**1. Генезис основных положений менеджмента как науки в развитых государствах к XXI веку**

Тейлор утверждал, что менеджмент - это истинная наука, базирующаяся на определенных законах, правилах и принципах. Их правильное использование позволяет решить проблему роста производительности труда. Если на научной основе отобрать людей, обучить их, применяя прогрессивные методы, активизировать их деятельность с использованием различных стимулов и соединить воедино работу и человека, тогда можно получить совокупную производительность, превышающую вклад, сделанный индивидуальной рабочей силой. Авторы теории "научного менеджмента" полагали, что используя наблюдения, замеры, логику и анализ, можно усовершенствовать многие операции ручного труда, добиваясь более эффективного их выполнения (анализ содержания работы и определение ее компонентов).

Учет человеческого фактора. Важным вкладом явилось систематическое использование стимулирования с целью заинтересованности работников в увеличении производительности труда и объемов производства. Предусматривалась также возможность необходимого отдыха и неизбежных перерывов в производстве. Это давало руководству возможность устанавливать нормы выработки и платить дополнительно тем, кто превышал установленный минимум.

Научное управление также выступало в защиту отделения управленческих функций обдумывания и планирования от физического выполнения работы. Тейлор и его современники признавали, что работа по управлению - это определенная специальность, и что организация выиграет, если каждая группа сотрудников сосредоточится на том, что она делает лучше всего. Раньше рабочие сами планировали свою работу. Благодаря концепции научного менеджмента управление стало широко признаваться как самостоятельная область научных исследований. Впервые руководители, практики и ученые увидели, что методы и подходы, применяемые в науке и технике, могут быть эффективно использованы в практике реализации целей предприятия.

**2. Генезис основных положений менеджмента как практики в развитых государствах к XXI веку**

В практике менеджмента существуют примеры организаций, возникших в глубокой древности и успешно функционирующих и в настоящее время благодаря созданию рациональной структуры управления. К их числу относится римская католическая церковь, имеющая наиболее простую структуру менеджмента: папа, кардинал, архиепископ, епископ и приходской священник. К сожалению, эволюция менеджмента в России этого периода изучена недостаточно.1.Подготовка современных менеджеров-профессионалов невозможна без знания истории развития менеджмента. Менеджмент развивался на протяжении веков, прежде чем превратился в самостоятельную отрасль знания, науку. Значительное влияние на формирование менеджмента оказали: школа научного управления, классическая (административная) школа, школа психологии и человеческих отношений, школа науки управления (количественная школа), а также выдающиеся представители этих школ, такие как Ф. Тейлор, А. Файоль, Э. Мэйо и др. 2.Рыночная экономика требует адекватной ей системы управления, которая должна претерпеть радикальные преобразования вместе со всем обществом. 3.Большое значение приобретает изучение передового и прогрессивного опыта управления зарубежных стран и использование его при анализе собственных управленческих проблем. Поэтому изучение истории развития теории и практики зарубежного менеджмента крайне актуально. В современных условиях перестройки экономики на основе рыночных отношений одним из приоритетных ее направлений является выработка основных теоретических и методологических позиций по использованию менеджмента в практической деятельности российских организаций. Основной особенностью менеджмента становится поиск новых конкретных и реальных путей совершенствования системы управления, выработка позиции по различным проблемам управления применительно к рыночным условиям и на основе творческого осмысления передового зарубежного опыта.

**3. Учет противоречий между политическими и экономическими реалиями мировой экономики и отдельных государств в стратегии организации (фирм)**

Экономическая реконструкция развивающегося мира подтверждает, что и в этом сегменте мирового хозяйства начинают преобладать тенденции к организации конкурентно-рыночной экономики, образованию структур, сходных по основным параметрам со структурами промышленно развитых государств. Превращение развивающихся стран в равноправных участников мирового производства и обмена постепенно устраняет в системе планетарных производительных сил такие структуры, которые по своим качественным параметрам, по формам общественной организации представляют наиболее слабое звено. Достаточно сложны и противоречивы экономические реалии постсоциалистического мира, и прежде всего России. Превращение России, как и других постсоциалистических стран, в интегральную полноценную часть мирового хозяйства - дело будущего. В итоге создались условия, породившие тенденцию к расхождению количественных и качественных параметров экономического роста. Высокие темпы роста экономики - от 10 до 14% в предвоенные пятилетки - не имели прямой корреляции с уровнем жизни основной массы населения страны. Добившись в послевоенные десятилетия существенного превосходства над США в производстве стали, цемента, нефти, стекла, железной руды, комбайнов, тракторов и многих других видов промышленной продукции, Россия к концу 90-х годов более чем в 10 раз уступала Соединенным Штатам по ВВП на душу населения. В России средние темпы снижения реального ВВП в 1992 -1996 гг. превысили 9,3%, в 1996 г. - 6,0 %. В 1997 г. появилась положительная динамика роста ВВП, которая была прервана валютно-финансовым кризисом в августе 1998 г. По расчетам МВФ снижение темпов роста экономики России в 1999 г. составит 6%. Окончание эпохи противостояния двух систем, осознание очевидного факта, что войны третьего тысячелетия вряд ли выявят победителя, впервые в истории человечества перевели проблему всеобщего сокращения вооружений и конверсии военного производства в сферу практических решений.

**4. Доктрина постиндустриального развития Запада. Формирование современных факторов экономического роста**

Дктрина постиндустриализма выступает в ряде аспектов как излишне объективистская, так как не дает исследователю инструмента анализа причин того развития, которое привело к становлению индустриального, а позднее и постиндустриального общества. Фактически не предлагая комплексной оценки процессов перехода от до-индустриального общества к индустриальному, не сопоставляя его с процессом становления постиндустриального общества, концепция постиндустриализма фиксирует и объясняет лишь современные социальные трансформации, не пытаясь применить полученные результаты для построения глобальной социологической теории, что делает многие ее положения и выводы несколько поверхностными.

Факторы экономического роста — это причины, порождающие экономический рост. Под факторами экономического роста в экономической теории понимаются те явления и процессы, которые определяют возможности увеличения реального объема производства, повышения эффективности и качества роста. Прямыми называются те, которые непосредственно определяют физическую способность к экономическому росту. К ним относятся: 1) увеличение численности и повышение качества трудовых ресурсов;2) рост объема и улучшение качественного состава основного капитала;3) совершенствование технологии и организации производства;4) повышение количества и качества вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов;

5) рост предпринимательских способностей в обществе. Косвенные факторы влияют на возможность превращения этой способности в действительность. Они могут способствовать реализации потенциала, заложенного в прямых факторах, или ограничивать его. Главными из них можно считать: 1) снижение степени монополизации рынков; 2) уменьшение цен на производственные ресурсы;3) снижение налогов на прибыль; 4) расширение возможности получения кредитов.

**5. Превращение знаний в наиболее значимый ресурс развития общества. Менеджмент и управление знаниями**

Наиболее важный и перспективный вывод Питерa Дракерa заключается в том, что сегодня основной импульс прогресса исходит не от социальной структуры, а от отдельного индивида. Трансформация частной собственности означает постепенное возвращение индивидуальной обособленности значения исходного и определяющего начала, имеющего биосоциальную основу, что означает превращение человека из функции общественных отношений в их конституирующий фактор.

Это связано со становлением информационного общества, что отражено в названии первой главы книги "от капитализма к обществу знания". П. Дракер считает, что сегодня "знание быстро превращается в определяющий фактор производства, отодвигая на задний план и капитал, и рабочую силу... Нынешнее общество еще преждевременно рассматривать как "общество знания"; сейчас мы можем говорить лишь о создании экономической системы на основе знания (knowledge society). Однако общество, в котором мы живем, определенно следует характеризовать как "посткапиталистическое".

Проблеме "человека индустриального" посвящена работа С. Керра, Дж. Данлопа, Ч. Маейрса и Ф. Харбисона "Индустриализм и индустриальный человек. Проблемы труда и управления в условиях экономического роста" (Кеrr С, Dunlop J., Myers Ch., Harbison E H. Industrialism and Industrial Man// The Problems of Labor and Management in Economic Growth (MA), 1960).

Применение знания к организации труда обеспечило взрывной рост его производительности. Она стала повышаться ежегодно на 3,5-4%, то есть удваиваться примерно за восемнадцать лет. Это явилось основой повышения материального благосостояния и улучшения качества жизни населения передовых стран.

**6. Учет современных реалий экономического развития развитых государств при определении стратегии развития организации (фирм)**

Стратегия — это лучший способ проверки теории бизнеса. Если стратегия не обеспечивает достижения запланированных результатов, это первый серьезный признак того, что наступило время пересмотреть теорию бизнеса. Если нет стратегии, то нет и способа определить, какие действия и решения организации способствуют достижению желаемых результатов, а какие ведут в ложном направлении и

Есть пять явлений, которые можно считать полностью соответствующими действительности. Однако они категорически не вписываются в рамки стратегий почти всех современных организаций. Прежде всего, они, по своей сути, не имеют отношения к экономике; они относятся скорее к социальной и политической сфере.

Вот эти новые реалии: Резкое снижение рождаемости в развитых странах. Изменения в распределении располагаемого дохода. Изменение определения эффективности. Глобализация конкуренции. Растущее несоответствие между экономической глобализацией и политической разобщенностью.

Новые реалии, которые обсуждались в этой главе, сами по себе не подсказывают организации, какой курс ей выбрать, не говоря уже о том, как этот курс реализовать. Эти реалии ставят вопросы, на которые каждая отдельная организация должна самостоятельно найти ответы; эти ответы и будут основанием стратегии. Вопросы, о которых я говорю, до сих пор редко рассматривались при выработке стратегии, если вообще рассматривались. Но пока организация не приступит к исследованию новых реалий, у нее не будет адекватной стратегии. Следовательно, она не готова решать проблемы, которые возникнут в ближайшие десятилетия — если не годы. Если организация не сможет достойно "встретить" эти проблемы, то ей нечего рассчитывать на благополучие, не говоря уже о процветании, в тот период бурных перемен, структурных изменений и экономической, социальной, политической и технологической трансформации, на пороге которого мы сегодня стоим.

