

УДК 336

DOI: 10.12737/article_58f9c4d958c3c0.3021176

Н.В. Грачева

КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ АДЕКВАТНОГО СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ИННОВАЦИОННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Даются рекомендации по использованию в качестве инвестирования инновационных программ и проектов структур промышленных предприятий венчурного капитала. Разработана экономико-математическая модель возможного приращения рискованного капитала и заемных средств в зависимости от уровня обеспеченности инновационных проектов собственным ресурсом в виде прибыли, получаемой от введенных в оборот новшеств. Предлагается экономико-математическая модель, отра-

жающая получение прибыли по варианту краткосрочной и долгосрочной оборачиваемости инноваций. Даются рекомендации по формированию отношений между промышленными предприятиями и финансово-кредитными организациями.

Ключевые слова: инновационное инвестирование, финансирование, венчурный капитал, прибыль, финансово-кредитные организации, жизненный цикл инновации, взаимодействие.

N.V. Gracheva

MANAGEMENT MECHANISM FORMATION OF INNOVATIVE INDUSTRY INVESTMENT DEVELOPMENT ADEQUATE TO MODERN CONDITIONS

Recommendations for using venture capital as an investment of innovative programs and projects of industrial enterprises structures are made. The use of its and extra means is optimized at stages of innovation life cycle. The economic-mathematical model of a possible risk capital appreciation and extra means depending on security level of innovative programs and projects by own resources in the form of profit got from released innovations is developed. Options of profit formation depending on the cost of innovations and market demand are considered. The economic-mathematical model reflecting this dependence is offered. The economic-mathematical model of receiving profit is developed by option of short-term and long-term turnover of innovations and also methodical approach to distribution of profit on innovative processes

between beneficiaries is offered. The economic-mathematical model of determination of innovative efficiency of the enterprise at execution of functions by its structures on production and initiative subject. The options of their work in the conditions of openness for the external environment are investigated. Investment sources of their activity are shown. Recommendations on partnerships formation between industrial enterprises and financial-credit institutions as the bases of innovative industry structures inclusion in this cooperation are made. The principles of their relationship are defined: systemacity, common interests, mutual benefit, stability, knowledge.

Keywords: innovative investment, financing, venture capital, profit, financial-credit institutions, innovation life cycle, interaction.

Введение

Возможность в рыночных условиях органического сочетания видов инновационной деятельности как обеспечивающих выпуск товара предприятия и создающих интеллектуальный по инициативной тематике товар, предназначенный непосредственно для рынка, делают специфическим вопрос ее инвестирования.

Практика показывает, что инвестирование инноваций, обеспечивающих производство материального продукта предприятия, осуществляется им самим полностью, используя собственные и заемные

средства. Инвестирование новых инициативных разработок для рынка ограничено в получении заемных средств, т.к. инновационные структуры не работают напрямую с кредитными организациями, например, банком.

В табл. 1 приведены данные для сравнения источников финансирования подразделений научно - технической сферы предприятий в настоящее время и при условии непосредственно их выхода на рынок.

Практика работы зарубежных научно-технических фирм показывает, что в

определенной мере решение проблемы инвестирования возможно на основе привлечения заемного и венчурного капитала или, иначе говоря, рискованного инвестирования. Риск заключается в том, что от венчурного инвестирования результат можно получить через определенное, иногда длительное время и не каждое такое инвестирование дает ожидаемую выгоду, а иногда

средства, вложенные в неудачный проект, просто пропадают.

В решении задачи ускорения инновационного развития одним из ключевых факторов является оптимизация распределения инвестиционных ресурсов по периодам жизненного цикла инновации, т.к. на протяжении инновационного процесса эти ресурсы проявляют себя по-разному.

Таблица 1

Источники финансирования инновационной деятельности предприятий в зависимости от степени их вхождения в рынок

