

III МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

НОО ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА | www.scipro.ru

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки

Сборник научных трудов по материалам III Международного экономического форума молодых ученых

10 сентября 2017 г.

www.scipro.ru Москва, 2017 Главный редактор: Н.А. Краснова Технический редактор: Ю.О. Канаева

Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки: сборник научных трудов по материалам III Международного экономического форума молодых ученых, 10 сентября 2017 г. Москва: НОО «Профессиональная наука», 2017. 394 с.

ISBN 978-1-370-82929-3

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы экономической теории, экономики предпринимательства, природопользования, экономики труда и управления персоналом, маркетинга, учетно-экономических наук, государственного управления, менеджмента и региональной экономики по материалам III Международного экономического форума молодых ученых «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки» (10 сентября 2017 г.).

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования — **РИНЦ** по договору No 2819-10/2015К от 14.10.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте www.scipro.ru.

УДК 33 ББК 65



- © Редактор Н.А. Краснова, 2017
- © Коллектив авторов, 2017
- © НОО Профессиональная наука, 2017
- © Smashwords, Inc., 2017

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ6
Батьковский М.А. Оценка внедрения новых технологий в радиоэлектронной промышленности
6 Женжебир В.Н. Управление лицензионной деятельностью инновационных предприятий21
Злоказова А.В., Топоркова Е.В. Оценка объектов интеллектуальной собственности при управлении нематериальными активами предприятий жилищно-коммунального хозяйства58
Зотова Е.А. Оценки внедрения комплаенс-контроля на предприятии ТЭК России (на примере ПАО «Нефтепродукт»)72
Калачева О.Н. Контроль, как неотъемлемая часть системы управления96
Малюков С.Г., Малюкова Е.В., Леденев Д.В. Скидки и их неоднозначность в деятельности предприятия106
Пшава Т.С. Методы и особенности прогнозирования рынка отраслевых инноваций
Фадеев А.С. Управление инновационной деятельностью промышленных предприятий150
Филатов В.В. Организационно- экономические механизмы инновационного предпринимательства
СЕКЦИЯ 2. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ222
Таранова В.С. Инновационный потенциал региона: компетенции как движущая сила 222
СЕКЦИЯ З. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОБРАЗОВАНИИ231
Пуряев А.В. Роль коммуникаций в деятельности образовательной организации (на примере Кемеровского госуниверситета)231
СЕКЦИЯ 4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ245
Чурбанова А.С. Счетная палата и ее функции245
СЕКЦИЯ 5. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА256
Джиджелава Д.М., Филимонова Л.А. Оценка инвестиционной привлекательности Тюменской области
Кудашева-Подвойская О.В. Приоритетные направления развития сельскохозяйственной кооперации на региональном уровне при поддержке государства271
Федина А.В., Филимонова Л.А. Проблемы доступности жилищного строительства напримере Тюменской области278
Чурбанова А.С. Анализ социально-экономического развития Мурманской области297
СЕКЦИЯ 6. МЕНЕДЖМЕНТ328
Zvyagintseva O.S. Management of regional economic growth
Батьковский М.А. Оценка инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности

СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	348
Похабова А.Е., Харламова О.В. Обеспечение безопасности социальн программы стимулирования потребления населения: основные проблемы	и пути решения.
СЕКЦИЯ 8. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	358
Инюкина Я.Ф. Механизм управления оборотными активами организации	358
Раманова О.И. Теоретические аспекты организации ипотечного кредитован банков	•
Шейкина Д.А. Сравнительная оценка альтернативных источников внеоборотных активов сельскохозяйственной организации	•
СЕКЦИЯ 9. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ .	388
Никоноров В.М. Интерактивная модель экономики	388

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 338.2

Батьковский М.А. Оценка внедрения новых технологий в радиоэлектронной промышленности*

Evaluation of the introduction of new technologies in the electronic industry

Батьковский Михаил Александрович

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, AO «Научно-испытательный центр «ИНТЕЛЭЛЕКТРОН» Batkovskij Mikhail Alexandrovich Candidate of economic Sciences, leading researcher, JSC «Scientific-testing center «INTERELECTRON»

Аннотация. Представлена классификация технологий и показана специфика их различных видов. На примере анализа производства унифицированных электронных модулей для радиоэлектронной аппаратуры выявлены основные проблемы задачи И перспективности внедрения новых технологий в радиоэлектронной промышленности. Исследована экономическая сущность данной оценки, как важнейшей задачи управления научно-техническим развитием отрасли, определены ее общие системные свойства. Рассмотрены теоретические основы оценки перспективности внедрения технологий унифицированных электронных модулей. Предложен методический подход к данной оценке, определены системы показателей, разработаны расчета критерии оценки, также математические модели интегральных показателей, характеризующих технический коммерческий потенциалы радиоэлектронных технологий.

Ключевые слова: радиоэлектронная промышленность,

^{*} Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16-06-00028)

технологии, внедрение, оценка, перспективность.

Abstract. The classification of technology and the specificity of their various types. By analyzing the production of standardized electronic modules for electronic equipment reveals the main problems and challenges of assessing the prospects of implementation of new technologies in the electronic industry. The article studies economic essence of this assessment as the most important management tasks of the scientific and technical development of the industry, defined by its General system properties. The theoretical foundations of assessing the prospects of implementation of technologies of the unified electronic modules. The methodical approach to this assessment identified a system of indicators, developed evaluation criteria, and a mathematical model of calculation of integral indicators, characterizing the technical and commercial potentials of electronic technology.

Keywords: the electronics industry, technology, implementation, evaluation, prospect.

Введение

Важнейшей проблемой развития радиоэлектронной промышленности (РЭП), как одной из наиболее наукоемких отраслей экономики России, является повышение уровня конкурентоспособности разрабатываемых и выпускаемых изделий радиоэлектроники и электронной компонентной базы (ЭКБ) на основе внедрения новейших технологий [1, с. 308].

Существует большое число классификаций технологий: базовые, критические, наукоемкие, прорывные, традиционные, уникальные, типовые и др. Наибольшее распространение получило их деление на высокие, средние и низкие технологии. Авангардную роль в инновационном развитии экономики играют высокие технологии [2, с. 17].

Оценка перспективности внедрения технологий на основе комплексной оценки их технического, технологического и коммерческого потенциалов является одной из важнейших задач,

стоящих пред экономической наукой в настоящее время. Однако, несмотря на наличие научных трудов, посвященных ее решению, комплексного и системного решения данная задача до настоящего времени не получила [3, с. 81]. Это обуславливает большую научнопрактическую значимость оценки перспективности внедрения новых технологий. Необходимость решения указанной задачи в радиоэлектронной промышленности вызвана следующими обстоятельствами:

- народнохозяйственной практической значимостью для обеспечения эффективного развития радиоэлектронной промышленности [4, с. 42];
- недостаточной степенью разработанности научнометодической базы решения исследуемой задачи: общепризнанной концепции, единой терминологии, комплексного инструментария, принципов построения управленческих решений и др. [5, с. 33].
- необходимостью создания научно-обоснованного и практически реализуемого инструментария оценки перспективности внедрения новых технологий в радиоэлектронной промышленности [6, с. 29].

Отдельные предложения ПО совершенствованию методологических основ и инструментария оценки перспективности внедрения новых технологий в РЭП представлены в [7, с. 27]. В данной представлены новые результаты статье исследования указанной проблемы, направленные на развитие механизма и процедур рассматриваемой оценки в современных экономических условиях. Необходимость обеспечения финансовой устойчивости предприятий при внедрении ими новых технологий рассмотрена в [8,

c. 123; 9, c. 37].

Общий методологический подход к оценке перспективности внедрения новых технологий создания унифицированных электронных модулей

Предлагаемый методический подход к оценке перспективности внедрения технологий разработки и создания унифицированных электронных модулей на основе комплексной оценки их технического и коммерческого потенциалов позволяет в достаточно простой и наглядной форм оценить перспективность и целесообразность их дальнейшего использования в производстве, определить очередность обшего внедрения, выделив ИЗ числа разрабатываемых (разработанных) технологий приоритетные, относительно приоритетные и неперспективные (устаревшие) технологии [10, с. 206].

Сгруппировав технологии В зависимости OT степени приоритетности их внедрения, целесообразно оценить готовность предприятий к их внедрению, а также социально-экономическую эффективность внедрения разработанных технологий, что позволит принять обоснованные решения о целесообразности внедрения (для разрабатываемых технологий о продолжении разработок) новых технологий в производство. Для внедрения новых технологий (далее технологий) необходимо оценить не только ee технический потенциал, но также и эффективность их применения при создании продукции [11, с. 38]. Оценка технического потенциала технологии предполагает определение:

- ее роль в обеспечении прогрессивного развития радиоэлектроники;

- возможности применения данной технологии в различных сферах, для решений различных задач;
 - степень готовности рассматриваемой технологии к внедрению;
 - ее соответствие мировым аналогам;
- конкурентоспособность анализируемой технологии на внутреннем и внешнем рынках [12, с. 27].

В процессе оценки коммерческого потенциала изделий радиоэлектроники, которые разрабатываются и производятся на основе определенной технологии целесообразно учитывать:

- уникальность создаваемых изделий (наличие аналогов);
- ценовой фактор;
- технические и потребительские свойства изделий,
 разрабатываемых и создаваемых на основе рассматриваемой технологии;
- размер и динамику развития рынка реализации создаваемых изделий;
 - уровень конкуренции на данном рынке [13, с. 236].

Указанные характеристики являются разнородными и носят преимущественно качественный характер. Поэтому для их оценки целесообразно применять метод балльной оценки. В этом случае интегральные показатели, характеризующие технический и коммерческий потенциалы предполагаемых к внедрению новых технологий, определяются свертыванием оценок частных показателей с использованием весовых коэффициентов, устанавливаемых экспертным путем.

Оценка технического потенциала новых технологий создания унифицированных электронных модулей

Для оценки технического потенциала разрабатываемых технологий необходимо использовать следующие показатели [14, с. 51]:

- уровень технологии, качественно характеризующий ее значимость (прорывная, высокая, средняя, традиционная);
- уровень применяемости, характеризующий потенциальные возможности и сферы использования (широкая применяемость создаваемой радиоэлектронной аппаратуры в различных сферах, отраслях, ограниченная применяемость в нескольких сферах, применяемость для определенного круга задач, ограниченная применяемость в одной узкой сфере);
- уровень реализации разработки (доведение технологии до стадии промышленной реализации, наличие опытного образца, законченная НИР, незаконченная НИР);
- уровень соответствия мировым аналогам (не имеющая мировых аналогов, соответствующая мировым аналогам, соответствующая мировым аналогам по основным параметрам, уступающая мировым аналогам по всем параметрам).

Исходя из качественного характера анализируемых показателей, их оценка целесообразно производить по четырехбалльным шкалам (см. выше четыре уровня оценки). Обобщенная (интегральная) оценка технического потенциала разрабатываемой базовой технологии (U_{mex}) определяется на основе следующей зависимости:

$$U_{mex} = \sum_{p=1}^{4} K_p * O_p, \text{ при } \sum_{p=1}^{4} K_p = 1,$$
 (1)

где O_p - рейтинговая оценка значения p-го показателя технического потенциала технологии; K_p - весовые коэффициенты

(присваиваются экспертным путем).

В зависимости от уровня полученных значений интегрированной оценки технический потенциал технологии признается перспективным (диапазон значений оценок более 2); относительно перспективным (диапазон значений оценок от 1 до 2); неперспективным (диапазон значений оценок ниже 1) [15, с. 132].

Оценка коммерческого потенциала базовой технологии создании унифицированных электронных модулей

Для оценки коммерческого потенциала разработанных (разрабатываемых) технологий целесообразно использовать следующие показатели:

- степень уникальности изделий (продукта), планируемых к разработке и производству на основе использования базовой технологии, характеризующая наличие аналогов (отсутствие аналогов на большом рынке, месколько аналогов на большом рынке, мало аналогов на малом рынке, множество аналогов на малом рынке);
- степень удешевления функции (цена изделия значительно ниже цен аналогов, цена незначительно ниже цен аналогов, цена приблизительно равна цене аналогов, выше цен аналогов);
- степень улучшения функций продукта (технические и потребительские свойства продукта значительно лучше, чем у аналогов, незначительно лучше, на уровне аналогов, хуже, чем у аналогов);
- размер и динамика развития рынка (большой стабильный рынок с положительной динамикой, средний рынок с положительной динамикой, маленький рынок с положительной динамикой, не имеющий положительной динамики маленький рынок);

- доступность рынка, учитывающий уровень конкуренции (конкурентов нет, умеренная конкуренция, активная конкуренция, активная конкуренция крупных компаний на рынке [16, с. 524; 17, с. 159].

Исходя из качественного характера анализируемых показателей, их оценка производится по пятибальной шкале (см. показатели оценки, представленные выше). Обобщенная (интегральная) оценка коммерческого потенциала разрабатываемой технологии $(U_{\kappa n})$ определяется как:

$$U_{\kappa n} = \sum_{p=1}^{5} K_p * O_p$$
, при $\sum_{p=1}^{5} K_p = 1$, (2)

где O_p - рейтинговая оценка значений p-го показателя коммерческого потенциала технологии; K_p - весовые коэффициенты (устанавливаются экспертным путем).

В зависимости от уровня полученных значений обобщенной оценки коммерческий потенциал технологии признается: перспективным (диапазон оценок более 2); относительно перспективным (диапазон оценок от 1 до 2); неперспективным (диапазон оценок менее 1).

Оценка перспективности внедрения новых технологий создания унифицированных электронных модулей

Комплексная оценка перспективности внедрения разрабатываемых (разработанных) технологий строится на основе комбинирования оценок технического и коммерческого потенциалов технологий (табл. 1).

Таблица 1 Основная схема оценки перспективности внедрения новых технологий создания унифицированных электронных модулей

	Оценка коммерческого потенциала		
Оценка технического потенциала	Перспективный (>2)	. перспективный	Неперспективный (< 1)
Перспективный (>2)	Приоритетные технологии		Потенциально
Относительно перспективный (от 1 до 2)	Относительно приоритетные		перспективные (ограниченно)
Неперспективный (< 1)	Малоперспективные		Устаревшие

В зависимости от оценок технического и коммерческого потенциалов технологии могут быть отнесены к одной из следующих групп:

- приоритетные технологии, обладающие перспективными техническими и коммерческими потенциалами;
- относительно приоритетные технологии с перспективным техническим потенциалом и относительно перспективным коммерческим потенциалом, а также технологии с относительно перспективным техническим потенциалом и перспективным или относительно перспективным коммерческим потенциалом;
- потенциально (ограниченно) перспективные технологии с перспективным или относительно перспективным техническим потенциалом и неперспективным (в настоящее время) коммерческим потенциалом;
- малоперспективные технологии с перспективным техническим потенциалом, но обладающие перспективным или относительно перспективным коммерческим потенциалом;

- устаревшие (неперспективные) технологии — технологии, имеющие неперспективный и технический, и коммерческий потенциалы [18, с. 213].

Использование малоперспективных и устаревших технологий предприятиями радиоэлектронной промышленности значительно повышает риски их хозяйственной деятельности и снижает их финансовую устойчивость [19, с. 25; 20, с. 1].

Заключение

Предлагаемые методический подход и инструментарий оценки перспективности внедрения разработанных (разрабатываемых) технологий являются достаточно простыми. Они позволяют оценить приоритетность внедрения тех или иных технологий. Получаемые при этом оценки могут использоваться при разработке предложений по целесообразности и очередности внедрения технологий создания унифицированных электронных модулей.

В процессе рассматриваемой оценки первоочередное внимание должно уделяться проблемам внедрения приоритетных технологий, имеющих перспективные технический и коммерческий потенциалы, т.е. технологиям, позволяющим выйти на мировой технический уровень, имеющим широкую сферу применения, обеспечивающим выпуск высокотехнологичной конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках продукции [21, с. 67].

