

Для увеличения объемов Российского фонда технологического развития, а также иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования НИОКР и создаваемых для содействия инициативным проектам научных исследований, «предельный размер отчислений на формирование таких фондов повышается с 0,5 до 1,5% доходов налогоплательщика».

Данные меры свидетельствуют об активном государственном регулировании инновационной деятельности. Учитывая огромное значение государства в достижении экономического роста, следует отметить и проблемы. Прежде всего, необходимо четко сформировать нормативно-правовую базу, которая будет определять отношения, связанные с инновационной деятельностью. Необходимо установить патентную защиту внутри страны, как это делают ведущие страны. Это связано с тем, что западные компании осуществляют экспансию на российском рынке, что ущемляет торговые возможности отечественных компаний и ведет к огромным потерям, с одной стороны, из-за блокирования аналогичных российских инноваций патентами иностранных компаний, а с другой — из-за отсутствия надежной защиты наших разработок за рубежом. Существует также проблема монополизированности рынка, которая выражается в невозможности реализации инноваций малого бизнеса из-за незаинтересованности.

Описанный перечень проблем и факторов, препятствующих развитию инновационной деятельности в России, их сложность и масштабность дает основание для заключения о том, что единовременный «скачок» в инновационном направлении невозможен. Тем не менее, нельзя не отметить, что Россия все еще обладает значительным научно-техническим потенциалом, и в основном это относится к фундаментальным исследованиям. По данным Института научной информации США, Россия «экспортирует» знаний почти в полтора раза больше, чем их «импортирует». Примечательно, что при существенно более низком бюджетном финансировании научных исследований в РФ по сравнению с США, странами ЕС и некоторыми развивающимися странами, результативность научных исследований в нашей стране и их бюджетная эффективность оцениваются как высокие. Но ситуация резко ухудшается, когда речь заходит о прикладных научных исследованиях.

Оценка ситуации на мировом рынке высоких технологий показывает, что Россия способна достаточно успешно конкурировать на нем примерно по 10—15 макротехнологиям из 50-ти. Более того, исследования, проведенные в Институте экономики РАН, показали, что около 2/3 мировых новаций в XX веке, внедренных в экономику развитых стран, было реализовано на основе достижений и идей российской фундаментальной науки. Поэтому, несмотря на то, что перспективы развития инновационной деятельности до сих пор остаются достаточно неясными, и они напрямую будут зависеть от адекватности комплекса правительственных мер в сфере инновационной политики, представляется возможным говорить о наличии положительных тенденций и о том, что в ближайшие 5—7 лет все же удастся в полной мере реализовать возможности российской инновационной системы.

#### Список литературы

1. *Медынский В. Г.* Инновационный менеджмент. М.: ИНФРА-М., 2007. 295 с.
2. *Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Ред. Л. Н. Оголева.* М.: Инфра-М., 2001. 240 с.
3. *Бекетов Н.* Перспективы развития национальной инновационной системы России // Вопросы экономики. 2004. № 7.
4. *Астапов К.* Инновация промышленных предприятий и экономический рост // Экономист. 2002. № 6.
5. Письмо Минфина РФ 29 декабря 2007 № 03-07-11/648.
6. Письмо Минфина РФ от 14.04.2008 № 03-03-06/1/282.

### Особенности деловой среды бизнес-сообщества в Республике Карелия (на примере предприятий Приладожья)

*В. В. Пестряков*  
*Институт экономики КарНЦ РАН, г. Петрозаводск*

В современных социально-экономических условиях, в которых живет Россия, заметна дифференциация отдельных ее регионов. Естественно, какие-то регионы находятся в более выгодных экономических условиях, какие-то — в менее выгодных. Во многом это определяется спецификой той деловой среды, в которой функционируют хозяйственные агенты данного региона. Деловая среда регионального бизнес-сообщества является определяющим элемен-

том развития бизнеса на локальном уровне, что влияет на состояние всего региона в целом. Помимо самих бизнесменов на деловую среду оказывают огромное влияние и остальные представители региона. Экономические действия хозяйственных агентов протекают не в изолированном пространстве, а в определенном социуме. И поэтому имеет большое значение, как общество будет реагировать на них. Таким образом, сделки, приемлемые и приносящие доход в одном месте, необязательно окажутся целесообразными даже при сходных условиях в другом. В данной связи является актуальным рассмотрение специфики и проблем формирования деловой среды карельского бизнес-сообщества.

