

DOI: 10.12731/2218-7405-2013-10-50

УДК 338.48

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПАРТНЕРСТВА КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

Чабанюк О.В.

В статье, на основе определения основных факторов и его составляющих, разработан алгоритм последовательных, логически связанных этапов перехода от традиционного предприятия к предприятию инновационного типа на основе становления интрапренерства. Приводится анализ экономической эффективности инновационной предпринимательской идеи: на основе определения экспертами важности показателей модели обеспечения эффективности интрапренерства путем использования методики квалиметрического моделирования оценок экспертов, рассчитывается показатель «эффективности интрапренерства». По авторским прогнозам оптимальный уровень показателя должен превышать 0,5, однако необходимо отметить, что достижение такого уровня возможно со 2 – 3-го года существования интрапренерской структуры. Предлагаемая методика апробирована на практике и может быть использована для формирования интрапренерства на крупных и средних предприятиях как один из методов реализации инновационной деятельности малых предприятий.

**Ключевые слова:** алгоритм; анализ; метод; инновация; интрапренерство; оценка; потребность; предпринимательская идея; прибыль; ресурс; экономическая эффективность; эксперт; этап.

## ESTIMATION OF EFFICIENCY PARTNERSHIP LARGE AND SMALL BUSINESS

Chabanuk O.V.

In this article, based on the definition of key factors and its components, developed an algorithm consistent, logically connected stages of the transition from the traditional enterprise to enterprise innovation typebased becoming intrapreneurship. Analysis of economic efficiency of innovative business idea is: based on the determination of experts the importance of the model parameters ensure the effectiveness of intrapreneurship by using methods of kvalimetricheskogo modeling expert estimates score calculated "efficiency intrapreneurship". On the author's projected optimum level indicator should exceed 0.5, but it should be noted that the achievement of this level is possible with the 2 - 3rd year of existence intraprenerskoy structure. The proposed method was tested in practice and can be used for the formation of intrapreneurship in large and medium-sized enterprises as one of the methods of implementation of the innovation activities of small businesses.

**Keywords:** algorithm; analysis; method; innovation; intrapreneurship; evaluation; need; business idea; profit; resource; cost-effectiveness; an expert; stage.

В настоящее время практически отсутствуют методические основы организации и функционирования интрапренерства. На основе определения основных факторов и его составляющих нами разработан алгоритм становления интрапренерства (рисунок 1), который можно представить в виде последовательных, логически связанных этапов перехода от традиционного предприятия к предприятию предпринимательского типа, главным признаком которого следует считать четкую инновационную направленность производственно-сбытовой системы.

На первом этапе проводится анализ деятельности предприятия с целью определения его первоначальных целей и задач на основе изучения внешней и внутренней среды. Процесс анализа внешней среды охватывает такие составляющие: анализ деловой среды (оценивается общее состояние экономики в стране и регионе, финансовая, инновационная и инвестиционная политика, социально-культурные условия в обществе и регионе, научно-технического прогресс), анализ рыночной среды (включает анализ общего состояния рынка, развитие рынка продукции аналогичной продукции базового предприятия, состояние каналов распределения и другое), анализ конкурентной среды с целью изучения их финансового состояния, организационно-технического уровня, маркетинговой деятельности [1].

Анализ результатов деятельности предприятия оценивается по трем основным критериям: годовая прибыль, динамика спроса на его продукцию за последние годы, загруженность или степень использования производственных мощностей предприятия, то есть ее резервов. Рассматриваются возможные результаты деятельности предприятия по критерию прибыльности: если годовой доход равен или ниже среднеотраслевого и имеет негативную тенденцию, то главная задача предприятия - выживание; если прибыль постоянно снижается, то главная задача заключается в получении дополнительной прибыли и перспективном организационном развитии; если прибыль предприятия выше среднеотраслевой и, по крайней мере, не снижается, то основная цель — обеспечение роста дополнительной прибыли.