На следующем этапе оценки необходимо определиться с порядком внедрения относительно приоритетных технологий, перспективные относительно перспективные имеющих ИЛИ коммерческий технический потенциалы, И T.e. технологиям, соответствующим мировому техническому уровню по основным параметрам, имеющим относительно широкую сферу применения, обеспечивающим выпуск высокотехнологичной продукции, практически не уступающей зарубежным аналогам и являющейся конкурентоспособной преимущественно на внутреннем рынке [22, с. 116].

Вопрос (ограниченно) внедрении потенциально 0 перспективный перспективных технологий, имеющих или перспективный технический относительно потенциал незначительный (в настоящее время) коммерческий потенциал, целесообразно рассматривать (главным образом позднее разрабатываемых технологий), когда существенно повысится перспективность их коммерческого (рыночного) потенциала. При этом необходимо наряду с оценкой текущего состояния рынка изделий, выпускаемых на основе данных технологий, учитывать и прогнозы его развития на ближайшую перспективу [23, с. 179].

Что касается малоперспективных технологий, вопрос о целесообразности и сроках их внедрения должен решаться с учетом важности сферы их применения с точки зрения обеспечения экономической и оборонной безопасности страны.

На основе комплексной оценки перспективности внедрения новых технологий могут применяться решения об отсеивании устаревших (неперспективных) технологий, внедрение которых является нецелесообразным и не позволяет повысить технический уровень и коммерческий (рыночный) потенциал действующих технологий.

Библиографический список

- 1. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Стяжкин А.Н. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса. М.: Тезаурус. 2014. 504 с.
- 2. Кураев Н.М., Стяжкин А.Н. Оценка степени готовности предприятий к внедрению разработанных (разрабатываемых) базовых промышленных технологий // Электронная промышленность. 2011. № 1. С. 13-23.
- 3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Стяжкин А.Н. и др. Совершенствование управления оборонно-промышленным комплексом. М.: Центральный научно-исследовательский институт экономики, систем управления и информации «Электроника». 2016. 504 с.
- 4. Батьковский А.М. Методологические основы формирования программ инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 2. С. 38-54.
- 5. Батьковский А.М. Стратегическое инвестиционное планирование развития предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). Уфа: Научный центр «Аэтерна». 2015. С. 33-34.
- 6. Божко В.П., Батьковский М.А., Стяжкин А.Н. и др. Modeling process of creation of new jobs in defense-industrial complex. (Моделирование процесса создания новых рабочих мест в оборонно-

промышленном комплексе) // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2014. - № 2. - С. 27–31.

- 7. Batkovskiy A.M., Batkovskiy M.A., Kravchuk P.V. et al. (2015). Development of Economic Assessment of Technologies // Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome-Italy, Vol 6, No 4, S4, August, P. 22-33 Doi:10.5901/mjss.2015.v6n4s4p22.
- 8. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В. и др. Оценка экономической устойчивости предприятий обороннопромышленного комплекса // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 6. С. 120-126.
- 9. Батьковский А.М. Методологические проблемы совершенствования анализа финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронной промышленности // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 1. С. 30-44.
- 10. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Инструментарий оценки инновационного потенциала предприятия радиоэлектронной промышленности // Вопросы радиоэлектроники. 2011. Т. 4. № 3. С. 200-211.
- 11. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 3. С. 36-46.
- 12. Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. и др. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно-промышленном комплексе // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. 2014. № 2. С. 21-34.

- 13. Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности высокотехнологичных предприятий оборонно-промышленного комплекса // Радиопромышленность. 2015. № 1 (1). С. 220-242.
- 14. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталев Е.Ю.
 Оптимизация управления развитием оборонно-промышленного комплекса в современных условиях // Электронная промышленность.
 2014. №3. С. 48-58.
- 15. Авдонин Б.Н., Батьковский М.А., Кравчук П.В. и др. Теоретические основы и инструментарий оценки эффективности разработки новых технологий // Электронная промышленность. 2014. № 1. С. 123-140.
- 16. Батьковский А.М., Батьковский М.А, Булава И.В. и др. Уменьшение рисков деятельности предприятий с помощью инструментария оценки их экономической устойчивости // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2011. - № 4. - С. 522-526.
- 17. Кураев Н.М., Стяжкин А.Н. Оценка эффективности внедрения базовых и критических промышленных радиоэлектронных технологий // Радиопромышленность. 2011. № 1. С. 154-163.
- 18. Grupp H. Science and High Technology of EU countries // Cambridge Journal of Economics. 1995. Vol. 19. № 1, pp. 209–223.
- 19. Батьковский А.М. Анализ рисков реализации программных развития оборонно-промышленного мероприятий комплекса // условиях развития кризисных явлений экономике В Институциональные инфраструктурные И аспекты развития сборник статей Международной экономических наук: научно-

- практической конференции (10 февраля 2015 г.). Уфа: Научный центр «Аэтерна». 2015. С. 24-26.
- 20. Amendola G., Perucci A. European Patterns of Specifications in High-technology products: a new approach // STI Review. 1999. Vol. 14. N 1. URL: https://bgscience.ru/com/lib/5039
- 21. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно-промышленного комплекса России. М.: онтоПринт. 2014. 175 с.
- 22. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. М.: онтоПринт. 2011. 202 с.
- 23. Batkovskiy A.M., Klochkov V.V., Semenova E.G. et al. (2015). Problems of Coordination of High-Tech Enterprises Strategies in Implementation of Innovative Technologies // Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome-Italy, Vol 6, No 4, S 4, August, P. 172-182 Doi:10.5901/mjss.2015.v6n4s4p172.

УДК 332.146.2

Женжебир В.Н. Управление лицензионной деятельностью инновационных предприятий

Manage the licensing activity of innovative enterprises

Женжебир Вячеслав Николаевич,

Доктор педагогических наук, профессор кафедры Менеджмента, государственного и муниципального управления, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (ПКУ)

Zingiber, Vyacheslav Nikolayevich,

Doctor of pedagogical Sciences, Professor, Department of Management, state and municipal management

Moscow state University technology and management. K. G. Razumovsky (PKU)

Аннотация. В работе рассмотрены вопросы управления лицензионной деятельностью инновационных предприятий в современных условиях. Показано, чтобы лицензия стала коммерчески привлекательной для покупателя и появилась возможность выставлять на этот раз цену, обеспечивающую рентабельность по затраченным оборотным средствам и вложенным основным фондам, надо включать в нее, передачу дополнительного ноу-хау, и дополнительные услуги.

Ключевые слова: организация, механизмы, функции, рынок, лицензионная деятельностью, роялти, паушальные платежи.

Abstract. The paper discusses the management of the licensed activities of innovative enterprises in modern conditions. Shown below is the license has become commercially attractive to the buyer and have the opportunity to exhibit at this time, the price that ensures profitability on the value of current assets and nested assets, it is necessary to include the transfer of additional know-how and additional services.

Keywords: the organization, mechanisms, functions, market, licensing activities, royalties, lump-sum payments.

Проблема коммерческой реализации новых технологий обычно встает перед фирмами, где создан собственный задел результатов научно – исследовательских и опытно – конструкторских работ или в чей штат приняты работники, готовые передать фирме права на соответствующее ноу-хау, либо перед авторами разработок,

желающих получать прибыль от их промышленного использования. Проблему инноваций можно рассматривать как с точки зрения фирмы, финансирующей разработку, так и отталкиваясь от интересов автора технологии[1].

Продажа лицензии на изобретение и ноу-хау является одним из самых желанных и часто первым приходящим на ум (особенно начинающим предпринимателям, наслышанным о таких лицензиях) способом попытаться извлечь доход из имеющихся в собственности новшеств и/или вообще результатов исследований и разработок[2].

Ниже приводятся некоторые характерные возможные стратегические цели продавца лицензии (лицензиара):

- 1. Торговая экспансия, т.е. обеспечение для себя перспективы (в том числе и сразу реализуемой) увеличения продаж лицензиату и его сублицензиатам оборудования, комплектующих изделий и материалов, необходимых для осуществления операций (выпуска продукции) по лицензии. Это цель, по поводу которой между интересами сторон лицензионного соглашения может быть достигнут компромисс, поскольку определенный объем подобных сопряженных поставок действительно нужен лицензиату[3].
- 2. «Снятие последних сливок» с морально устаревающей (что точно известно лицензиару) технологии путем продажи на нее лицензии не подозревающему об этом плохо информированному лицензиату. Лицензиар (как правило, большая компания с собственными исследовательскими мощностями) в типичных при подобной ситуации случаях уже, например, разработал новое поколение продукции и/или технологических процессов, собирается его осваивать, а лицензиату (особенно, если это фактический либо

потенциальный конкурент) предлагает купить внешне еше современную технологию настаивая, чаще всего, на паушальной оплате лицензии. Это очень опасная для лицензиата политика. Покупатель лицензии, втянувшись в инвестиции по приобретаемой технологии и ее освоению, позднее может обнаружить, что не имеет шансов на успешные продажи лицензируемого продукта в силу его выявившейся неконкурентоспособности (если, конечно, не найдется рынков, где потребителям окажется более доступен по цене и адекватен ПО уровню сложности устаревший лицензионный продукт)[4].

- 3. Продажа лицензии как альтернатива (либо подготовка) прямой инвестиции в предприятие лицензиата. Лицензия в этом случае оплачивается обязательно посредством «роялти», которые, по сути, заменяют дивиденды от прямой инвестиции. При этом лицензиар избегает рисков прямого инвестирования (вложения реальных средств), а также экономит на налогах с дивидендов (налоги с лицензионных платежей в мире, как правило, ниже налогов с дивидендов). Кроме того, продажа лицензии здесь является как бы «разведкой боем»: если лицензиат справится с освоением лицензии, то предприятие сможет рассматриваться лицензиаром доказавший свой потенциал объект возможных последующих прямых инвестиций. Это вполне приемлемая (не опасная) для лицензиата стратегическая цель работы с ним лицензиара[5].
- 4. Разделение рынков сбыта с покупателем лицензии (типично для исключительных лицензий), когда ее продавец осознает, что не в состоянии охватить своими операциями все перспективные рынки сбыта. Выручка по паушальным платежам за лицензию тогда может,

помимо всего прочего, и укрепить финансовую основу для скорейшего освоения рынков, которые лицензиар оставляет за собой. Очевидно, что подобная стратегическая цель, когда ее наличие подтверждается информацией, получаемой лицензиатом, также для него способна оказаться приемлемой[6].

- 5. Опосредование или оформление долговременным лицензионным более эффективных соглашением других И коммерчески перспективных каналов передачи технологий, по поводу которых заключать отдельные контракты c чисто технической юридической точки зрения затруднительно. Например, когда главным способом платной передачи технологий является передача лицензиаром в распоряжение контрагента своих научно-технических работников (передачу их В субнайм, откомандирование) предлогом оказания услуг по освоению и совершенствованию предмета лицензии. Для обеих сторон лицензионной сделки это может быть хорошим решением[7].
- 6. Получение определенного влияния на действия потенциального конкурента, опираясь на права контроля лицензиаром качества операций (производства) лицензиата, а также ревизии (аудита) его бухгалтерско-финансовой документации при оплате лицензии в форме «роялти». Ясно, что данная стратегическая цель, как и следующая из ниже освещаемых, чревата для лицензиата неприятными последствиями[8].
- 7. Переключение опасных потенциальных фактических ИЛИ собственной конкурентов принципы научно-технической на свойственные ей базовые конструкторскополитики, на технологические решения и стандарты поставит конкурента в

положение, когда ему, как выяснится позднее, придется «догонять» лицензиара, терять время и средства, вкладывать их не столько в адаптацию лицензируемой технологии к своему ранее наработанному техническому потенциалу (оборудованию, оснастке, освоенным смежным технологиям и пр.), сколько, наоборот, в перестройку своего потенциала применительно к полученной технологии[9].

Лицензиар такую технологию должен, по всей видимости, предлагать за очень низкую цену, «завлекая» лицензиата.

8. Завязывание с сильным в научно-техническом отношении выгодного более широкого научно-технического лицензиатом сотрудничества на основе обычно включаемого в лицензионные οб обмене соглашения положения («grant back») усовершенствованиями передаваемой технологии. Приемлемость и желательность данного момента для лицензиата, естественно, зависит от предусматриваемых условий обмена: широты предмета лицензии (особенно если это лицензия на ноу-хау в произвольно определяемой области, а не на конкретный патент); порядка компенсации за неэквивалентный обмен (если она предусматривается) и т.п.[10].

Что касается стратегических целей покупателя лицензии, то с учетом того, чтобы ему не оказаться жертвой опасных для него целей лицензиара, их следует видеть не столько в сбережении времени и затрат лицензиата на его собственные исследования и разработки по созданию получаемой технологии, сколько в преодолении технологического отставания в известной области. Такое отставание зачастую делает принципиально невозможным создание аналогичной конкурентоспособной технологии в разумные сроки[11].

Стратегические цели лицензиата, однако, здесь подробно не будут рассматриваться как не совсем соответствующие теме настоящей работы. Заметим лишь, что это достаточно сложный вопрос, требующий как анализа намерений лицензиара, так и определения оптимальной величины планируемого лицензиатом посредством приобретения лицензии «технологического скачка», так чтобы приобретаемая технология сохранила определенную адекватность имеющемуся техническому потенциалу лицензиата и, будучи освоенной, не превратилась бы в недееспособный, приносящий убытки «островок» в его экономике[12].

Все лицензии в сфере новых технологий делятся на патентные и беспатентные. Сама категория в хозяйственной практике гораздо шире: под лицензией понимается любое разрешение владельца того или иного права кому-либо воспользоваться этим правом параллельно с владельцем и/или вместо него — делегирование полномочий. Поэтому существуют лицензии в виде разрешений государства на определенные операции, являющиеся монополией государства, лицензии на авторские права и т.д.[13].

«товарный «фирменное Следует отметить, что знак», наименование» и «коммерческое обозначение» по смыслу отличаются друг от друга. При наличии общих свойств интеллектуальной собственности – они также имеют и ряд различий. Но в рамках данной работы, интересующие нас объекты интеллектуальной собственности основные группы: товарный знак; разделены на 3 объекты, подтвержденные охранными документами (патенты, авторские объекты, свидетельства); подтвержденные не охранными документами (ноу-хау)[14].

Товарный объектом является интеллектуальной знак собственности, как было указано выше, и потому требует особой защиты. Это связано с использованием практики недобросовестной конкуренции, «присваивании» своим товарам чужой товарной марки с целью увеличения объема продаж, а также, защита важна в случае передачи прав правообладателя на использование товарного знака (франчайзинг). Товарный пользователю знак И фирменное наименование подлежит регистрации в установленном порядке[15].

В время государственной регистрации настоящее акт юридического лица фактически означает И одновременную регистрацию фирменного наименования. Зарубежные и российские рекомендуют регистрировать товарный специалисты знак начальных этапах деятельности фирмы. Товарный знак имеет не только информационное, но и коммерческое значения. Это особо актуальная деталь для фирмы, намеревающейся в будущем продавать патенты на свои изобретения[16].

В практике имеются случаи использования недобросовестными конкурентами имиджа и репутации других фирм. Известное имя привлекает клиентов, а заслуженное доверие к товарному знаку увеличивает доходы «за чужой счет». В России, например, появились фирмы, которые на свое имя регистрируют товарные зарубежных компаний (что допускается нашим законодательством), имеющих намерение выхода на российский рынок. Это ставит под угрозу реализацию этих намерений, а «бизнесменам», развивающим деятельность в данном направлении, соответственно приносит доходы фирме В виде вознаграждений за разрешение зарубежной

использовать свой же товарный знак. Специалисты, занимающиеся вопросами товарного знака, допускают возможность распространения такой схемы и на российские фирмы. А это значит, что внимание, аккуратность и своевременность в решении всех вопросов, связанных с регистрацией товарного знака, позволит избежать многих проблем и лишних расходов[17].

Соглашение, при котором владелец указанных прав передает право на их использование другому лицу, в практике носит название лицензионный договор. По лицензионному договору передается не право собственности на патент, лицензию или авторство, а право на их использование[18].

