9) не допускать к управлению транспортными средствами водителей, находящихся в состоянии опьянения (алкогольного, наркотического или иного), под воздействием лекарственных препаратов, ухудшающих реакцию и внимание, в болезненном или утомленном состоянии, ставящем под угрозу безопасность движения, не имеющих страхового полиса обязательного страхования гражданской ответственности владельца транспортного средства [5].

Необходимо повысить эффективность работы по соблюдению требований законодательства в области обеспечения безопасности дорожного движения юридическими лицами, имеющими в собственности транспортные средства, в особенности транспортными компаниями. Это будет способствовать снижению аварийности, обеспечению безопасности участников дорожного движения, которая в свою очередь «является составной частью задач обеспечения личной безопасности, решения демографических, социальных и экономических проблем, повышения качества жизни и содействия региональному развитию» [6].

Список используемых источников информации

1. Показатели состояния безопасности дорожного движения. ГИБДД Российской Федерации: официальный сайт. URL: <http://www.gibdd.ru/stat/> (дата обращения 22.03.2016).
2. Майоров В.И. К вопросу об ответственности юридических лиц в сфере безопасности дорожного движения // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики. Материалы XII Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 102-108.
3. Россинский Б.В. Административные наказания в сфере дорожного движения и аварийности на автомобильном транспорте / Б.В. Россинский // Административное право и процесс. – 2014. – № 5. – С. 8-17.
4. Майоров В.И. Содержание понятия «Безопасность дорожного движения»: теоретические основы / В.И. Майоров // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2012. – № 7 (266). – С. 99-101.
5. О Правилах дорожного движения: постановление Правительства РФ от 23 октября 1993 г. № 1090 // Собрание актов Президента и Правительства РФ. – 1993. – № 47. – Ст. 4531.
6. Постановление Правительства РФ от 3.10.2013 г. N 864 (ред. от 29.10.2015) «О федеральной целевой программе «Повышение безопасности дорожного движения в 2013 – 2020 годах» // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 41. – Ст. 5183.

Отрах В.В., Самойлов М. А.

Функциональная определенность инновационного менеджмента

Московский технологический институт

(Россия, Москва)

doi:10.18411/lj2016-4-16

Функциональная определенность инновационного менеджмента, выраженная в своевременном мониторинге организационных изменений и нацеленности новшества на повышение результативности, формируется под влиянием появления совершенно новых форм организации бизнес-процессов как внутри хозяйствующего субъекта, так и во взаимодействии между такими субъектами. В таком случае, стираются границы между разными функциональными подразделениями внутри предприятия, между самим предприятием и поставщиками, потребителями и конкурентами. Примером таких инновационных организационных структур могут служить формирование вне-иерархических, междисциплинарных групп, основание стратегических альянсов, появление информационных организационных средств управления.

Способность предприятий адаптироваться к стремительным изменениям внешней среды, мобильность организационной структуры, гибкость аппарата управления, предприимчивость руководства индивидуального или корпоративного хозяйствующего субъекта - определяющие качества, формирование которых составляет основу

функциональной определенности инновационного менеджмента на предприятии в современных экономических условиях.

Функциональная определенность формирования методов инновационного менеджмента на предприятиях обусловлена фактом превышения финансовой результативности инвестиций в такие инновационные технологии, как телекоммуникации, информационные технологии над вложениями в отрасли машиностроения, производства, добычу полезных ископаемых. Впервые этот факт был зафиксирован в 1991 г., можно считать эту дату концом «индустриальной эры» и началом «эры инноваций».

В современных экономических условиях формирования предпосылок становления новой экономической науки возникла ситуация, когда старые экономические методы и теории уже не работают, а новые эффективные способы управления еще не установлены. В связи с этим задача формирования внутренней инновационной инфраструктуры предприятия, позволяющей эффективно формировать и применять новые методы управления в целях создания на предприятии инновационной среды, восприимчивой к изменениям и нововведениям, а также поиска возможных способов задействования потенциальных ресурсов повышения экономической результативности, становится еще более актуальной.

Согласно утверждению сторонников новой организационной парадигмы информационной эры в современных экономических условиях менеджеры и руководители высшего звена тратят 90% своих усилий на работу с 10% активов своих предприятий, а именно на финансовый капитал, не уделяя внимания инновационной инфраструктуре и интеллектуальному капиталу - основному источнику своей будущей конкурентоспособности. Интеллектуальный капитал представляет собой источник повышения стоимости компании и развития ее уникальных преимуществ в стратегической перспективе.

Таким образом, можно представить стоимость хозяйствующего субъекта в виде совокупности из таких компонент, как: человеческий капитал: знания, умения, ценности и новаторский потенциал персонала, работающего в организации; капитал заинтересованных лиц (стейкхолдеров), так называемых групп влияния, которые имеют отношение к непосредственной деятельности компании и могут воздействовать на ее поведение в долгосрочной и краткосрочной перспективе; включает хозяйственные связи, каналы реализации, используемые компанией, связи с партнерами по стратегическим альянсам, а также лояльность потребителей и их способность к генерации идей; структурный капитал - тип интеллектуального капитала, который является центральным предметом анализа, поскольку составляет ядро инновационной инфраструктуры фирмы и рассматривается как средство, приводящее во взаимодействие два других компонента, что отражается на повышении доходности и финансовой результативности.