Эмпирические данные, используемые в статье, были получены в ходе исследования 47 предприятий Приладожья летом 2007 года: 15 — в г. Лахденпохья, 20 — в г. Сортавала, 12 — в г. Питкяранта<sup>9</sup>. Деловая среда представляет собой совокупность условий, в которых протекает хозяйственная деятельность бизнес-сообщества. В литературе наиболее распространены два подхода к определению деловой среды. Во-первых, деловая среда понимается как внешняя среда конкретного предприятия, где синонимичными выступают понятия внешняя среда, внешнее окружение, непосредственное деловое окружение. В качестве субъектов деловой среды рассматриваются органы власти, с которыми организация взаимодействует в процессе своего функционирования; партнеры (поставщики материалов, капитала, трудовых ресурсов, дилеры и т. д.); конкуренты; потребители производимых товаров и услуг, их ассоциации и объединения. Во-вторых, деловая среда трактуется как бизнес-среда территории (в стране, регионе, городе). Здесь синонимами являются понятия «деловой климат», «бизнес-климат» [1].

Основными компонентами деловой среды выступают: законодательная база, система подзаконных нормативных актов и стандартизации, нормативно-методическое обеспечение внутренней деятельности предприятий, обычаи делового оборота [2] и личные неформальные договоры между отдельными участниками транзакций.

Для того, чтобы развернуть какую-либо хозяйственную деятельность, необходимо, прежде всего, получить и определить права собственности, то есть обоснованные (легитимные) притязания хозяйственных агентов на распоряжение ограниченными ресурсами и извлекаемыми доходами. Эти права предполагают существование формального правила (закона), но не сводятся к нему, а включают также специфический способ его интерпретации хозяйственными агентами. Поразному интерпретировать права собственности могут и чиновники, от которых зависит их установление. Например, всем известна сложная ситуация при определении собственника на земельные ресурсы и лес.

Притязания на ресурсы реализуются посредством:

- получения прав на осуществление деятельности (регистрация предприятия, лицензирование и сертифицирование деятельности);
- получения доступа к ресурсам (материальным, финансовым, трудовым, нежилым помещениям и коммуникационным сетям).

Большинство опрошенных не испытывают проблем с регистрацией предприятия, с лицензированием деятельности и сертификацией производимой продукции. Основные проблемы возникают при согласовании принимаемых решений с контролирующими организациями, а также при проведении проверок и получении предписаний различных инспекций (пожарной, санэпиднадзора, энергонадзора и т. п.) Поэтому хозяйственным агентам приходится часто искать неформальные пути установления своего бизнеса, например, ссылаясь на уже знакомые чиновникам фирмы, как своеобразных гарантов.

При получении доступа к ресурсам у предприятий не возникает особых препятствий в получении лизинга оборудования или различных льгот. Главные ограничения доступа ресурсов — это получение права на аренду помещения и оформление земли в аренду или собственность. При этом самым болезненным является вопрос с землей. Притязания на доходы сопряжены с распределением получаемых доходов, присвоением их части, защитой располагаемых прав собственности и результатов их использования от посягательств со стороны других агентов.

---

<sup>9</sup> Исследования проводились в рамках проектов РФФИ «Проблемы формирования института собственности в условиях переходной экономики» (2006—2008 гг., № 06-06-80413а, рук. Козырева Г. Б.) и РГНФ «Карельская модель трансграничного сотрудничества» (2007—2008 гг., № 07-02-009а, рук. Морозова Т. В.).

