

**СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Приведены результаты глубинного исследования категорий «интеграция» и «эффективность». Проанализированы методы оценки эффективности деятельности организации, а также подходы к оценке эффективности экономической интеграции организаций. Аргументирована необходимость разработки новых методов оценки эффективности интеграции разных типов организаций с учетом инновационной особенности.

Ключевые слова: инновации, интеграция, оценка эффективности.

Активное формирование межорганизационных взаимосвязей порождает необходимость межгосударственного регулирования, направленного на обеспечение свободного перемещения товаров, услуг, денежных средств и рабочей силы между странами в рамках одного региона, на взаимодействие и проведение общей финансовой, валютно-денежной, научно-технической, общественной и военной политики. Согласно работе С. Н. Ивашковского [1] экономическая интеграция – это процесс соединения компонентов экономики разных государств в виде обширного межгосударственного союза, функционирующего в соответствии с особыми договорами и собственным организационным строением, представленным руководящими и иными органами. Энциклопедический словарь экономики и права истолковывает понятие «экономическая интеграция» как организацию (при энергичном участии государств) стабильных всесторонних отношений между национальными хозяйствами двух или большего числа государств, в процессе которой осуществляется слияние процессов воспроизводства, научная совместная работа, создание плотных хозяйственных, научно-производственных и торговых отношений [2]. По данным Большой советской энциклопедии экономическая интеграция представляет собой самую новую форму интернационализации хозяйственной жизни, выражаемую в обстановке капитализма в виде базисного соединения двух обстоятельств – двустороннего переплетения собственных монополий различных государств и выполнения слаженной государственно-монополистической политики в обоюдных народнохозяйственных связях и в отношениях с другими государствами [3]. Согласно работе Б. А. Райзберга [4] экономическая интеграция является союзом экономических субъектов, усилением их взаимодействия, формированием взаимосвязей между ними. Экономическая интеграция имеет место как на уровне государственных хозяйств целых государств, так и между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями. Экономическая интеграция присутствует как в расширении и углублении производственных научно-технических взаимосвязей, общем потреблении ресурсов, объединении капиталов, так и в создании друг другу подходящих условий воплощения экономической деятельности, снятии двусторонних барьеров. Таким образом, экономическая интеграция может происходить не только на уровне мак-

роэкономики, но и на микроэкономическом уровне. Безусловно, высшей целью и достижением научно-производственной интеграции является повышение глобальной конкурентоспособности государства в экономической, научной, промышленной и других сферах деятельности. Однако для достижения этой цели необходимо обеспечить выполнение подцелей научно-производственной интеграции. Среди них Ю. А. Егорова выделяет следующие цели научно-образовательной интеграции как аспекта научно-производственной интеграции [5]:

- подъем эффективности научно-исследовательской деятельности;
- улучшение качества подготовки специалистов;
- повышение бюджетной эффективности;
- стимуляция процессов коммерциализации инноваций;
- привлечение молодых ученых в научную сферу.

А. Н. Авдулов в своей работе [6] обозначил цели региональной научно-производственной интеграции:

- раскрытие потенциала региональной высшей школы через установление связей с организациями, которые принадлежат различным экономическим отраслям;
- содействие развитию регионального наукоемкого производства, малого инновационного предпринимательства в регионе, а также привлечению зарубежных партнеров;
- формирование современной инфраструктуры, обеспечивающей комфортные условия жизни.

В публикации Ю. В. Тягуновой и К. Н. Крикунова [7] определяются общие и частные цели научно-производственной интеграции. Так, общими целями участников интеграции являются: 1) создание нового поколения профессионалов; 2) модификация университетов в лидирующие научно-технические центры; 3) «интернационализация образовательно-научного процесса» [8]. Частные же цели научно-производственной интеграции зависят от субъекта интеграции:

- целью вуза является формирование интеллектуального капитала;
- целью НИИ – развитие научного потенциала;
- малые и крупные предприятия видят в интеграции прибыльное вложение средств и улучшение своего положения на рынке;
- государство ставит для себя целью интеграции формирование конкурентных преимуществ экономики за счет развития инновационных технологий.

В исследовании Е. В. Смышляева [9] целеполагание строится на основе принадлежности целей к той или иной сфере. Всего он выделяет четыре направления целей интеграции: экономическое, научно-техническое, производственное и социальное.