**7. Качественные изменения в содержании воспроизводственных процессов развитых государствах во второй половине XX века и учет этих изменений в менеджменте**

В анализируемом периоде сотрудничество во внешнеэкономической деятельности в основном строилось на основе двусторонних договоренностей и стимулировании государств Содружества к установлению режимов свободной торговли на двусторонней основе. Опыт реализации двусторонних соглашений показал сложность решения проблемных вопросов в области торгово-экономических отношений сразу между всеми государствами - членами Экономического союза. В Содружестве начался поиск новых организационных форм хозяйственных связей, что явилось одной из причин создания региональных экономических объединений стран СНГ. Тенденция в переориентации внешнеэкономических связей государств Содружества на дальнее зарубежье, в основе которой лежит обмен невозобновляемых минеральных ресурсов на товары преимущественно потребительского назначения и отсутствие эффективных механизмов для "перелива" части выручки от внешнеэкономической деятельности сырьевых отраслей в развитие обрабатывающих, создает условия для формирования неэффективной структуры производства с преимущественным развитием топливно-сырьевых отраслей. Определенную роль в снижении взаимного товарооборота государств Содружества на внутреннем рынке СНГ сыграла несогласованность в вопросах налоговой политики, унификации таможенного и тарифного регулирования. Первая тенденция наблюдается у государств Содружества, обладающих достаточным производством экспортных ресурсов и проводящих либеральную внешнеэкономическую политику. Вторая - характерна для стран СНГ, в которых существует жесткое государственное регулирование экономики или которые не обладают заметным объемом производства экспортных ресурсов, представляющих интерес для мирового рынка. Механизм структурной деформации и, соответственно, экономической дезинтеграции оказывает существенное влияние на структурную перестройку экономики, прежде всего, тех стран СНГ, которые обладают весомым ресурсным потенциалом и проводят политику либерализации внешнеэкономических связей.

**8. Учет в менеджменте инновационного сектора особенностей создаваемой знанием - стоимости и формирования цен на "продукцию содержащую знания"**

Обобщенный анализ работ ведущих зарубежных и российских исследователей нового типа хозяйствования позволяет выделить ряд тесно связанных между собой признаков нравственной экономики, напрямую зависящих от усиления роли знаний в современных социально-экономических отношениях:

замещение в классическом понимании "труда" "знаниями";

преобладание теоретического знания над овеществленным;

отказ от технократической организации производства и труда;

"социализация" труда;

деструкция основ частной собственности;

новый тип экономической власти;

формирование новых приоритетов личности и социума;

прозьюмеризм, означающий переход от "чистого производства" к "процессу".

Далее представим основные характерные черты, присущие данным признакам.

Замещение в классическом понимании "труда" "знаниями", означающее переход от чисто технических навыков к интеллектуальным, сторонники теории новой экономики выделяют в качестве основного признака, предопределяющего и обусловливающего все последующие. Глубина радикальных перемен, связанных с замещением труда знаниями, состоит в том, что в условиях, когда знания вовлекаются в практическую переработку ресурсов, именно знания, а не труд начинают выступать в качестве источника стоимости. Трудовая теория стоимости заменяется теорией "стоимости, создаваемой знаниями" (knowledge-value). Как подчеркивает основоположник этой теории Т. Сакайя: "…мы вступаем в новый этап цивилизации, на котором движущей силой являются ценности, создаваемые знаниями"1.

Как следствие, экономика превращается в систему, функционирующую на основе обмена знаниями и их взаимной оценки. На первый план в деятельности предприятий, организаций выходит задача аккумулирования интеллектуального капитала, выявления, накопления и распространения информации и опыта, создания предпосылок для распространения и передачи знаний. Основой развития творческого потенциала работника становится система "управления знаниями" (knowledge management), превращения фирм в самообучающуюся систему, использующую свои предприятия в качестве лаборатории передового опыта и втягивающую в процесс поиска и открытий весь коллектив. Все это дает западным ученым основание говорить о возможной замене трудовой деятельности новым типом активности, отличающимся значительными элементами творчества, ставить вопрос об исторической перспективе "классического" труда.

**9. Вопросы развития ВЭД в концепции должностного социально-экономического развития РФ до 2020г.**

Особенность перехода к инновационному социально-ориентированному типу развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития. В условиях глобальной конкуренции и открытой экономики невозможно догнать развитые страны мира по уровню благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающего прорывного развития в тех секторах российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве и позволяют в максимальной степени реализовать национальные конкурентные преимущества.

Переход от экспортно-сырьевого к инновационному типу экономического роста связан с формированием и нового механизма социального развития. Одно из внутренних противоречий сложившейся модели роста состоит в том, что значительный, опережающий увеличение ВВП, рост доходов и благосостояния населения во многом опирается на присвоение природной ренты – сверхдоходов от экспорта углеводородов и сырья.

Пятое направление – расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России, повышение эффективности ее участия в мировом разделении труда:

расширение возможностей реализации сравнительных преимуществ России на внешних рынках и использования возможностей глобализации для привлечения в страну капиталов. технологий и квалифицированных кадров;

поэтапное формирование интегрированного евразийского экономического пространства совместного развития, включая превращение России в один из мировых финансовых центров;

выстраивание стабильных диверсифицированных связей с мировыми экономическими центрами, обеспечивающее устойчивость развития российской экономики в долгосрочной перспективе при растущих глобальных рисках;

усиление роли России в решении мировых глобальных проблем и формировании мирового экономического порядка.

**10. Формирование мировой торговой системы и этапы ее развития после II мировой войны**

Мировая торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

На древнейших этапах человеческой истории целые народы могли непосредственно соприкасаться друг с другом. Такие контакты возникали при миграциях, массовых бегствах от стихийных бедствий, при силовых разделах территорий, обменах.

После того как мировая экономика сложилась на рубеже XIX-XX веков, она претерпела значительные изменения.

1-й период – с начала Первой мировой войны до начала 50-х гг. XX в. Характеризуется сворачиванием мирохозяйственных связей (войны, революции, кризис 30-х гг.) в сочетании с частичным восстановлением их в 20-е гг. и после Второй мировой войны.

2-й период – 50-70-е гг. Возникновение интеграционных группировок (ЕС, СЭВ), идет процесс транснационализации, активное перемещение технологий, предпринимательских способностей и капитала, восстановился мировой рынок ссудного капитала. На особую роль в мировом хозяйстве стали претендовать социалистические и развивающиеся государства.

3-й период – 80-90-е гг. Развитые страны переходят в эру постиндустриализации, многие развивающиеся страны преодолевают экономическое отставание (Китай и НИСы), бывшие социалистические страны переходят к рыночной экономике.

**11. ВТО и ее место в создании общего регулирования внешнеэкономической деятельности**

Основание: 1995 г.

Деятельность: Контроль за выполнением соглашений, разрешение торговых споров, техническое содействие, сотрудничество с международными специализированными организациями, мониторинг торговой политики

Задачи: Либерализация международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов распространение идей свободной торговли

Международная организация, призванная регулировать торгово-политические отношения участников Организации на основе пакета Соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров **1986-1994 гг**. Эти документы являются правовым базисом современной международной торговли.

Является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) 1947 г. Начала свою деятельность с 1 января 1995 г.

Функции: • Контроль за выполнением торговых контрактов ВТО. • Создание условий для торговых переговоров.• Урегулирование споров между сторонами. • Контроль за политикой государств-членов ВТО в области торговли.• Оказание технической помощи и обучение специалистов из развивающихся стран. • Сотрудничество с другими международными организациями.

Три основные цели ВТО

Основная задача ВТО - содействие беспрепятственной международной торговле, не допуская при этом злоупотреблений и отрицательных последствий. Во многих случаях это означает устранение барьеров, препятствующих торговле.

Поскольку тексты соглашений составляются и подписываются сообществом стран, участвующих во внешнеторговых отношениях, они часто вызывают значительные дебаты и споры. В связи с этим, одна из основных функций ВТО заключается в том, чтобы служить своеобразным посредником в торговых переговорах.

Третьим важным аспектом работы ВТО является урегулирование споров.

**12. Базовые соглашения ВТО и учет их требований в менеджменте**

В основе деятельности ВТО лежат три международные соглашения, подписанные большинством государств, активно участвующих в мирохозяйственных отношениях: Генеральное соглашение о торговле товарами (ГАТТ) в редакции 1994, Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Основная цель этих соглашений – оказывать помощь фирмам всех стран, занимающимся экспортно-импортными операциями.

Выполнение соглашений ВТО, как правило, приносит не только долгосрочные выгоды, но и сиюминутные трудности. Например, снижение протекционистских таможенных тарифов облегчает покупателям приобретение более дешевых зарубежных товаров, но может привести к разорению отечественных производителей, если они производят товары с высокой себестоимостью. Обязательства по соблюдению правил свободной торговли, принятые на себя всеми членами ВТО, составляют систему "многосторонней торговли". Большинство государств планеты, включая все основные страны-импортеры и страны-экспортеры, являются членами этой системы. Однако ряд государств в нее не входит, поэтому систему называют "многосторонней" (а не "всемирной"). В перспективе, по мере расширения числа участников ВТО, система "многосторонней торговли" должна превратиться в подлинно "всемирную торговлю".

Поскольку тексты соглашений составляются и подписываются большим количеством стран, участвующих во внешнеторговых отношениях, они часто вызывают дебаты и споры. Часто стороны, вступающие в переговоры, преследуют разнообразные цели. Кроме того, соглашения и контракты (включая те из них, которые были заключены после длительных переговоров при посредничестве ВТО) часто нуждаются в последующем толковании. Поэтому одна из основных задач ВТО заключается именно в том, чтобы служить своеобразным посредником в торговых переговорах, способствовать урегулированию споров.

**13. Содержание глобализационных процессов в мировой экономике и их учет в стратегии развития фирм**

Если информационные ресурсы становятся тем ценнее, чем они многочисленнее, и если они стоят тем меньше, чем они становятся лучше и важнее, то, продолжая эту логику, можно сделать вывод о том, что самые ценные вещи должны быть те, которые бесплатны. Когда важность и незаменимость продукта установится, компания может продавать дополнительные услуги или делать апгрейд (улучшать), что позволяет следовать и далее курсом щедрости и поддерживать этот магический круг. Вдобавок, единственный фактор в мире, становящийся действительно редким ресурсом, — это внимание. И то, что сегодня бесплатно, завтра приобретет ценность, включая новые навыки и знания (сетевые, в первую очередь).

Все вышесказанное позволяет с высокой степенью определенности сделать вывод о действительной специфичности производственных отношений, складывающихся в условиях сетевой экономики, а следовательно, и о необходимости их анализа, поскольку сетевая форма организации и взаимодействия проникает практически во все сферы рыночной экономики. Есть оценки, согласно которым в результате наблюдаемой в настоящее время высокой интенсивности основных процессов, формирующих сетевую экономику, в ближайшие 10 лет почти 90% бизнес-организаций в экономически развитых странах будут использовать в своей деятельности Интернет-технологии и сетевые формы управления [3]. Следовательно, в той или иной степени все они станут участниками сетевой экономики, а ее особенности и возможности будут иметь для основной части бизнеса достаточно большой интерес, что в значительной степени уже сейчас позволяет сделать вывод о необходимости и актуальности исследований проблем, связанных с генезисом сетевой экономики. Кроме того, подобный анализ позволит избежать возможных социальных потерь, возникающих в процессе развития сетевой экономики, которые можно предвидеть (а может быть, и уменьшить) за счет дальнейшего исследования ее свойств и моделирования возможных последствий ее развития.