У руководителей Приладожья обеспечивать безопасность своего бизнеса принято в основном либо обращаясь в милицию, либо держа собственную службу безопасности (рис. 1). Также популярным способом защиты своего бизнеса являются хорошо налаженные отношения с местной властью. Это не удивительно в условиях постоянно меняющегося законодательства, когда многое зависит от того, кто быстрее получит верную информацию, например, о новых предписаниях прохождения границы или о порядке регистрации какого-либо вида деятельности. «Дружба» с властью обеспечивает еще и меньшее число проверок различных контролирующих организаций, что значительно облегчает работу и уменьшает непроизводственные издержки. В функционировании фирм и предприятий в части их взаимоотношений с органами власти (государственными и муниципальными) можно отметить парадоксальный момент: данные органы не обеспечивают полную защиту прав собственности и физическую безопасность, но частный бизнес развивается. Понятно, что в этом случае государство замещают альтернативные структуры. Вне зависимости от ведомственной принадлежности или легального статуса этих структур, тот факт, что они обладают силовыми ресурсами, позволяет им фактически выступать в качестве инстанций налогообложения и предоставлять определенные услуги по регулированию отношений собственности.

Одним из наиболее распространенных ответов оказался: «Передо мной не стоит подобная проблема». Данный ответ можно объяснить тем, что опрашивались в основном руководители и менеджеры крупных предприятий и перед ними действительно не стоит проблемы защиты своего бизнеса в виду практического отсутствия конкурентов. Особенно это относится к предприятиям, функционирующим на уровне районов.

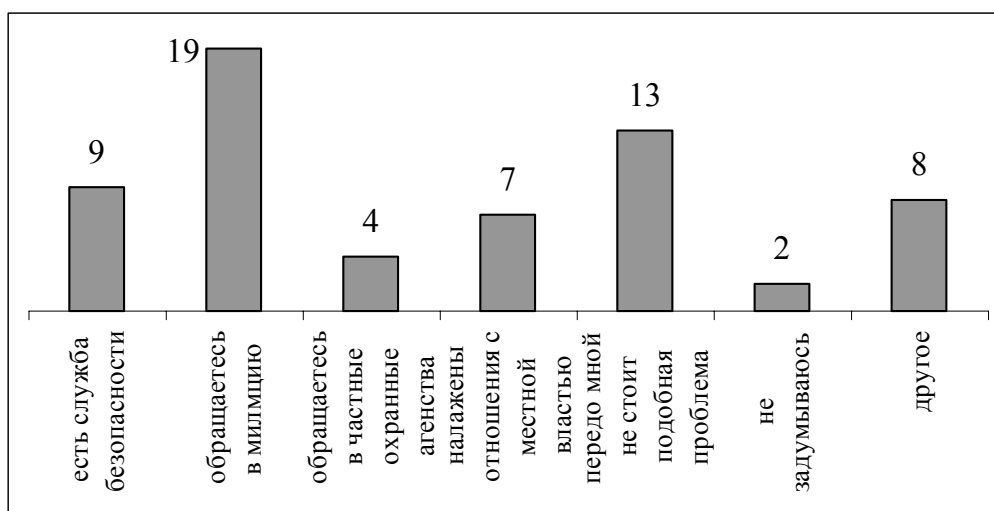
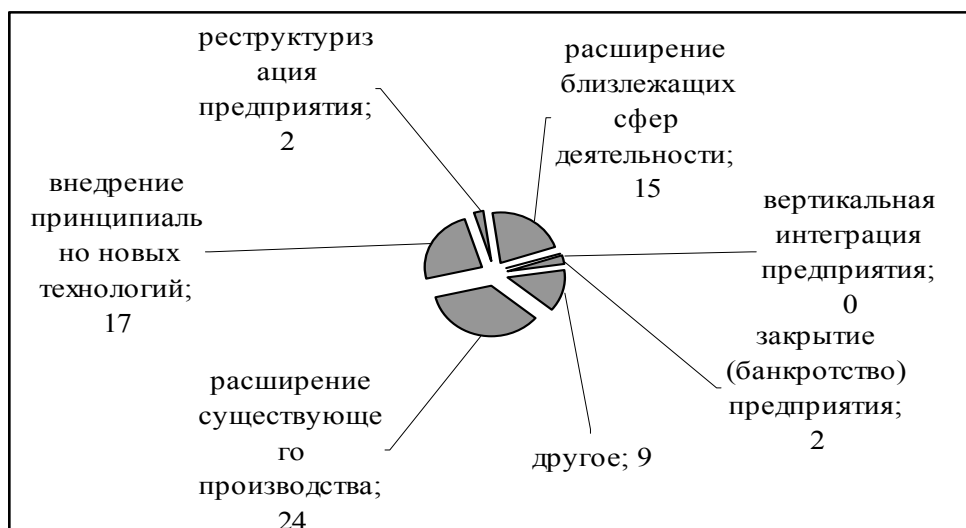