Однако, принципе, если патентовладелец не будет злоупотреблять своим исключительным правом, надолго блокируя рынок конкурентам путем систематического отказа продавать им лицензии, то он действительно приобретает статус «освященного» себе государством монополиста, создает так называемую инновационную монополию, которая позволит ему получать за время ее действия монопольную сверхприбыль или успеть закрепить за собой рынок новшества[19].

Подчеркнем, что это как раз тот случай, когда государство не борется с монополией, а поддерживает ее. Здесь антимонопольное законодательство во всем мире приходит в противоречие с патентным. Иначе в рыночной экономике и быть не может, так как при отсутствии перспективы пусть и на «утешительную» для антимонопольного закона, всего лишь временную инновационную монополию, у инноваторов не было бы стимула вкладывать средства в разработку новшеств (через 1,5-2 года конкуренты все равно

«обойдут» патенты, полученные на действительно коммерчески перспективные и доказавшие свою эффективность изобретения). «Пионеры» новшеств не стали бы рисковать и тратиться на то, чтобы первыми выйти на рынок с инновациями. Гораздо более выгодным было бы просто ждать, пока это сделают другие, и имитировать лучшие нововведения, когда они проявят свой коммерческий успех. Но тогда интересам технологического прогресса в стране наносился бы ущерб и за это отвечало бы государство[20].

Конкуренты сами или по их заказу разработчики — на основе опубликованных патентных описаний, принципиальных схем и пр. — осуществляют так называемую «повторную разработку» или reverse engineering этих изобретений, подавая и защищая в вероятной тяжбе с патентным ведомством заявки на получение параллельных с основным патентов, в которых «формула» по сути того же изобретения составляется с отличными от основного патента признаками изобретения[21].

касается временности инновационной монополии, TO известно, государство, что выдавая патент. входит патентовладельцем в соглашение о своего рода взаимовыгодном для последнего и общества в целом обмене: патентовладелец, получая перспективу на временную защищенную патентом инновационную вынужден публиковать суть монополию, взамен патентуемых изобретений в специальных патентных журналах, информационных принципиальной бюллетенях, схеме изобретения, также В содержащейся в открытом общественности патентном фонде. В нашей стране такой фонд доступен для ознакомления за очень умеренную плату в региональных и отраслевых центрах научно - технической информации, не считая Центральной библиотеки Всероссийского научно-исследовательского патентного института[22].

Все это особенно существенно для начинающих отечественных инновационных предприятий, строящих планы выхода на местные и зарубежные рынки и желающим иметь там патентную защиту. В частности, за рубежом ее придется обеспечивать по тамошним высоким расценкам за услуги патентных поверенных, адвокатов и самих судебных присутствий[23].

Что касается отечественного рынка, то не следует забывать, что, как и во всем мире, российский патентный закон ставит в совершенно равное положение отечественных и иностранных соискателей и владельцев российских патентов. Причем зарубежным заявителям (из развитых стран с твердой валютой) несравненно легче выдержать расходы в рублях по обеспечению в нашей стране своих продуктов и процессов отечественными патентами, которые, будучи выданы, сразу же подрывают патентоспособность (в конечном счете не только в России, но и на всех мировых рынках) тех местных фирм, которые недооценили важность получения отечественного патента[24].

себе передача По сути, онжом считать, что сама ПО патентовладельцем своего патентного права способна быть экономически оценена лишь в той мере, в какой покупателю патентного права грозят преследование и возмещение полученных прибылей по решению суда за ущерб патентовладельцу, если бы этот покупатель вместо приобретения патентной лицензии нарушил формально исключительные прерогативы патентовладельца. Иначе говоря, если бы он нелегально имитировал защищенный патентом продукт, использовал защищенные патентами, но опубликованные ключевые решения в своих технологических процессах[25].

Очевидно, что далеко не во всех случаях экономическая оценка чисто правовой составляющей патентно-лицензионного соглашения будет чего-либо стоить. Так, вряд ли тому, чьи низкая платежеспособность и отсутствие финансовых резервов для реального обеспечения своего патентного права хоть они и становятся известны предполагаемому покупателю патентной лицензии, удастся что-то выручить за передачу своего патентного права. Более того, такой патентовладелец едва ли вообще сумеет даже за символическую плату найти покупателя патентной лицензии[26].

Точно также снизят цену патентной лицензии сомнения лицензиата в надежности титула лицензиара на предмет лицензии. Подобные сомнения могут появиться, например, связи становящейся очевидной вероятностью опротестования базового патента лицензиара. Опротестование его права на оформление патента на свое имя в нашей стране сейчас особенно актуально из-за проведенной проводимой приватизации поспешно И еше собственности. интеллектуальной промышленной Скажется либеральность государственной экспертизы патентных заявок в тех странах, где патенты выдаются В ЭТОМ смысле скорее под ответственность самих патентных заявителей[27].

Совершенно иную юридическую основу и соответствующие компоненты в своей цене имеют беспатентные лицензии — так называемые лицензии на ноу-хау. В связи с ограниченным сроком существования ноу-хау, как правило, редко включается в уставный

капитал как некая стоимость, и отражается в нематериальных активах фирмы[28].

Продажа таких беспатентных лицензий на ноу-хау не требует предварительного патентования предлагаемых к продаже технологий, а также расходов по обеспечению патентовладельцем своих прав. В то же время продажа беспатентных лицензий становится возможной, лишь когда предлагаемый к продаже ноу-хау до и после его регистрации по лицензии содержится владельцем в строжайшем секрете[29].

Подчеркнем, что и после продажи лицензии на секретный ноу-хау лицензиар (продавец лицензии) должен продолжать держать его в секрете от третьих лиц, иначе у покупателя лицензии (лицензиата) пропадет мотивация платить за лицензию. Кроме того, удержание и после продажи беспатентной лицензии передаваемой технологии в тайне позволяет лицензиату на своих рынках получить преимущество лучшего доступа к прогрессивной технологии по отношению к существующим и потенциальным конкурентам[30].

Таковы факторы, определяющие в беспатентных лицензиях готовность их покупателя возместить суммы, приходящиеся за передачу коммерческого технического секрета как таковую. Конечно, и лицензиат обязан сохранять в тайне от третьих лиц полученный им по беспатентной лицензии ноу-хау. Однако, охрана секрета от конкурентов — это его же собственный интерес. Другое дело, что перепродавать, кроме как с согласия лицензиара, предмет лицензии ему в лицензионном соглашении запрещено[31].

Как видно, в беспатентных лицензиях, где при защите своих прав стороны не могут опираться на патентную защиту, все строится на

взаимных обязательствах по соблюдению конфиденциальности. Доказывать же, при необходимости, нарушение конфиденциальности не в пример труднее, чем доказать нарушение патентного права[32].

появление у третьих лиц коммерческих технических секретов, проданных по беспатентной лицензии, может быть также результатом непреднамеренной и неконтролируемой «утечки» этих секретов в связи с миграцией от фирмы к фирме работников (покупателя лицензии) или лицензиара (продавца лицензиата лицензий), с активным промышленным шпионажем конкурентов и Поэтому обычно сделки ПО беспатентным Т.Π. лицензиям совершаются между сторонами, уже имеющими друг к другу достаточное доверие, заинтересованными В дальнейшем сотрудничестве, либо в прибылях друг друга[33].

Большую роль в расширении оборота беспатентным ПО лицензиям на основе режима взаимной конфиденциальности по передаваемому ноу-хау могут играть посредники, вызывающие доверие обоих сторон сделки. Они не только готовят соответствующее соглашение, но и в той или иной степени должны выступать поручителями сторон соглашения. И патентные и беспатентные лицензии могут быть простыми, исключительными и полными[34].

По простой лицензии лицензиар передает свое право или секрет для коммерческого применения, сохраняя в тоже время возможность использования запатентованного или хранящегося в секрете новшества без каких-либо ограничений (в том, что касается рода и размеров рынка, на который будет выпускаться продукт по лицензии, а также объем выпуска) ни для лицензиата, ни для себя[35].

Очевидно, на коммерчески привлекательные технологии может быть продано большое число простых лицензий. В результате у лицензиара на разных рынках появится много конкурентов[1].

Исключительная лицензия — лицензия в которой для одной из сторон соглашения либо для обоих партнеров по лицензионному соглашению содержаться упомянутые выше ограничения, так что партнеры по сути делят рынки сбыта и зоны изготовления лицензируемого продукта по четко обозначенным территориям или по емкости рынка[2].

Полная лицензия — граничит с окончательной продажей лицензиатом его патента либо технического секрета. Сходство этих двух сделок в том, что лицензиар обязуется данную технологию сам более не использовать. Отличие, однако, остается: лицензиар в патентных полных лицензиях формально сохраняет патент за собой. Он продолжает платить за поддержание патента в силе и удерживает право применять предмет лицензии хотя бы в своих последующих разработках, предназначенных для коммерческой реализации. То же относится к использованию проданных по полным лицензиям техническим секретам[3].

Чтобы лицензия стала коммерчески привлекательной для покупателя и появилась возможность выставлять на этот раз цену, обеспечивающую рентабельность по затраченным оборотным средствам и вложенным основным фондам, надо включать в нее, как минимум, еще две составляющие:

а) передачу дополнительного ноу-хау, относящегося уже не только к ключевым техническим решениям в технологии, а и ко всей конструкции и процессу изготовления продукта (оказания услуги), ко

всему используемому при этом специальному технологическому оборудованию, специальной технологической оснастке. Другими словами, речь здесь должна идти о передаче всего комплекта конструкторско-технологической документации на соответствующее готовое для промышленного освоения новшество[4];

- б) разнообразные услуги, а также сопряженные с лицензией поставки, облегчающие и ускоряющие лицензиату освоение новой для него технологии. При этом главные услуги, органически входящие как дополнительные (или гарантийные) в состав самой предлагаемой лицензии, включают услуги по[5]:
- подготовке (переподготовке) кадров лицензиата к освоению передаваемой технологии;
- освоению лицензионной технологии (монтаж, наладка, пуск оборудования, контроль качества, техническое руководство пробной эксплуатацией создаваемых по лицензии мощностей в течение оговоренного периода и пр.)[6].

Важнейшими из таких сопряженных с лицензией услуг и поставок являются:

- генеральный (общий) инжиниринг создания производственных (торговых) мощностей, реализующих лицензируемую технологию[34];
- поставки технологического оборудования, а также стартового запаса критических для качества лицензируемой готовой продукции сырья и компонентов[7];
- регулярная (постоянная) во время действия лицензионного соглашения (в среднем это время достигает шести-семи лет) поставка комплектующих изделий, запасных частей к оборудованию и самого

технологического оборудования для замены изношенных машин и приборов, а также расширения производства (операций) по лицензии и соответствующего расширения парка технологического оборудования[8].

В целом следует иметь в виду, что, с одной стороны, как показывает мировая практика, доходы, которые получает лицензиар по сопряженным с лицензией поставкам сырья, компонентов, оборудования и запасных частей к нему, на порядок и даже более превышают собственно цену лицензии[9].

Указанное обстоятельство служит важным стимулом ДЛЯ дополнения лицензий на технологии предложением уникальных сопряженных с лицензиями поставок (включая аренду уникального технологического оборудования). Они могут осуществляться на долевых началах, совместно лицензиаром и специализированными поставщиками критически важных для лицензируемой технологии Между лицензиаром-обладателем материальных ресурсов. технологии и этими поставщиками тогда целесообразно заключать договоры о совместной деятельности, формировать консорциумы, договорные товарищества[10].

Таким образом, стандартная коммерчески привлекательная лицензия на изобретение или ноу-хау (как патентная, так и беспатентная) должна включать три основные составляющие[11]:

1) правовую компоненту (передачу прав собственности на ключевые для технологии изобретения или на право использования технического секрета на условиях его нераспространения)[12];

- 2) передачу дополнительного ноу-хау в виде комплектов технической документации на все продуктовое или процессное новшество[13];
- 3) услуги подготовки (переподготовки) кадров и технической помощи при освоении лицензии[14].

Кроме того, покупатель лицензии весьма приветствует готовность «в пакете» с лицензией предложить и ряд сопряженных с лицензией и действительно нужных лицензиату поставок[15].

Права на объекты интеллектуальной собственности можно использовать в виде взноса в уставный капитал или в виде нематериальных активов[16].

Использование прав на объекты интеллектуальной собственности в виде взноса в уставный капитал дает возможность: формировать уставный капитал фирмы безденежным способом; обеспечить получение инвестиционных ресурсов, так как эта категория прав относится к предметам залога; обеспечить участие разработчиков в составе учредителей фирмы, осуществлять ускоренную амортизацию, замещая безденежные вклады денежными; вполне законно увеличивать себестоимость продукции за счет амортизации[18].

В настоящее время методология оценки прав на объекты интеллектуальной собственности достаточной В степени отработана. Пожалуй, можно предложить только Рекомендации по экономической оценке изобретений и ноу-хау в уставных фондах предприятий, разработанные Межрегиональным научным фондом «Промышленная собственность» совместно с Роспатентом. Однако большей части объектов настоящая методика В касается Какие-либо промышленной собственности. нормативные И

методические документы, позволяющие оценить права, вытекающие из патентов и свидетельств, в настоящее время отсутствуют. Надо признать, что в связи с многообразием объектов интеллектуальной собственности и условий использования прав на предприятиях разработка единого документа достаточно проблематична[17].

Денежная оценка вклада участника хозяйственного общества производится по соглашению между учредителями (участниками) общества и в случаях, предусмотренных законом, подлежит независимой экспертной оценке[19].

Включение прав интеллектуальной собственности в состав нематериальных активов имеет ряд преимуществ для фирмы: документальное оформление прав собственности увеличивает имущество фирмы и дает возможность производить ускоренную амортизацию; авторское вознаграждение в этом случае включается в полном объеме в себестоимость продукции и выплачивается не из фонда оплаты труда, что позволяет не проводить отчислении в страховой и пенсионные фонды[20].

Препятствием для экспорта изделий нередко является протекционистская политика правительства страны, в которую предполагаются их поставки: высокие таможенные пошлины, импортные квоты, поощрение ввоза изделий в разобранном виде (с целью развития национальной промышленности)[21].

Во всех этих случаях продажа лицензий — один из путей выхода на местный рынок, так же как создание в данной стране филиала фирмы-экспортера. Следует отметить, что при продаже лицензии обычно предусматривается поставка материалов, узлов и деталей для выпуска продукции. Таким образом, лицензионная торговля

оказывается действенным стимулом для сбыта собственной продукции[22].

Продажа лицензии может быть способом выхода фирмыпродавца на ноу-хау и другие достижения фирмы-покупателя, поскольку в соглашениях обычно имеется пункт о взаимном обмене усовершенствованиями, которые будут сделаны в изделии или технологии в течение срока действия лицензионного контракта[23].

Единовременные (паушальные) платежи не связаны по времени с использованием лицензии, а устанавливаются заранее на основании экспертных Паушальный оценок. платеж является твердо зафиксированной лицензионном соглашении суммой вознаграждения, осуществляемого единовременно и не зависящего от объема производства или сбыта лицензионной продукции. Он определяется на основе расчетной прибыли и представляет собой среднюю сумму роялти, которые лицензиар ожидает получить за весь срок действия лицензионного соглашения без учета колебаний цен на рынке[24].

Паушальные платежи могут быть осуществлены путем передачи части ценных бумаг лицензиата или встречной передачи технической документации. При передаче части ценных бумаг лицензиата (акций, облигаций) лицензиар стремится установить контроль над производственной деятельностью лицензиата. Как правило, лицензиар получает от 5 до 20% акций, а иногда и больше. Встречная передача технической документации используется при перекрестном обмен лицензировании и предполагает взаимный лицензиями, технологическими знаниями и опытом[25].

Паушальная форма платежей применяется чаще всего в случаях, когда лицензиар не имеет возможности контролировать деятельность партнера по лицензионному соглашению, т.е. не может проверить его фактическую прибыль. Паушальный платеж может выплачиваться по частям в определенный срок. При паушальной форме не возникает риск в случае срыва производства, однако размер платежа, как правило, всегда меньше платежей в форме роялти[26].