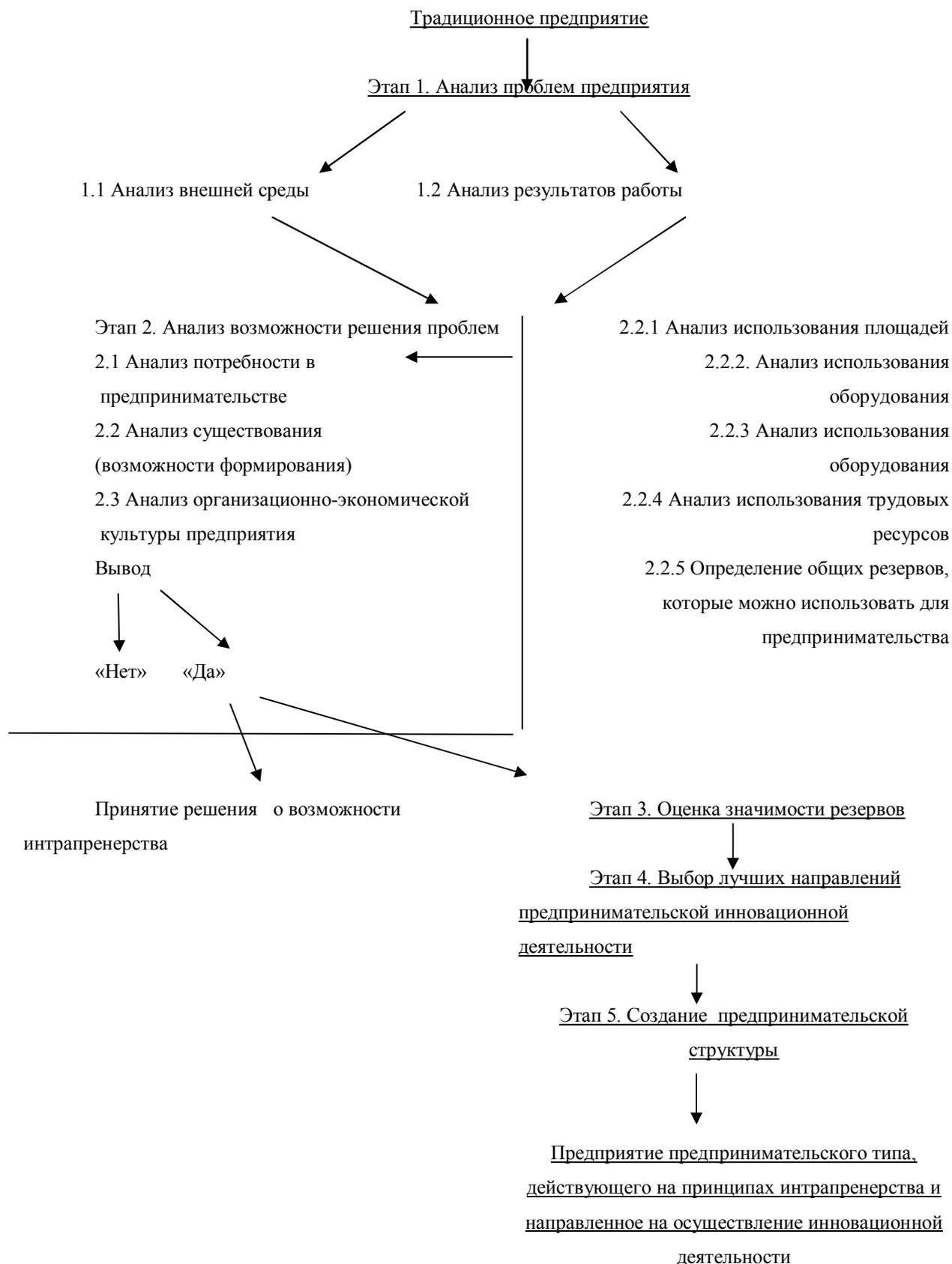


Рисунок 1. Алгоритм становления интрапренерства

Положительная динамика спроса на продукцию и услуги предприятия свидетельствует об отсутствии необходимости введения новых видов деятельности, а отрицательная - о необходимости обновления продукции и услуг.

Следующим этапом является анализ возможности решения проблем предприятия за счет интрапренерства, включающий в себя три основных направления [2, 3, 4].

1. Выявление потребности в предпринимательской деятельности, необходимость которой может быть обусловлена: необходимостью выживания, что связано с кризисом основного производства, отсутствием средств для ведения и развития основной деятельности; необходимостью получения дополнительной прибыли; необходимостью перспективного развития, возникает на стадии угасания деятельности предприятия (с учетом жизненного цикла продукции). Причем освоение новой продукции, на действующем производстве проблематично, а иногда и невозможно.

2. Определение потенциальных ресурсных возможностей деятельности предпринимательских структур, а именно: потребность в финансовых ресурсах (финансы базового предприятия, привлечение кредитов, средства инвесторов и учредителей); материально-технические резервы предприятия; кадровые ресурсы, которые могут быть использованы для работы в предпринимательских структурах.

3. Наличие организационно-экономической культуры базового предприятия (соответствует она полностью или частично организационно-экономической культуре предприятия предпринимательского типа).

Особое внимание следует уделить следующим вопросам:

- формирование организационной культуры предприятия (ценностей, целей и др.), реорганизация системы управления и стимулирования, иницирующей и поддерживающей творческую, новаторскую деятельность персонала;

- создание системы стимулирования и отбора перспективных предпринимательских идей и их носителей;
- подбор интрапренера - человека, выдвигающего и реализующего предпринимательскую идею;
- создание возможностей и стимулов для формирования команды по реализации предпринимательской идеи.