Рис. 1. Какие способы обеспечения безопасности Вашего бизнеса Вы предпочитаете?

Исходя из того, как определяется смысл происходящего, производится оценка и переоценка ресурсов: специфицируется форма собственности (в том числе государственного и негосударственного активов), показываются прибыли или убытки, фиксируются суммы, предназначенные для налоговых отчислений. Для этого меняются организационно-правовые формы, эмитируются ценные бумаги, используются разные формы бухгалтерского учета. Все они определяют структуру фирмы или бизнеса и их текущее состояние применительно к специфической рыночной ситуации. Например, можно отметить, что среди предприятий Приладожья основной стратегией экономического развития является расширение существующего производства (рис. 2). Распространенными ответами также являются: внедрение принципиально новых технологий и расширение близлежащих сфер деятельности.

Немаловажным компонентом деловой среды являются условия обмена, которые включают такие виды деятельности как:

- подбор деловых партнеров;
- заключение контрактных и неконтрактных деловых соглашений;
- поддержание деловых соглашений;
- интеграцию разных бизнес-структур.



**Рис. 2.** Укажите, на чем конкретно базируется стратегия экономического развития Вашего предприятия?

Карельские бизнесмены при заключении деловых соглашений используют в основном типовой договор, в котором прописываются основные условия сделки. При этом сделка заключается достаточно быстро (табл. 1). Это обстоятельство можно интерпретировать как боязнь оппортунистического поведения со стороны партнеров по бизнесу. Вероятно, такой договор заключается в основном с проверенными фирмами и вносить какие-либо дополнительные пункты, обеспечивающие большую безопасность, при заключении новых договоров нет необходимости. Почти одинаковое количество ответов на варианты с тщательной подготовкой сделки и зависимости характера договора от партнера. В первом случае, бизнесмены склонны не полностью доверять своим партнерам при заключении сделки. Во втором, они не доверяют тем, с кем сделка заключается в первый или во второй раз. Такое высокое недоверие к своим партнерам вызвано, скорее всего, тем, что большинство предприятий в своей деятельности сталкивались с недобросовестностью партнеров. Можно выделить также большой процент не ответивших на данный вопрос. Вероятнее всего, респонденты посчитали, что данный вопрос слишком затрагивает интересы их фирмы, так как существовала возможность выбора варианта ответа «другое», который отметили всего 3 респондента.