**14. Международный менеджмент и учет специфики управления инновационными процессами. Закономерности современного экономического роста развитых экономик**

Управление инновациями — относительно новое направление менеджмента. Оно означает создание благоприятных условий для возникновения инновационных идей, выбор перспективных инноваций, обеспечение практического воплощения инновационного замысла на практике и параллельное развитие рынка, передача налаженного процесса в руки традиционного менеджера. Сфера инноваций для российских кредитных учреждений весьма обширна. В ее рамках особенно актуальны такие направления, как повышение рентабельности банка, оптимизация использования имеющихся материальных, финансовых и трудовых ресурсов, постоянное улучшение организации труда и подготовки кадров, освоение новых сегментов рынка, повышение качества программного и компьютерного обеспечения, разработка и внедрение новых видов банковских продуктов, обеспечение качества и результативности предоставляемых клиентам услуг. Эти ключевые моменты в стратегии развития любой кредитной организации определяют основные направления ее деятельности.

Активизация инновационной деятельности в банках непосредственно связана с созданием современного организационно-экономического механизма такого рода работы и формированием комплексной системы мотивации инновационной деятельности. Организационная сторона нововведений и человеческий фактор во многом предопределяют сегодня темпы внедрения инноваций в кредитных учреждениях, на предприятиях, в народном хозяйстве в целом, и в конечном итоге их экономическое благополучие.

В целом, из отмеченного следует, что в основе прогресса экономики лежат универсальные закономерности, суть которых сводится к следующему: развитие экономики является следствием демократизации собственности и управления. Поэтому, с точки зрения развития экономики, их нужно рассматривать как важнейшие функции государственного управления.

**15. Учет в менеджменте, закономерности замещения технологических укладов на современном этапе и связанные с этим проблемы глобального экономического развития**

В процессе замещения технологических укладов отстающие страны получают преимущество – не будучи обременены чрезмерным перенакоплением капитала в рамках устаревшего ТУ, при формировании воспроизводственного контура нового они могут ориентироваться на уже накопленный инвестиционно-технологический опыт развитых стран, оптимизируя состав создаваемых технологических цепочек. Замещение технологических укладов требует, как правило, соответствующих изменений в социальных и институциональных системах, способствующих массовому внедрению технологий нового уклада, соответствующих ему типа потребления и образа жизни. Затем начинается фаза быстрого расширения нового ТУ, который становится основой экономического роста и занимает доминирующее положение в структуре экономики. В фазе роста нового уклада большинство технологических цепей перестраиваются в соответствии с его потребностями. В это же время зарождается следующий, новейший ТУ, который пребывает в эмбриональной фазе до достижения доминирующим укладом пределов роста, после чего начинается очередная технологическая революция. При этом создается новый вид инфраструктуры, преодолевающий ограничения предыдущего, а также осуществляется переход на новые виды энергоносителей, которые закладывают базу для становления следующего технологического уклада.

Фаза роста нового ТУ сопровождается не только снижением издержек производства (оно ускоряется по мере формирования его воспроизводственного контура), но и изменением экономических оценок под влиянием меняющихся условий его воспроизводства. Процесс замещения технологических укладов начинается с резкого роста цен на энергоносители и сырьевые материалы, обусловленного их избыточным потреблением в разросшихся технологических цепях перезревшего предшествующего ТУ. Этот всплеск цен соответствует максимуму отклонения энергопотребления от векового тренда

**16. Специфика сферы управленческой практики в постиндустриальной экономике. Управление интеллектуальным капиталом**

Эффективная программа управления **интеллектуальным капиталом** основывается на использовании навыков и опыта, присущих этим функциям. В соответствии с этой программой, административные функции представляют собой следующие критически важные направления:

-специалисты финансового отдела должны иметь под рукой необходимые источники для того, чтобы оценить интеллектуальный капитал и эффективность его использования;

-специалисты кадровой службы должны уметь разработать программы по мониторингу нематериальных активов, также политику, способствующую выработке соответствующей поведенческой линии.

Специфика российского менталитета в экономической области находит выражение в следующих особенностях "иррационального" поведения:

1) наши люди не способны на повседневное, кропотливое, дисциплинированное ведение дела, когда смысл, цель этого дела не просматривается, зато они способны на взрывной выброс душевных и физических сил во имя завершения дела, чтобы освободиться от его рутины и приобщиться к миру;

2) наши люди не могут жить работой, целиком посвящая ей себя, зато они могут жить на работе, отдаваясь целиком общению в родном коллективе;

3) наши люди лишены способности рассматривать инструментальные ценности как самодостаточные и просто следовать велению инструкций, зато они способны рассматривать любые ценности как инструментальные и сомневаться в непререкаемости инструкций, задаваясь вопросом "А в чем же здесь смысл?"

**17. Особенности глобальной конкуренции в современном мире и их учет при формировании стратегии фирмы (государства) в конкретных областях предпринимательства**

Правильная оценка конкурентных преимуществ организации и следование вышеназванным принципам позволит выбрать эффективную конкурентную стратегию. В современной научной литературе выделяют четырех базовых стратегий конкуренции.

1. Стратегия диверсификации. Использование данной стратегии консалтинговой фирмой, предполагает, что компания должна внимательно отслеживать содержание своего бизнес-портфеля, добавляя в него новые прибыльные услуги и изымая те, которые перестают быть рентабельными. При этом специфика рынка консалтинговых услуг приводит к тому, что перед консалтинговой компанией, в рамках выбранной ею стратегии диверсификации, всегда возникает вопрос о том, стоит ли осуществлять все виды консалтинга своими силами или привлекать субподрядчиков.

2. Стратегия лидерства по издержкам. Данная стратегия неприемлема для рынка консалтинговых услуг, поскольку основные издержки компании - это расходы на управление знаниями и оплату труда, а квалифицированные консультанты требуют высокой оплаты. Меньшие по сравнению с конкурентами издержки компания может иметь только за счет эффекта "кривой опыта", связанного с ростом внутренних навыков и технологий бизнес-процессов3. Стратегия дифференциации заключается в том, чтобы предлагать клиенту дополнительные услуги, за которые он готов платить. Эти преимущества должны быть ощутимыми и запоминающимися. Таким образом, если услуги компании смогут быть выделены из других, то она получит право на ценовую прибавку. Для этого компания должна делать акцент на своем конкурентном преимуществе, которое является важным для клиента (например, более короткие сроки проведения работ и т.д.).

4. Стратегия специализации (концентрации на нише) - это альтернатива лобовой конкуренции с лидером.

**18. Основные слагаемые инновационной среды "новой экономики" и их учет в менеджменте**



**19. Менеджмент, международные стандарты и доминирующие мировые стандарты**

У предприятий существует специфики не более чем на 10%, остальные 90% деятельности - стандартны. Для улучшения дел на таких предприятиях необходимо опираться на передовой опыт других и "не изобретать велосипед". Квинтэссенцией такого опыта являются международные стандарты управления MRPII, ERP, CSRP, ISO 9000 [6].Во-вторых, наши предприятия должны переломить существующее у них положение, когда срочные проблемы не дают реализоваться важным. У предприятий должны появиться долгосрочные цели. К этим целям они упорно должны двигаться, учредив постоянство перемен к лучшему, то есть изжить пустые иллюзии "большого скачка", заменив их на идеологию постоянного совершенствования - BPI (Business Process Improvement)

Движение в сторону стандартизации методов управления является главным направлением развития экономики предприятий во всем мире (в том числе, и в России); что стандарты управления являются инструментами реализации концепции BPI (постоянного совершенствования); что внедряя передовые методики предприятия получают практические результаты улучшения и критерии оценок достижения уровней совершенства (уровней BPI). В решающей степени упадок многих предприятий объясняется внутренними факторами: уровнем технологий; состоянием организации производства; совершенством управления предприятием. Состояние данной триединой основы отечественных предприятий определяют чрезвычайно высокий уровень затрат на производстве и низкое качество выпускаемой продукции [1,3Первые шаги по выводу предприятий из кризиса нужно делать на базе уже существующих технологий и оптимизировать две другие составляющие деятельности: организацию и управление предприятием [1]. Для того, чтобы дать ответы, как обеспечить выживание предприятий в современных условиях и каким образом наиболее эффективно реорганизовать предприятие, чтобы оно адаптировалось к изменениям во внешней среде, нужно обратиться к мировому опыту и к тем формам и методам управления предприятия, которые стали мировыми стандартами

**20. Концепция национальных инновационных систем и ее базовые принципы**

Концепция развития национальной инновационной системы была разработана Госинвестиций с целью усовершенствования способа организации экономики, при котором роль основного источника устойчивого экономического роста играют научные знания и их технологическое использование, что даст возможность обеспечить устойчивое экономическое развитие и укрепление позиций Украины на мировом рынке высокотехнологичных товаров и услуг.

Основной целью развития НИС, сообщил Председатель Госинвестиций, определено создание условий для повышения производительности труда и конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей для улучшения благосостояния человека и обеспечения стабильного экономического роста. Эта цель может быть достигнута путем: технологической модернизации национальной экономики, повышение уровня их инновационной активности, производства инновационной продукции, применения передовых технологий и методов организации и управления хозяйственной деятельностью.

В документе определены основные принципы формирования и реализации сбалансированной государственной политики по вопросам обеспечения развития НИС, направленной на повышение конкурентоспособности национальной экономики. Срок реализации Концепции – до 2025 года.

Она фиксирует платформу, которая будет обеспечивать программированное создание в россии конкурентоспособного на мировом рынке товара за счет внедрения трех системных нововведений, а именно:

· рыночный подход к организации инновационной деятельности, результативность которой определяется полученной прибылью, а не приложенными усилиями;

· требование срочного перехода в государственном управлении инновационной сферой от отраслевых к функциональным принципам;

· капитализация интеллектуальной собственности как механизма увеличения стоимости основных фондов хозяйствования и стимулировании общества к расширенному воспроизводству интеллектуального капитала нации.

Составляющими НИС являются подсистемы государственного регулирования, образования, генерации новых знаний, инновационной инфраструктуры, а также производства продуктов и услуг.

По мнению разработчиков, принятие Концепции позволит ускорить формирование условий для эффективной деятельности субъектов, которые создают и/или способствуют созданию и распространению новых знаний и технологий, а также осуществляют их коммерческую реализацию. Это, в свою очередь, приведет к осуществлению целенаправленных структурно-функциональных изменений в экономике и увеличению доли инновационного фактора в приросте ВВП, которая должна достичь не менее 30 % общего объема прироста ВВП.

**21. Два типа издержек инновационного процесса и их учет в менеджменте участников глобальной конкуренции**

Инновационный процесс — это процесс последовательного превращения идеи в товар, проходящий этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства и сбыта.