Традиционная ориентация деятельности по обеспечению технической подготовки производства при низкой интеграции в рынок	Высокая интеграция в рынок и обеспечение необходимой технической подготовки производства
<ul style="list-style-type: none"> - собственные средства предприятия, включая пополнение из прибыли; - дополнительные инвестиции учредителей предприятия; - вложения заинтересованных сторон и их инвесторов в развитие предприятия по инновационным проектам; - банковские кредиты предприятий на инновационные проекты; - централизованное бюджетное финансирование инновационных проектов; - средства, полученные научно-техническими подразделениями за работы, выполняемые ими по договорам с заказчиками их продукции 	<ul style="list-style-type: none"> - доход, полученный научно-техническими подразделениями за работы, выполненные ими по договорам с заказчиками их продукции (за вычетом затрат на разработку и выплат предпринятию, например, за аренду используемых площадей, по обязательствам перед предпринятием и т.п.); - доход от реализации непосредственно созданной для рынка научно-технической продукции, инноваций, платных услуг; - доход подразделений как соучредителей бизнес-программ по привлекательным для предприятия инновационным проектам; - доход, составляющий долю научно-технических подразделений в прибыли от продаж производимой предприятием продукции

Оптимизация процесса ввода инвестиций в инновационный процесс

Привлечение заемных и венчурных средств ставит вопрос об определении момента оптимального ввода их в инновационный процесс по этапам жизненного цикла, предвидя риски увеличения затрат или уменьшения прибыли.

Распространение заемного и рискованного капитала возможно на траектории всего жизненного цикла инновации и в то же время оно может ограничиться или прекратиться в процессе роста прибыли. Момент возможного прекращения заемных и рискованных вложений по инновациям может быть выражен следующей экономико-математической формулой:

$$T_{p.k.} = \frac{Q_{пер.p.k.} + Q_{тек.p.k.}}{П_{II}} \leq 1 \quad (1),$$

где $T_{p.k.}$ – возможный период прекращения ввода в оборот заемного и рискованного капитала; $Q_{пер.p.k.}$ – объем первоначального заемного и рискованного капитала; $Q_{тек.p.k.}$ – объем текущих заемных и рискованных вложений в инновационный процесс; $П_{II}$ – объем прибыли от продажи инновации.

Практика показывает, что к эффективным приемам ускорения инновационных процессов относятся «рисковые инвестиции», исполняемые по проектам в рамках самого предприятия (внутренние венчуры).

В концентрированном виде то, как осуществляется распределение инвестиций

по периодам жизненного цикла инновационного процесса отражено в табл. 2.

При отборе идей, на базе которых может быть создан рисковый проект, учитывается обязательное обстоятельство.

Этот проект должен быть инициативным, лежащим в сфере интересов предприятия и инновационных структур и работающим на перспективу.

Таблица 2

Источники и характер инвестиций в инновационном процессе по периодам его жизненного цикла

Инвестиционный период инновационного процесса		
Разработка проекта и подготовка к производству	Производство и коммерциализация	Спад производства и результата коммерциализации
Ресурсы внешних инвестиционных институтов, собственные ресурсы, внутренние венчуры	Собственные ресурсы, внутренние венчуры	Собственные ресурсы, ресурсы внешних инвестиционных институтов, внутренние венчуры

Целесообразность, повышающая возможность инновационного инвестирования из собственного ресурса – прибыли, делает важнейшей задачей формирования стоимости инновации. Прибыль может сделать стоимость инновации очень высокой, не конкурентоспособной, по которой она возможно даже не будет востребована рынком. Следовательно, стоимость инновации, а значит прибыль, включаемая в ее стоимость, должны быть скорректированы на рыночный спрос. Известна прямая зависимость между спросом и жизненным циклом инновации. Чем больше спрос, тем продолжительнее цикл инновации, и наоборот. Обратную зависимость можно обнаружить между спросом и стоимостью продукта. Чем ниже стоимость инновации, тем больше на нее будет спрос. Исходя из такого характера зависимостей, можно сделать следующий вывод. Чтобы получить одну и ту же сумму прибыли от продажи инновации, можно сократить ее жизненный цикл, увеличив стоимость, или увеличить жизненный цикл, уменьшив стоимость. При экстремальных значениях величин, под влиянием которых формируются кривые, надо обеспечить, чтобы

$$C_{\min} \cdot B_{\max} = C_i \cdot B_i \text{ при } \Pi_3 = \Pi_i \quad (2)$$

$$\text{или } C_{\max} \cdot B_{\min} = C_i \cdot B_i \text{ при } \Pi_3 = \Pi_i \quad (3),$$

где $C_{\min} \cdot B_{\max}$ – сумма выручки от продаж i -той инновации при минимально возмож-

ном ее жизненном цикле (C_{\min}) и максимально возможной стоимости (B_{\max}); $C_{\max} \cdot B_{\min}$ – сумма выручки от продаж i -той инновации при максимально возможном ее жизненном цикле (C_{\max}) и минимально возможной стоимости (B_{\min}); $C_{\min} \cdot B_i$ – сумма выручки от продаж инновации на протяжении определенного ее жизненного цикла (C_i , лет) по складывающейся на этот период рыночной стоимости (B_i); Π_3 , Π_i – прибыль, получаемая соответственно по экстремальным и расчетным величинам.