Основным преимуществом паушальных платежей в качестве формы выплаты лицензионного вознаграждения, предусматривающей оплату в первый период действия лицензионного соглашения, для лицензиара является, наряду c отсутствием необходимости осуществлять контроль за деятельностью лицензиата, получение в течение короткого времени достаточно крупной суммы. Эта сумма порой бывает необходима лицензиару для покрытия затрат, которые он осуществил при разработке объекта лицензии и его промышленном освоении, а также при подготовке, заключении и выполнении условий лицензионного соглашения. Получение лицензиаром паушальных платежей в ряде случаев является для него существенной финансовой поддержкой[27].

Иногда за счет паушальных платежей лицензиар себя досрочного стремится предохранить последствий otпрекращения действия (расторжения) лицензионного соглашения в случае аннулирования патента на основании судебного решения. Следует современной доктрине отметить, что, согласно (общепринятой в судебной и деловой практике), предметом лицензии как сделки гражданского права являются не сами технические решения (изобретения, полезные модели, ноу-хау) или другие виды

промышленной собственности, а право на них — право на защищенную промышленную собственность (на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и т.п.) или право на ноу-хау. В первом случае — право «де юре», во втором — «де факто»[28].

Поэтому в случае аннулирования патента (или разглашении сущности ноу-хау) исчезает правовая основа лицензии лицензионного соглашения в целом, со всеми вытекающими из этого последствиями. Лицензиат в этом случае вправе использовать объект лицензии безвозмездно. С другой стороны, лицензиат в случае недействительным признания патента свободен OT выплаты лицензионного вознаграждения только в будущем (с момента принятия такого судебного решения), но это решение может быть реализовано только при периодической форме выплат (роялти). При лицензионного вознаграждения В виде паушальных выплатах будет действие платежей, доказано злонамеренное если патентовладельца – лицензиара, может быть вынесено судебное возмещении уже выплаченного решение лицензионного вознаграждения (например, при умышленной неуплате пошлины за поддержание патента в силе)[29].

Если злонамеренных действий лицензиара не было и лицензионное соглашение прекратило действие ввиду признания патента недействительным или разглашения сущности ноу-хау не по вине лицензиата, последний вправе претендовать на возмещение суммы, пропорциональной оставшемуся неиспользованным сроку действия лицензионного соглашения. Кроме того, если по морально-этическим причинам лицензиат не находит возможным требовать

возмещения части лицензионного вознаграждения, выплаченного в начале срока действия соглашения обоснованно, за ним остается право требовать возмещения убытков. Однако, чтобы в подобных бесспорное случаях получить право на возвращение лицензионного вознаграждения или возмещение убытков, лицензиат должен настоять на включении в текст соглашения соответствующей оговорки или пункта. Иной подход к данной проблеме требуется в тех случаях, когда действие лицензионного соглашения прекращается по вине лицензиата, например, из-за прекращения его производственной и коммерческой деятельности. В этом случае лицензиар вправе не возвращать ранее выплаченное в виде паушальных платежей лицензионное вознаграждение[30].

Паушальные платежи как форма выплаты лицензионного вознаграждения выгодны лицензиару, когда он предоставляет полную или исключительную лицензию, а также при передаче ноу-хау. Кроме того, в ряде стран, например в Японии, при передаче ноу-хау лицензионное вознаграждение может быть выплачено только в виде паушальных платежей. Для лицензиата одним из преимуществ паушальных платежей является отсутствие контроля за его производственной и коммерческой деятельностью стороны лицензиара[31].

Паушальные платежи могут быть выгодны лицензиару, так как способны избавить его от рисков, связанных со срывами и неудачной эксплуатацией объекта неудачно лицензиатом лицензии, cсложившейся конъюнктурой, с усилением конкуренции, особенно при разработке конкурентами более совершенных И освоении технологических процессов, или начале производства ими новых

видов продукции (товаров), обладающих более высокими техникоэкономическими показателями и качеством. В подобных ситуациях лицензиат, как правило, вынужден сократить производство продукции по лицензии или вообще прекратить его[32].

Несмотря на определенные преимущества паушальных платежей как формы выплаты лицензионного вознаграждения, они не всегда приемлемы даже для лицензиара. Так, лицензиар лишается фактических данных о рентабельности использования изобретений и (или) ноу-хау лицензиатом. Кроме того, поскольку паушальные платежи выплачиваются в виде своего рода аванса до начала коммерческого использования объекта лицензии (коммерческого производства), часто единовременно, они всегда меньше суммы выплат в виде периодических отчислений (роялти)[33].

сокращение размера лицензионного вознаграждения, Это выплачиваемого в виде паушальных платежей, по сравнению с суммарными выплатами в виде роялти определяется по формуле сложных процентов (формуле дисконтирования), в зависимости от размера учетных ставок банков по кредитам и депозитам. Однако данный фактор вряд ли следует считать однозначно отрицательным ДЛЯ лицензиара. Благодаря TOMY, ЧТО лицензиар получает лицензионное вознаграждение (хотя и меньшее по размеру) в более ранние сроки, вложив эти суммы в какое-либо дело или положив их в банк, он в конечном счете может получить прибыль или проценты по вкладам, практически восполняющие потери за счет меньшего размера лицензионного вознаграждения[34].

Лицензиат может не соглашаться на паушальную форму расчетов потому, что она требует наличия значительных свободных

денежных средств до получения реальной прибыли от использования объекта данной лицензии. Кроме того, в значительной увеличивается риск, связанный с приобретением лицензии, так как в расширении сбыта случае неудачи лицензиат невосполнимые затраты на приобретение лицензии, промышленное на рынки с продукцией ПО освоение выход лицензии. Необходимость уплаты значительных сумм до получения прибыли и невозможность предугадать результаты освоения объекта лицензии отпугивают лицензиата и он не всегда соглашается на выплату лицензионного вознаграждения в виде паушальных платежей[35].

Использование паушальных платежей может привести к значительным убыткам одной из сторон в случае изменения курса валюты расчета, если такое изменение происходит после выплаты последнего из паушальных платежей или их большей части. Так, в девальвации произведенной случае валюты платежа, после вступления лицензионного соглашения в силу, убытки несет лицензиар, а в случае ревальвации – лицензиат. Убытков по причине изменения курса валюты платежа партнеры могут избежать, если в текст лицензионного договора внесут оговорку о соответствующем изменении размеров паушальных платежей или о соответствующей компенсации каждому из партнеров как в случае девальвации, так и в случае ревальвации[15].

Вопрос о ценах на патентные и беспатентные лицензии, пожалуй, представляет главную сложность. Особого анализа требует методика формирования лицензионной цены. Наиболее общие моменты в этой методике таковы: какой-либо общепризнанной стандартной (тем более нормативной) методики ценообразования по лицензиям на

изобретения и ноу-хау не существует, хотя и издаются, например, сугубо рекомендательные документы ЮНИДО, специализированной организации ООН по промышленному развитию, и ЮНЕСКО; при прочих равных условиях патентные лицензии на аналогичные промышленные технологии, как правило, дороже беспатентных на 40—45%[14].

При общем подходе к ценообразованию на лицензии по новым технологиям многое зависит от трех моментов: насколько важна для покупателя лицензии ее правовая сторона (передача права на изобретение, на использование его, передача права на технический секрет); насколько надежны юридически оформленные титулы собственности на изобретения и ноу-хау, а также их защита; насколько отработанной и готовой для промышленного освоения является передаваемая по лицензии технология[16].

Последнее определяет, на чем будет сделан акцент в методике ценообразования по конкретной лицензии: на том, что рассматриваемая лицензия выступает формой продажи товара (в виде достаточно готовой технологии), или на том, что лицензия в данном случае будет рассматриваться не столько в качестве правовых рамок для передачи (продажи) технологии, сколько юридической формы продажи услуг по доработке за счет лицензиата рассматриваемой технологии и оплаты накопления лицензиатом с помощью лицензиара опыта освоения реализуемых новшеств[2].

В последней ситуации лицензия приобретает признаки размещенного лицензиатом лицензиару подряда на указанные работы и цена лицензии в основном образуется как цена на услуги

лицензиара, а не на его еще не существующую как готовый товар технологию[3].

Конечно, часто лицензиару, которому предлагают оплату в форме скорейшее определенной «итпкод», важно И получение фиксированной (паушальной) суммы денежных средств (либо поставок в ее счет). Если передаваемая по лицензии технология достаточно коммерчески привлекательна и отработана (последнее, как указывалось, уменьшает уровень рисков И срок окупаемости вложенных лицензиатом средств, когда он их авансирует лицензиару), то включение в лицензионное соглашение указанной паушальной суммы также вполне реально. Покупатель лицензии может пойти на договоренность о смешанной форме цены за лицензию в виде как «роялти», так и обычной паушальной, выплаты (здесь, как правило, в один прием — после вступления лицензионного соглашения в силу)[4].

Возвращаясь к «роялти», отметим, что данная форма цены предполагает, что в лицензионном соглашении определенность по цене вносится путем прямого или косвенного указания на величину (долю) ежегодного участия лицензиара в дополнительных прибылях лицензиата, обусловленных использованием лицензии. Причем лицензиар получает право ревизии бухгалтерской документации лицензиата с целью проверки правильности расчета приходящихся ему ежегодных платежей[5].

Международный торговый обычай («золотое правило» лицензионной торговли) таков, что при стандартной (со всеми сопровождающими услугами) лицензии ее продавец вправе ожидать «роялти» в размере 25—33% от дополнительных прибылей, которые

приносит лицензиату предоставленная ему лицензия (например, прибылей от выпуска и продажи нового продукта по лицензии). С уточнения этой доли (в пределах или около указанного процентного интервала) обычно и рекомендуется начинать переговоры по цене лицензии[6].

Цена лицензий, исчисленная по принципу «роялти», часто может выступать в качестве базовой расчетной и тогда, когда в конкретном рассматриваемом лицензионном соглашении применяется паушальная форма оплаты. Имеется в виду, что для согласования исчисления последней принимают, что она должна равняться сумме всех ежегодных платежей типа «роялти», примененных к ожидаемым объемам продаж по лицензии, как если бы лицензия оплачивалась посредством «роялти»[7].

В рамках этого же подхода легко использовать и смешанную форму цены лицензии (частично паушальный платеж, а частично Стороны договариваются, «роялти»). какую часть (процент) совокупной (с учетом ожидаемых объемов продаж по лицензии и согласованной «ставки роялти») цены они выделяют на паушальный платеж (платежи), а какую — на подтвержденные по фактическим лицензионным продажам ожидаемые платежи в порядке «роялти». Соответственно, на эту же часть уменьшается базовая «ставка роялти», которая закладывается в лицензионное соглашение и которая действовала бы, не будь частичной паушальной оплаты. Например, если по принципиальному соглашению сторон на нее выделяется 30% прогнозной суммы всех платежей в счет «роялти», то полная (нормальная) «ставка роялти» в лицензионном контракте тоже уменьшается на 30%[8].

Как теперь видно, цена в лицензиях на изобретения и ноу-хау — очень тонкий вопрос, который по сравнению с торговлей обычными товарами практически невозможно разрешить просто на основе конкурентных материалов о ценах на аналогичные товары и услуги, а также об аналогичных по условиям сделках по их продаже. Объясняется это уже хотя бы тем, что в торговле технологиями аналогов отдельно взятой фирме просто невозможно найти[9].

Цена в сделках с лицензиями на изобретения и ноу-хау обычно ассоциируется с эффективностью этих лицензий. Однако она составляет лишь тактический фактор такой эффективности — в либо, расчете на сиюминутную при «роялти», минимально обеспечиваемую долгосрочную выгоду. Можно даже уверенно сказать, что в торговле лицензиями на изобретения и ноу-хау экономически гораздо более существенны иные, носящие скорее стратегический характер, возможные выигрыши (доходы) и потери (убытки). Они либо косвенно связаны с продажей или покупкой лицензий, либо являются прямыми следствиями данных сделок[10].

Проведение успешной компании по разработке инновационного проекта и дальнейшей его реализации в виде патентов и лицензий на разработки и ноу-хау можно сравнить с искусством. Менеджер такой фирмы должен не только уметь правильно просчитать все выгоды и убытки, угрозы и возможности от вложения денежных средств в такого рода мероприятия, но и знать, и своевременно применять меры защиты своих изобретений. Заключение сделок (особенно многосторонних) требует большой ответственности и готовности нести ответственность за собственные промахи[11].

В этом смысле на эффективность трансакций с лицензиями необходимо смотреть с такой точки зрения: в конечном счете выигрывает которая добивается наиболее не сторона, та благоприятной цены лицензии, a тa, что, во-первых, использовать лицензии для продвижения своих смежных с лицензией и более масштабных интересов, а также, избегает в лицензионном соглашении иногда закладываемых противной стороной как бы «мин замедленного действия»[12].

Следовательно, каждая из сторон лицензионного соглашения должна и осознавать весь спектр открытых для нее собственных стратегических целей в анализируемой сделке, и уметь предугадывать намерения партнера. В зависимости от этого формируется позиция участника технологического трансфера в отношении предлагаемого лицензионного соглашения: нужно (допустимо) ли оно вообще и какая цена самой лицензии достаточна и/или необходима, т.е. способна компенсировать предвидимые стратегические потери при достижении нежелательных стратегических целей контрагентом[13].

Для Российской промышленности исключительно остро стоит проблема конкурентоспособности, в частности на внутреннем рынке. Чрезвычайно важно обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции на региональных рынках. Вследствие достаточной масштабности внутреннего и доступных России внешних рынков по наукоемким товарам и услугам освоения их позволит обеспечить высокий статус страны в мировом масштабе. В этом контексте нельзя не согласиться с мнением А.Амосова, что не возможно создать один комплекс высокотехнологичных отраслей и расширить позиции на мировых рынках наукоёмкой продукции в

условиях, когда наука, образование, машиностроение, энергетика, химическая промышленность и другие отрасли будут продолжать деградировать. Целесообразно реорганизовать и структурировать основные отрасли промышленности в виде множества комплексов высокотехнологичных отраслей. России необходимо создавать собственные мощные корпоративные фирмы с наукоемким и высокотехнологичным производством аналогично Китаю, Финляндии, Швеции и др.[23].

В концепции Минэкономразвития приведены качественные и инновационного количественные показатели сошиально ориентированного типа роста. В ней говорится, что в структуре отраслям экономики ведущая роль переходит К науки, высокотехнологичным отраслям промышленности. Доля высокотехнологичного производства и «экономики знаний» в ВВП 17-20% 10,7%). не менее (2017г.должна составлять инновационных факторов в годовой прирост ВВП – не менее 2-3% (2017r. -1,3%).

Таким образом, перед страной стоит задача не просто наращивание ВВП любыми путями, а основательного изменения его структуры. Высокотехнологичными должны стать практически все виды экономической деятельности, поэтому следует говорить о высокотехнологичных производствах не только в промышленности. В дифференцируются стратегиях развитых стран темпы роста обрабатывающих добывающих И видов деятельности, электроэнергетики; предусматривается уменьшение трудоемких, производств экологически вредных И принимаются меры,

направленные на развитие биотехнологий в сельском, рыбном и лесном хозяйстве.

В сложившихся условиях для обеспечения качественного экономического роста необходимы не только радикальные перемены в экономической политике, но и в самой идеологии экономических преобразований: качественный экономический рост должен стать приоритетной задачей теории и экономической политики. Должна быть выработана и реализована государственная программа роста экономики на основе ее модернизации с соответствующим ресурсным При обеспечением. ЭТОМ экономический рост должен быть непосредственно связан с социально- экономическим развитием общества.

Библиографический список

- 1. Баранников А.А., Бузу О.В., Гусар С.А., Дорофеев А.Ю., Михайлушкин П.В., Ноздрин В.В., Сафаргалиев М.Ф., Соколов С.Н., Филатов В.В., Чабанюк О.В., Черкасов М.Н., Чернов С.С. Проблемы фирмирования инновационной экономики. Под общей редакцией С.С. Чернова. Новосибирск, 2012.
- 2. Бачурин А.П., Дадугин М.В., Левитская И.А., Филатов В.В., Женжебир В.Н. Методика управления рыночной ставкой роялти за предоставление права использования нематериальных активов предприятия. Актуальные проблемы современной науки. 2011. № 1 (57). С. 15-21.
- 3. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Управление дистрибьюторскими отношениями партнеров по бизнесу, осуществляющих реализацию лицензионной

продукции. Актуальные проблемы современной науки. 2010. № 3 (53). С. 9-16.