Одним из наиболее актуальных вопросов теории инновационного менеджмента является оценка эффективности интеграции организаций, осуществляющих инновационную деятельность. Реализация национальной стратегии, направленной на интеграцию и развитие сотрудничества между научно-исследовательскими и промышленными предприятиями, активно поощряется правительством как средство усиления конкурентоспособности на глобальном рынке. Оценка экономической эффективности интеграции разных типов организаций – многосторонняя проблема.

Рассмотрим основные имеющиеся в научной литературе подходы к определению категории «эффективность». Современный экономический словарь объясняет понятие эффективности как «результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата; достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости» [4]. Применительно к инвестиционной деятельности В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, А. Г. Шахназаров определяют эффективность как категорию, отображающую соответствие проекта, для которого требуется инвестиционный проект, целям и интересам его участников [10]. В производственной сфере Т. А. Фролова раскрывает термин «эффективность» как общий результат применения всех ресурсов производства за обусловленный период [11]. Зачастую понятие «эффективность» отождествляется с результативностью, что неверно, поскольку когда мы говорим об эффективности какой-либо деятельности, важен не только полученный результат, но и количество ресурсов, затраченное на его получение. В своей работе «О развитии российской системы корпоративного управления предприятием» А. Б. Карасев обозначает несколько смыслов понятия «эффективность» [12]: достижение обозначенных целей в намеченные сроки, цена ресурсов, расходуемых на достижение цели, степень удовлетворения интересов различных личностей или организаций. Нередко в определениях эффективности принимается во внимание только один из ее аспектов, например, экономический. В действительности, термин «эффективность» по природе своей является более сложным и многогранным. Так, А. В. Калина отмечает такие виды эффективности, как техническая, экономическая и социально-экономическая [13]. В свою очередь, Л. Б. Таренко выделяет следующие виды эффективности [14]:

- производственно-экономическая;
- социально-экономическая;
- экономическая;
- социальная;
- народнохозяйственная;

- хозрасчетная;
- обобщающая;
- локальная;
- частная;
- отдельных фаз воспроизводства.

При слиянии организаций происходит слияние этих видов эффективностей внутри организационной структуры. Возможно, в результате интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого системного эффекта происходит возрастание эффективности деятельности [4]. Таким образом, именно через интеграцию организаций эффективность проявляет синергетический эффект, позволяющий интегрированной структуре получить преимущество в различных сферах хозяйственной деятельности. Согласно исследованию С. М. Ищенко [15] эффект от интеграции организаций может проявляться в виде:

- операционной экономии;
- эффекта агломерации;
- расширения номенклатуры выпускаемой продукции;
- повышения эффективности работы с поставщиками;
- функциональной синергии и взаимодополняемости в области НИОКР;
- централизации маркетинга;
- разницы в рыночной цене компании и стоимости ее замещения;
- возросшей рыночной мощи;
- ускорения движения компании по стратегической траектории;
- увеличения политического влияния компании;
- смягчения влияния факторов делового риска;
- финансовой экономии;
- финансовой синергии;
- дифференцированной эффективности;
- совершенствования корпоративной стратегии и культуры;
- эффекта от переноса компетенции;
- ликвидации дублирующих функций.

При исследовании проблем эффективности интеграции организаций необходимо учитывать значительное количество факторов различной природы, которые оказывают на нее серьезное влияние. Относительно вопроса, какие именно факторы оказывают наиболее сильное влияние, мнения экспертов расходятся. Так, А. Н. Зарипов подразделяет эти факторы на внутренние и внешние [16]:

- 1) внешние:
 - уровень конкуренции на существующем и целевом рынках;
 - риск инвестиций в новые продукты, услуги и рынки в случае самостоятельного роста;
 - законодательная база и ее изменения;
- 2) внутренние:
 - достаточность ресурсов организации для самостоятельного роста и проникновения на новые рынки;
 - наличие потенциала для создания «дополнительной стоимости»;

- преимущества скорости вхождения на рынок;
- амбиции менеджеров компании;
- склонность к риску собственников компании.