Укрупнённо инновационный процесс можно разделить на две основные стадии: первая стадия (она самая продолжительная) включает в себя научные исследования и конструкторские разработки, вторая стадия представляет из себя жизненный цикл продукта.

Выделяют два типа рисков:

а) политические (функция действия факторов институционального уровня макросистемы и прогнозируемого субъектом состояния релевантной социальной системы в долгосрочной перспективе);

б) ситуативные (связанные с действием случайных факторов, большинство которых не поддается контролю). Действие факторов динамической окружающей среды, конституирующих феномены риска и неопределенности, заметным образом может влиять на процесс диффузии инновации и его конечные результаты.

В связи с этим исследователи настаивают на том, что вопрос - в совершенствовании методов определения результатов инновационных процессов. Самой высокой степенью риска характеризуются нововведения, связанные с новыми областями знаний. Неопределенность может быть онтологической ("в чем новизна данного объекта?"), технической ("можно ли это произвести?") и маркетинговой ("можно ли будет продать это новшество?") Неопределенность порождает борьбу интересов социальных групп, а любой процесс социальных нововведений - явление политическое. Вот почему фаза инициирования социальных нововведений и инновационного процесса часто связана с феноменами социального конфликта и коллективного торга .

**22. Вопросы развития национальной инновационной системы в России в программах социально-экономического развития РФ на 2003-2005г.г. и 2006-2008 г.г. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020г. Этапы инновационного развития**

Национальная инновационная система (НИС) Российской Федерации в качестве непременного условия своего развития предполагает создание на территории страны зон инновационного развития, в которых концентрируются мобильные высококвалифицированные кадры, для нормальной жизни и работы которых должна быть создана комфортная среда. К тому же ключевым фактором развития НИС становится доступность рынков информации и финансов, а потому — плотность контактов, коммуникационная близость центров принятия решений. Таким образом, развитие российской НИС должно осуществляться на базе региональных модулей, что требует федерального вмешательства в региональное развитие, в том числе необходима:

разработка и реализация программ развития закрытых территориальных образований, их эффективной интеграции в экономическую и социальную жизнь территорий, в которых они расположены с уровнем бюджетной обеспеченности населения ЗАТО не ниже достигнутого в 2005 году;

государственная поддержка наукоградов, число которых достигло в Российской Федерации семи, а также размещение по территории России центров трансферта технологий;

определение мест размещения в регионах Российской Федерации высших учебных заведений, выполняющих функцию исследовательских университетов, проводящих фундаментальные исследования на приоритетные для государства направления развития науки и технологий и обеспечивающие интеграцию научной и образовательной деятельности. Данные образовательные учреждения ("системообразующие" и "общенациональные" университеты) должны размещаться в первую очередь в регионах, выполняющих функцию опорных ("локомотивов роста") для России и оказывающих наибольшее мультипликативное влияние на другие регионы. Естественно, что при отборе данных регионов должен учитываться образовательный и инновационный потенциал территорий;

определение параметров федеральной поддержки региональных программ по созданию своих модулей НИС (развитие производственно-технологической инфраструктуры инновационной деятельности — технопарков, инновационно-технологических центров, бизнес-инкубаторов).

создание на территории Российской Федерации особых экономических зон (технико-внедренческих и промышленно-производственных). Начиная с 2006 года осуществить подготовку (проектирование) создания на территории страны данных зон, а с 2007 года реализовать программы по их правовому выделению и инфраструктурному обустройству.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (далее - Концепция) разработана в соответствии с поручением Президента Российской Федерации по итогам заседания Государственного совета Российской Федерации, состоявшегося 21 июля 2006 г.Цель разработки Концепции - определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2008 - 2020 годы) устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе.

предлагается проведение следующих мероприятий на государственном уровне, которые бы способствовали ускорению развития малого инновационного бизнеса на ранних стадиях развития:

• увеличить объем средств, выделяемых на "посевное" финансирование в разках существующих государственных программ на федеральном и региональном уровнях; в том числе в рамках программ МЭРТа по развитию региональных венчурных фондов и Российской Венчурной Компании, Федеральной целевой программы "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы" и других;

• развернуть новые государственные программы, направленные на финансирование малых инновационных компаний ранних стадий развития, в том числе на основе создания государственных и государственно-частных фондов "посевного" инвестирования, осуществление соинвестирования совместно с бизнес-ангелами и венчурными фондами;

• осуществить меры, направленные на стимулирование крупных корпораций инвестировать в малые инновационные компании ранних стадий на основе создания совместных фондов "посевного" инвестирования, целевых корпоративных фондов, а также размещать заказы у малых инновационных предприятий.

• провести работы по поддержке и развитию бизнес-ангельского сектора -сектора частных инвестиций в проекты посевной стадии - за счет создания благоприятных условий для перехода в этот сектор капитала из других отраслей экономики через формирование адекватных для этой задачи нормативных, правовых, налоговых и имиджевых условий. Развитие бизнес-ангельского сектора видится приоритетным направлением

данной политики, поскольку бизнес-ангелы, в большей мере, чем управленцы государственных, региональных и корпоративных "посевных" фондов, участвуют в процессе создания новых компаний, передают инновационным компаниям навыки ведения бизнеса и деловые связи, острее чувствуют рыночную конъюнктуру.

Реализация вышеописанного списка мер должна привести к сбалансированному развитию инновационного сектора и закладыванию прочных основ для формирующейся экономики знаний.

**23. Менеджмент и учет особенностей формирования новой модели европейского бизнеса**

Европейский капитализм пережил радикальную трансформацию в конце ХХ в. Страны Старого Света начали реорганизовывать свои социально-экономические модели. Наиболее значительным изменениям подвергся финансовый сектор. Благодаря введению евро и распространению так называемой англосаксонской модели (т. е. англо-американской модели капитализма) , в которой рынки капитала играют ведущую роль, европейский капитализм трансформируется. В 1980-е гг. Европа представляла собой мозаику из самых разных моделей капитализма. В Германии компании финансировались большей частью сильными банками; в итальянском бизнесе доминировали несколько семей; в Испании - несколько корпораций; главным капиталистом во Франции было государство. Оно зачастую становилось не только единственным клиентом, но также владельцем и банкиром ведущих компаний страны. У всех этих моделей была одна общая черта - все они функционировали без рынка; прямое финансирование, связывающее инвестора и компанию без участия посредника, играло незначительную роль. Франкфуртская, Парижская, Миланская и Мадридская фондовые биржи были мини-рынками, не оказывавшими значительного влияния на развитие бизнеса.

Прозрачность в сфере корпоративного управления и бухгалтерской отчетности требуется от всех публичных компаний. При принятии решений главное соображение, которым руководствуются директора компаний, - акционер должен получить прибыль. Англосаксонская модель управления, ориентированная на достижение максимальной эффективности в краткосрочной перспективе, получила массовое распространение. "Основной бизнес", "опционы на акции", "добавленная стоимость" - теперь эти выражения постоянно на слуху.

**24. Стратегия кластерного развития и менеджмент нового европейского бизнеса. Виды кластерных структур**

Стратегия базируется на следующих принципах:

- партнерство с частным сектором; - направленность инвестиционных и инновационных предложений на повышение конкурентоспособности товаров и услуг, производимых в несырьевых отраслях промышленности;

- государственная финансовая и иная поддержка реализации проектов, направленных на модернизацию промышленности, гласность и транспарентность процедур по ее оказанию;

- комплексный характер мер государственной поддержки отраслей, обеспечивающих развитие цепочки добавленных стоимостей;

- обеспечение равных конкурентных условий и здоровой конкурентной среды;

- нацеленность индустриальной политики на формирование конкурентных преимуществ.

В мировой практике сложились следующие основные формы стимулирования малых инновационных предприятий, в том числе и в рамках кластерных промышленных систем: прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50 % расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие страны);предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);целевые дотации на научно-исследовательские разработки (практически во всех развитых странах); создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды); безвозмездные ссуды, достигающие 50 % затрат на внедрение новшеств (Германия); снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США и др.);отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия); бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерданды, Германия).

**25. Возможности участия российского бизнеса в Паневропейских исследовательсих программах. Особенности участия в Седьмой Рамочной программе НИОКР С**

Результат совместной работы Представительства Европейской Комиссии в России, посольств стран-членов ЕС в России и Министерства образования и науки Российской Федерации, в которой представлены наиболее важные элементы обширного научно-исследовательского пейзажа Россия-ЕС. Задача Справочника – показать насколько богаты, разнообразны и всеобъемлющи отношения России и ЕС в области науки, и как много возможностей существует в сфере научного сотрудничества. В нем представлена информация об основных соглашениях, программах и институтах, составляющих основу научного сотрудничества Россия-ЕС на уровне 27 стран-членов ЕС и на уровне Европейского Союза в целом, обзор существующих механизмов поддержки научного сотрудничества ЕС, стран-членов ЕС и России, а также общие сведения о ряде панъевропейских и международных научных организациях.

В отличие от 6-й Программы, концентрирующей усилия на создании и структурировании единого инновационного пространства, в 7-й Программе основной акцент будет сделан на стратегических тематических направлениях с учетом интересов частного бизнеса. Предусмотренное удвоение единого исследовательского бюджета станет "локомотивом" увеличения расходов на НИОКР как в государственном, так и частном секторах.

Благодаря активизации сотрудничества в Западной Европе на базе панъевропейских программ ("Рамочная программа НИОКР ЕС", "Эврика"), "технологических платформ", международных бизнес "дорожных карт" образуются межнациональные исследовательские сети. Уже сформировался межстрановой европейский кластер новейших технологий, представляющий собой инновационный "коридор", протянувшийся от "Силиконового нагорья" в Ирландии через "Лондонский треугольник", Париж к Северной Италии с ответвлением в страны Северной Европы. В дальнейшем он может получить продолжение на страны – новые члены ЕС.

**26. Роль государства в европейских странах в поддержке инновационной деятельности**

Основными направлениями государственной поддержки инновационной деятельности в Казахстане являются: стимулирование инновационной деятельности путём создания организационных и экономических условий, в том числе обеспечивающих привлечение инвестиций для реализации государственной инновационной политики; определение приоритетов инновационного развития; формирование и развитие инновационной инфраструктуры; участие государства в создании и внедрении инноваций; продвижение отечественных инноваций на внешние рынки; международное сотрудничество в сфере инновационной деятельности, включая трансферт технологий, приоритетная ориентация науки на научно-техническое обеспечение инновационного развития экономики страны, администрирование бюджетных программ по финансированию фундаментальных и прикладных НИОКР, формирование рынка научно-технической продукции; формирование системы подготовки и переподготовки кадров для инновационной деятельности, включающей средние и высшие учебные заведения, осуществляющие подготовку и переподготовку профессиональных, инженерных, научных, управленческих кадров; последовательное формирование инновационной инфраструктуры, включающей предприятия, производящие инновационную продукцию, организации, способствующие и создающие инновационные предприятия и производства, технологические парки, бизнес-инкубаторы, специальные конструкторские и технологические бюро и т. п.; формирование системы выхода на внутренние и внешние рынки высокотехнологической продукции отечественного производства. Создание условий, системы льгот для отечественных производителей экспортной и высокотехнологической продукции; формирование законодательной базы прямого действия для инновационного развития, в том числе защищающей интересы и интеллектуальную собственность разработчиков, изобретателей и инициаторов проектов и программ.