На этом этапе проводится анализ потребности в предпринимательстве и наличия (возможности формирования) потенциальных ресурсов и резервов предпринимательства. Поиск резервов предприятия следует начинать с классификации его ресурсов по степени использования.

Анализ использования трудовых ресурсов проводится по следующим составляющим: численность работающих, их квалификация, а также интеллектуальный потенциал предприятия. При анализе численности работающих изучается фактический бюджет времени работника, причины суточных и внутрисменных потерь рабочего времени, коэффициент сменности. Рассматриваются возможности устранения или уменьшения потерь рабочего времени, внедрение прогрессивных форм организации труда и управления, повышения уровня механизации и автоматизации трудовых и управленческих ресурсов. Квалификационный анализ работающих общеизвестен. Анализ интеллектуального потенциала предприятия затруднен, поскольку необходимо найти надежные способы измерения коллективных знаний сотрудников, их опыта и интуиции, интеллектуальной собственности, усвоенной ими информации. Под интеллектуальным потенциалом любой организации понимаем способность коллектива создавать и распространять инновации (продукты, технологии или системы структур управления). Поэтому для анализа привлекают косвенные показатели:

- удельный вес работников с высшим специальным образованием;

- удельный вес работников высшей и первой категории в общей численности специалистов;
- удельный вес работников с научными степенями;
- удельный вес работников структурных подразделений предприятия, занятых исследованиями и разработками (исследовательские лаборатории, базы знаний, базы данных, центры доведения исследований и разработок до конкретных «ноу-хау»), в общем числе работающих;
- объем средств, направляемых на исследования и разработки, выполняемые собственными силами предприятия;
- удельный вес новой продукции в общем объеме продаж.

Результатом анализа всех ресурсов является реестр предпринимательских резервов, сгруппированных по уровню готовности к реализации: свободные ресурсы, пригодные к реализации; ресурсы, которые можно высвободить за счет несложных организационных мер, касающихся организации труда, производства и управления; ресурсы, которые можно высвободить за счет сложных организационно-технических мероприятий [5].

К группам 2 и 3 реестра резервов прилагается перечень соответствующих организационно-технических мероприятий.

На третьем этапе проводится оценка значимости выявленных резервов предприятия и выбор лучших направлений предпринимательской инновационной деятельности, связанный с вопросом наиболее полного и эффективного использования выявленных выше резервов предприятия. Для этого необходимо прежде всего проанализировать значимость выявленных материальных ресурсов предпринимательства.

Значимость ресурса характеризуется несколькими параметрами:

$$Z_{pj} = (C_{pj}; P_{pj}; \Pi_{pj}), \quad (1)$$

где  $Z_{pj}$  – значимость  $j$ -го ресурса;

$C_{pj}$  – цена  $j$ -го ресурса;

$R_{pj}$  – реализуемость  $j$ -го ресурса;

$P_{pj}$  – применимость  $j$ -го ресурса в предпринимательстве.

Рейтинговая оценка ценовой значимости  $j$ -го ресурса ( $C_{pj}$ ) определяется, с одной стороны, его балансовой стоимостью, а с другой - рыночной, сложившейся на текущий период. Аналогично ведут расчет по оборудованию, сырью и материалам. В современных условиях цена рабочей силы сравнительно низка и предложение превышает спрос, поэтому рейтинговую оценку ценовой значимости трудовых ресурсов нашей страны можно принять за единицу. В зависимости от цены на основе рейтинга определяется относительная ценностная значимость каждого ресурса. Для приведения к единой размерности с другими показателями необходимо сгруппировать ресурсы по трем категориям ценности:

1 — не выше балансовой стоимости;

2 — превышает балансовую стоимость в 2 — 3 раза (ресурс средней стоимости);

3 — превышает балансовую стоимость в 10 раз (ресурс максимальной стоимости).

Реализуемость ресурса также можно оценить по трем категориям:

1 — отсутствие спроса на данный ресурс;

2 — ограниченный спрос на данный ресурс;

3 — повышенный спрос на данный ресурс.

Для изучения реализуемости применяются стандартные методы анализа спроса, достаточно подробно рассмотренные в теории и практике маркетинга. Уровень применимости ресурсов в предпринимательской деятельности обусловлен специфическими качественными характеристиками, ограничивающими возможность их использования спецификой производственной деятельности. Так, при выполнении различных видов работ выдвигаются разные конструктивные (санитарные, противопожарные и другие) требования к помещениям. По каждому

конкретному случаю площадь может соответствовать определенному виду деятельности или нет. Для анализа применимости площадей необходимо разделить их на три категории: 1-я — площади, которые можно использовать для выполнения ограниченного круга специфических работ (темные, низкие, с минимальной нагрузкой на перекрытия и др.); 2-я — площади, имеющие определенные ограничения; 3-я — площади, не имеющие ограничений для любого вида деятельности.