Минимально возможным жизненным циклом инновации для ее создателей является период от начала инновационного процесса до ее внедрения на рынок. В этот период формируется прибыль, подлежащая внесению в стоимость. Для расчета прибыли определяется срок действия инновации с учетом ее морального и физического износа. При планировании производства и продажи единицы инновации, например, нового судового дизеля, величина прибыли в его стоимость должна быть включена в полном размере. То есть, в этом случае стоимость инновации складывается из всех затрат, идущих на ее создание, и всей получаемой от нее прибыли. Такой вариант возможен, первое, если у покупателя есть желание и потребность приобрести инновацию по любой стоимости, второе, если приобретенная

инновация будет использоваться и принести в дальнейшем прибыль покупателю в размере, достаточном для окупаемости понесенных им на инновацию затрат. Практика показывает, что подобные продажи-покупки существуют по поводу инноваций, имеющих в основном долговременное применение. Но для предприятия – продавца это чревато быстрой потерей финансовой стабильности, если такие продажи будут редки или вовсе не повторятся. Примеров такого рода в современной экономике достаточно, когда одна или совсем ограниченное количество даже выгодных продаж не ведет к устойчивому финансовому положению предприятия, создавшего инновацию.

При продаже инновации в больших количествах прибыль переносится на весь объем продаж. Распределение прибыли на большее число инноваций, характерно для продажи-покупки инноваций, имеющих массовый спрос, например, разработка нового предмета труда. В этом случае возвращение прибыли продавцу не так стремительно как при единичной продаже дорогостоящей инновации, но ее получение рассчитано на длительный период времени. Это обеспечивает увеличение жизненного цикла инновации и самого предприятия, создавшего ее. Вместе с тем, при стабильном получении прибыли у предприятия образуется запас времени для новых инновационных решений.

Однако делать однозначный вывод из сказанного о том, что второй путь получения прибыли предпочтительнее первого, не следует. Ведь производить для продажи металлические крышки для закрытия банок с овощами в больших количествах стабилизирует работу, но ограничивает по возможностям развитие предприятия. В этом случае надо много времени для накопления прибыли под большие проекты, что часто не получается по причинам: деньги растрачиваются на другие нужды; по сути не преодолевается порог риска из-за боязни утратить имеющуюся относительную финансовую стабильность. В случае же с дорогостоящим судовым дизелем, приносящим сразу высокую прибыль, средства, полученные от его продажи, предполагают

существенные варианты развития. Но как показано выше, при этом имеется значительный риск быстрой потери финансовой стабильности. Следовательно, применительно к современным условиям оптимальный вариант получения прибыли для экономического развития надо искать в решениях, промежуточных между всеми рассматриваемыми вариантами. Одним из таких решений может быть вариант, выполненный по следующей экономико-математической модели:

$$P_{II} = [P_{II1} + P_{II2}] \geq P_{IIV} \rightarrow P_{IIP} \quad (4),$$

где P_{II} – прибыль, получаемая от инноваций; P_{II1} – прибыль, получаемая от инновации краткосрочного применения; P_{II2} – прибыль, получаемая от инноваций долгосрочного использования; P_{IIV} – прибыль, достаточная для обеспечения финансовой устойчивости и стабилизации предприятия; P_{IIP} – прибыль, обеспечивающая необходимое экономическое развитие предприятия.

Формирование прибыли по вышеприведенной модели позволяет определять направления инновационного развития, конкретизируя выбор реализующих его процессов.

Выбор направления инновационного развития является актуальной задачей, т.к. наряду с концепцией жизненного цикла, технологии, товара существует концепция жизненного цикла предприятия. Эта концепция предупреждает о том, что в инновационной деятельности долго повторяющимися одинаковыми методами и мерами, срок существования предприятия не продлить, наоборот, он ограничивается.