Вице-президент компании «РБС-ФИНАНС» С. В. Гвардин выделяет следующие факторы, влияющие на эффективность интеграции [17]:

- направление стратегии компании;
- эффективность ведения бизнеса;
- защищенность бизнеса на национальном уровне (экономическая и политическая);

– готовность организации к продаже непрофильных активов;

- степень национализации бизнеса;
- сложившиеся закономерности рынка;
- потенциал к увеличению доли рынка;
- степень диверсификации деятельности организации;
- имидж организации;
- уровень спекулятивности рынка;
- уровень конкуренции на целевом рынке.

М. И. Кныш, В. В. Пучков, Ю. П. Тютиков разделяют эти факторы на три группы [18]:

- 1) состояние внешней окружающей среды;
- 2) уровень организации и управления;
- 3) финансовое состояние.

В группу «Состояние внешней окружающей среды» вошли такие факторы, как законодательство, налогообложение до и после интеграции, политическое положение, уровень конкуренции и антимонопольное законодательство. Группа факторов «Уровень организации и управления» включает в себя такие факторы, как качество и динамичность системы управления, рыночная позиция организаций, осуществляющих интеграцию, состояние ресурсов производства. Группа факторов «Финансовое состояние интегрируемых организаций» содержит в себе такие факторы, как уровень рентабельности продаж и капитала, финансовое положение, страховые гарантии на активы организаций.

Оценка эффективности деятельности организации производится на различных этапах ее существования. Чаще всего оценка эффективности применяется к таким категориям, как управление, внедрение, обучение, реклама, интеграция, лизинг, производственная деятельность предприятия, инвестиционно-инновационное проектирование. Общая экономическая оценка эффективности работы организации зачастую сводится к анализу показателей рентабельности ее деятельности. В научной литературе классификация показателей рентабельности различается в зависимости от взглядов автора. Так А. Д. Шерemet разделяет показатели рентабельности на три группы [19]:

- 1) показатели рентабельности активов;
- 2) показатели рентабельности продаж продукции;
- 3) показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

По мнению Г. В. Савицкой [20] показатели рентабельности следует классифицировать следующим образом:

- 1) показатели рентабельности продукции и доходность инвестиционных проектов;

- 2) показатели рентабельности продаж;
- 3) показатели рентабельности совокупного капитала и операционного капитала.

В. В. Бондаренко, Е. А. Мизиковский различают две группы показателей рентабельности [21]:

- 1) рентабельности продукции;
- 2) рентабельности капитала.

К рентабельности продукции относятся:

- рентабельность отдельных видов продукции;
- рентабельность продукции;
- предельная рентабельность.

К показателям рентабельности капитала относятся:

- рентабельность активов (имущества);
- рентабельность внеоборотных активов, основных средств;

- рентабельность текущих активов;
- рентабельность производственных фондов;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность финансовых вложений.

У некоторых авторов отсутствует группировка показателей рентабельности. Так, например, Б. Т. Кузнецов выделяет следующие показатели рентабельности [22]:

- коэффициент рентабельности активов;
- коэффициент рентабельности оборотных активов;
- коэффициент рентабельности внеоборотных активов;
- коэффициент рентабельности валовой прибыли;
- коэффициент рентабельности чистой прибыли;
- коэффициент рентабельности собственного капитала.

Оценка эффективности деятельности организации на основе анализа показателей рентабельности не лишена недостатков. При работе с некоторыми показателями приходится применять большое количество допущений. По другим показателям сложно сопоставлять эффективность работы различных организаций между собой. Также для организации на этапе ее становления или при реинжиниринге ее бизнес-процессов потребуются значительные инвестиции, таким образом, значение показателей рентабельности станет низким, однако это не означает, что эффективность деятельности организации невысокая.

Согласно целям и задачам исследования наиболее приоритетным в изучении для нас является интеграционный аспект деятельности организации. Рассмотрим подробнее методы оценки интеграционной деятельности организаций. Методы оценки эффективности экономической интеграции организаций подразделяются в отечественной и зарубежной литературе, главным образом, на два типа: перспективный и ретроспективный [23].

Суть *перспективных методов* оценки эффективности интеграции содержится в сравнении сумм расходов на интеграцию с оценкой, содержащей в себе приведенную сумму ожидаемого дохода, который можно будет получить от интегрируемой организации, включаемой организации. Среди перспективных методов оценки эффективности экономической интеграции выделяют доходный, сравнительный и затратный подходы [24].