**27. Менеджмент бизнеса в условиях единого исследовательского пространства ЕС**

В настоящее время наблюдается два активных процесса: 1) формирование единого научного и технологического пространства ЕС; 2) активное развитие единого научного пространства России и Беларуси, развитие научно-технологического сотрудничества стран СНГ.

Эффективность этих процессов во многом будет определяться их координацией. Так, 6-я Рамочная программа ЕС (бюджет – 17,5 млрд. евро) выделяет следующие важнейшие направления:

- защита окружающей среды и создание экосистем (2,12 млрд.евро);

- аэрокосмос (1,1 млрд.евро);

- наука о жизни, геномика и биотехнология для здравоохранения (2,26 млрд.евро);

- создание информационного общества (3,6 млрд.евро);

- нанотехнологии, нанонауки, "интеллектуальные" многофункциональные устройства и производственные процессы (1,3 млрд.евро) и др.

Эти научные направления развиваются как в Беларуси, так и в совместных белорусско-российских проектах (например, разработка и создание "Скифа", мощного компьютера с высокими параметрами; разработка и создание космического аппарата "БелКА", способного проводить картографические и другие работы с высокой точностью, и др.) Достаточно активно проводятся в Беларуси исследования в области нанотехнологии и биотехнологии. Защита окружающей среды и создание экосистем являются первоочередной задачей как для Беларуси, так и для России, в т.ч. в контексте Чернобыльских проблем.

7-я рамочная программа научных исследований (2007-2013 гг.) имеет бюджет 64,28 млрд. евро, из которых на развитие инновационного потенциала направляется 6,6 млрд.евро, в том числе на развитие инфраструктуры –3,5 млрд.евро, поддержку инновационной активности малых и средних предприятий 1,68 млрд.евро, формирование "регионов знаний" – 140 млн.евро.

Программа конкурентоспособности и инноваций (Competitivenes and Innovation Programm) имеет бюджет 4,2 млрд. евро и одной из важнейших своих целей ставит создание транснациональных региональных сетей для развития Единой инновационной Европы (European Innovation Area).

В условиях формирования единого исследовательского пространства необходима координация проводимых исследований, что, как видно, имеет под собой объективную основу.

Развитие инновационных информационных сетей ЕС позволяет поднять организацию и управление инновационными процессами на качественно новый уровень. Подготовка специалистов должна проводиться в исследовательской среде, и развитие инновационной инфраструктуры позволяет эффективно обеспечить такой процесс.

**28. Вопросы охраны интеллектуальной собственности в странах Европы и ЕС и менеджмент бизнеса**

Общий анализ источников регулирования авторского права показывает некоторое своеобразие произведений архитектуры как объектов охраны. В частности, как на международном, так и на национальном уровне защите подлежат не только архитектурные сооружения, но и относящиеся к ним планы, эскизы, чертежи и т. д. Необходимо отметить, что это разные объекты интеллектуальной собственности, которые также по-разному охраняются.

Обобщенный анализ показывает, что к основным вопросам, регулируемым на международном уровне, относятся:

1. установление общих принципов охраны интеллектуальной собственности;
2. установление перечня объектов интеллектуальной собственности, подлежащих охране;
3. установление основных условий охраны.

Фактически можно говорить, что в международных договорах устанавливается базовый международный стандарт, своеобразный минимум регулирования и охраны авторских прав.

Для лучшего понимания принципа территориальности можно воспользоваться его обобщенной формулировкой, используемой в международных актах, — весь объем регулирования отношений по охране прав интеллектуальной собственности относится к внутреннему праву государства с учетом международных обязательств, принятых им на себя.

Безусловно, такое положение дел, нарушающее права автора, противоречит как здравому смыслу, так и логике права. Исправить его призваны международные договоры в области охраны прав интеллектуальной собственности, позволяющие унифицировать законодательства государств и тем самым расширить действие территориального принципа.

**29. Учет в менеджменте специфики источников финансирования инновационной деятельности в странах Западной Европы**

Государство использует широкий арсенал прямых и косвенных мер по расширению новаторской работы, особенно в мелких и средних фирмах, при этом значение косвенных мер в 90-х годах усилилось.

К числу прямых мер можно отнести снижение "цены" капитала (использование общих систем субсидирования или льготного налогообложения НИОКР), а также облегчение доступа к нему (развитие венчурного капитала, фондовых рынков). В отличие от США в Западной Европе большее распространение получили низкопроцентные займы как средство стимулирования инновационной деятельности в промышленности. Либерализация финансовых рынков в 90-х годах дала возможность привлечь нетрадиционные источники финансирования, как институциональные (пенсионные фонды), так и частных лиц ("деловых ангелов"), заинтересованных в прямом инвестировании своего капитала в перспективные предприятия. В результате значительно вырос объем венчурного финансирования.

Государство помогает инновационному бизнесу и косвенными методами, в частности через сферу образования, подготовку профессиональных кадров и формирование управленческих консультативных служб, путем увеличения мобильности рабочей силы, создания научно-технической инфраструктуры. В последние годы страны Западной Европы столкнулись с острой проблемой нехватки собственных кадров в области информационной технологии.

В 2000 г. самый большой объем средств по статье "поддержка инноваций и технологии" выделен на развитие инфраструктуры (32%), трансфер технологии (29), распространение лучшей практики (10%)

n Стимулирование инновационной деятельности выходит за национальные рамки и все в большей степени становится прерогативой ЕС . В 1996 г. Европейская комиссия одобрила План действий в области инноваций, в котором наряду с их финансированием (в основном путем мобилизации венчурного капитала на ранних стадиях проектов) намечены и направления косвенного содействия:

• защита интеллектуальной собственности. Комиссия выработала рекомендации по повышению эффективности патентной системы, в частности в отношении авторских прав в информационных сетях и расширения патентной охраны в биотехнологии;

• нормативная база и упрощение административных требований. Предлагается упростить процедуру создания и администрирования компаний. Кроме того, Комиссия разрабатывает новые организационные формы проведения совместных научных исследований, в частности статус Европейской компании и Европейских объединений по экономическим интересам

• образование и профессиональное обучение. Предусмотрены меры по расширению мобильности научных кадров и использованию информационной технологии;

• ориентация программ научных исследований на инновации. В тематических программах пятой Рамочной программы ЕС в сфере НИОКР (1998 – 2000 гг.) приоритет отдан инновационной деятельности .

**30. Менеджмент и стимулирование инновационной экономики в ЕС**

Отдельная программа посвящена стимулированию инноваций. Она направлена на оказание помощи предпринимательскому сектору, а также ученым в реализации результатов исследований, трансформации их в новые инвестиции и рабочие места. Особые меры предусмотрены в таких областях, как интеллектуальная собственность, доступ к рисковому капиталу и поиск партнеров в других странах-участницах.

В этой связи интерес может представить опыт Евросоюза и отдельных стран Западной Европы по стимулированию инновационной деятельности, многие элементы которого могут быть использованы и в России. В ЕС за последнее десятилетие произошли значительные изменения в инновационной политике и механизмах стимулирования инновационной деятельности как на наднациональном уровне, так и в рамках отдельных стран и регионов.

В 2003 г. Европейская Комиссия разработала "дорожную карту" (план конкретных действий по стимулированию инвестиций в НИОКР), предусматривающую изменение приоритетов в инновационной политике стран ЕС, цель которых:

- повышение эффективности государственной поддержки исследований и инноваций, обеспечение необходимыми кадровыми ресурсами, улучшение исследовательской базы в государственном секторе, усиление стимулирующего эффекта государственного финансирования на инвестиции в НИОКР частного бизнеса;

- переориентация государственных ресурсов на исследования и инновации путем увеличения эффективности государственных расходов, улучшения правил государственной помощи бизнесу и государственных контрактов;

- улучшение инновационной среды, в частности, охраны интеллектуальной собственности, правил конкуренции, финансовых рынков и налоговых систем.

**31. Антимонопольное регулирование в европейских странах и ЕС и специфика регулирования "инновационного рынка"**

Антимонопольная политика стран ЕС еще очень молода, но уже сделаны ее первые шаги к нормализации ситуации по данным проблемам. Намного больше ей еще предстоит сделать, и эти действия должны осуществляться одновременно с усовершенствованием антимонопольного законодательства. В целях совершенствования антимонопольного регулирования необходимо дальнейшее развитие нормативно-правовой базы в сфере государственной антимонопольной политики. Активное использование векового опыта антимонопольного законодательства США и на антимонопольную практику других развитых стран. с развитой рыночной экономикой будет способствовать превращению антимонопольного законодательства в эффективный регулятор рыночных отношений.

К актуальным перспективным мерам правительственной политики в области антимонопольного регулирования относятся:

продолжение структурных преобразований в экономике Беларусь, особенно в отраслях естественных монополий;

совершенствование нормативной базы для организации эффективного контроля за финансовыми потоками монополий;

регулирование и контроль инвестиционных программ;

создание условий для развития конкуренции в потенциально конкурентных видах деятельности и последующее регулирование этих видов деятельности;

повышение эффективности реализации полномочий государства по принадлежащим ему акциям акционерных обществ - естественных монополий;

приведение уровня цен на продукцию монополий в соответствие с реальными затратами;

целевое дотирование за счет соответствующих бюджетов при предоставлении льгот отдельным категориях потребителей;

сокращение практики перекрестного субсидирования различных групп потребителей при адресной поддержке социально незащищенных групп населения.

Для дальнейшего развития антимонопольного регулирования необходимо также упорядочение взаимоотношений антимонопольных органов с другими органами исполнительной власти.

Окончательная цель заключается в том, чтобы на рынке остались лишь те предприятия, которые обеспечат более высокое качество товара, относительно более низкие цены и быструю сменяемость ассортимента.

Подводя итог сказанному, можно утверждать, что антимонопольное законодательство является важнейшей составляющей современной экономики. Сфера его функционирования затрагивает интересы не только производителей, но и потребителей, обеспечивая одним возможность реализовать свой товар на рынке в условиях конкурентной борьбы, а другим - оптимальные цены на товары и услуги.