Активная инновационная деятельность во многом достигается заинтересованностью в ней разработчиков нового. Реально данная проблема решается удовлетворяющим предприятие и его структуры распределением получаемой от инновации прибыли. Это можно сделать методом распределения ее по эффекту инвестиционного рубля. Если получение прибыли P требует величину Z затрат труда, то $P \div Z$ показывает величину прибыли, приходящуюся на 1 рубль затрат. Величи-

на $Z + \Delta Z$ затрат труда должна соответствовать величине $\Pi + \Delta \Pi$ прибыли и т.д. Зная величину прибыли, приходящуюся на 1 рубль затрат труда, т.е. эффект инвестиционного рубля, можно определить сумму прибыли, причитающуюся участнику инновационного процесса в соответствии с его вкладом труда в полученную прибыль. Расчет этой прибыли можно произвести по формуле:

$$\Pi_p = Z_p \cdot \mathcal{E}_p \quad (5),$$

где Π_p – прибыль, причитающаяся участнику создания инновационного продукта; Z_p – затраты труда разработчика инновационного продукта; \mathcal{E}_p – эффект инвестиционного рубля.

Метод определения величины прибыли по эффекту инвестиционного рубля позволяет работникам конструкторских и технологических подразделений участвовать в ее распределении наравне с другими категориями работающих. Уже в самом процессе подготовки производства продукции конструкторы и технологи определяют, какую прибыль может получить предприятие от ее выпуска. Обеспечивается получение прибыли и в ходе производства продукции в процессах технико-технологического его контроля и регулирования, влияя на ее размер. Немаловажным является и то, что такое распределение прибыли повышает материальную заинтересованность конструкторов и технологов в эффективных инновациях, ибо тогда их оплата напрямую увязывается с прибылью, в формировании которой они непосредственно участвуют.

В отечественной практике венчурное инвестирование пока не нашло такого широкого применения как кредитование и связанная с ним работа промышленных предприятий с финансово-кредитными институтами и, прежде всего, с банками. Но в инновационном инвестировании эта работа требует соответствующего модернизироваемой экономике совершенствования, ибо сегодняшнее состояние инновационных структур предприятий, работающих в режиме закрытых систем такое, что в отношении с финансово-кредитными институтами они не вступают. Возможность

развития их отношений предполагает работу структур хотя бы частично или лучше, полностью открытыми для внешнего окружения.

Выступая как частично открытые системы, научно-технические подразделения увеличивают свою рыночную активность, доводя ее до уровня, ограничиваемого задаваемым предприятием объемом работы по технической подготовке производства. Для подразделений, которые отличаются высокой степенью открытости, уровень их рыночной активности определяется соответствующими хозяйственными договорами между научно-техническими структурами со своим и другими предприятиями.

Основные преимущества работы на договорной основе состоят в следующем:

- реализуется возможность самостоятельного принятия решений, что повышает инициативу подразделений и эффективность использования ими собственного потенциала;
- повышается конкретная ответственность подразделений за предлагаемый потребителю интеллектуальный продукт;
- строятся рациональные отношения между предприятием и его структурами по поводу разработки нового продукта, его производства, коммерциализации, распределения дохода;
- открывается перспектива создания привлекательного имиджа предприятия и привлечения тем внимания инвесторов к его инновационным проектам.

Активизация инновационной деятельности в научно-технической сфере предприятий, способствуя обеспечению самофинансирования, решает ряд других важных задач со следующими результатами:

- обеспечиваются в большей мере потребности разработчиков интеллектуального продукта;
- повышается возможность роста производительности труда и сокращения на данном предприятии и на предприятиях, где будет осуществлено внедрение инновации, производственных затрат;
- создаётся возможность более эффективного использования производственных фондов, ибо каждая инновация, обес-

печивая свою конкурентоспособность, ведя к росту производительности труда, объективно предполагает, повышение эффективности использования сопутствующих ей факторов, к которым, прежде всего, относятся факторы производства;

- обеспечивается более высокий уровень организации производства и труда, который закладывается изначально как условие эффективной разработки и реализации инновации;

- облегчается труд и меняется его характер в части замены ручного труда на автоматизированный;

- ускоряются темпы внедрения достижений инновационной деятельности в практике, т.к. рыночный продукт производится для того, чтобы быть быстро и выгодно использованным с вызовом включения в оборот новых продуктов.

Однако, находясь в составе предприятий, инновационные структуры могут реализовать себя как открытые системы по инновационному инвестированию, будучи, прежде всего, партнерами предприятий. Поэтому для структур в этом партнерстве важен опыт отношений самих предприятий с финансово-кредитными институтами. Это позволит выработать инновационным структурам предприятий правила поведения в прямых их отношениях с финансово-кредитными институтами.

