

4. Марочкина В.М., Колпина Л.Г., Титкин А.Г. Основы финансового менеджмента на предприятии. Мн.: БГЭУ, 2000. 115 с.
5. Финансовый менеджмент...С. 320-362.
6. Владыка М.В., Гончаренко Т.В. Финансовый менеджмент. М.: КНОРУС, 2006. 264 с.
7. Новый экономический словарь / под. ред. А.Н. Азрилияна, Ин-т новой экономики 2-е изд., доп. М., 2007. 1088 с.
8. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2005. 768 с.
9. Никитина Н.В. Финансовый менеджмент. М.: КНОРУС, 2007. 336 с.
10. Ковалевская О.С., Афанасьев А.С. Система риск-менеджмента на предприятии : монография. Братск: БрГУ, 2009. 152 с.
11. Арутюнов Ю.А. Финансовый менеджмент. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС. 2007. 312 с.

УДК 331:334

ПОДГОТОВКА КАДРОВ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

*Л.П. Клеева, д-р. экон наук
АНХ, Москва*

Г.В. Язев, соискатель
МГУТУ, Москва*

Выделены ключевые требования к развитию специалистов, предоставляющих услуги по информационно-аналитическому обеспечению малого инновационного бизнеса. Рассмотрены особенности стратегии подготовки кадров, проанализированы механизмы совершенствования и контроля их профессиональных навыков.

Ключевые слова: информационно-аналитическое обеспечение, малый бизнес, консультирование, инновации.

Как свидетельствует международная практика, формирование в России информационно-аналитического обеспечения (ИАО) малого инновационного предпринимательства вряд ли возможно без соответствующей подготовки консультантов и расширения диапазона их профессиональных навыков. В связи с этим целью данной статьи является анализ процессов подготовки кадров как основы эффективного информационно-

аналитического обеспечения малого инновационного бизнеса

С нашей точки зрения, к консультантам необходимо предъявлять ряд ключевых требований, таких, как:

- широкий уровень знаний в профильных для малого инновационного бизнеса сферах деятельности;
- значительные аналитические навыки для качественной оценки нужд и возможностей клиентов;

- умение формировать долгосрочные взаимоотношения с потребителями.

Все это требует комплексной подготовки консультантов для обеспечения качественного обслуживания малых предпринимателей. Важно подчеркнуть уникальность данной профессии в силу включения в нее обширного ряда научных и прикладных направлений. Это обуславливает строгость требований к профессиональному уровню специалистов. Таким образом, актуальная практика ИАО задает высокий уровень требований к процессу подготовки консультантов.

Вначале осуществляется первичный отбор из числа студентов профильных высших учебных заведений и кадров с опытом работы. Предпочтительно, чтобы претенденты обладали экономическим образованием, имели представление об особенностях функционирования финансовой системы и характеризовались развитыми коммуникативными способностями.

Выбранные претенденты сдают тест, ориентированный на выявление их аналитических навыков, а также осведомленности в профильных для их будущей работы сферах. Это позволяет оценить их потенциал, который далее может быть преобразован в профессиональные знания, необходимые для работы консультантом по проблемам развития и коммерциализации инноваций.

По итогам тестирования осуществляется финальный отбор претендентов, которые затем направляются на курсы специализированной подготовки, необходимые для получения профильных сертификатов. Обучение консультантов по проблемам развития и коммерциализации инноваций осуществляется в соответствии с базовыми направлениями деятельности малого инновационного бизнеса и ориентировано на предоставление необходимого объема знаний и навыков для конкретного вида поддержки.

К сожалению, в современной России система обучения консультантов по вопросам инноваций еще недостаточно

сформирована. В связи с этим малыми предпринимателями может быть принято решение о создании собственной программы обучения специалистов, ориентированной на нужды конкретного бизнеса. Для данных целей могут быть установлены партнерские отношения с вузами, на основе которых могут быть созданы программы и методики подготовки консультантов по проблемам развития и коммерциализации инноваций. Проанализируем пример такой программы, обладающей финансовой спецификой. В нее могут входить следующие курсы.