**32. Национальная инновационная система и венчурное финансирование в развитых государствах**

Современная мировая экономика все более приобретает черты инновационной экономики, связанной с разработкой, внедрением и использованием высоких технологий. Проблема создания институтов инновационной системы, позволяющей генерировать, воспроизводить и использовать научно-технические инновации для повышения темпов экономического развития и качества жизни в нашей стране приобретает чрезвычайно актуальное значение. Преодоление современного экономического кризиса в России возможно через реализацию ее преимуществ, таких как достаточно высокий уровень образования и квалификации населения и оставшуюся с советских времен научную и производст венную инфраструктуру, особенно в оборонных отраслях посредством разработки и реализации национальной инновационной системы России. Национальная инновационная система - совокупность институтов, относящихся к частному и государственному секторам, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом обусловливают развитие и распространение новых технологий в пределах конкретного государства. Несмотря на различия в подходах к формированию НИС в технологически развитых странах, основной упор делается на тесное взаимодействие между участниками инновационной деятельности, прежде всего на координацию технологического трансфера и финансовых потоков.

Рисковый капитал и инвестиции в научно-техническое развитие, часто называемые в совокупности венчурным капиталом, становятся все более важным экономическим инструментом в постсоциалистических странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). США и Канада традиционно ориентируются на финансирование в первую очередь новых и очень молодых инновационных объектов. Серьезные изменения в их инвестиционной политике произошли в 80-е годы, когда под воздействием избыточной денежной массы, появившейся в связи с выходом на рынок венчурного капитала мощных пенсионных фондов при довольно небольшом количестве качественных проектов, был осуществлен ряд вложений, приведших впоследствии к крупным потерям.

**33. Особенности использования венчурного финансирования в США и Западной Европе. Венчурные фонды и фирмы. Источники венчурного капитала в США и Европе. Роль фондового рынка в венчурных проектах**

За рубежом, особенно в США и в ряде стран Западной Европы, механизм венчурного финансирования инновационных проектов активно используется уже не одно десятилетие. Именно венчурный капитал способствовал реализации во второй половине прошлого столетия ряда крупнейших инноваций в области информационных технологий, микроэлектроники, биотехнологий и в других высокотехнологичных отраслях экономики этих стран

Иностранные инвестиции в виде венчурного финансирования также не получили в России желаемой степени развития по ряду причин, включая достаточно высокий уровень инвестиционных рисков. И сегодня, в период продолжающегося становления механизма венчурного финансирования в России, по-прежнему полезно обращаться к опыту зарубежных стран, в частности, к опыту венчурного финансирования в США и Западной Европе.

В отличие от США, где индустрия венчурного финансирования ориентирована на высокотехнологичные отрасли, венчурный капитал в странах Западной Европы направляется в основные отрасли и сектора экономики. Среди источников происхождения данного вида капитала здесь доминируют банковские структуры. Однако основной поток венчурного капитала в США проистекает из специализированных венчурных фондов. Такие фонды финансируются за счет неформальных объединений инвесторов, включая пенсионные фонды, благотворительные фонды, страховые компании, банковские холдинговые компании, крупные корпорации, индивидуальных инвесторов, иностранных инвесторов, а также так называемых `венчурных профессионалов` (venture capital professionals), представляющих собой посредников между источником инвестиций и компаниями, осуществляющими реализацию инновационных проектов, и не котирующимися на фондовой бирже.

**34. Особенности поэтапного финансирования венчурных проектов. Распределение объемов венчурного финансирования по этапам**

Успешный выход из капитала через первичное размещение акций усиливает положительную репутацию венчурного капиталиста, облегчая его возможности по привлечению капитала. Иными словами, объем первичных размещений обусловливает дополнительный приток денежных ресурсов в венчурные фонды.



Одно из объяснений этому связано с тем, венчурные капиталисты, обладая полной информацией о новом продукте/услуге, представляют наибольшую конкурентную угрозу для новаторов именно по завершении основного объема инновационных работ, когда уровень специфичности и неопределенности полученного в рамках НИОКР научного резко снижается. Поэтому на этой стадии новаторы зачастую обращаются к банковскому кредитованию, отказываясь от продолжения венчурного финансирования и скорейшего выхода на рынок капитала

**35. Алгоритм стратегического планирования на фирме**

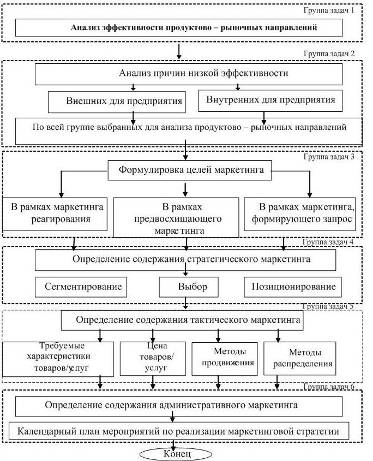


Рисунок 1 - Алгоритм стратегического планирования

**36. Основные объекты изучения внешних рынков**

Изучение рынка предполагает исследование комплекса характеристик и данных, определяющих его объектов и их особенности.

Во-первых, это изучение рыночной, предпринимательской среды на внешних рынках, предполагающее анализ демографических, природных, экономических, научно-технических, политико-правовых, культурных и социальных факторов развития мировых рынков. Именно условия предпринимательской и рыночной среды зарубежных государств в первую очередь исследуются внешнеторговыми специалистами при выборе наиболее перспективного рынка сбыта своей продукции или приобретении необходимых импортных товаров.

Во-вторых, это изучение требований мирового или зарубежного рынка к товару, т.е. требований покупателей зарубежных государств к потребительским свойствам продукта и соответствующему набору сопутствующих продаже и потреблению товара услуг. При этом для российского продавца и производителя данные запросы со стороны покупателей и потребителей товара предстают в качестве составляющих его конкурентоспособности. Поэтому в данной части исследований особое внимание должно быть уделено определению уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции и ее соответствия характеру запросов конкретного рынка и его сегментов.

В-третьих, комплексное исследование зарубежного рынка предполагает изучение его емкости, характера и эластичности спроса. Именно эти показатели определяют возможные перспективы сбыта продукции, динамики продаж и особенности необходимых для успешного продвижения товаров маркетинговых мер.

В-четвертых, специалисты в области внешнеэкономической деятельности внимательно следят за уровнем мировых цен и тенденциями их изменения. Для этого случая составляются таблицы движения цен и их индексов, строятся графики и экстраполируются тренды предыдущих периодов на будущее развитие ценовых уровней, даются прогноз и оценка уровня и динамики цен на годы вперед.

В-пятых, исследованию подвергаются фирменная структура рынка и состав зарубежных партнеров, а именно: потребителей, посредников, поставщиков и конкурентов. При этом важно выявить не только активных покупателей товаров и услуг, но и потенциальных фирм-нейтралов, которые еще не проявили заинтересованности в отношении данного товара, но могут рассматриваться как потенциальные покупатели и при должной организации рыночных действий продавца имеют шансы стать его активными партнерами. В отношении каждой фирмы в зависимости от ее принадлежности к той или иной группе проводятся исследования степени ее надежности, платежеспособности, конкурентных слабостей и преимуществ и т.д.

В-шестых, объектом маркетингового анализа служат степень и характер рыночной конкуренции, а также методы маркетинговой работы конкурентов, их товарная, ценовая, сбытовая политика, реклама и политика стимулирования продаж, кадровая политика.

В-седьмых, исследуются формы работы, принятые в торговой практике по данному товару на данном рынке и его сегментах. Специалистов в области внешнеэкономической деятельности и международных коммерсантов интересует, прямо или косвенно осуществляется большинство сделок купли-продажи на данном зарубежном рынке, какие формы посреднических соглашений типичны для него, какие виды сделок применимы на данном рынке, какие формы торговли используются и т.д.

В-восьмых, определяются особенности покупательских предпочтений и психология покупательского поведения на зарубежных рынках конечных потребителей по данному товару. Выясняются основные причины, мотивы принятия решений иностранными потребителями о покупке конкретных товаров (как наших, так и конкурентов), строится схема процесса принятия решения о покупке, характеризуются национальные особенности проведения иностранными партнерами торговых переговоров и т.д.

**37. Методы прогнозирования мировых товарных рынков и цен**

Инвесторы, как правило, определяют для себя определённый набор финансовых инструментов, в которые собираются инвестировать.

На валютном рынке FOREX (ФОРЕКС) это могут быть различные валюты: доллар США, евро, фунт стерлингов, японская йена, швейцарский франк, канадский или австралийский доллар.

На фондовых рынках – это, как правило, всевозможные акции, торгующиеся как на внутреннем так и на внешнем рынках.

На товарных рынках такими инструментами могут выступать золото, серебро, платина. На сырьевых рынках – нефть, газ.Также это могут быть всевозможные контракты на разницу и фьючерсы на различные индексы или группы товаров, например, фьючерсы на пшеницу, кукурузу.

Обычно решение об инвестировании в те или иные финансовые инструменты в конкретный период времени, инвесторы принимают полагаясь либо на результаты анализов финансовых инструментов, проведённых самостоятельно, либо на результаты аналитических исследований аналитиков, к которым у инвесторов есть определённое доверие.

В ходе проводимых исследований удалось выяснить, что: Изменения цен различных финансовых активов в разных временных периодах (минуты, часы, дни, недели, месяцы и т.д.) имеют фрактальную структуру.Обнаруженная фрактальная структура у всех временных рядов, состоящих из значений цен различных финансовых активов одинакова и образуется одними и теми же фракталами.Динамика цен различных финансовых активов стремится к одному и тому же аттрактору.Состояние аттрактора – синергетический процесс, протекающий одинаково у всех финансовых активов.Данный аттрактор формируется аддитивно за счёт образования фракталов разного порядка.

**38. Состав прав интеллектуальной собственности их характеристика и учет этих прав в менеджменте**

Права интеллектуальной собственности включают в себя, прежде всего, авторские права, патенты и права на промышленный дизайн. Авторские права предоставляют исключительные права создателям литературных, научных и художественных произведений, а патенты - изобретателям. Однако, изобретения могут быть запатентованы только в том случае, если они новые и могут иметь практическое производственное применение. Промышленный дизайн - это новые или же оригинальные эстетические решения, определяющие внешний вид производимых продуктов. Защита этих видов прав интеллектуальной собственности ограничена во времени.

Интеллектуальная собственность также включает торговые марки и знаки их происхождения (или географические указания). Защита этих видов интеллектуального труда гарантируется для того, чтобы дать возможность производителям отличить свои товары или услуги от других. Они помогают производителям завоевать благоприятное отношение к ним со стороны потребителей.