Применимость оборудования определяется степенью его специализации: 1-й — высокоспециализированное оборудование, предназначенное для выполнения определенной работы; 2-й — специализированное в определенном диапазоне (такое, которое может быть переналажено), 3-й — универсальное, используемое для выполнения широкого круга работ.

Применимость сырья определяется степенью ее специфичности: 1-й — используется только для изготовления определенной продукции; 2-й — используется для изготовления продукции определенного вида (назначения); 3-й — широко используется для изготовления множества видов продукции.

Категории реализуемости и применяемости ресурса устанавливаются специалистами на основе экспертной оценки. Если поиск предпринимательской и инновационной идеи основывается на первоочередном использовании имеющихся материальных ресурсов предпринимательства, то чем выше применимость ресурса, тем больше предпринимательских идей базируются на его использовании, тем выше значимость данного ресурса. Общая оценка значимости ресурса определяется по формуле:

$$O_{зpj} = O_{цj} + O_{рj} + O_{пj} \quad (2)$$

где  $O_{зpj}$  - суммарная оценка значимости  $j$ -го ресурса;  $O_{цj}$  - рейтинговая оценка ценовой значимости;  $O_{рj}$  - категория реализуемости  $j$ -го ресурса;  $O_{пj}$  - категория применимости  $j$ -го ресурса.

В результате оценки значимости ресурсов строится сводная таблица, в которой отображаются оценки каждого ресурса (таблица 1).

На четвертом этапе осуществляется оценка значимости возможных предпринимательских инновационных идей. При выборе лучших из них учитывают следующие требования: пригодность идеи для достижения главной цели развития предпринимательства; реализуемость предпринимательской инновационной деятельности с максимальным использованием имеющихся материальных ресурсов; максимальная эффективность будущей предпринимательской инновационной деятельности.

Таблица 1

Сводная таблица оценки ресурсов

Вид ресурса	Оценка			Общая оценка $O_{зрj}$
	$O_{ц}$	$O_{р}$	$O_{з}$	
Основные фонды (здания и помещение)	1,7	3	3	7,7
Техника и технологии	3,6	2	3	8,6
Инвестиционно-финансовое обеспечение	2,2	2	2	6,2
Интеллектуально-кадровый ресурс	1	2	2	5
Информационное обеспечение	2	3	2,5	7,5
Менеджмент	1	1,5	2	4,5

Отбор инновационных предпринимательских идей с точки зрения достижения цели интрапренерства осуществляется следующим образом:

если цель базового предприятия - выживание, то целесообразно выбирать инновационные предпринимательские идеи, которые за небольшой промежуток времени дадут максимальный экономический эффект; если целью является получение дополнительного экономического эффекта, то отбираются инновационные предпринимательские идеи, дающие наибольший экономический эффект в течение 3 лет;

если целью является создание технологического и продуктового задела на перспективу, то отбираются инновационные предпринимательские идеи, опирающиеся на новые технологии, новые изобретения, которые в перспективе могут стать основой для эффективной деятельности как базовой, так и предпринимательских структур, то есть интрапренерства в целом.

При выборе инновационной предпринимательской идеи для перспективного развития предприятия необходимо решать вопрос об эффективности инвестиций в перспективный бизнес. При этом необходимо проанализировать перспективы и тенденции: рост рынка, баланс спроса и предложения в данной сфере, ценовая политика, возможные затраты, будущая рыночная доля предприятия, конкурентоспособность производства, эффективность в данной области, факторы окружающей среды будущего бизнеса.

Для оценки реализуемости предпринимательских идей можно разделить их на категории:

1-я — при реализации данных инновационных предпринимательских идей материальные ресурсы базового предприятия не могут быть использованы;

2-я — при реализации данных инновационных предпринимательских идей материальные ресурсы используются частично (около 50% от необходимых);

3-я — реализация данных инновационных предпринимательских идей на 80—100% базируется на использовании имеющихся материальных ресурсов [6].

Поиск инновационных предпринимательских идей ведется на основе сбора и анализа научно-технической информации, анализа неудовлетворенного и потенциального спроса населения, выявления возможных изменений параметров выпускаемых изделий. Методы генерации, анализа и поиска предпринимательских идей достаточно разнообразны и описаны в специальной литературе [7 ÷ 16]. Алгоритм выбора

лучших инновационных предпринимательских идей (рисунок 2)  
предусматривает ряд последовательных этапов.



Рисунок 2 – Алгоритм выбора лучшей инновационной предпринимательской идеи

На начальном этапе (1) предусматривается формирование базового массива возможных инновационных предпринимательских идей, в частности, анализируется их соответствие целям базового предприятия (1.а). В случае соответствия инновационных предпринимательских идей поставленным целям, переходят к следующей процедуре (2). Если же инновационные предпринимательские идеи отсутствуют, алгоритм предусматривает возвращение к процедуре 1.