- 4. Бачурин А.П., Филатов В.В., Пшава Т.С., Диаров А.А. Управление стратегией организации каналов распределения и реализации лицензионной продукции с позиций товарных знаков. Аспирант и соискатель. 2010. № 3 (57). С. 12-17.
- 5. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Экономико-правовые механизмы управления товарными знаками и дистрибьюторской деятельностью на российском рынке лицензионной продукции. Вопросы экономических наук. 2010. № 3 (42). С. 14-18.
- 6. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Управление лицензионными договорами между заводами-изготовителями и дистрибьюторами продукции. Вопросы экономических наук. 2010. № 4 (43). С. 32-38.
- 7. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Управление лицензионными договорами и дистрибьюторской деятельностью на российском рынке товарной продукции. Проблемы экономики. 2010. № 2. С. 23-29.
- 8. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Управление документацией по организации лицензионной и дистрибьюторской деятельности партнеров по бизнесу. Современные гуманитарные исследования. 2010. № 2. С. 57-63.
- 9. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Чернышев П.А., Диаров А.А. Управление стратегией лицензирования и дистрибьюторства продукции с позиций товарных знаков. Проблемы экономики. 2010. № 3. С. 34-38.

- 10. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Управление нормативно-правовой базой использования товарных знаков на лицензионную продукцию. Проблемы экономики. 2010. № 4-38. С. 10-14.
- 11. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Управление товарными знаками на основе соблюдения интересов государства. Вопросы гуманитарных наук. 2010. № 2 (46). С. 88-92.
- 12. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А. Управление факторами, препятствующими развитию лицензионной и дистрибьюторской деятельности. Вопросы гуманитарных наук. 2010. № 3 (47). С. 46-51.
- 13. Бачурин А.П., Филатов В.В., Женжебир В.Н., Диаров А.А., Гайдаренко Л.В. Управление нормативно-правовой базой использования товарных знаков на лицензионную продукцию. Проблемы экономики. 2006. № 4-38. С. 10-14.
- 14. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Медведев В.М., Фадеев А.С., Шестов А.В., Дадугин М.В. Методология оценки нематериальных активов. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 1 (26). С. 8.
- 15. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Подлесная Л.В., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В. Подходы и методы определения рыночной стоимости хозяйственной деятельности. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 2 (27). С. 19.
- 16. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Симонова В.А., Медведев В.М., Фадеев А.С., Шестов А.В. Современные тенденции рынка товарных знаков. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 1 (26). С. 7.

- 17. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Подлесная Л.В., Медведев В.М., Фадеев А.С., Шестов А.В. Методика оценки стоимости прав на использование объекта управления. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 1 (26). С. 9.
- 18. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Медведев В.М., Шестов А.В., Фадеев А.С. Методика расчета ставки дисконтирования с использованием модели оценки капитальных активов. Интернетжурнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 2 (27). С. 18.
- 19. Дорофеев А.Ю., Колосова Г.М., Нурмагомедова Н.В., Сафронов Б.И., Филатов В.В. Ситуационный анализ рынка интеллектуальных услуг для эффективного управления оценочной деятельностью. Аспирант и соискатель. 2011. № 1 (61). С. 26-30
- 20. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Немцев И.В.. Стратегия диверсификации системы управления на основе выделения бизнесединиц. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 40.
- 21. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кобулов Б.А. Организационно-экономические подходы к повышению конкурентоспособности хозяйственной деятельности предприятия. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 41.
- 22. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Осинская Т.В., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кретов М.И. Повышение эффективности системы менеджмента качества предприятия на основе оптимизации функциональной подсистемы. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 42.

- 23. Машиностроительный комплекс РФ: отраслевые, региональные и стратегические аспекты развития. [Текст]: Коллективная монография./ Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Медведев В.М., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В., Воробьев Д.И., Шленов Ю.В., Федоров Б.К. и др. Коллективная монография Курск: ЗАО «Университетская книга», 2017
- 24. Менеджмент традиционные и современные модели. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Долгова В.Н., Дорофеев А.Ю., Женжебир В.Н., Кобиашвили Н.А., Князев В.В., Лочан С.А., Медведев В.М., Минайченкова Е.И., Мухина Т.Н., Петросян Д.С., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Справочник / Москва, 2017.
- 25. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально интегрированного холдинга. Филатов В.В., Алексеев А.Е., Диброва Ж.Н., Денисов М.А., Трифонов Р.Н., Медведев В.М., Фадеев А.С., Князев В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Галицкий Ю.А., Борисова Т.А., Подлесная Л.В., Шестов А.В. Курск, 2016.
- 26. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст]: Коллективная монография. / Ашалян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2014
- 27. Новицкий И.Ю., Алексеев А.Е., Пшава Т.С., Женжебир В.Н., Шестов А.В. Энергетическая безопасность как фактор международного развития. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 69.

- 28. Новицкий И.Ю., Алексеев А.Е., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В. Европейский бизнес и энергетическая безопасность в свете мирового кризиса. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 70.
- 29. Рукина И.М., Филатов В.В. Роль интеллектуальной собственности и нематериальных активов в управлении инновационной экономикой на современном этапе. //Качество. Инновации. Образование, 2012, № 10.
- 30. Рукина И.М., Филатов В.В. Интеллектуальный капитал как инновационный ресурс экономики знаний.//Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012, № 12.
- 31. Рукина И.М., Филатов В.В. Интеллектуальный капитал как инновационный ресурс экономики знаний. //Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012, № 18.
- 32. Рукина И.М., Филатов В.В. Управление знаниями в инновационной экономике. В сб. Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 12 / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов. М., 2017. Ч. 2. С.503-507
- 33. Совершенствование стратегического управления предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Диброва Ж.Н., Медведев В.М., Женжебир В.Н., Князев В.В., Кобулов Б.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Кобиашвили Н.А., Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва: [б. и.], 2015

- 34. Филатов В.В. Модель взаимосвязи сфер влияния производственного инжиниринга, производственного менеджмента, риск- инжиниринга и риск- менеджмента на рынках инноваций отраслевых экономических систем. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 4 (14). С. 156-161.
- 35. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. . [Текст]: Государственное и муниципальное управление. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО. Издательство: Москва, Издательство ЦНТБ пищевой промышленности, 2010

УДК 332.8

Злоказова А.В., Топоркова Е.В. Оценка объектов интеллектуальной собственности при управлении нематериальными активами предприятий жилищно-коммунального хозяйства

Evaluation of intellectual property in the management of intangible assets of enterprises of housing and communal services

Злоказова Анастасия Владимировна,

аспирант 1-ого года обучения по направлению 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг), ФГБОУ ВО Уральский Государственный экономический университет,

Свердловская обсласть, г. Екатеринбург a.zlokazova@mail.ru

Топоркова Елена Винировна,

к.э.н., доцент кафедры

"Экономика жилищного, коммунального хозяйства и энергетики" ФГБОУ ВО Уральский Государственный экономический университет,

> Свердловская область, г. Екатеринбург t.e.v.16@mail.ru

Научный руководитель:

Астратова Галина Владимировна,

Почётный работник высшего профессионального образования РФ, член-корреспондент Академии менеджмента в образовании и культуре; член Американской Ассоциации маркетинга (American Marketing Association, AMA);

Член Европейской международной ассоциации образования (European Association for International Education, EAIE); член Российской Гильдии маркетологов, доктор экономических наук,

к.т.н., профессоркафедры "Экономика жилищного,коммунального хозяйства и энергетики" ФГБОУ ВО Уральский Государственный экономический университет, Свердловская область, г. Екатеринбург, astragb@mail.ru

Zlokazova Anastasia Vladimirovna,

graduate student of the 1st year of study in the direction 08.00.05 Economics and management of the national economy (marketing),

FGBOU VO Ural State University of Economics, Sverdlovsk Oblast, the city of Ekaterinburg

Toporkova Elena Vinirovna,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor "Economics of housing, communal services and energy" FGBOU VO Ural State University of Economics, Sverdlovsk Region, the city of Ekaterinburg

Scientific adviser:

Galina Vladimirovna Astratova,

Honored Worker of Higher Professional Education of the Russian Federation, Corresponding Member of the Academy of Management in Education and Culture; member of the American Marketing Association Member of the European International Association for Education Member of the Russian Guild of Marketing, Doctor of Economics, Ph.D., professor of the Department of Economics of Housing, Municipal Economy and Energy FGBOU VO Ural State University of Economics, Sverdlovsk Region, Yekaterinburg,

Аннотация. В статье автор рассматривает вопросы оценки собственности, объектов интеллектуальной при управлении нематериальными активами предприятий жилищно-коммунального хозяйства

собственность, Ключевые слова: интеллектуальная нематериальные активы, жилищно-коммунальное хозяйство.

Abstract. In the article the author considers questions of an estimation of objects of intellectual property, at management of intangible assets of the enterprises of housing and communal services

Keywords: intellectual property, intangible assets, housing and utilities.

Потребность в оценке прав на объекты интеллектуальной собственности возникает при многочисленных и сложных вариантах реализации стоимости прав на результаты интеллектуальной деятельности, а именно при внесении их в уставный капитал предприятия, развитии инвестиционного процесса, формировании фонда продвижения научно-технического прогресса и пр.

Жилищно-коммунальная сфера на современном этапе развития в состоянии непрерывного экономики находится развития

совершенствования. Новейшие разработки и уникальные технологии становятся двигателем развития всей сферы деятельности жилищнохозяйства. Многообразие применяемых коммунального увеличения стоимости активов предприятий позволяет увеличить стоимость предприятия за счет нематериальных активов, к которым новейшие способы средства относятся И управления многоквартирным домом, бренд компании, позволяющий улучшить качество предоставляемых услуг, новейшие технологии в сфере энергосбережения и управления умным домом.

Для оценки прав на объекты интеллектуальной собственности необходимо провести анализ подходов и методов к оценке указанных прав. Все действующие методы по оценке прав на объекты интеллектуальной собственности рассматриваются с позиций трех подходов: доходного, сравнительного и затратного. В свою очередь каждый из этих подходов имеет определенную специфику.

Одним из подходов к оценке является доходный. В отличие от традиционных товаров, в основе стоимости которых лежат общественно – необходимое время или издержки производства, стоимость прав на объекты интеллектуальной собственности не может Объекты определяться ЭТИМИ параметрами. интеллектуальной собственности – это товары, которые создаются не общественным являются результатами индивидуальной творческой трудом, объекты Кроме того. на деятельности. стоимость прав интеллектуальной собственности должна определяться не только временем, количеством и качеством труда, затраченного на их технической и коммерческой научно создание, также И значимостью новых разработок. Обобщающим и наиболее значимым

критерием оценки потребительной стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности является экономический эффект (доход, прибыль) от их промышленного применения.

Доходный подход осуществляется при условии возможности получения доходов (выгод) от использования интеллектуальной собственности. Существует три варианта получения предприятием дохода от использования объектов интеллектуальной собственности.

1. В случае, предприятием объект когда создан интеллектуальной собственности, который используется собственном производстве, У предприятия возникает доход. Указанный доход представляет собой разницу между денежными поступлениями otиспользования объектов интеллектуальной собственности объектов И затратами на создание этих за определенный период времени, который рассчитывается по формуле 1:

$$D_{H} = A\Pi - 3, \tag{1}$$

где: D_u – доход, получаемый предприятием от использования объектов интеллектуальной собственности в собственном производстве;

- ДП денежные поступления, получаемые в результате использования объектов интеллектуальной собственности в своем производстве;
- 3 затраты на создание объектов интеллектуальной собственности.
- 2. Предприятием создан объект интеллектуальной собственности, получило патент на него и не использует в

собственном производстве, также имеет право продавать лицензии на использование объектов интеллектуальной собственности третьими Лицензия право на использование объектов лицами. ЭТО интеллектуальной собственности, предоставленное за определенное вознаграждение. Продавец (лицензиар) продает по лицензионному использование объекта договору право интеллектуальной собственности в объеме, установленном этим договором, другому лицу (лицензиату). В данном случае предприятие получает доход, который представляет собой разницу между денежными поступлениями, получаемыми правообладателем за предоставленное право использования объектами интеллектуальной собственности и затратами на из изготовление (приобретение) за определенный период времени (2):

$$\Pi_{\pi} = \Pi - 3,$$

$$D_{\pi} = \Pi - 3,$$
(2)

где: D_{π} – доход, получаемый правообладателем за предоставленное право использования объектами интеллектуальной собственности;

- Π прибыль, получаемая лицензиатом за использование интеллектуальной собственности в своем производстве;
- 3 затраты на создание (приобретение) интеллектуальной собственности.
- 3. Когда предприятие создало объект интеллектуальной собственности, получило патент на него, использует его и в своем производстве и продает лицензии на право использования указанными

объектами третьим лицам, возникает совокупный доход от эксплуатации объекта интеллектуальной собственности. Совокупный доход предприятия от эксплуатации объекта интеллектуальной собственности — это разница между денежными потоками от использования интеллектуальной собственности в собственном производстве с учетом платежей за предоставленное право использовать интеллектуальную собственность третьими лицами и затратами на создание объектов интеллектуальной собственности (3):

$$\Pi = \Pi\Pi\Pi + \Pi\Pi\Pi - 3,$$

$$D = 3 - (\Pi\Pi + \Pi_{\nu}),$$
(3)

где: D- совокупный доход от эксплуатации объекта интеллектуальной собственности;

- 3 затраты на создание объектов интеллектуальной собственности;
- *ДП* денежные потоки, получаемые от использования интеллектуальной собственности в собственном производстве;
- Π_r платежи за предоставленное право использования интеллектуальной собственности (роялти, паушальные платежи, единовременный платеж и др.).

Роялти — это периодические платежи за право использования интеллектуальной собственности, выплачиваемые на основе лицензионного договора. Размеры роялти рассчитываются в зависимости от отрасли промышленности и указываются в процентах от цены единицы продукции по лицензии.

Паушальные платежи — это единоразовые платежи, выплачиваемые лицензиатом на основе лицензионного договора. Расчет паушальных платежей основывается на основе платежей по роялти и зависит от ставки дисконтирования.

Определение рыночной стоимости прав на интеллектуальную собственность с использованием доходного подхода осуществляется двумя методами: методом дисконтирования денежных потоков и методом капитализации доходов от использования объектов интеллектуальной собственности.

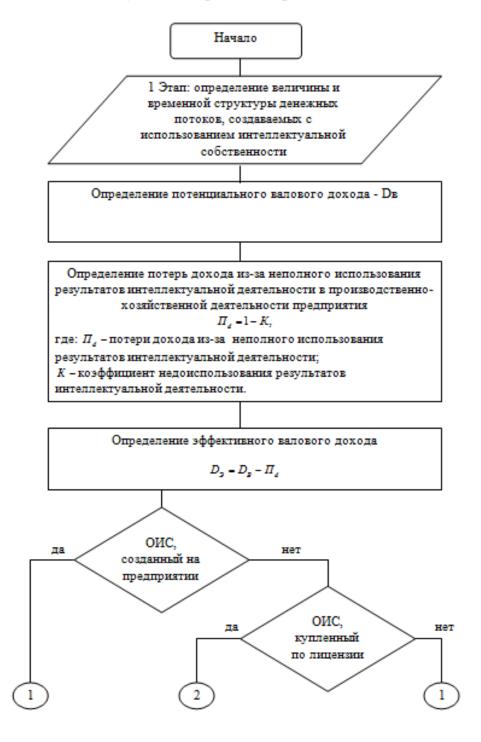
Метод дисконтирования денежных потоков базируется на определении потока доходов от использования объектов интеллектуальной собственности. Денежный поток, генерируемый объектом интеллектуальной собственности, приводится к дате оценки (дисконтируется).