1. «Рынок ИАО: формирование и развитие». Данный курс рассматривает базовые положения и структуру функционирования рынка ИАО как в России, так и за рубежом. У будущих консультантов формируется понимание правовых основ его функционирования и развития. Их обучают юридически грамотно оказывать профильные услуги, в том числе, анализируют их налоговую специфику.

2. «Страхование». Так как страховые продукты представляют собой важный элемент развития малого инновационного бизнеса в России в силу высоких рисков среды его функционирования, необходимо разработать курс, ориентированный на анализ различных страховых продуктов и основ оценки премий и платежей.

3. «Банковское дело». Данный курс ориентирован на ознакомление с принципами использования каждого из типов банковских продуктов для предложения клиентам оптимальных решений в соответствии с актуальной ситуацией в развитии бизнеса.

4. «Фондовый рынок». Задачей этого курса является ознакомление будущих консультантов с разнообразными типами ценных бумаг, таких, как, к примеру, производные инструменты. По его окончании предполагается, что специалист полностью обладает навыками работы с ценными бумагами для предоставления своим клиентам информационно-аналитических услуг по возможностям вкладов в определенный инструмент.

5. «Практика продаж и взаимодействие с клиентами». Принципиальным элементом успеха консультантов по вопросам развития и коммерциализации инноваций являются установление и поддержка эффективных коммуникаций с клиентами и создание на этой основе взаимовыгодных отношений. В силу этого необходима подготовка, ориентированная не только на формирование профессиональных навыков в профильной для малого инновационного бизнеса сфере, но и общение с клиентами.

По завершении подготовки будущие консультанты обязаны пройти сертификацию для осуществления профессиональной деятельности. В дополнение к ней необходимо также стимулировать специалистов к получению сертификатов международного уровня в профильных областях. Так, в частности, приветствуется получение степени мастера делового администрирования (МВА). Это предоставляет дополнительные возможности для увеличения уровня подготовки консультантов и улучшает имидж конкретной компании в глазах клиентов и партнеров.

Кроме базовой подготовки консультантов, необходимо разработать и внедрить программы повышения квалификации и непрерывного обучения непосредственно на рабочем месте. Подготовку необходимо осуществлять на основе постоянного отслеживания деятельности начинающих консультантов более опытными специалистами, организации курсов и семинаров по анализу соответствующих рынков и продуктов, а также непосредственных коммуникаций консультантов по вопросам разработки и коммерциализации инноваций с клиентами и контрагентами компании. Таким образом, консультантам предоставляется возможность повышения уровня своих навыков на основе осуществления профессиональной деятельности как таковой.

В итоге можно сделать следующий вывод: эффективное развитие деятельности по ИАО малого инновационного бизнеса невозможно без формирования системы

подготовки специалистов на уровне, соответствующем актуальным требованиям рынка. Все консультанты должны иметь профильное высшее образование, которое представляет собой основу для дальнейшей подготовки и повышения квалификации в профильных областях.

Литература

1. Андреев В. А. Современные тенденции финансирования инноваций // Экономические стратегии. 2009. № 5-6. С. 64-78.
2. Багриновский К. А., Исаева М. К. Методы исследования информационного обеспечения инновационной деятельности // Экономическая наука современной России. 2009. № 1. С. 7-20.
3. Корнилов И. К. Методология подготовки специалистов к инновационной деятельности // Инновации. 2008. № 10. С. 102-104.
4. Пиньковецкая Ю. Малый бизнес в регионах Российской Федерации : производственная функция // Проблемы теории и практики управления 2009. № 9. С.100-106.
5. Сударьянто Я., Гуреева А. Современный рынок консалтинговых услуг // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 1. С. 54-60.
6. Цурелин А. Государственная поддержка малого предпринимательства // Экономист. 2006. № 12. С.89-90.
7. Черковец В. Инновационное воспроизводство как антикризисный ресурс // Экономист. 2009. № 6. С. 30 -34.
8. Ясин Е. Условия инновационного развития и необходимые институциональные изменения // Проблемы теории и практики управления 2007. № 7. С.8-20.
9. Яшукова С. П. Формирование системы информационного обеспечения инновационной деятельности: состав информационных ресурсов // НТИ. Сер. 1. Организация и методика информационной работы. 2008. № 9. С. 11-16.