Выстраивание отношений между промышленными предприятиями и финансово-кредитными организациями на основе взаимовыгодного сотрудничества

В отношениях промышленных предприятий с финансово-кредитными организациями можно отметить следующие особенности. Предприятиями создается нужная обществу продукция, решаются вопросы применения высокопроизводительной техники, технологий реализации продукции, экономичного расходования ресурсов, снижения издержек производства. Предприятия разрабатывают бизнес-планы и оперативные планы, применяют маркетинг, эффективный менеджмент, используют квалифицированные кадры. Все это направлено на обеспечение производственного процесса и потому в целом пред-

ставляет собой производственную систему. Следовательно, предприятие можно рассматривать в качестве производственной системы, которая преобразует купленный на товарном рынке продукт (сырье, полуфабрикат) в готовую продукцию, необходимую для потребителя. Полученную от этого выручку предприятие использует для повторения производственного процесса. Это означает, что по своей сути производственная система выполняет воспроизводственную функцию. В условиях ограниченности ресурсов и рыночных отношений предприятия, выполняя воспроизводственную функцию, нуждаются в денежных средствах, которые им необходимы для закупки предметов, орудий труда и инновационного развития. Заёмные инвестиции на эти цели в виде денежного долга-кредита они получают в основном от банков. Сами банки пользуются деньгами своих вкладчиков, в том числе деньгами предприятий в форме прямых вкладов, расчетов, ценных бумаг и др. В общем объеме заемных средств предприятий до 90 % их приходится на банки. Поэтому основные отношения у предприятий по заемному инвестированию инновационных процессов складываются с банками. Отсюда важным представляется, прежде всего, исследование отношений предприятий с финансово-кредитными организациями на примере банка. В этих отношениях банки можно рассматривать как бы посредниками по передаче привлеченных ими денежных средств от вкладчиков предприятиям. Таким образом, функционально предприятия и банки выступают разнохарактерно действующими субъектами рынка.

В нашем представлении, успех взаимоотношений предприятий и банков может быть обеспечен только при их работе как системы с общевыработанными, рассчитанными на долгую перспективу направлениями и программами действий.

Речь идет, прежде всего, об отношениях, связанных с инновационно-инвестиционным развитием предприятий.

Решение этого вопроса для теории и практики отношений предприятий и банков носит весьма принципиальный характер. От того, как он будет решен, зависит

структурное, методологическое, методическое построение, совершенствование и развитие их взаимодействия.

От системного, в единстве взаимодействия можно получить прямой пофакторно получаемый эффект - $\mathcal{E}_{\text{вз}}$, суммарно рассчитываемый по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{вз}} = \sum_1^n \mathcal{E}\phi_i = \sum \mathcal{E}\phi_1 + \mathcal{E}\phi_2 + \mathcal{E}\phi_3 \quad (6)$$

где $\mathcal{E}\phi_1$ - эффект от уменьшения затрат по раздельно принимаемым предприятием и банком решениям; $\mathcal{E}\phi_2$ - эффект от уменьшения затрат на согласование раздельно принимаемых решений; $\mathcal{E}\phi_3$ - эффект от уменьшения затрат на анализ раздельно принимаемых решений; n - число принимаемых решений предприятием или банком.

Кроме прямого эффекта от взаимодействия может быть получен косвенный (скрытый) эффект, который выразится в приросте прибыли предприятия и банка от эффективно и оперативно выработанных ими совместных i -тых решений - $\mathcal{E}p_i$. Этот эффект может быть выражен формулой:

$$\mathcal{E}p_{\text{р.косв.}} = \sum_1^n \mathcal{E}p_i \quad (7),$$

где n - число совместно выработанных решений.

В результате между банком и предприятием на основе интеграции их усилий зарождается система взаимодействия, т. е. система особых причинно-следственных отношений, которые, безусловно, должны быть определенным образом организованы. Исходной позицией всякой организации является формирование целей.

Концептуальная схема построения взаимодействия участников инновационного инвестирования приведена на рис. 1.

По схеме формирование системы целей разбито на четыре этапа. На первом этапе определяются цели отдельных субъектов, стремящихся к взаимодействию. Эти цели исходят из интересов потенциальных участников взаимодействия.