На втором этапе анализируется возможность реализации отобранных инновационных предпринимательских идей в целях базового предприятия.

Если такая возможность существует — идея реализуется, в противном случае осуществляется возврат к процедуре 1.

На следующем этапе проводится анализ экономической эффективности инновационной предпринимательской идеи. При низкой экономической эффективности инновационной идеи осуществляется выбор следующей идеи. Если идея достаточно эффективна — переходят к четвертому этапу, на котором проводится разработка идеи [5, 6].

На пятом этапе создается предпринимательская структура (рисунок 3) на основе анализа существующих возможностей создания интрапредпринимательской структуры и разработки бизнес-плана с учетом выделенных для предпринимательской деятельности ресурсов. На основе технико-экономического анализа проекта производства уточняется эффективность создающегося бизнеса, проводится исследование путей взаимодействия базового предприятия и предпринимательской единицы в рамках базового предприятия.

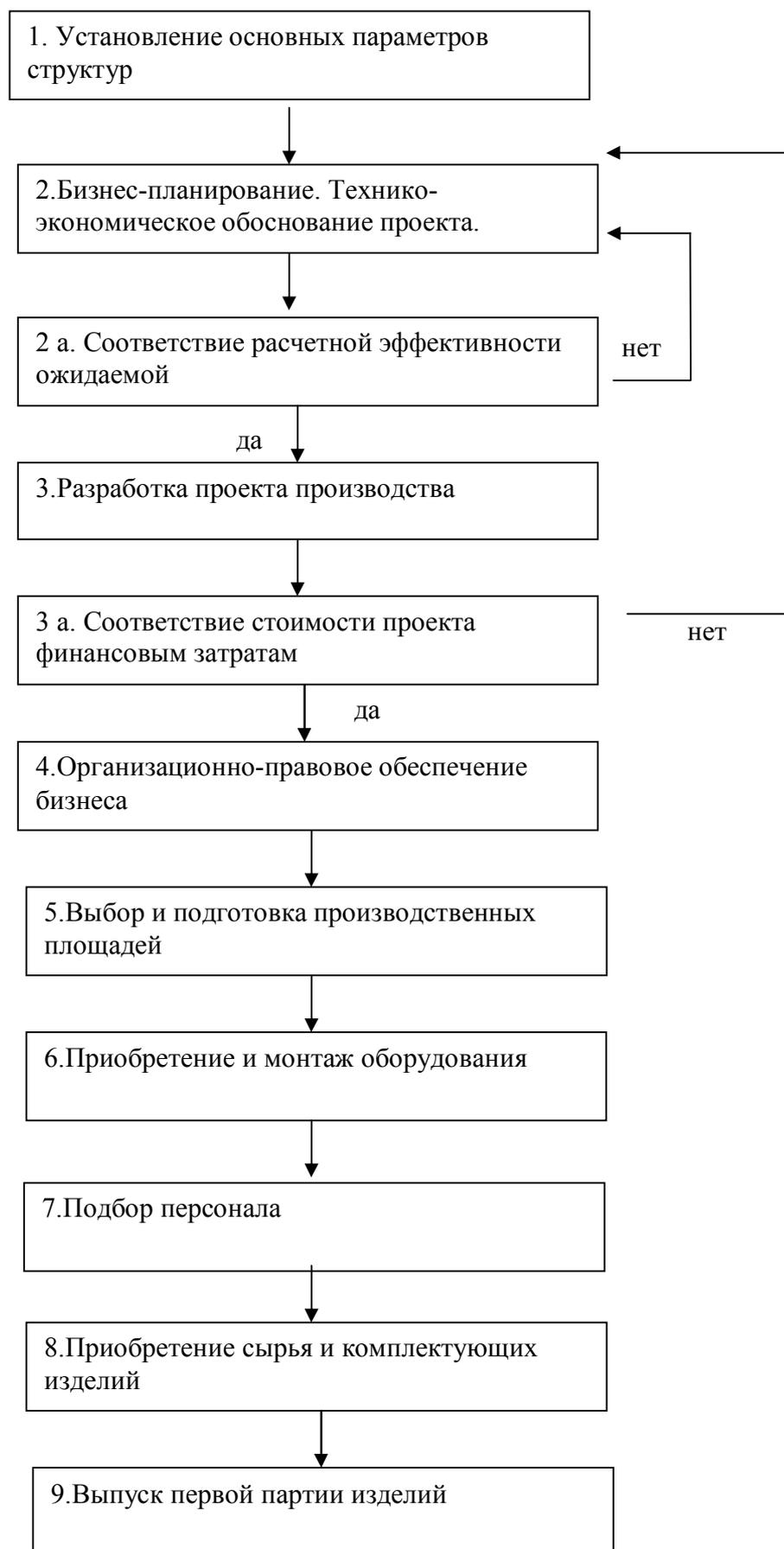


Рис. 3. Алгоритм создания инновационной предпринимательской структуры

Оц1 — создание массива инновационных предпринимательских идей;

Оц2 — создание системы материального и морального стимулирования инициатив;

Оц3 — создание механизма реализации предпринимательских идей.