Любое неразрешенное использование интеллектуальной собственности является нарушением прав их владельца. При этом не только наносится ущерб владельцу прав интеллектуальной собственности, но и замедляется научно-технический прогресс и культурная жизнь на национальном уровне. Однако, в последнее время усиление процесса принятия эффективных законов по интеллектуальной собственности, а также процедур их исполнения оказывает существенное влияние на международную торговлю. Основными предпосылками, влияющими на ускорение данного процесса, являются:

- промышленное производство в большинстве индустриально развитых стран становится все более наукоемким и технологически интенсивным. В результате стоимость экспортной продукции этих стран, как традиционной (химикаты, удобрения и фармацевтические товары), так и относительно новой (телекоммуникационное оборудование, компьютеры, программное обеспечение) содержит сейчас значительную часть технологической и творческой составляющих, которые являются объектами прав интеллектуальной собственности. Поэтому производители заинтересованы в защите прав интеллектуальной собственности в любой стране мира для того, чтобы компенсировать расходы на научно-исследовательскую деятельность.

- с началом процесса снятия ограничений на иностранные инвестиции в развивающихся странах появляются новые возможности для организации производства запатентованных товаров по лицензии. Однако производители индустриально развитых стран будут предоставлять свои технологии, если законодательные нормы по правам интеллектуальной собственности в развивающихся странах обеспечат защиту этих прав от незаконного использования.

- в странах, где законы по правам интеллектуальной собственности не достаточно соблюдаются, увеличилось производство подделок и "пиратской" продукции не только для продажи на внутренних рынках, но и для экспорта. Потери производителей в результате продажи подделок, "пиратских" товаров и других нарушений прав интеллектуальной собственности весьма значительны. Товар считается подделкой, когда продается под хорошо известными торговыми марками, прав на использование которых у продавцов нет. Обычно это товары, которые требуют высокого уровня трудозатрат и которые могут быть проданы по более высоким ценам, благодаря использованию известной торговой марки. К такого рода изделиям относятся одежда, обувь, часы, косметика, кожаные изделия, а также спортивные товары, бытовая техника и т.п. Товар считается "пиратским" в том случае, если производятся с нарушением авторских, либо связанных с ними прав. Книгоиздатели, производители фонограмм, дисков, фильмов, пленок и кассет, индустрия производства программного обеспечения часто являются жертвами нарушения авторских и смежных прав.

**39. Соглашение ВТО по торговым аспектам интеллектуальной собственности (ТРИПС). Учет требований ТРИПС в российском законодательстве и стратегическом планировании фирм**

В рамках ВТО вопросы прав интеллектуальной собственности регулируются Соглашением ВТО о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (далее – ТРИПС).

Особенностью ТРИПС является то, что часть основных положений отражает нормы, уже содержащиеся в базовых многосторонних конвенциях и соглашениях по правам интеллектуальной собственности, и адекватна им, а часть идет дальше, выходя за рамки этих международных договоров.

**ТРИПС и товарные знаки (знаки обслуживания).** В отношении товарных знаков и знаков обслуживания (ст. 15-21) ТРИПС также идет дальше Парижской конвенции. Так, минимальный срок защиты указанных знаков - не менее семи лет и должен возобновляться. При этом в ТРИПС усилена защита общеизвестных товарных знаков и общеизвестных знаков обслуживания. Владелец зарегистрированного знака имеет исключительное право не разрешать третьим лицам без его согласия в ходе торговли использовать идентичные или подобные обозначения для товаров или услуг. Однако это правило не действует, если идентичное или подобное обозначение существовало ранее, до регистрации знака в какой-либо стране. При неиспользовании зарегистрированного знака в течение трех лет регистрация может быть аннулирована, если не доказаны веские причины неиспользования. Не допускается принудительного предоставления лицензий на использование иностранных товарных знаков. Владелец товарного знака вправе передать его вместе с передачей предприятия, которому принадлежит знак, но может и не делать этого.

**40. Основные положения соглашения ВТО по техническим барьерам в торговле и их учет в российском законодательстве. Значение международных стандартов**

Соглашение по техническим барьерам в торговле состоит их преамбулы, 15-ти статей и трех приложений. Соглашение по техническим барьерам в торговле распространяется на все промышленные и сельскохозяйственные товары. Однако санитарные и фитосанитарные меры – предмет другого соглашения. В Соглашении используются два термина: "технический регламент" (Technical Regulation), включающий стандарты, соблюдение которых обязательно и термин "стандарт" (Standard), соблюдение которого является добровольным. Оно распространяется также и на процессы производства в тех случаях, когда они меняют качественные характеристики товаров. Соглашение признает за всеми странами право устанавливать обязательные стандарты – "технические регламенты", включая требования к маркировке и упаковке товаров. Они должны базироваться на научно обоснованных данных, применяться на основе режима наибольшего благоприятствования к товарам всех стран и не должны быть более обременительными к иностранным товарам по сравнению с товарами национального производства. Такие же правила относятся к процессам определения соответствия стандартам – сертификация (статья 2).

Круг ведения Соглашения по техническим барьерам в торговле ВТО включает технические регламенты, стандарты и правила сертификации. Важнейшее требование Соглашения – названные выше меры не должны формулироваться и применяться таким образом, чтобы создавать барьеры в международной торговле. Общее требование Соглашения по техническим барьерам в торговле – гласность в использовании всех названных мер. Каждая страна обязана учредить информационные центры, сообщающие необходимую информацию в отношении мер, входящих в круг ведения Соглашения. Информация о названных выше мерах должна публиковаться и быть легкодоступной. Соглашение по техническим барьерам в торговле требует от его участников использования национального режима в отношении мер, регулируемых Соглашением. Процедуры определения соответствия стандартам не должны ставить иностранных поставщиков в худшее положение по сравнению с внутренними поставщиками и не должны быть для них более дорогостоящими. В Соглашении содержатся рекомендации его участникам признавать взаимно результаты проверки соответствия стандартам; заключать соглашения о взаимном признании процессов сертификации и самих сертификатов (статьи 5-9); базировать свои технические регламенты и системы сертификации на соответствующих международных стандартах и призыв к странам-членам ВТО участвовать в работе Международной организации по стандартизации. Статья 6 Соглашения касается тех случаев, когда обязательные стандарты могут быть введены на уровне местных властей и неправительственных учреждений. Правительства стран-членов ВТО должны применять такие разумные меры, которые обеспечивали бы выполнение Соглашения по техническим барьерам в торговле названными выше органами.

В Приложении к Соглашению содержится так называемый "Кодекс добросовестной практики", регламентирующий подготовку, принятие и применение стандартов. Этот Кодекс содержит основные положения, регулирующие использование стандартов. Статья 4 Соглашения рекомендует всем странам-членам ВТО придерживаться положений Кодекса. В нем признается право развивающихся стран не использовать стандарты, несовместимые с нуждами их развития и их право на разработку в международных органах международных стандартов на товары, имеющие особое значение для развивающихся стран. Положения Соглашения содержат также обязательства предоставления развивающимся странам необходимой помощи в развитии их систем стандартизации и в реализации норм Соглашения по техническим барьерам в торговле.

В рамках ВТО создан Комитет по техническим барьерам в торговле, входящий в круг органов Совета по торговле товарами ВТО, для обсуждения всех вопросов, относящихся к деятельности Соглашения.

**41. Определение понятий санитарных и фитосанитарных нормативов в международном обмене. Соглашение ВТО по этим вопросам и отличие регулирования в этом обмене от технического регулирования поставок**

Санитарная гит фитосанитарнал мера - любая мера, применяемая:

(а) для защиты жизни или здоровья животных или растений в пределах территории члена от рисков, возникающих в связи с проникновением, укоренением или распространением вредителей, заболеваний, вредных организмов - переносчиков болезней, или болезнетворных организмов,

(в) для защиты жизни или здоровья людей или животных в пределах территории члена от рисков, возникающих от добавок, загрязняющих веществ, токсинов или болезнетворных организмов в пищевых продуктах, напитках или кормах,

(c) для защиты жизни или здоровья людей в пределах территории члена от рисков, возникающих в связи с болезнями, переносимыми животными, растениями или продукцией из них, или в связи с проникновением, укоренением или распространением вредителей, или

(d) для предотвращения или ограничения другого ущерба в пределах территории члена, причиняемого проникновением, укоренением или распространением вредителей.

К числу санитарных или фитосаннтарных мер относятся все соответствующие законы, постановления, правила, требования и процедуры, охватывающие, в том числе, требования к конечному продукту, методы обработки и производства; процедуры испытания, инспектирования, сертификации и одобрения, карантинные правила, включая соответствующие требования, связанные с перевозкой животных или растений или материалов, необходимых для их жизнедеятельности во время перевозки; положения в отношении соответствующих статистических методов, процедур отбора проб и методов оценки риска; требования к упаковке и маркировке, непосредственно направленные на обеспечение безопасности пищевых продуктов.

**42. Закон РФ " О техническом регулировании" 2002г. и сфера его регулирования. Обязательная и добровольная сертификация. Декларирование качества поставляемой продукции**

Новый закон вводит два уровня требований к продукции, технологиям производства, эксплуатации, хранению, перевозке, реализации и утилизации: технические регламенты и стандарты. При этом обязательными для исполнения будут только технические регламенты, задача которых - защита жизни и здоровья людей, охрана окружающей среды, невведение в заблуждение потребителей продукции, а также охрана имущества физических или юридических лиц, государственного и муниципального имущества. Технические регламенты будут приниматься отдельными законами для каждой отрасли. При этом бизнесу предоставлено право участвовать в разработке обязательных стандартов.

Закон определяет порядок разработки и применения стандартов в РФ, провозглашая при этом основной принцип их применения - принцип добровольности. Стандарты утверждаются национальным органом по стандартизации. Подтверждение соответствия продукции работ или услуг стандартам и регламентам должно осуществляться в виде декларирования или сертификации.

По оценкам специалистов, за семь лет "переходного периода" необходимо будет принять от 400 до 8000 отраслевых законов и столько же нормативных актов.Как заявил глава комитета СФ по промышленной политике Валентин Завадников, закон "О техническом регулировании" позволит дебюрократизировать российскую экономику и высвободить из теневого оборота от 8 до 10 млрд. долларов.

В целях совершенствования системы государственного контроля и надзора в области стандартизации, обеспечения единства измерений и обязательной сертификации Правительство Российской Федерации постановляет:

1. Утвердить прилагаемое Положение об организации и осуществлении государственного контроля и надзора в области стандартизации, обеспечения единства измерений и обязательной сертификации.

2. Установить, что расходы на проведение государственными инспекторами федеральных государственных учреждений, находящихся в ведении Государственного комитета Российской Федерации по стандартизации и метрологии, государственного контроля и надзора за соблюдением обязательных требований государственных стандартов и правил обязательной сертификации, за сертифицированной продукцией, а также государственного метрологического надзора финансируются за счет средств федерального бюджета по разделу "Промышленность, энергетика и строительство" функциональной классификации расходов бюджетов Российской Федерации и средств внебюджетных источников в соответствии с законодательством Российской Федерации.