На втором этапе вырабатывается общая цель взаимодействия на основе заявленных интересов партнеров. Это достигается путем анализа интересов партнеров, их консультаций, согласования, нахождения консенсуса по спорным ситуациям. На

данном этапе программируется общая цель, которая окончательно формируется и воплощается в цели по функциям взаимодействия на следующем третьем этапе. На четвертом этапе выработанные цели реализуются персоналом, вступивших во взаимодействие партнеров.

Система целей при взаимодействии банков и предприятий включает цели по функциям взаимодействия. То есть, общие цели конкретизируются по видам деятельности. Для выполнения этих целей определяется персонал и соответствующий методологический и методический инструментарий его действий. При достаточности обеспечения всех этих условий можно добиться между предприятием и банком как крупным предприятием выработки эффективных норм взаимодействия.

Взаимодействие предприятий и банков, если они настроены на получение долгосрочной взаимной выгоды, должны видеть пути и средства его стратегического развития.

Для выработки качественных стратегических решений целесообразно создание согласительного органа, формируемого из специалистов банка и предприятия. Им вырабатывается последовательность этапов процесса взаимодействия, представленная на рис. 2.

Для составления стратегических планов большое значение имеет анализ конкурентной среды, на основе которого оценивается привлекательность банка для предприятия и предприятия для банка.

Концептуальный подход к такой оценке приведен на рис. 3.

В условиях конкуренции для предприятия большое значение имеет оценка способности банка в любых условиях сохранять устойчивое к нему доверие, в том числе в условиях «циклической» экономики.

Для банка важно, чтобы при острой конкуренции предприятие оставалось его партнером. Исследования показывают, что с повышением уровня взаимоотношений, обеспеченного способностью банка и предприятия сохранять доверие друг к другу, в том числе в неблагоприятных для них условиях, риск нарушения этих взаимоотношений минимизируется.

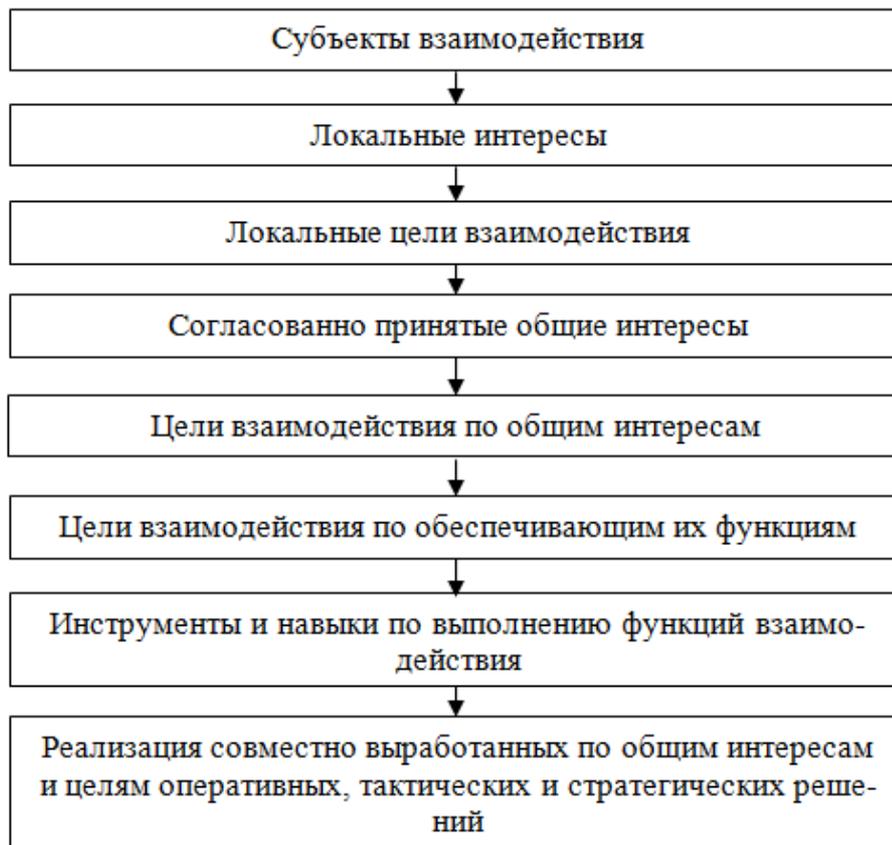


Рис. 1. Концептуальная схема построения взаимодействия промышленного предприятия и банка (финансово-кредитной организации) по инновационному инвестированию