*Таблица 1*

**Какова практика оформления сделок на Вашем предприятии?**

Варианты ответов	Число ответивших	Доля, %
Существует типовой договор, сделка заключается достаточно быстро	22	46,8
Зависит от партнера и характера сделки	10	21,3
Сделка тщательно готовится	12	25,5
Другое	3	6,4
Всего	47	100
Не ответили	0	—

Необходимо отметить, что деловые взаимоотношения не сводятся к заключению и исполнению сделок. Интеграция на основе контрактных отношений между разными бизнесами поддерживается также в форме внеконтрактных объединений, включающих деловые ассоциации и клубы. Деловые ассоциации — это формальные объединения фирм, имеющих сходное институциональное устройство, структуру мотивов и концепции контроля. При этом фирмы не обязательно выступают в качестве деловых партнеров. Они могут быть, например, политическими партнерами, используя брэнд ассоциации и лоббируя совместные интересы во властных структурах. Участники ассоциации вполне могут быть и конкурентами, договаривающимися о правилах игры, которые не ущемляют, по крайней мере явно, ничьих интересов. Организуются ассоциации по разным формальным признакам:

- отраслевому;
- территориальному;
- гендерному;
- общеполитическому;
- размеру предприятия.

В опросе предприятий Приладожья, выяснялась принадлежность организаций к ассоциациям на основе отраслевого признака. Из ответов респондентов видно, что в отраслевые ассоциации входит значительное число предприятий (табл. 2). Данный показатель говорит о том, что хозяйственные агенты в Карелии при ведении бизнеса используют не только тщательно подготовленные договоры как метод защиты от оппортунистического поведения своих партнеров, но также возможности социального капитала, полученного путем вступления в деловые союзы. Однако большинство ответивших еще не увидели возможности такого объединения и не спешат вступить в какие-либо отраслевые ассоциации.

Таблица 2

**Является ли предприятие членом отраслевой или подобной организации?**

Варианты ответов	Число ответивших	Доля, %
Да	19	40
Нет	28	60
Всего	47	100
Не ответили	0	—

Таким образом, основной особенностью деловой среды бизнес-сообщества в Карелии является то, что она регулируется в основном неформальными правилами. Неформальные взаимодействия фирм и государственных структур замещают громоздкие и плохо работающие официальные каналы. В целом можно говорить, что наличие весомого неформального сектора свидетельствует, с одной стороны, о выполнении им ряда социально-экономических функций в российской переходной экономике, с другой — он ставит барьеры в ее преобразовании в рыночную.

**Список литературы**

1. *Перла А., Чеглакова Л.* Бизнес и власть // Апология. № 10. 2007. URL: [http://www.journal-apologia.ru/rnews.html?id=567&id\\_issue=201](http://www.journal-apologia.ru/rnews.html?id=567&id_issue=201).
2. *Москвин В.* Российская деловая среда и ее отражение в бизнес-планах // Деньги и кредит. 1997. № 11. С. 47—54.

**Управление инновационным формированием основных средств предприятий**

*О. Л. Правдюк  
Киевский национальный экономический  
университет им. В. Гетьмана, г. Киев, Украина*

Основные средства выступают элементом материально-технической базы воспроизводственного процесса. Особый интерес для исследования представляет инновационный путь развития возобновления материальных ресурсов производства, в частности, основных средств. В 2007 году финансирование инновационной деятельности предприятий Украины по источникам распределилось следующим образом: собственные средства — 77,3% (от общего объема); кредиты — 17,8%; иностранные инвесторы — 2,5%; бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды — 1,4% и другие. За последнее время уменьшилось не только количество предприятий, которые занимались инновационной деятельностью, но и предприятий, которые внедряли инновации: с 18% от общего их количества в 2000 году до 12% в 2007 году. Основными направлениями внедрения инноваций на предприятиях были следующие: освоение производства инновационных видов продукции — 8% (к общему количеству предприятий); внедрение новых технологических процессов — 40%, проведения механизации и автоматизации производства — 4%.

Вопросами инновационной деятельности занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как: П. Бубенко, А. Гальчинский, В. Геец, А. Гриньов, В. Гриньова, Г. В. Задорожний, С. Илляшенко, К. Г. Кристенсен, Б. Кузик, Т. Лепейко, Г. Е. Рейном, В. Семиноженко, Ю. Яковец и другие. Однако