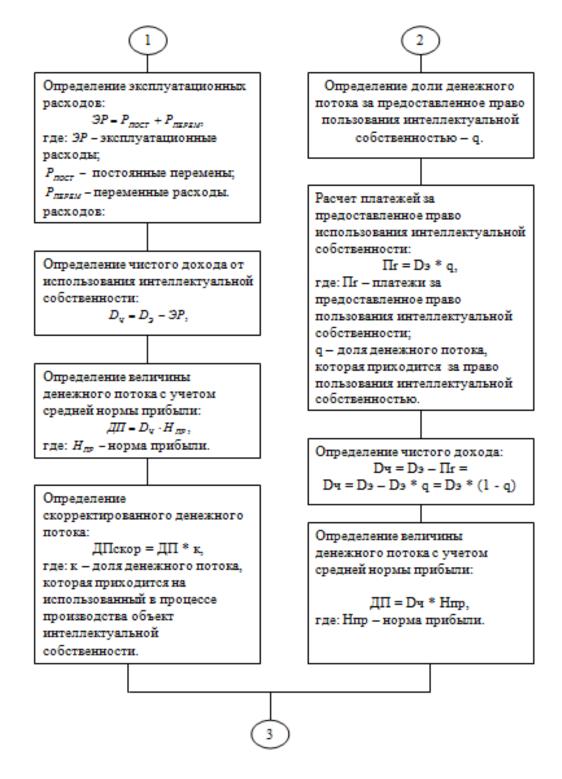
Анализирую приведенную выше таблицу можно отметить, что доход, который приносят объекты интеллектуальной собственности, предприятии И используемые В собственном созданные на производстве отличается от тех денежных поступлений, которые переданные объекты интеллектуальной приносят права на собственности.

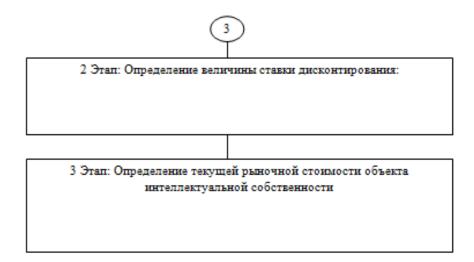
На первом этапе рассчитывается денежный поток, получаемы от использования интеллектуальной собственности в собственном производстве и от уступки прав на использование интеллектуальной собственности.

Для этого необходимо определить потенциальный валовой доход. Потенциальный валовой доход — это общий валовой доход от использования объектов интеллектуальной собственности, который

может быть получен от реализации продукции, производимой с применением конкретных результатов интеллектуальной деятельности, а также от передачи прав на объекты интеллектуальной собственности за минусом издержек на производство.







Денежный поток рассчитывается также с учетом потерь из-за неполного использования интеллектуальной деятельности в производственно-хозяйственной деятельности предприятия (в собственном производстве и при уступке прав на интеллектуальную собственность), с учетом эксплуатационных расходов, средней нормы прибыли.

Определение эксплуатационных расходов (ЭР), которые необходимы для обеспечения нормального функционирования объекта, действующего на основе использования оцениваемых объектов интеллектуальной собственности (учитываются только те расходы, которые связаны с использованием указанных объектов непосредственно на предприятии).

Эксплуатационные расходы включают в себя:

- постоянные расходы, не зависящие от степени использования объекта, в котором применяются результаты интеллектуальной деятельности (налоги, страховые взносы и часть коммунальных расходов);
- переменные расходы, зависящие от степени использования объекта, в котором применяются результаты интеллектуальной

деятельности (расходы на поддержание объекта интеллектуальной собственности в силе, в том числе расходы на сохранение ноу-хау в режиме конфиденциальности).

При получении предприятием доходов от полной или частичной уступки своих прав на объекты интеллектуальной собственности чистый доход определяется с учетом поступлений от роялти, паушальных, единовременных и прочих платежей.

В случае, если предприятие использует интеллектуальную собственность в собственном производстве, учитывается только доля денежного потока, которая приходится на использованный в процессе производства объект интеллектуальной собственности.

На втором этапе определяется величина ставки дисконтирования, посредством которой будущий денежный поток приводится к текущей стоимости.

Под ставкой дисконтирования понимается процентная ставка, используемая для пересчета будущих денежных потоков дохода от использования объектов интеллектуальной собственности в величину текущей стоимости, являющейся базой для определения рыночной стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности. В экономическом смысле в роли ставки дисконта выступает требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования. Ставка дисконта должна рассчитываться с учетом следующих факторов:

- фактор риска или степень вероятности получения ожидаемых в будущем доходов;
 - фактор учета стоимости денег во времени;

• наличие различных объектов интеллектуальной собственности для привлечения инвестируемого капитала, которые требуют равных уровней компенсаций.

Рассчитываем ставку дисконта, как правило, методом кумулятивного построения, в котором учитывается безрисковая составляющая и премия за риск.

Риски бывают разных типов, основные из них следующие:

- Общестрановые риски (экономические, политические, риски государственного уровня);
- Коммерческие риски общего характера (рынки, цены, курсы валют, проценты за кредит, налоговые ставки и т.п.);
- Риски, связанные со степенью готовности объекта интеллектуальной собственности к коммерческому использованию;
- Риски, обусловленные сроками и уровнем достижения планируемых технических, экономических, экологических параметров технологии;
- Риски противоправного использования объектов интеллектуальной собственности (например, изготовление контрафактной продукции);
- Риски, связанные с управлением и учетом;
- Риски, связанные с финансовым планированием.

На третьем этапе рассчитывается текущая рыночная стоимость собственности интеллектуальной путем дисконтирования всех денежных потоков, связанных использованием объектов c интеллектуальной собственности. В каждом отдельном случае учитывается денежный поток, который отражает экономическую интеллектуальной собственности сущность использования различных целях.

При использовании метода дисконтирования денежных потоков для расчета рыночной стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности базой оценки является чистый денежный поток в каждом из отдельных периодов времени в течение всего срока владения, который мы переводим в скорректированный денежный поток. Для каждого периода времени применяется конкретная ставка дисконтирования, которая рассчитывается аналитически как средняя норма прибыли, которую инвестор ожидает получить. Наиболее узким местом в использовании метода является определение доли денежного определяется продавца в доходах потока, которая как доля покупателя, использующего интеллектуальную собственность.

- 1 ЭТАП: Определение чистого операционного дохода, создаваемого с использованием объектов интеллектуальной собственности.
- 2 ЭТАП: Определение величины, ставки капитализации дохода от использования объектов интеллектуальной собственности.
- 3 ЭТАП: Расчет рыночной стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности путем капитализации доходов от их использования.

Ставка капитализации — это делитель, который применяется для преобразования величины чистого дохода, приносимого объектами интеллектуальной собственности за один период времени в показатель стоимости. Ставка капитализации рассчитывается аналогично ставке дисконтирования.

При управлении нематериальным капиталом следует учитывать, что оценка объектов интеллектуальной собственности проводится не только доходным подходом, но и затратным и сравнительным. Но для

экономического увеличения стоимости нематериальных активов предприятия следует применять доходный подход с учетом основных факторов, перечисленных выше. Изменение стоимости нематериальных активов предприятия жилищно-коммунального хозяйства появляется возможность увеличения стоимости собственно предприятия.

Библиографический список

- 1. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности, утверждены зам. Министра имущественных отношений РФ С.Б. Косаревым 26 ноября 2002 года, № СК-4/21297 (с изменениями идополонениями).
- 2. В. Есипов, Г. Маховикова, В. Терехова. Оценка бизнеса. СПб: Питер, 2001.
- 3. Маркетинг в ЖКХ: Учебное пособие. Г.В. Астратова, Е.В. Баженова //Под общей и научной редакцией д.э.н. профессора Г.В. Астратовой. Москва: Издательский центр «Науковедение». Отпечатано с готового оригинл-макета, 2016. -444 с.
- 4. Топорков М.О., Топоркова Е.В., Платонов А.М. «Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности строительных предприятий». Изд-во АМБ, 2011 г.

УДК 338.45.01

Зотова Е.А. Оценки внедрения комплаенсконтроля на предприятии ТЭК России (на примере ПАО «Нефтепродукт»)

Evaluation of the implementation of compliance controls in the company Russian fuel and energy complex (on the example of PJSC "Nefteproduct")

Зотова Евгения Алексеевна,

магистрант факультета анализ рисков и экономическая безопасность имени В.К.Сенчагова Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель

Прасолов В.И. к.полит. н., доцент, доцент кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Zotova Evgeniya, student of the faculty of risk analysis and economic security in the name of V. K. Senchagov Financial University under

The Government Of The Russian Federation

Scientific Director

Prasolov V. I. K. polit. PhD, associate Professor of the Department "Risks analysis and economic security" of Financial University under the Government of the Russian Federation

Аннотация. В статье рассматриваются практика и результаты внедрения комплаенс на предприятиях ТЭК России. Автором проведен анализ результатов внедрения комплаент ПАО «Нефтепродукт».

Полученные результаты свидетельствуют о повышении устойчивости и риск -ориентированности предприятия ТЭК России.

Ключевые слова: комплаенс, риски, управление, ТЭК, нефть

Abstract. The article examines the practice and results of implementation of compliance in the energy companies of Russia. The author analyzes the results of the implementation of complaint PJSC "Nefteproduct". The results indicate increasing sustainability and risk-orientation of energy companies of Russia.

Keywords: compliance, risk, management, energy, oil

Современный глубокого мир находится В условиях всестороннего кризиса. Как показала практика, причинами многих финансовых потрясений являлись послабления в законодательстве, недостаток государственного контроля, поэтому за каждым из таких значительных событий следовали реформы в нормативно-правовой базе, ужесточения законов, международных стандартов[3.с.86]. Бизнес был вынужден выстраивать систему контроля за изменяющимся законодательством, так как нарушения несли достаточно большие риски. Самоконтроль и совершенствование системы соответствия в западной деловой практике получило название комплаенс. В России с термином «комплаенс» рынок познакомился, когда на него стали выходить международные компании, знакомые с данной политикой и считающие ее необходимым элементом системы управления. Однако, первым появлением комплаенс-контроля на территории России следует считать Указание № 603-У Центробанка (ЦБ) России «О порядке осуществления внутреннего контроля за соответствием деятельности на финансовых рынках законодательству о финансовых рынках в кредитных организациях» [7.]. Основной целью данной функции разработка является механизма минимизации репутационных и правовых рисков, в следствие нарушения этических и профессиональных стандартов работников. Вторым по необходимости направлением функционирования комплаенса является выявление рисков применения юридических санкций, существенного финансового убытка и полной потери репутации в следствие нарушения требований законов, уставов, правил и стандартов, касающихся поведения на рынке.

В рамках изучения комплаенс программы, необходимо понимать значение перечня терминов, таких как:

- Комплаенс-функция
- Комплаенс-риск
- Подразделение комплаенс-менеджмента
- Комплаенс-менеджмент
- Комплаенс-культура

Исходя из прямого перевода термина «compliance» мы имеем, что это исключительно соответствие. Поэтому чаще всего Комплаенспрограмму трактуется, как программа соответствия с общепринятыми нормами ведения бизнеса или законодательству. Однако при разборе различных положений международных и национальных руководств, где разбираются комплаенс-стандарты, то мы видим описание чего-то, больше похожего на систему механизмов и процедур для всего комплекса бизнеса и обязательный аспект деловой культуры[2.с.89.].

В связи с тем, что комплаенс на нефтегазовом российском рынке явление новое, а именно с июля 2016 года, когда был дан старт разработке проекта об обязательном внедрении антимонопольного комплаенса на предприятиях нефтегазового сектора. Проект находится уже на 4 стадии рассмотрения (см. рисунок № 1), следующим этапом станет подача документов на рассмотрение в

Правительство РФ. Изучать комплаенс-программы есть возможность лишь на примере зарубежных компаний, однако, российский рынок имеем перечень собственных особенностей. Зная, что основа комплаенс-функции – регулирование деятельности компании в сфере управления рисками, изучим перечень отраслевых рисков и особенности законодательства.



Рисунок 1. Стадии подготовки проекта

Отраслевые риски предприятий нефтегазовой отрасли подразделяются на 5 направлений:

- Собственно отраслевые риски
- Страновые и региональные риски
- Экологические риски
- Финансовые риски
- Правовые риски

Отраслевые риски нас интересуют исключительно в ознакомительном порядке. Как таковые, комплаенс-программа не

способна обеспечить их регулирование, чаще всего они подвержены внутрирыночным колебаниям и контролируются отраслевыми и производственными департаментами в момент составления прогнозов и оценки итоговых показателей. В таблице 1 представлены описание и меры по управлению отраслевыми рисками на предприятиях ТЭК.

Таблица 1 Отраслевые риски предприятия ТЭК

Отраслевые риски	Описания рисков	Меры по управлению рисками
Риски, связанные с возможным изменением цен на приобретаемое сырье, услуги	Достаточно ограниченный список поставщиков расходных материалов, в том числе и естественных монополистов Несмотря на меры государственного регулирования тарифов, ежегодная индексация их приводит к увеличению базовых затрат компании	1) Чаще всего контракты являются долгосрочными, в том числе и с учетом долгосрочного планирования товарных и финансовых потоков (3-5 лет) 2) предпринимает меры по использованию альтернативных и собственных источников генерации электроэнергии.
Риски, связанные с возможным изменением цен на нефть и нефтепродукты	Прямая зависимость от рыночных цен на нефть и нефтепродукты и от колебаний баланса спроса и предложения на мировом и внутреннем рынках нефти и нефтепродуктов, а также действий контролирующих органов.	1) Инновации в схемы снижения стоимости себестоимости процессов добычи и обработки 2) Использование сценарного подхода, обеспечивающего формирование ключевых показателей деятельности и индикаторов реагирования
Риски, связанные с отраслевой конкуренцией	Перегруженность рынка компаниями по всем направления производственно-хозяйственной деятельности вкупе с ограниченностью вариантов мест добычи и использования ископаемых ресурсов	Инновации в технологии с целью сокращению издержек, повышению качества итогового продукта, геологоразведывательная деятельность
Риски, связанные с геологоразведочно й деятельностью	Основным риском, связанным с геологоразведочной деятельностью, является неподтверждение плановых уровней запасов углеводородов.	Проведение геологоразведочных работ и применение самых современных геофизических методов поиска и разведки углеводородов, а также передовых технологий в области бурения и обустройства месторождений

Страновые и региональные рынки характеризуются местонахождением предприятия, особенностей законодательства мест добычи и разработок, политических особенностей налогового законодательства и в случае котировок на международных биржах, особенности вхождения на торги. В данном направлении нас интересуют коррупционные риски и риски, связанные с зарубежными активами.

Все компании, стремящиеся укрепить свое финансовое положение, стараются выйти на международный рынок с целью расширения географии деятельности. Выход на новые рынки подразумевает под собой в первую очередь получение новых преимуществ, как финансовых, так и репутационных, но также и возрастание рисковой нагрузки, в том числе и выпадающей из зоны контроля предприятия, таких как изменение политической ситуации в стране дислокации.

В продолжении идеи выхода на новые рынки, стоит помнить о рисках распространения антикоррупционного законодательства США и Великобритании[8.с.80].

Правовые риски компании редко имеют особые отраслевые черты, направления их следующие:

Риски, связанные с изменением налогового законодательства. Компании, занимающиеся нефтедобычей и нефтеобработкой, являются самыми крупными налогоплательщиками РФ федеральных, региональных и местных налогов, в частности налога на добавленную стоимость, налога на прибыль организаций, налога на добычу полезных ископаемых, налога на имущество организаций, земельного налога. Постоянный мониторинг налогового законодательства способен снизить налоговую нагрузку в разрешенных рамках

Риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и Компании пошлин. являются чаше всего участниками внешнеторговой, внешнеэкономической деятельности, следовательно, подвержены рискам, связанным с изменением законодательства, которое регулирует отношению ПО установлению порядка перемещения товаров через таможенную границу РФ, установлению, введению и взиманию таможенных платежей.