Общая оценка соответствия социально-экономическим целям (Ос.–э.) осуществляется по формуле:

$$\text{Ос.–э.} = \text{Оц1} + \text{Оц2} + \text{Оц3} \quad (3)$$

На основе экспертного анализа каждая рекомендация оценивается либо отрицательно (Н), или положительно (П). Если общая оценка соответствующих разделов программы  $\text{Ос.–э.} = 3$ , то она рекомендуется для дальнейшего рассмотрения, если  $\text{Ос.–э.} < 3$ , то она должна быть пересмотрена. Экономические результаты интрапренерства можно отображать через годовой доход от реализации продукции предпринимательской структуры:

$$\text{Pi} = \text{ВП} - \text{РП}, \quad (4)$$

где ВП — выручка от реализации продукции и услуг, предпринимательской структуры за год;

РП — расходы, связанные с деятельностью предпринимательской структуры по выпуску продукции и осуществленным услуг в год.

Эта прибыль распределяется между базовым предприятием и интрапренерской структурой согласно договорного процента. Обозначим договорный процент базового предприятия  $k_1$ , тогда прибыль, принадлежащая базовому предприятию (до налогообложения), будет определяться как:

$$\text{Пд.о.Б.} = \text{Pi} * k_1. \quad (5)$$

Прибыль интрапренерской структуры до налогообложения равна:

$$\text{ППд.о.} = \text{Pi} - \text{ПБ}. \quad (6)$$

Срок окупаемости затрат на становление интрапренерской структуры можно определить по формуле:

$$\text{T}_0 = \text{Pi} / \text{Pi} \quad (7)$$

где  $\text{Pi}$  - расходы на становление интрапренерства.

Расходы на становление интрапренерства можно вычислить по формуле:

$$P_i = P_{п.и.} + P_{м.д.} + P_{у.} + P_{п.с.}, \quad (8)$$

где  $P_{п.и.}$  — расходы на разработку программы интрапренерства;

$P_{м.д.}$  — расходы на проведение маркетингового исследования;

$P_{у.}$  — расходы на создание условий для становления предпринимательства;

$P_{п.с.}$  — расходы на создание предпринимательской структуры.

Завершается расчет определением коэффициента эффективности затрат.

Интегральным показателем эффективности интрапренерства нами предложено использовать показатель «эффективности интрапренерства» рассчитанный по формуле (9), построенной с помощью использования квалиметрического моделирования, разработанного российскими учеными А. Арефьевой и А. Коренковым. Метод основан на проведении экспертами балльной оценки весомых параметров по их относительной важности (Таблица 2).

$$P_{э.и.} = q_1 * R_{пр} + q_2 * K_{р.пс} + q_3 * Э_в + q_4 * K_{р.бп} \quad (9)$$

где  $P_{э.и.}$  - интегрированный показатель эффективности интрапренерства;

$R_{пр}$  - коэффициент рентабельности продукции;

$K_{р.бп}$  - коэффициент рентабельности крупного (базового) предприятия;

$Э_в$  - эффективность затрат;

$q_1 \dots q_4$  - коэффициенты весомости отдельных показателей, которые определялись экспертным путем;

$K_{р.пс}$  - коэффициент рентабельности предпринимательской структуры.

Коэффициенты  $q_1 \dots q_4$  — определялись экспертным путем при этом учитывался тот факт, что основным показателем деятельности руководства предприятия является, по сути, рентабельность продукции (услуги).

Коэффициенты рассчитывались для всех малых предприятий:  $q_1 = 0,4835$ ,  $q_2 = 0,3187$ ,  $q_3 = 0,1264$ ,  $q_4 = 0,0714$ .

Определение экспертами важности показателей модели обеспечения  
эффективности интрапренерства

В данной работе использована методика квалиметрического моделирования оценок экспертов по упрощенной схеме по небольшому количеству показателей и экспертов (матрица 4x4). Экспертам было предложено оценить вес каждого из показателей по 10-балльной шкале. Оценки экспертами показателей приведены в таблице 2.

Таблица 2

Оценки экспертами веса коэффициентов в модели производственного  
потенциала

вес	Эксперт			
	1	2	3	4
$q_1$	8	9	8	9
$q_2$	6	5	6	6
$q_3$	2	1	3	3
$q_4$	1	2	1	1

При анализе оценок, приведенных в таблице 2, было установлено, что среднее расхождение составляет 1-1,5 балла, что считается допустимым.