Затратный подход предназначен для нахождения стоимости компаний, действующих на протяжении многих лет [24]. Этот подход к оценке эффективности интеграции опирается на имеющиеся у организации активы, понижая, таким образом, фактор неопределенности оценки. Однако при этом он имеет некоторые недостатки. При его применении не учитывается вероятность изменения рыночной ситуации и, соответственно, уровень прибыли и рентабельности организации в будущем, а баланс предприятия не может отобразить всей значимости организации. Помимо этого, существуют также трудности с нахождением обоснованного потока наличных денег и умеренной ставки дисконтирования.

Сравнительный подход состоит в оценке эффективности деятельности организации при сравнении с аналогичными организациями [24]. Суть метода заключается в нахождении наиболее важных критериев организации и определении похожих по характеристикам организаций-аналогов. Недостатком этого подхода является то, что практически невозможно найти абсолютно одинаковые организации, а также не прогнозируется развитие организации.

Основой *доходного подхода* является нахождение двух коэффициентов: стоимости будущего потока наличных денег и ставки дисконтирования [24]. Сложность оценки эффективности интеграции по данному методу состоит в точности предсказания будущей стоимости денежных потоков интегрируемой организации. При этом особенно важным параметром является временной период, который берется для прогнозирования эффективности интеграции. Наилучшим временным периодом будет такой интервал, в течение которого затраты на экономическую интеграцию организаций будут меньше, чем прогнозируемая ставка доходности. Основными трудностями при применении этого подхода будут являться такие моменты, как неопределенный характер оценки, невозможность применения этого метода к организациям, которые долгое время не получали доходов, а также субъективность прогнозирования и определения основных коэффициентов.

Перспективные методы оценки эффективности экономической интеграции часто применяются при принятии решений о проведении интеграции организаций, но заключают в себе вероятностный характер будущих результатов, что приводит к отсутствию объективной оценки эффективности экономической интеграции организаций.

Второй тип методов оценки эффективности – *ретроспективный анализ* – помогает оценить эффективность интеграции на основе анализа изменения тех или иных параметров деятельности организации за установленный интервал спустя некоторое время после интеграции. Ретроспективные подходы оценивают, прежде всего, результат интеграции. Среди ретроспективных методов оценки эффективности интеграции организаций выделяют бухгалтерский, рыночный и комбинированный подходы [25].

Бухгалтерский подход базируется на сравнении результатов деятельности организации до и после

проведения интеграции, на основании данных бухгалтерской отчетности [25]. Несмотря на простоту использования этого метода, он имеет несколько недостатков:

- 1) при оценке не учитываются показатели текущего периода;
- 2) игнорируется воздействие на изменения причин, не связанных с интеграцией;
- 3) отсутствует единый критерий, который объективно отображает эффективность интеграции организаций.

Рыночный подход к оценке эффективности экономической интеграции является анализом отклика рынка акций на интеграцию организаций [25]. С помощью данного метода анализируется изменение доходности после интеграции организаций в сравнении со средней доходностью акций как интегрируемой организации, так и интегрированной структуры. Тем не менее, в России применение рыночного подхода, в виду отсталости фондового рынка ценных бумаг, зачастую бывает затруднено и не используется повсеместно аналитиками.

Комбинированный подход совмещает в себе два предшествующих метода – анализ бухгалтерской отчетности и изучение реакции фондового рынка акций на интеграцию организаций [25]. Все же, сочетая в себе достоинства обоих подходов, он вобрал в себя и их недостатки, добавив к этому сложность проведения оценки эффективности экономической интеграции организаций данным методом.

Ретроспективные методы оценки эффективности экономической интеграции организаций хотя и базируются на действительных данных, однако при этом не учитывают разницу между инвестициями в интеграцию и ее результатами.

Результаты анализа финансовых подходов к оценке эффективности интеграции организаций представлены в таблице.

Помимо финансовых методов существуют и другие подходы к оценке эффективности экономической интеграции организаций. Среди них выделяют *case studies*, опросы менеджеров [26] и так называемые качественные методы оценки эффективности интеграции [27; 28], которые включают в себя такие виды оценки, как PEST-анализ, SNW-анализ, SWOT-анализ, анализ пяти сил Портера, матрица БКГ и модель «Дженерал Электрик – МакКинзи».