Остановимся на экологических рисках, которые являются одними из основополагающими в случае с нефтепереработкой и первой причиной санкций в сторону компаний данной отрасли. Уровень выбросов в атмосферу растет одновременно с темпами увеличения объема производства. В России за первый квартал 2016 год зарегистрировано порядка 7,12 тыс. преступлений экологического характера. Ответственность за умышленное причинение вреда окружающей среде (в том числе сброс отходов деятельности, нарушение механизмов переработки и транспортировки отработанных нефти и нефтепродуктов) в США составляет 250 тыс. долларов или 15 лет лишения свободы. Если виновный является юридическим лицом, штраф возрастает до 1 млн долларов и обеспечена потеря репутации. В российской практике суд чаще всего ограничивается штрафом от ста тысяч до двухсот пятидесяти тысяч рублей или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток [1.], либо в крайних случаях 7 лет лишения свободы (для физ.лица)

Экологические преступления общего характера:

нарушение правил охраны окружающей среды при производстве работ (ст. 246);

нарушение правил обращения экологически опасных веществ и отходов (ст. 247);

нарушение правил безопасности при обращении с микробиологическими либо другими биологическими агентами или токсинами (ст. 248);

нарушение законодательства РФ о континентальном шельфе и об исключительной экономической зоне РФ (ст. 253);

нарушение режима особо охраняемых природных территорий и природных объектов (ст. 262).

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики очевиден прирост в объеме выбросов с 2011 года на 17,6%, что является предельным показателем для сохранения окружающей среды, данные представлены в таблице 2, рис.2

Таблица 2 Прирост объемов выбросов за период с 2011 по 2015 гг.

	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	4303.3	5007.9	5152.8	5168.3	5060.2
Добыча топливно- энергетических полезных ископаемых	2527.8	3022.8	3010.5	3187.5	3106.6
Производство кокса и нефтепродуктов	1.7	2.1	1.5	1.8	1.5

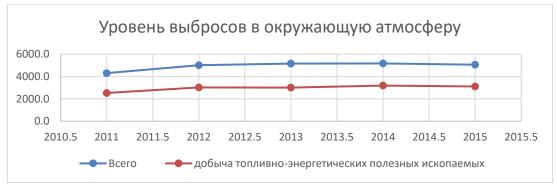


Рисунок 2. Уровень выбросов в окружающую атмосферу

Наиболее страшные экологические катастрофы произошло из-за элементарного несоблюдения технических норм и правил, уставленных для отрасли нефтепереработки. Чаще всего, это нарушение условий транспортировки.

Вспомним, крушение Танкера «Prestige», на котором находились 77 тысяч тонн тяжелых нефтепродуктов 13 ноября 2002 года. Из-за некомпетентности властей, отдавших неверное указание к отплытию от берегов Испании, разлившиеся нефтепродукты покрыли все северозападное побережье Испании, а также север Португалии и юг Франции.

Излившийся мазут покрыл несколько тысяч квадратных километров морской поверхности и более 1700 километров береговой линии. От разлившихся нефтепродуктов пострадало свыше 40% атлантического побережья Испании: из 1.064 пляжей, раскинувшихся в Галисии, Астурии, Кантабрии и Басконии, более 400 береговых участков оказались — в той или иной степени — в зоне бедствия. На грани исчезновения оказались 25 охраняемых видов животных, 115 тысяч птиц погибли.

Последствия экологической катастрофы устраняли около 300 тысяч добровольцев, прибывших из различных стран Европы. Общий ущерб был оценен в 4.4 миллиарда евро.

В итоге выставлены были около 1500 исков, возбуждено 55 уголовных и гражданских дел. Однако, троим участникам «учинения экологической катастрофы»: капитану судна Апостолос Мангорас, инженер-механику корабля Николас Аргиропулос, а также бывшему начальнику торгового порта Ла-Коруньи Хосе Луис Лопес-Сорс, наложившему вето на заход судна в испанский порт, были вынесены оправдательные приговоры. Катастрофу посчитали результатом стечения обстоятельств и недостаточной конструкционной прочности корпуса. Судебной палате провинции Ла Коруньи вменено в обязанность принять решение о том, как распорядиться суммой в 22,7 миллиона евро, внесенной в период расследования британской компанией London P&I Club – страховщиком «Престижа» в качестве залога.

Был и менее лояльный прецедент в случае нарушения норм безопасности. Новость о взрыве нефтяной платформы Deepwater Horizon в 2010 году гремела из всех новостей. Одна из крупнейших экологических катастроф, погибло 11 человек и пострадало 17 из 126 человек, находившихся на борту, 5 млн баррелей нефти вылились в океан и нефтяное пятно растянулось на 75 тысяч квадратных километров (около 5% площади всего Мексиканского залива)

Ответчиками судебных процессов стали: ВР (нефтяная компания-арендатор платформы), Transocean Ltd.(компания-арендодатель) и Cameron International (компания-производитель

несработавшего предохранительного клапана), Halliburton (нефтяная компания)

Изначально: В середине декабря 2010 года Министерство юстиции США направило в Федеральный суд Восточного округа штата Луизиана (Новый Орлеан) иск к ВР Exploration and Production Inc, Anadarko Exploration & Production LP, Anadarko Petroleum Corporation, MOEX Offshore 2007 LLC, Triton Asset Leasing GMBH, Transocean Holdings LLC, Transocean Offshore Deepwater Drilling Inc, Transocean Deepwater Inc, а также страховой фирме QBE Underwriting Ltd/Lloyd's Syndicate 1036, основанный на нарушениях законов «Об охране чистой воды» и «О защите от нефтяных загрязнений».

В свою очередь: 20 апреля 2011 года компания ВР направила исковое заявление в федеральный суд Нового Орлеана к Transocean Ltd., Cameron International и Halliburton. По заявлению представителей ВР, Transocean Ltd. допустила множественные сбои в работе предохранительных устройств и нарушения техники безопасности, что явилось основной причиной аварии, и поэтому она обязана возместить все расходы на ликвидацию последствий аварии, что по оценке ВР составляет 40 миллиардов долларов США. Cameron International ответственна за сбои в работе противовыбросового устройства её производства, установленного на скважине. Halliburton был обвинён в мошенничестве, халатности и сокрытии фактов об использованных материалах.

В итоге: В начале марта 2012 года между ВР и 100 000 истцов было объявлено о заключении досудебной сделки о выплате компенсации в размере 7 800 000 000 долларов США. Согласно законодательству США ответственность за нарушение экологических

норм несет владелец лицензии, в данном случае, компания ВР. Стоимость акций ВР в 2010 году снизилось по некоторым данным почти на 40%. международное рейтинговое агентство Fitch Ratings снизило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента и рейтинг старшего необеспеченного долга ВР до «AA» с «AA+», а Moody's понизило рейтинг ВР также на одну ступень — до «Aa2» с «Aa1». За второй квартал 2010 года убыток ВР составил 17 150 000 000 долларов.

В результате исследования причин катастрофы были названы 6 аспектов: в первую очередь: человеческий фактор, фальсификация предоставленной акционерам документации об технической безопасности платформы, ошибочные решения, принятые рабочей группой, так и технический аспект: недостаточный уровень прочности и недостатки конструкции нефтяной платформы. Нужно ли говорить сейчас, что при достаточном уровне контроля за соблюдением стандартов экологического менеджмента, своевременного изучения качества арендуемой платформы, катастрофы можно были избежать или хотя бы сократить объем последствий.

Сегодня в сфере нефтегазовой промышленности существует перечень правил по промышленной безопасности, освещающий требования к технологическому регламенту, по организации труда и подготовке работников, к проектной документации, к бурению и разработке новых скважин, также рекомендуется следование требованиям стандартов серии ISO 14000:

ISO 14001 – стандарт системы экологического менеджмента. В России специфических обязательных требований не имеет, но способствует повышению репутации и инвестиционного климата компании. В мире внедрен повсеместно, помогает наиболее

оптимально управлять воздействием на окружающую среду и демонстрировать эффективность природопользования.

ISO / ТК 207: ISO 14004 — дополнительные руководства и разъяснения ISO 14001, способствует оценки эффективности системы менеджмента качества и системы экологического менеджмента путем внедрения экологического аудита

ISO 14020 — разъяснения необходимости и целесообразности использования экомаркировки (знака одобрения), самодекларирования о соответствии экологическим требованиям

В процессе разработки находится стандарт ISO 14069, который будет регламентировать непосредственно правила расчета углеродного следа продукции, услуг и всей цепи поставок.

Результаты внедрения комплаенс — контроля в соответствии с международными и российскими стандартами рассмотрим на примере нефтяной компании ПАО «Нефтепродукт».

Таблица 3 Характеристика компании

Характеристика	Данные
Полное наименование	Публичное акционерное общество «Нефтепродукт»
Наименование на английском	JSC "Nefteproduct"
Уточненный адрес	г.Барнаул, пр-кт.Социалистический, д.35, 656043
Web	www.nefteproduct.ru
Дата регистрации	13.01.1995
ОГРН	1132225016219
ИНН	2225142713
ОКОПФ	21427330

HOO «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (СС BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru

Характеристика	Данные
Основной вид деятельности	Добыча сырой нефти
Руководитель	Иванов Андрей Николаевич президент
Реорганизации	7
Реестры	Перечень системообразующих предприятий Реестр органов по сертификации и аккредитованных испытательных лабораторий (центров) Реестр свидетельств о постановке на спецучет в Пробирной Палате РФ Список сдающих отчетность МСФО
Размер предприятия	Крупные предприятия Выручка от реализации > 2000 млн.руб
Персонал	5000 и более чел.
Уставный капитал	177 634 501 py6. 10.07.2015
Выручка от реализации	475 542 млн руб. 31.12.2016

Источник: SPARK-Interfax

ПАО «Нефтепродукт» - компания, осуществляющая основную хозяйственную деятельность, нефти являются рынки И нефтепродуктов. Компания реализует свою продукцию как внутреннем, так и на внешнем рынках. Поставка нефти в дальнее и ближнее зарубежье осуществляется по трубопроводу «Звезда» и через Новороссийск, Козьмино, Приморск, Усть-Луга. порты результатам 4 квартала 2016 года Эмитентом экспортировано 1,72 млн. тонн нефти на внешние рынки и отгружено на внутренний рынок 0,03 млн. тонн. По результатам 4 квартала 2016 года Эмитентом отгружено 2,3 млн. тонн нефтепродуктов и продуктов нефтехимии на

внутренний рынок и экспортировано 1,9 млн. тонн на внешние рынки. Структура отгрузок нефтепродуктов на экспорт диверсифицирована и включает в себя автобензины, дизельное топливо, мазут, БГС, сера и ряд других наименований. Наибольшую долю — около 66 % — в структуре экспорта за 4 квартал 2016 года занимает дизельное топливо, 6% — высокооктановые автобензины, 6% — БГС, 2% - ВГО, 1% — сера. Топочный мазут занимает в экспортной корзине около 15%. Мелкооптовая реализация нефтепродуктов осуществляется через ПАО «Нефтепродукт-Розница» по 3-м регионам РФ: Республика Алтай, Новосибирская, Кемеровская области России; Павлодарской и Восточно-Казахстанской областями Республики Казахстан. состоянию на 31.12.2016 года сбытовая сеть Группы «Нефтепродукт» состоит из 536 действующих АЗС, а также сети партнерских АЗС включающих в себя 116 станций в 11 регионах России, из которых 79 A3C брендом «Нефтепродукт» работают ПОД соответствуют высоким корпоративным требованиям Компании в области операционной деятельности.

Головная компания ПАО «АНК «Нефтепродукт» была преобразована в Публичное акционерное общество только в 2015, когда был закончен процесс деприватизации компании (2014-2015 гг), итогом которого стала передача 72% акций в сторону государства, около 51% оказалось в руках Росимущества, и 20% в руках краевых властей. Однако уже в 2016 года госпакет оказался полностью в частных руках.

Основываясь на последних тенденциях рынка ПАО «Нефтепродукт» обозначило в своих планах на последующие два года реформирование внутренней обеспеченности имеющихся нефтяных

вышек и нефтеперерабатывающего завода, включая мероприятия, разработанные в новой комплаенс-программе, охватывающей экологический аспект. Исходя из этого в работе будут подробно рассмотрены 2 аспекта: антикоррупционный и экологический комплаенс.

Финансовая устойчивость предприятия — характеристика соответствия структуры источников финансирования объему активов, что означает способность покрытия заемных средств с помощью собственных средств, однако в отличие от платежеспособности, финансовая устойчивость учитывает особенности и соотношения источников, их соответствие составу активов

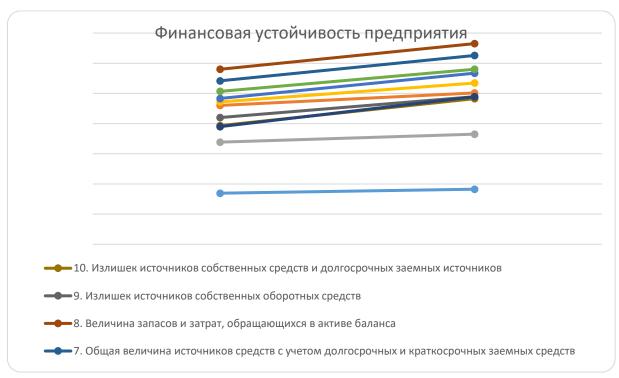


Рисунок 3. Финансовая устойчивость предприятия

Источник: разработано автором

Согласно показателям платежной дисциплины за 2016 год (см. Таблица N), предприятие соблюдает свои обязательства в отношении контрагентов. Задолженность платежей в отношении поставщиков связи связана с пост оплатной системой расчетов и переход на другого крупного представителя рынка, следовательно, кредиторская задолженность перед предыдущим поставщиком покрывались в конце отчетного года за счет резервов.

Таблица 4 Платежная дисциплина за 2016 год

Отрасли поставщиков	ство платеж	Сумма платежей,	ей, оплачен	Платеж просрочен			
		тыс. руб.		1-30 дней, %	31- 60 дней, %	61- 90 дней, %	91 и более дней, %
Электрические и другие комплексные услуги	30	10 300	53	47	0	0	0
Договоренность о транспортировке фрахта и груза	12	156	58	8	8	8	17
Деловые услуги, точнее не указанные	11	4 946	36	64	0	0	0
Промышленное и коммерческое оборудование	2	87 865	100	0	0	0	0
Услуги связи, точнее не указанные	1	0	0	0	0	0	100
Итого	56	103 267					

Источник: SPARK-Интерфакс

Наличие ликвидных активов (запасов и незавершенного производства) в структуре предприятия говорит о том, что все

кредиты и обязательства будут погашены с помощью своевременно и в полном объеме, что гарантирует достаточный уровень деловой репутации и платежеспособности предприятия.

В нашем случае на графике наблюдается стабильная тенденция увеличения всех характеризующих параметров, за исключением источников собственных средств, скорректированных на величину долгосрочных заемных средств. Фактически одинаковый темп роста показывают показатели излишков собственных средств, и общей величины основных источников для формирования запасов



Рисунок 4. Оценка финансовой устойчивости

Источник: разработано автором

Итоговая рейтинговая оценка включает в себя базовые коэффициенты оперативной и финансовой хозяйственной деятельности.

При проведении оценки используются данные о производственном потенциале предприятия, эффективности использования ресурсов, рентабельности реализованной продукции,

источников финансирования. Выбор коэффициентов осуществляется в соответствии с осуществляющейся финансовой политикой, выбранных целей и направления аналитической оценки.

Расчет итогового рейтингового показателя (рейтинговое число) включает в себя непосредственное сравнение с условно эталонным предприятием, в нашем случае эталонным предприятием является конкурент N. ЧЬЯ стоимость превышает стоимость нашего большей предприятия показатели утверждают И другие стабильности

Коэффициент обеспеченности по международным стандартам должен быть не менее 0,1, как очевидно, данное предприятие улучшило свой показатель обеспеченности собственными средствами за последний год, то достаточно положительно сказалось на деловой репутации. Значение коэффициента текущей ликвидности также увеличилось.