Рассчитаем процент выставленных оценок всеми экспертами как сумму баллов, выставили различные эксперты показателю, деленную на максимально возможную сумму баллов (4 эксперта \* 10 баллов = 40 баллов)

$$B_{qi} = \frac{\sum_{k=1}^n a_k}{\sum_{k=1}^n \max a_k} = \frac{\sum_{k=1}^n a_k}{40}$$

где  $B_{qi}$  - процент выставленных экспертами оценок показателю  $q_i$ ;

$a_k$  - оценка  $k$ -м экспертом  $i$ -го показателя;

$k$  - общее количество экспертов;

$\max a_k$  - максимально возможное значение показателя  $a_k$  в данной шкале.

Получаем, что  $Bq_1=0.85$ ,  $Bq_2=0.56$ ,  $Bq_3=0.22$ ,  $Bq_4=0.13$ . Сумма всех оценок равна 1.76. Таким образом, определяем вес каждого показателя как отношение значения каждого из показателей к сумме всех оценок:

$$q_i = \frac{Bq_i}{\sum_{i=1}^m Bq_i}$$

где  $m$  - общее количество показателей, оцениваемых экспертами. Таким образом, получаем следующие значения показателей  $q_1 - q_4$ :

$$q_1=0.4835,$$

$$q_2=0.3187,$$

$$q_3=0.1264,$$

$$q_4=0.0714.$$

Оценки веса коэффициентов в модели обеспечения эффективности интрапренерства используются при последующих расчетах интегрального показателя эффективности интрапренерства.

По авторским прогнозам оптимальный уровень показателя должен превышать 0,51, однако необходимо отметить, что достижение такого уровня ожидается со 2-го – 3-го года существования интрапренерской структуры. Результаты апробации разработанных автором методических положений свидетельствуют о следующем:

- развитие предпринимательства на принципах интрапренерства обеспечивает его высокую эффективность и окупаемость необходимых инвестиций;
- интрапренерство позволяет учитывать и решать проблемы крупных базовых предприятий;
- внедрение интрапредпринимательских структур способствует гармонизации социально-экономических отношений, решая вопросы занятости, самозанятости и творческой реализации стремлений индивида;
- целесообразно использовать предложенные в работе методы и принципы становления интрапренерства в практической деятельности по развитию предпринимательства предприятий.

Таким образом, предлагаемая методика апробирована на практике и может быть использована для формирования интрапренерства на крупных и средних предприятиях как один из методов реализации инновационной деятельности малыми предприятиями. В свою очередь требуется дальнейшее исследование в области создания условий обеспечения эффективности систем малого инновационного бизнеса в России.

Можно сделать выводы, что в условиях интенсификации инновационных процессов, активизации рыночных механизмов их регулирования все большего внимания требуют социальные процессы на микро- и макроуровнях, как основные факторы формирования разноуровневой мотивации к инновационной деятельности.

Только в рамках инновационной деятельности возможно соответствовать требованиям общества к предприятиям в сфере снижения социальной напряженности в обществе за счет большей гибкости и мобильности, присущих субъектам малого бизнеса, увеличения занятости населения вследствие создания новых рабочих мест; повышения благосостояния населения в связи с возможностью увеличения уровня оплаты труда за счет создания и внедрения новых товаров и услуг; разработки новых технологий производства и управления; возможности сотрудничества с крупным производством.

Интрапренерство является инструментом повышения эффективности работы крупных предприятий и создания малых. Основным препятствием в распространении интрапренерства в нашей стране, с одной стороны, является отсутствие методических разработок, определяющих четкий порядок Действий и раскрывающих сущность, задачи и методы на каждом этапе его формирования, а с другой - отсутствием организационных подразделений, которые бы концентрировали кадры имеющие опыт по формированию предприятий предпринимательского типа.

## Список литературы

1. Гамидов Г.С. Основы инноватики и инновационной деятельности. СПб.: Политехника, 2000. 323 с.
2. Масленникова Н.П. Менеджмент в инновационной сфере: учеб. пособие / Масленникова Н.П., Желтенков А.В. М.: ФБК-Пресс, 2005. 535 с.
3. Медынский В. Инновационный менеджмент. М.: ИНФРА – М, 2002. 232 с.
4. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение. М.: Луч 1992. 147 с.
5. Ендовицкий Д.А. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта / Ендовицкий Д.А., Коменденко С.Н. М.: Финансы и статистика, 2004. 269 с.
6. Егоренков А.Г. Инновационная активность российского предпринимательства: проблемы измерения и опыт эмпирических исследований // Вопросы статистики. 2010. № 1. С. 46-52.
7. Егорова Н.Е., Мати Е.Р. Малый бизнес в России: экономический анализ и моделирование. М.: ЦЭМИ РАН, ИСЭПП РАН, 2003. 216 с.
8. Игольников А. Значение стадии внедрения в инновационном развитии / А. Игольников, З. Коровина // Экономист. 2007. №4. С. 45-51.
9. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: Учеб. для вузов. М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. 327 с.
10. Инновационный менеджмент: справочное пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. СПб.: Наука, 1997. 560 с.
11. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учеб. пособие / Н.И. Кабушкин, 2-е изд. Мн.: Новое издание, 2001. 336 с.
12. Медынский В. Инновационный менеджмент. М.: ИНФРА М., 2002. 232 с.
13. Спальвиш Ю. Развитие малого бизнеса // Бизнес – информ. 1998. №17-18. С. 26 – 32.