В настоящее время существует проблема подбора организаций для формирования результативной многоотраслевой инновационной интегрированной структуры, а также последующего развития интегрированной структуры путем включения в нее новых организаций, так как не все организации приемлемы и эффективны для включения в многоотраслевую интегрированную структуру (как для самой организации, так и для интегрированной структуры), поскольку процесс интеграции симметричен. Недостаточная разработанность этой проблемы в трудах отечественных и зарубежных авторов относительно оценки эффективности интеграции различных типов организаций с учетом инновационной специфики определили актуальность темы нашего исследования.

Финансовые методы оценки эффективности экономической интеграции организаций

| Метод оценки эффективности | Недостатки применения |
|----------------------------|--|
| Доходный | Неопределенный характер прогнозирования Субъективность оценки |
| Сравнительный | Сложность применения на практике Отсутствие учета развития организации |
| Затратный | Возникают сложности с нахождением денежного потока и ставки дисконтирования Не принимается во внимание изменение рыночной ситуации |
| Бухгалтерский | Игнорируются показатели текущего периода Не учитывается влияние причин, не связанных с интеграцией Отсутствует единый критерий, объективно отображающий эффективность интеграции |
| Рыночный | Сложность использования в реалиях российского фондового рынка |
| Комбинированный | Недостатки бухгалтерского и рыночного подходов Сложность проведения оценки |

В результате исследования будет получен алгоритм оценки эффективности интеграции организации и многоотраслевой структуры на базе развития инноваций, что позволит осуществлять подбор организации для включения в многоотраслевые интегрированные инновационные структуры, формирование которых столь необходимо для страны в целом. Теоретическая и практическая значимость исследования будет состоять в разработке предложений и рекомендаций по оценке эффективности и обоснованию целесообразности выбора организаций для формирования многоотраслевой структуры на базе развития инноваций, а затем и включения новых организаций в эту структуру. Предложенные рекомендации в дальнейшем могут быть использованы при решении проблем, связанных с обеспечением эффективного управления организацией.

Библиографические ссылки

1. Ивашковский С. Н. Микроэкономика : учеб. М. : Дело, 2002.
2. Энциклопедический словарь экономики и права [Электронный ресурс]. URL: http://dic.academic.ru/contents.nsf/dic_economic_law/ (дата обращения: 21.06.2011).
3. Большая советская энциклопедия : в 30 т. 3-е изд. М. : Советская энциклопедия, 1969–1978.
4. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М. : Инфра-М, 1999.
5. Егорова Ю. А. Проблема интеграции науки и образования // Современные наукоемкие технологии. 2008. № 1. С. 74.
6. Авдулов А. Н. Современный этап интеграции науки и производства // Социологические исследования. 1995. № 7.
7. Тягунова Ю. В., Крикунов К. Н. Субъекты и цели интеграции науки и образования в высшей школе // Высшее образование сегодня. 2010. № 5. С. 21–26.
8. Шадрин А. И. Научно-образовательный комплекс региона: пути становления и развития. Красноярск : Изд-во КГУ, 2003.
9. Смышляев Е. В. Научно-производственная интеграция как фактор инновационного развития экономики : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. М., 2008.

10. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция) / М-во экон. РФ; М-во фин. РФ; ГК по стр-ву, архит. и жил. политике ; рук. авт. кол. В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, А. Г. Шахназаров. М. : Экономика, 2000.
11. Фролова Т. А. Экономика предприятия : консп. лекций. Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2005.
12. Карасев А. Б. О развитии российской системы корпоративного управления предприятием (на примере промышленного производства) // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 5. С. 3–15.
13. Калина А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности) : учеб. пособие. 4-е изд., стереотип. К. : МАУП, 2003.
14. Таренко Л. Б. Понятие эффективности производства [Электронный ресурс] // ТИСБИ : офиц. сайт Академии управления. Казань, 2011. URL: <http://www.tisbi.org/science/vestnik/2000/issue4/7.html> (дата обращения: 27.04.2011).
15. Ищенко С. М. Формы проявления эффекта синергии от слияния и поглощения компаний [Электронный ресурс] // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера : Вестник Науч.-исслед. центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывк. гос. ун-та : электрон. науч. изд-е / Сыктывк. гос. ун-т. 2008. № 3. С. 81–90. URL: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2008/2008-3/6/6.htm> (дата обращения: 05.06.2011).
16. Зарипов А. Н. Мотивы слияний и поглощений. [Электронный ресурс] // Whales Group. URL: <http://www.whales.ru/ru/publishing/zaripov1.htm> (дата обращения: 10.05.11).
17. Гвардин С. В., Чекун И. Н. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России. СПб. : Питер, 2007.
18. Кныш М. И., Пучков В. В., Тютиков Ю. П. Стратегическое управление корпорациями. СПб. : КультИнформПресс, 2002. С. 30, 41.
19. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М. : Инфра-М, 2006.
20. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Инфра-М, 2006.
21. Бондаренко В. В., Мизиковский Е. А. Экономический анализ: Краткий курс лекций. Тесты. Практические занятия. Н. Новгород : ННГУ, 2004.