**43. Место и методы сертификации продукции обращающейся в международной торговле. Сертификат по качеству. Сертификат системы качества и учет этих вопросов в менеджменте**

На рынках товаров и услуг в вопросах защиты национальных интересов производителей и ускорения развития производства значение сертификации огромно. Это проявляется в следующем:

• для потребителя это гарантия высокого качества, а для изготовителя одно из действенных средств рекламы, выделяющих его продукцию среди аналогичных конкурирующих товаров;

• сертификация является действенным средством защиты национальных рынков от импортных товаров, так как она повышает конкурентоспособность отечественной продукции;

• сертификация создает условия для участия производителей (продавцов) в международной торговле.

Сертификация продукции основывается на следующих основных принципах:

• обеспечения государственных интересов при оценке безопасности продукции и достоверности информации о ее качестве;

• объективности, т. е. независимости от изготовителя и потребителя;

• достоверности, т. е. использовании профессиональной испытательной базы;

• исключения дискриминации в сертификации продукции отечественных и зарубежных изготовителей;

• предоставления изготовителю права выбора органа сертификации и испытательной лаборатории;

• установления ответственности участников сертификации;

• правового и технического обеспечения, а также многофункциональности использования результатов сертификации (сертификатов и знаков соответствия) — изготовителем, торговлей, потребителями, органами надзора, таможней, страховыми организациями, биржами, аукционами, арбитражем, судом;

• открытости информации о положительных результатах сертификации или о прекращении действия сертификата;

• разнообразия форм и методов проведения сертификации продукции с учетом ее специфики, характера производства и потребления.

Сертификат качества (англ. quality certificate) – товаросопроводительный документ, подтверждающий соответствие товара показателям качества, техническим характеристикам, требованиям безопасности для жизни и здоровья людей, природной окружающей среды, предусмотренным условиями договора; обычно выдается предприятием-изготовителем либо экспортером. По требованию покупателя сертификат качества может быть выдан и нейтральной стороной. Сертификат качества составляется в нескольких экземплярах, один из которых обычно следует вместе с грузом, а другой представляется вместе со счетом и др. документами, необходимыми для оплаты. При импорте товаров – зачастую сертификат качества используеться как справочный документ для таможни, дающий информацию о качественных и количественных характеристиках импортируемого товара.

Сертификат системы качества ISO (система менеджмента качества) подтверждает, что продукция соответствует требованиям как международных, так и внутригосударственных стандартов. В эти стандарты входят не только требования к системе производства (то есть к технической составляющей производства), а так же к системе менеджмента, управления и контроля качества, выполнение которых необходимо для обеспечения стабильного качества выпускаемой продукции (предоставляемых услуг). Спектр сертифицируемой продукции велик (производство пищевых продуктов, целлюлозно - бумажное производство, текстильное производство, производство средств связи, электрооборудования и многое другое). К сожалению, длительность сертификатов слишком мала (3 года) и требует ежегодного аудита.

При этом, среднестатистические цены как за сам сертификат, так и за мониторинг - невероятно высоки, т.е. за аудит стяжается от 30 до 70 % от стоимости самого сертификата.

**44. Специфика европейской политики качества. Значение "Основных требований" разработанных в ЕС по товарным группам. Основные органы, занимающиеся стандартизацией. Три вида европейских документов по стандартизации по степени их обязательности для стран-членов Союза. Основные черты европейской системы сертификации и их учет в менеджменте**

Понятие "европейская политика качества" стало встречаться в официальных документах ЕС относительно недавно. Пожалуй, одно из первых упоминаний можно увидеть в Белой книге Европейской Комиссии по проблемам роста экономики. Это направление деятельности Союза появилось, во-первых, в результате обострения конкурентной борьбы на мировых товарных рынках, а во-вторых, стало порождением активных кампаний в защиту прав потребителей, прошедших без преувеличения по всей Европе.Продавец отвечает за все дефекты, существовавшие на момент продажи, а потребитель вправе требовать замены или ремонта некачественного товара. Эта директива в отличие о предыдущей распространяется и на закупки сельскохозяйственного сырья. Также предполагается распространить принцип ответственности поставщика за ущерб, причиненный некачественной продукцией, на всю сферу услуг. Кроме того, в рамках Союза действует Европейская организация по качеству, которая занимается организацией и проведением "европейских недель качества", цель которых состоит в том, чтобы помочь производителям и потребителям современные концепции и узнать о конкретных проектах ЕС, направленных на повышение потребительских достоинств различных товаров.

Перечень "основных требований" обширен. В нем и продовольствие, и строительные материалы, и автомобили, и тракторы, и прочие сельхозмашины, и фармацевтические товары, и химикаты, и измерительные приборы. Кроме того, это и игрушки, и бытовая электроника, и компьютеры, и информационные системы, и телекоммуникационное оборудование. Словом, детально перечислять все позиции просто немыслимо.

Дилемма в принципе проста: производитель товара, не соответствующего "основным требованиям", может забыть о едином внутреннем рынке. Зато тому, кто работает по национальным стандартам, но вписывается в "основные требования", беспрепятственно открыта дорога во все страны Союза.

Все единые европейские документы по стандартизации разрабатываются с учетом упомянутых требований к безопасности и экологической безвредности продукции. Этим занимаются Европейский комитет по стандартизации, Европейский комитет по стандартизации в электротехнике и Европейский институт по стандартизации в области телекоммуникаций.

**45. Регулирование в ЕС химической безопасности поставляемой продукции и учет этих вопросов при поставке российской продукции в страны ЕС**

REACH - это новая законодательная инициатива ЕС №1907/2006, направленная на регулирование производства, использования и размещения на рынке ЕС химических веществ, в том числе в смесях и в изделиях, обязательная для всех стран-членов Европейского союза, которая вступила в силу с 1 июня 2007 года. Аббревиатура REACH означает регистрацию (Registration), оценку (Evaluation) и авторизацию (Authorization) химикатов (of Chemicals). В основу положены следующие элементы:

 регистрация химических соединений;

 оценка технического досье и/или вещества;

 выдача разрешений и ограничений на производство и использование;

 согласованная классификация и маркировка;

 доступ к информации.

Регламент нацелен на регулирование производства и использования химических веществ внутри ЕвроСоюза, непосредственно затрагивает широкий круг производителей в различных отраслях промышленности, импортеров, дистрибьюторов и потребителей химической продукции в странах Союза. При этом существенное влияние оказывается на компании, осуществляющие экспортные поставки на европейский рынок и импортирующие химические вещества и смеси из ЕС. Под действие регламента подпадает продукция всех отраслей промышленности: нефтехимическая, текстильная, электронная, автомобильная, целлюлозно-бумажная, черная и цветная металлургия, индустрия строительных материалов и др.

В структуре российского экспорта в страны ЕС присутствуют все товарные группы, относящиеся к продукции химической промышленности, при этом доминируют следующие: продукты неорганической химии, соединения неорганические или органические, драгоценные металлы, редкоземельные металлы, черная металлургия, радиоактивные элементы или изотопы, органические химические соединения, удобрения, каучук, резина и изделия из них, пластмассы и изделия из них, мыло, поверхностно-активные органические вещества, моющие средства, смазочные материалы, искусственные и готовые воски, составы для чистки или полировки, свечи и аналогичные изделия, пасты для лепки, пластилин, "зубоврачебный воск" и зубоврачебные составы на основе гипса.

Среди недостатков внедрения регламента отмечается высокая бюрократизация процессов оформления документов, значительные затраты на все процессы, связанные с подготовкой, исследованием и регистрацией веществ, увеличение стоимости продуктов (от 5 до 15 % от первоначальной стоимости), уменьшение сегмента дешевых продуктов (от 5 до 10% продуктов исчезнут с рынка), а, следовательно, уменьшение экспортных возможностей промышленности ЕС, перенос производств в другие страны, изменение рецептур и технологий в результате замены ингредиентов поставляемых из третьих стран.

Основное достоинство REACH - использование в производстве разрешенных веществ повысят безопасность продукта и, следовательно, он станет более качественным.

**46. Учет в менеджменте особенностей международной валютно-финансовой среды. Управление валютными рисками**

Международный менеджер, принимая решения, должен ориентироваться в особенностях международной валютно-финансовой среды, в которой работает международная фирма, представляя, как она влияет на процесс принятия решений в международной компании, зачастую заставляя менеджера менять способы, которыми оценивают и сравнивают альтернативные способы действий.

При совершении операций, связанных с несколькими валютами, хозяйствующему субъекту необходимо знать стоимость обмена валют — валютный курс, который меняется во времени, что затрудняет процесс принятия решений для международного менеджера.

Валютный курс может быть фиксированным и плавающим. Фиксированный курс национальной валюты предполагает ее привязку к другой валюте или определенной комбинации валют. Основой фиксированного курса является официально установленное соотношение денежных единиц разных стран. При плавающем валютном курсе курс национальной валюты определяется игрой спроса и предложения на международном валютном рынке.

Как в условиях свободного плавания валют, так и при фиксированном валютном курсе существует валютно-курсовой риск всех операций, проводимых хозяйствующим субъектом на внешнем рынке.

Валютно-курсовой риск — это вероятность потерь или недополучения прибыли по сравнению с планируемыми величинами, связанных с колебанием валютного курса.Валютно-курсовой риск может как отрицательно, так и положительно отразиться на нетто -стоимости:>фирмы (банка) и является одним из основных параметров, учитываемых международным менеджером при принятии финансовых решений.

Потоки денежной наличности, генерируемые филиалами и дочерними компаниями головной фирмы МНК, должны быть конвертированы в валюту страны происхождения материнской компании, и, таким образом, они также подвержены изменениям валютных курсов.

**47. Пять стадий венчурных процессов**

Венчурное финансирование молодых инновационных фирм осуществляется, как правило, поэтапно, причем разные этапы финансируются разными венчурными инвесторами.

На начальном этапе развития фирмы венчурное финансирование осуществляется из средств основателей фирмы, их родственников и друзей (сокращенно ОРД, которое иногда также в шутку расшифровывается как "основателей фирмы, родственников и дураков").

По мере развития бизнеса, подключаются другие венчурные инвесторы: сначала частные инвесторы (бизнес-ангелы), а затем корпоративные (фирмы венчурного капитала, нефинансовые фирмы).

6 стадий финансирования венчурного предприятия

Ранние стадии

1. Предпосевная: Небольшие суммы, выделяемые на то, чтобы доказать концепцию потенциально прибыльного бизнеса.

2. Посевная: Финансирование, предоставляемое молодым фирмам для завершения разработки продукта и начальный маркетинг.

3. Первая: Финансирование предоставляется фирмам для начала производства и продаж в коммерческом масштабе.

Стадии роста и расширения

4. Вторая: Предоставляется рабочий капитал расширяющейся фирме для поддержания растущих счетов и запасов продукции.

5. Третья: Финансы предоставляются на крупное расширение фирмы, которая увеличивает объемы продаж.

6. Поздняя: Финансы предоставляются фирме, готовящейся начать продавать свои акции на бирже в ближайшие 12 месяцев.