14. Справочник по математике (для научных работников и инженеров) / Г. Корн, Т. Корн. М.: Изд-во «Наука», 1978. 831 с.
15. Юкаева В.С. Управленческие решения: Учеб. пособие. М.: Изд. дом «Дашков и Ко», 1999. 292 с.
16. Яковец Ю. Ускорение научно - технического прогресса: теория и экономический механизм. М.: Экономика, 1988. 335 с.

### References

1. Gamidov G.S. *Osnovy innovatiki i innovatsionnoy deyatel'nosti* [Basics Innovatics and innovation activity]. SPb.: Politekhnik, 2000. 323 p.
2. Maslennikova N.P. *Menedzhment v innovatsionnoy sfere* [Management innovation sphere: studies. allowance]. / Maslennikova N.P., Zheltenkov A.V. Moscow: FBK-Press, 2005. 535 p.
3. Medynskiy V. *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation management]. Moscow: INFRA – M, 2002. 232 p.
4. Khuchek M. *Innovatsii na predpriyatiyakh i ikh vnedrenie* [Innovation at the enterprises and their introduction]. Moscow: Luch 1992. 147 p.
5. Endovitskiy D.A., Komendenko S.N. *Organizatsiya analiza i kontrolya innovatsionnoy deyatel'nosti khozyaystvuyushchego sub"ekta* [Organization Analysis and Control of innovative of the economic entity]. Moscow: Finansy i statistika, 2004. 269 p.
6. Egorenkov A.G. *Voprosy statistiki*. 2010. № 1. PP. 46-52.
7. Egorova N.E., Mati E.R. *Malyy biznes v Rossii: ekonomicheskyy analiz i modelirovanie* [Organization Analysis and Control of innovative of the economic entity]. Moscow: TsEMI RAN, ISEPP RAN, 2003. 216 s.
8. Igolnikov A., Korovina Z. *Ekonomist*. 2007. №4. PP. 45-51.
9. Il'enkova S.D. *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation Management: Textbook. for high schools]. Moscow: Banki i birzhi: YuNITI, 1997. 327 s.
10. *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation management]. Pod red. P.N. Zavlina, A.K. Kazantseva, L.E. Mindeli. SPb.: Nauka, 1997. 560 p.

11. Kabushkin N.I. *Osnovy menedzhmenta* [Basics of management] / N.I. Kabushkin, 2-e izd. Mn.: Novoe izdanie, 2001. 336 p.
12. Medynskiy V. *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation management]. Moscow: INFRA M, 2002. 232 p.
13. Spal'vish Yu. *Biznes – inform.* 1998. №17-18. PP. 26 – 32.
14. *Spravochnik po matematike (dlya nauchnykh rabotnikov i inzhenerov)* [Handbook of Mathematics (for scientists and engineers)] / G. Korn, T. Korn. Moscow: Izd-vo «Nauka», 1978. 831 p.
15. Yukaeva V.S. *Upravlencheskie resheniya* [Management decisions]. Moscow: Izd. dom «Dashkov i Ko», 1999. 292 p.
16. Yakovets Yu. *Uskorenie nauchno - tekhnicheskogo progressa: teoriya i ekonomicheskij mekhanizm* [The acceleration of scientific - technical progress: theory and economic mechanism]. Moscow: Ekonomika, 1988. 335 p.

## **ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ**

**Чабанюк Олег Васильевич**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления

*Воскресенский институт туризма – филиал НОУ ВПО Российской международной академии туризма*

*ул. Советская, д.9, г. Воскресенск, Московская обл., 140200, Россия*

*Chabanuk\_oleg@mail.ru*

## **DATA ABOUT THE AUTHOR**

**Chabanuk Oleg Vasilevich**, PhD, Assistant professor

*Voskresensk Institute for Tourism - of the Russian International Academy for Tourism, Department of Economics and Management*

*Sovetskaya St., 9, Voskresensk, Moscow region, 140200, Russia*

*Chabanuk\_oleg@mail.ru*