22. Кузнецов Б. Т. Финансовый менеджмент : учеб. пособие для студентов. М. : Юнити-Дана, 2005.
23. Пирогов А. Н. Оценка слияний и поглощений российских компаний [Электронный ресурс]. URL: http://www.vedi.ru/o_cr/cr0043.htm (дата обращения: 10.06.2011).
24. Лысенко Д. В. Анализ эффективности слияний и поглощений // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 4–5.
25. Дегтярева И. В., Латыпова С. И. Оценка эффективности сделок по слияниям и поглощениям [Электронный ресурс] // Информационно-аналитическая группа «M&A online». 2011. URL: <http://www.maonline.ru/15970-ocenka-yeffektivnosti-sliyanij-i-pogloshhenij-kompanij.html> (дата обращения: 15.06.11).
26. Хусаинов З. И. Оценка эффективности сделок слияний и поглощений: интегрированная методика // Корпоративные финансы. 2008. № 5. С. 12–32.
27. Токарев В. Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы // Управление компанией. 2002. № 10 (17). С. 56–59.
28. Матвеева Ю. В. Формы стимулирования производственных инноваций и качественные методы оценки эффективности инноваций // Проблемы экономики современных промышленных комплексов : сб. ст. II Всерос. науч.-практ. конф. / под. ред. А. Г. Зибарева. Самара : СГАУ, 2006. Вып. 2. С. 41–46.

E. E. Dosuzheva, O. L. Lyamzin

MODERN METHODS OF ORGANIZATIONS ECONOMIC INTEGRATION EFFICIENCY EVALUATION

The article deals with results of deep research of categories of «efficiency». The authors consider the principal problems of their practical application and gives reasons for the necessity to work out the new methods for efficiency estimation of organizations integration.

Keywords: innovations, integration, efficiency estimation.

© Досуужева Е. Е., Лямзин О. Л., 2012

УДК 338.245.001.76

Ю. В. Ерыгин, А. М. Саакян

ФОРМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Обоснована необходимость государственного стимулирования инновационной деятельности предприятий ракетно-космической промышленности (РКП). Предложены инструменты выбора форм государственного стимулирования инновационной деятельности предприятий отрасли.

Ключевые слова: стимулирование инновационной деятельности, предприятия ракетно-космической промышленности.

Вопросы состояния оборонно-промышленного комплекса, его возможности осуществления инновационной деятельности занимают ведущее место при рассмотрении путей дальнейшего развития российской экономики. В настоящее время роль и значение оборонно-промышленного комплекса формируются не только его основными функциями (создание вооружения и военной техники для обеспечения безопасности страны). Оборонно-промышленный комплекс играет важную роль в развитии ряда отраслей, оказывает существенное воздействие на уровень социально-экономического развития регионов и страны в целом. Именно оборонно-промышленный комплекс во многом определяет общий промышленно-технологический уровень России и ее статус среди промышленно развитых стран мира.

В составе оборонно-промышленного комплекса сконцентрирована значительная часть базовых высо-

котехнологических и наукоемких отраслей промышленности, составляющих основу научного, производственного, инновационного потенциала страны и определяющих основные направления стратегического инновационного развития России. По официальным данным в настоящее время (приказ Минпромторга России от 31.03.2011 № 420 «Об утверждении перечня организаций, включенных в сводный реестр организаций оборонно-промышленного комплекса») в сводный реестр организаций ОПК включено 1378 предприятий и организаций, в том числе 175 предприятий ракетно-космической промышленности [1].

Современное состояние и специфика предприятий РКП делают невозможным участие этой отрасли в инновационном развитии России без государственной поддержки. При соответствующей государственной поддержке РКП может способствовать развитию инновационной экономики. В настоящее время данная