Любое взаимодействие предполагает области совместной деятельности, и, безусловно, партнеры, участвующие в нем, объединяются, чтобы действовать совместно целенаправленно. То есть, все признаки, которые свойственны управлению вообще, свойственны и управлению взаимодействием. Тогда следует признать, что управление взаимодействием основывается также на управленческих функциях, однако характер проявления этих функций в связи с особенностями условий, в которых они должны быть реализованы в процессе взаимодействия, может быть различным. Так планирование является не абсолютным, а ограничивается потребностями предприятия и банка в рамках взаимодействия. Точно так же проявляют себя другие управленческие функции. В условиях взаимодействия сложнее реализовать функцию мотивации. В зависимости от значимости, масштабности потребностей для предприятия и банка одни функции могут вести себя активнее, другие - пас-

сивнее. Активнее или пассивнее в зависимости от потребностей может вести себя в целом управление.

Итак, активность проявления функции и в целом управления определяется потребностями. Поэтому важным, хотя бы, в концептуальном плане является определение меры этой активности.

Мера активности управления может быть меньше для предприятия и больше для банка в случае, когда потребности первого признаются меньше потребностей второго. В случае, когда потребности равнозначны, то и мера активности управления предприятием и банки равнозначна. Когда же потребности предприятия больше потребностей банка, участие управления предприятием возможно быть большим, чем участие управления банком.

Обозначим соответственно через $Пб$ и $Пп$ масштаб потребности банка и предприятия, через $Аб$ и $Ап$ - соответственно меру активности управления предприятием и банка. Тогда зависимости возможной

меры активности управления от масштаба потребностей будут выражены следующими моделями:

$$\begin{aligned} \text{При } \Pi n_p \leq \Pi б \text{ возможно } A n_p \leq A б \\ \text{При } \Pi n_p = \Pi б \text{ возможно } A n_p = A б \\ \text{При } \Pi n_p \geq \Pi б \text{ возможно } A n_p \geq A б \end{aligned} \quad (8)$$



Рис. 2. Последовательность этапов стратегического взаимодействия предприятия и банка (финансово-кредитной организации)

Приведенные зависимости можно получить при благоприятно складывающихся условиях взаимодействия предприятий и банков, т.е. при взаимодействии, когда не проявляется действие возмущающих его ход факторов. При наличии последних, например, при недостаточно квалифицированном кадровом обеспечении процесса взаимодействия, возможно, что масштабу потребностей не будет соответствовать мера активности управления то ли со стороны предприятия, то ли со стороны банка.

В основе коммерческой устойчивости взаимодействия банка и предприятия лежит возможность каждого из них прочно вписаться в рыночные отношения с получением дохода, расширяющего и укрепляющего их связи. С увеличением дохода предприятия и банка уменьшаются их риски и увеличивается доверие по отношению друг к другу, что и определяет стратегическое развитие их отношений.

Важнейшим параметром организационно-структурной устойчивости взаимодействия предприятия и банка является совместно создаваемая функционально-технологическая и методологическая документация, регламентирующая и направляющая процесс взаимодействия, а также построение организационных структур, в рамках которых этот процесс может осуществляться с наибольшей эффективностью.

Заключение

Изучение данного вопроса позволяет прийти к ряду принципов, на которых должна строиться такая деятельность. Среди них можно выделить следующие:

- намерение к объединению усилий персонала предприятия и банка для решения совместных задач;
- индивидуальное, корпоративное, интегрированное разделение усилий персонала для определения роли и полномочий каждого специалиста в деятельности по взаимодействию;