Структурный капитал включает инновационную политику организации, обучение персонала и создание организационной культуры с присущими корпоративными ценностями, стратегическую направленность компании, информационные системы, а также множество других нематериальных активов, которые являются настоящими источниками

повышения результативности, прибыльности компании, превосходства над конкурентами. Структурный капитал представляет собой основу формирования интеллектуального капитала хозяйственного общества, товарищества. От того, насколько правильно он сформирован и эффективно используется, зависит возможность трансформации интеллектуального капитала в финансовый.

Способность субъекта хозяйствования приносить реальный устойчивый доход полностью зависит от эффективного взаимодействия трех составляющих интеллектуального капитала. Причем структурный капитал может быть либо добавлен к интеллектуальному капиталу компании, либо исключен из него. В связи с этим одним из стратегических направлений развития хозяйствующих субъектов в XXI в. должно стать формирование и укрепление структурного капитала, а также создание мощной и устойчивой инновационной инфраструктуры за счет использования механизма активизации новаторского потенциала предприятий.

Процесс создания, накопления, приумножения, трансформации интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта - длительный и сложный, требующий системного подхода. С целью аккумуляции интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта и трансформации его в финансовый капитал в процессе управления инновационной деятельностью необходимо сформулировать и найти решения следующих задач: формирование и осуществление единой инновационной политики, включающей формирование системы организационных ценностей; вовлечение коллектива в процесс создания инноваций; создание инновационной инфраструктуры, активизация новаторского потенциала организации; разработка проектов и программ инновационной деятельности; подготовка и рассмотрение проектов по созданию новых видов продуктов; контроль за ходом работ по созданию новой продукции и ее внедрению; финансовое и материальное обеспечение проектов инновационной деятельности; подготовка и обучение персонала для инновационной деятельности; формирование целевых коллективов, групп, осуществляющих решение инновационных проектов.

Постановка и номенклатура задач, требующих решения в процессе управления инновациями, может различаться по отношению к продуктовым инновациям и технологическим нововведениям. Так, применительно к продуктовым инновациям основными задачами являются: исследование рынков сбыта и возможных способов реализации новых продуктов, исследование рынков ресурсов; прогноз особенностей и длительности каждой стадии жизненного цикла нового товара; анализ патентной чистоты нового продукта и способов ее обеспечения, определение методов защиты нового продукта; определение субподрядчиков по проекту создания нового продукта; поиск вариантов кооперации с возможными конкурентами при реализации технически сложных изделий и нововведений с высокой степенью риска; анализ затрат, цен с учетом объемов производства и сбыта нового продукта для получения прогнозируемой прибыли; оценка эффективности инновационного проекта и его привлекательности для инвесторов, способы привлечения инвестиций; выявление возможных технических и

коммерческих рисков, их минимизация, способы страхования; определение эффективной маркетинговой стратегии, выбор организационной формы создания, освоения и размещения на рынке новшеств; оценка идей по созданию новшеств, управление персоналом, занятым в разработке и производстве новшества, обеспечение благоприятного климата и корпоративной культуры.

Такое состояние инновационной системы, при котором обеспечивается эффективное и согласованное функционирование всех внутренних и внешних ее элементов, можно назвать гармонией. Поэтому функциональная определенность управления инновационным процессом заключается в достижении гармонии в развитии инновационного предприятия.

Отличительной чертой института инновационного менеджмента является относительно большая независимость выбора альтернативного решения, хотя при этом выбор способов поведения тесно связан с присутствием в мотивационной структуре личности профессиональной компетентности и личной ответственности. Становление инновационного менеджмента тесно связано с «освобождением» личности и повышением уровня межличностных коммуникаций, переходом от безличного подхода к управлению персоналом к персонализированному. При этом творческий процесс создания новшества становится предметом свободного нравственного и эмоционального выбора индивида.

Функциональная определенность инновационного менеджмента заключается в эффективном управлении процессами разработки, внедрения, производства и коммерциализации новшеств. Задачами инновационного менеджера являются обеспечение оптимального функционирования операционной системы производства, синхронизации функциональных подсистем, совершенствование системы управления персоналом и осуществление контроля.

Отрах В.В., Самойлов М. А.

Функции процесса управления инновационного менеджмента

Московский технологический институт

(Россия, Москва)

doi:10.18411/lj2016-4-17

Различают две группы функций процесса управления инновационной деятельностью. Это основные и обеспечивающие функции. Основные функции - это стратегическое планирование, организация, мотивация и контроль. Основные функции инновационного менеджмента являются общими для всех видов и любых условий осуществления инновационных проектов, они отражают содержание основных стадий управления инновационной деятельностью. К обеспечивающим функциям инновационного менеджмента относят функции, способствующие эффективному осуществлению основных функций: социально-психологические, технологические, процессуальные. Социально-психологические функции менеджмента связаны с состоянием производственных отношений в коллективе.

Следует различать такие разновидности функции менеджмента, как делегирование и мотивацию. К функции делегирования относится