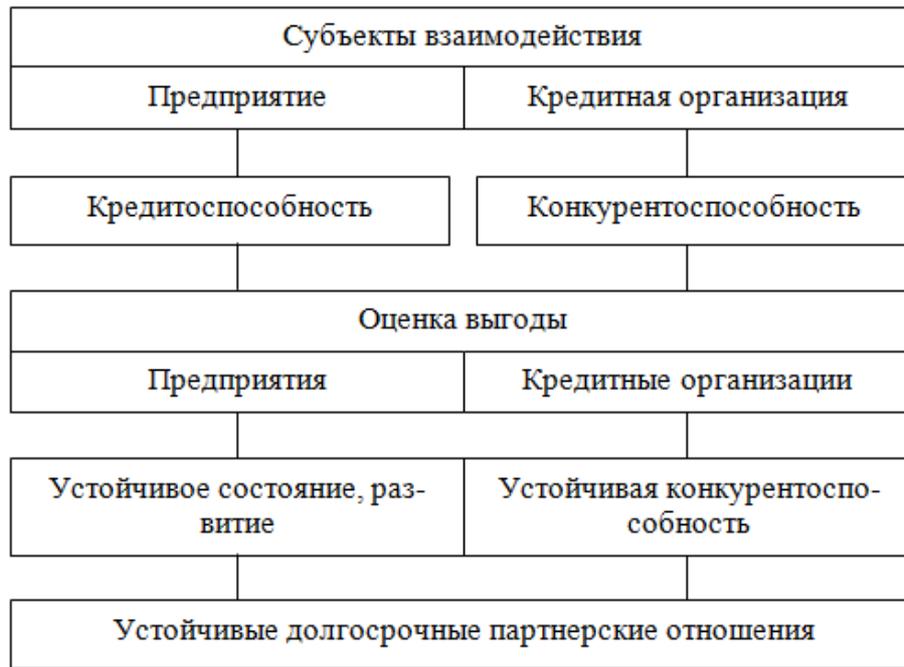


Рис. 3. Концептуальный подход к оценке привлекательности взаимодействующих промышленного предприятия и банка (финансово-кредитной организации)

- профессиональная и интеллектуальная подготовка персонала к эффективной деятельности в условиях взаимодействия самостоятельно хозяйствующих субъектов;

- соответствующая адаптация внутренних структур банка и предприятия к организации, выстраиваемой по принципам интеграции их деятельности;

- наличие интеграционно-ориентированных организационных структур взаимодействия.

Применительно к процессу взаимодействия промышленного предприятия и банка можно выделить четыре таких этапа:

- этап вхождения хозяйствующих субъектов во взаимодействие;

- этап процесса взаимодействия;

- этап совершенствования взаимодействия;

- этап вхождения взаимодействия в стадию принятия стратегических решений.

При вхождении процесса взаимодействия в стадию стратегических решений несколько снижаются интегрированные усилия, повышаются корпоративные усилия и на минимально стабильном уровне находятся индивидуальные усилия.

В целом, предлагаемые рекомендации по организации отношений между финансово-кредитными организациями на примере банков и промышленными предприятиями позволяют перейти от общих представлений о них к конкретным, предполагающим включение в эти отношения инновационные структуры.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гончаров, В.В. Новые прогрессивные формы организации в промышленности: монография / В.В. Гончаров. – М.: МНИИПУ, 1998. – 175 с.
2. Грачева, Н.В. Активизация инновационной деятельности промышленных предприятий в условиях кризиса / Н.В. Грачева, В.В. Одиноченков // Инновационный путь развития экономики регионов. – Брянск, 2014. – С. 258-265.
3. Грачева, Н.В. Методология управления развитием инновационной деятельности в промышленности в
1. Goncharov, V.V. New progressive forms of the industry organization: Monograph / V.V. Goncharov. – M.: MNIIPU, 1998. – 175 p.
2. Gracheva, N.V. Intensification of the innovative activity of industrial enterprises in crisis / N.V. Gracheva, V.V. Odinochenkov // Innovative way of economy development of regions. – Bryansk, 2014. – P. 258-265.
3. Gracheva, N.V. Management methodology of innovative activity development in the industry in the condi-

условиях модернизируемой экономики: дис. ... док. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2012. – 331 с.

4. Капустина, Н. А. Управление развитием взаимодействия промышленных и банковских структур: дис.... канд. экон. наук. - Брянск, 2001. - 168 с.

tions of modernized economy: Thesis for D. Ec. Degree. – SPb.: Saint Petersburg State University of Economics and Finance, 2012. – 331 p.

4. Kapustina, N.A. Development management of industrial and bank structures interaction: Thesis for Can. Ec. Degree. - Bryansk, 2001. - 168 p.

Статья поступила в редколлегию 04.07.2016.

*Рецензент: д-р экон. наук, профессор
зав кафедрой «Экономика, менеджмент
и социально-гуманитарные дисциплины»
Брянского филиала Финансового университета
при Правительстве РФ
Ожерельева Марина Викторовна*

Сведения об авторах:

Грачева Наталья Викторовна

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры
«Экономика и менеджмент»
Брянского государственного
технического университета,
Тел. 89036442900,
E-mail: kaf.eim@yandex.ru

Gracheva Natalya Viktorovna

D.Ec., Assistant Prof., Prof.
of the Dep. "Economics and management"
Bryansk State Technical University