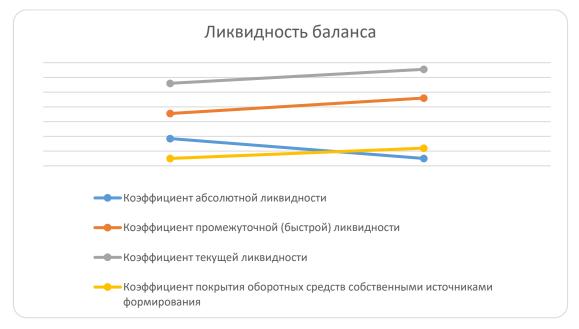


Рисунок 5. Оценка ликвидности баланса

Источник: разработано автором

Ликвидность баланса — способность предприятия покрыть свои обязательства, сроки превращения которых в денежные средства соответствуют необходимым темпам погашения обязательств. Оценка проводится целью определения кредитоспособности предприятия, способности своевременно и полноценно рассчитываться по своим долгам.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Предприятие показывает резкое падение абсолютной ликвидности, что объясняется долгосрочным вложением в развитие нового проекта, затраты на участие в тендере. Однако в то же время остальные показатели, характеризующие ликвидность сохраняют свой темп роста и показывают положительную динамику.

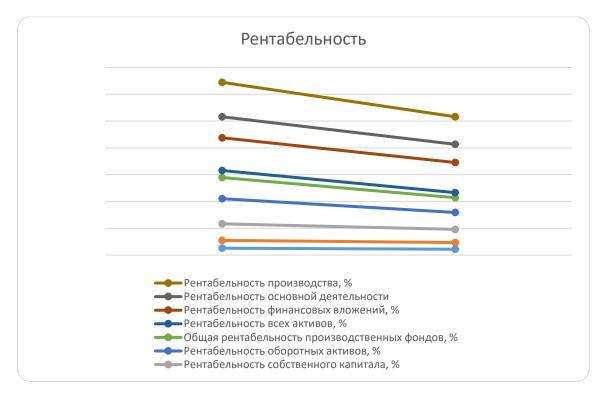


Рисунок 6. Рентабельность организации

Источник: разработано автором

Рентабельность - относительный показатель экономической эффективности, с помощью которого оценивается эффективность трудовых, материальных и финансовых ресурсов, рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим.

рентабельности Снижение продаж соответствуют темпу снижения выручки, связано это со всемирным кризисом нефтяного рынка, так как именно в данный период рынок столкнулся с невероятным падением цены на нефть марки Brent и нефтепродуктов в 2014. Заложенная цена в 60рублей за баррель была не оправдана и многие предприятия потеряли львиную долю прибыли. Данное падение цены было сложно предсказать, оно было так как обусловлено перечнем факторов:

- 1) В первую очередь геополитика. Война в Йемене, спровоцированная конфликтом между Саудовской Аравией и Ираном, подкосила поставщиков нефти, так как именно через него проходят основные транспортные магистрали поставок (около 5 млн баррелей в день), что стало серьезной угрозой для 35% производителей. В то же число угроз входят и столкновения в Мосуле (Ирак) и борьба с ИГИЛ (запрещенная в РФ террористическая организация) в Ливии и Сирии, основных нефтедобывающих районах.
- 2) Серьезное снижение финансирования геологоразведки, связанное с падением цен в 2014 году. В среднем, за 2016 год темп снижения добычи освоенных месторождений составляет 6%
- Так называемая «автомобильная революция». Изменения в 3) экологической политике: ужесточение контроля за парниковыми газами, переход на экологически чистые источники энергии (электрические носители, пример: значительный рост продаж автомобилей марки Tesla)
- 4) Оптимизация процесса. Себестоимость нефти складывается из трех параметров: операционные затраты (на 2015 год 2,1\$ за баррель в России), капитальные затраты на покрытие кредитов и обустройство месторождений (есть возможность заморозки) и соответственно маржа[6.]. Подтверждающим примером стало несовпадение ожиданий аналитиков по снижению объема добычи сланцевой нефти в США в 2015 в качестве реакции на сокращение общемировых объемов. Однако за год изменение произошло лишь на 0,8 баррелей в день из-за снижение операционных затрат, благодаря пересмотру контрактов с сервисными компаниями и поставщиками.

В качестве вывода можно констатировать что внедрение комплаенс позволяет значительно усилить финансовую устойчивость и стабильность развития предприятия ТЭК России. Рассмотренные практики могут быть использованы и на других предприятиях, что несомненно принесет положительный результат.

Библиографический список

- 1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 07.02.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2017)Статья 8.2.
- 2. Корпоративное управление, комплаенс и риск-менеджмент : учебное пособие / С.Г. Буянский, Ю.В. Трунцевский. Москва : Русайнс, 2016. 342 с.
- 3. Прасолов В.И. Западный опыт внедрения комплайнс-контроля. В сборнике: Россия и мировое сообщество: экономическое, социальное, технико-технологическое развитие Сборник научных трудов по материалам I Международного мультидисциплинарного форума. 2017. С. 85-100.
- 4. Приказ Ростехнадзора от 12.03.2013 N 101 (ред. от 12.01.2015) "Об утверждении Федеральных норм и правил в области промышленной безопасности "Правила безопасности в нефтяной и газовой промышленности"»
- 5. Протасов К.А., Прасолов В.И. Налоговый комплаенс в системе экономической безопасности предприятия.// Успехи современной науки. 2017. Т. 3. № 2. С. 157-160.
- 6. Танкаев Рустам, глава "ИнфоТЭК-Терминал" Интернет портал «Вести-финанс» URL: [http://www.vestifinance.ru/articles/76648]

- 7. Указание Банка России от 16.12.2003 N 1354-У (ред. от 15.09.2011) "Об упорядочении актов Банка России" [URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_46305/]
- 8. Snell R. An alternative to adding more rules, laws and regulations for preventing serious economic crime // Serious Economic Crime. A boardroom guide to prevention and compliance. Published in association with the Serious Fraud Office. White Page Ltd, 2011. P. 77 83.

УДК 33

Калачева О.Н. Контроль, как неотъемлемая часть системы управления

Control as an essential part of the management system

Калачева Ольга Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерского учета и налогообложения» РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва

Kalacheva Olga Nikolaevna,

PhD., Associate Professor, Department of accounting and tax, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

Аннотация. В статье рассмотрен контроль, как один из действенных инструментов для предпринимателей, используемым ими в целях выстраивания качественной системы риск-менеджмента и эффективного управления бизнес-процессами.

Система контроля представляет собой процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками хозяйствующего субъекта, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности осуществляемых хозяйственных операций.

Автором обозначено место контроля в этой системе управления хозяйствующими субъектами, а также взаимосвязь и взаимодействие с другими ее элементами.

В статье отмечено, что руководству, как основному потребителю информации, особое внимание в условиях недостаточности и жесткой экономии ресурсов необходимо уделять соразмерности системы контроля, как к единой системе гарантий, способствующей эффективному решения существующих проблем.

Ключевые слова: контроль, управление, анализ, обратная связь, эффективность, регулирование.

Abstract. The article describes the control, as one of the effective tools for entrepreneurs to build a high quality system of risk management and effective management of business processes. The control system is a process organized and implemented by representatives of the owner, manages, and other employees of an economic entity, to provide reasonable assurance about the achievement of the reliability of financial statements (accounts), efficiency and effectiveness of ongoing business operations.

The author indicates the location of the control in this control system of any business entities, the relationship and interaction with its other elements. The article noted that the leadership as the main consumer of information, special attention in terms of austerity and lack of resources must be given to the proportionality of the control system as a single system guarantees that effectively solve the existing problems.

Keywords: control, management, analysis, feedback, efficiency, regulation.

С 1 января 2013 г. вступил в силу Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Согласно ст. 19 этого законодательного акта по бухгалтерскому учету экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Это правило относится также и к тем хозяйствующим субъектам, чья бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту. Исключением являются только случаи, когда соответствующие обязанности по ведению учета принял на себя руководитель, а это возможно только в организациях малого и среднего бизнеса¹.

Для многих организаций необходимость введения внутреннего контроля не явилось новостью. Так, для кредитных, страховых и лизинговых компаний, организаций федеральной почтовой связи, ломбардов и т.п. наличие системы внутреннего контроля было законодательно установлено ст. 7 Закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ [4]. Например, российском законодательстве на отраслевом уровне ключевые понятия внутреннего контроля содержатся также в документах, регулирующих банковскую деятельность. Так, общее

¹ Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-Ф3 «О бухгалтерском учете» // СПС Консультант Плюс

требование о наличии внутреннего контроля в кредитной организации закреплено в ст. 57.1 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и в ст. 11.1-2 Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности».[3]

Тем не менее, для большинства хозяйствующих субъектов организация внутреннего контроля носила рекомендательный характер и только с вступлением в силу Закона № 402-ФЗ стала обязательным элементом. Однако, порядок организации системы внутреннего контроля, данный законодательный акт не регламентирует.

Внутренний контроль направлен, прежде всего, на повышения качества принимаемых управленческих решений, являясь неотъемлемой их частью.

Виды управленческой деятельности могут быть представлены как блоки операций единого процесса управления на рисунке 1².

² Ерофеев В.А. Учет, информация, управление: прямые и обратные связи. – М.: Финансы и статистика, 1992

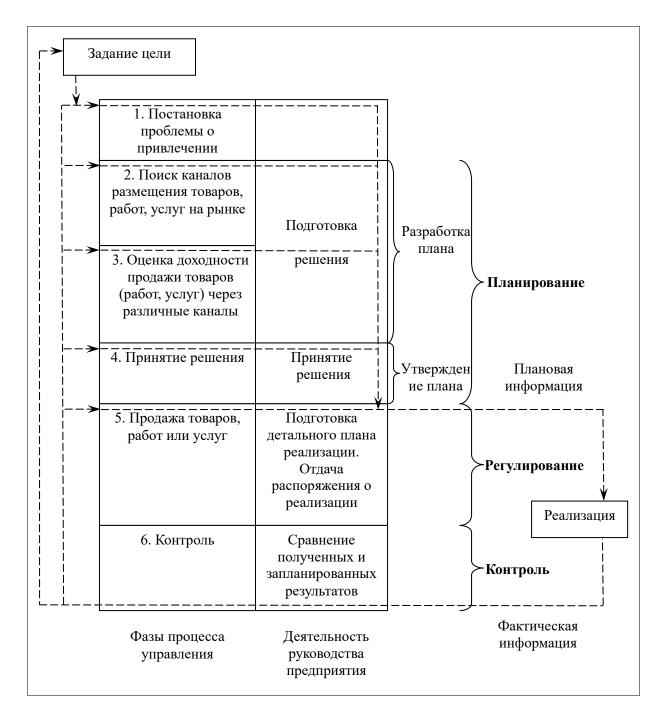


Рисунок 1. Место контроля в системе управления хозяйствующих субъектов

Контроль предполагает определение и документирование фактических показателей (результатов реализации решений) и

сравнение их с плановыми показателями для определения результатов деятельности. К контролю относится также сравнение показателей ожидаемого и фактического выполнения планов, проверка допустимости исходных предпосылок и контроль методической и содержательной согласованности планового процесса.

Контроль включает и комплекс мероприятий по анализу вероятных отклонений от запланированных показателей. Сравнение и анализ стимулируют новые процессы принятия решений, которые, в свою очередь, инициируют проведение корректирующих мероприятий и обеспечивают долгосрочный обучающий эффект.

Следовательно, непосредственная связь с производственной сферой позволяет рассматривать контроль в качестве фактора, воздействие оказывающего активное на хол экономического обеспечение прогресса. C помощью контроля достигается согласованности, объединения действий людей в общем русле производственного и общественного решения задач Постоянное слежение за деятельностью человеческих общностей, ее всестороння оценка с точки зрения соответствия намеченным целям непременным условием эффективной организации являются социально-экономических процессов, как в масштабе общества в целом, так и на уровне микросреды – отдельной организации.

Как функция управления, контроль находится в неразрывной связи с другими элементами управления, поэтому анализ контроля предполагает:

 необходимость исследования его содержания на основе изучения характера соотношения контроля и системы управления в целом; изучение соотношения внутренних функций контроля.

К функциям контроля относятся:

- определение эффективности отдельных частей и управленческой деятельности в целом;
- выработка программы по повышению эффективности управленческих процессов;
 - передача данной программы для реализации;
 - проверка осуществления этой программы.

Рассмотрим каждую из названных функций подробнее.

Определить эффективность каждого элемента и управления в целом — это значит, прежде всего, установить соответствие результатов функционирования управленческой системы плану или программе ее деятельности и выявить имеющиеся отклонения. Одновременно здесь требуется оценить, насколько качественно решаются каждым элементом поставленные перед ним задачи и цели в управлении системой. Определение причин отклонения от плана не только дает указания, что следует предпринять, чтобы достичь наибольшей эффективности в реализации поставленных целей, но и играет роль повторного анализа показателей и условий, от которых зависит расход производственных ресурсов и конечный результат.

Выработка программы деятельности подконтрольного объекта является важнейшим условием ее эффективного функционирования. Контроль выступает в качестве средства, помогающего своевременно принимать меры для устранения отрицательного влияния факторов, при одновременном усилении положительных.

Поскольку необходимость корректировки может быть установлена только в процессе контрольной деятельности, то

становится очевидным, что к задачам контроля должна быть отнесена обязанность создания условий для реализации программ повышения эффективности управленческих решений.

Проверка осуществления указанных программ входит в число функций контроля, придавая ему необходимую действенность и целенаправленность.

Контроль не относится к такому виду управленческой деятельности, который носит первичных характер. Контролировать можно только то, что уже имеется. Его назначение состоит в создании условий, необходимых для корректировки действий управленческой системы в случае их отклонений от заданных предписаний либо при нахождении их более правильного варианта. В советские времена бытовало мнение, что контроль является второстепенным и что в результате контроля обязательно необходимо кого-то наказать. Поэтому сформировалось поколение людей, которые недопонимают процессы, происходящие в жизни. В условиях рыночной экономики должен действовать механизм контроля, как составная функционирования механизма управления хозяйственно-финансовой деятельностью организации любой формы собственности.

Для управления традиционными элементами являются: планирование, организация, анализ, учет, регулирование и контроль.

Контроль является завершающей функцией и служит в системе управления средством осуществления обратных связей. Сущность контроля проявляется в различных сферах экономической деятельности, в том числе и в финансовой. Последовательность осуществления функций финансового управления можно представить на рисунке 2.

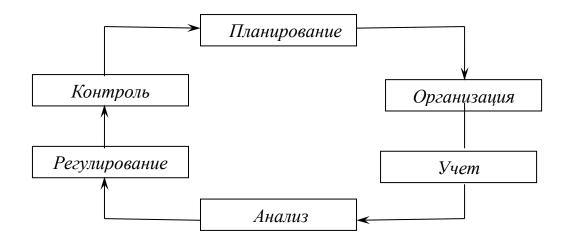


Рисунок 2. Система финансового управления

Из рисунка 2 видно, что контроль, несмотря на то, что является в системе завершающей стадией, служит основой для планирования, посредством собирается информация поскольку контроля οб использовании финансовых средств и финансовом состоянии объекта, причины имеющихся работе, определяются недостатков вскрываются дополнительные резервы и возможности. Вся эта информация служит для дальнейшего прогнозирования. Более того, посредством контроля осуществляется проверка выполнения прогнозов, бюджетов, их корректировка, выясняются причины их невыполнения.

Контроль в системе управления финансами связан не только с планированием, но и с другими элементами. Особое место здесь занимает взаимосвязь контроля с анализом. Данные два элемента в системе финансового управления хозяйствующим субъектом обладают тесным взаимодействием и взаимопроникновением. С одной стороны, осуществление контроля внутри хозяйствующего субъекта невозможно без применения аналитических процедур, с

другой стороны — использование анализа с целью финансового управления несет в себе и выполнение контрольной функции.

Необходимо подчеркнуть важность контроля, как средства осуществления обратной связи. Обратная связь проявляется в том, что результат воздействия контроля на объект управления используется не только для принятия конкретного решения по данному объекту, но также и для корректировки самого управления, осуществления его стратегии и тактики. В достаточно общем виде обратную связь можно представить следующей схемой (рис. 3).

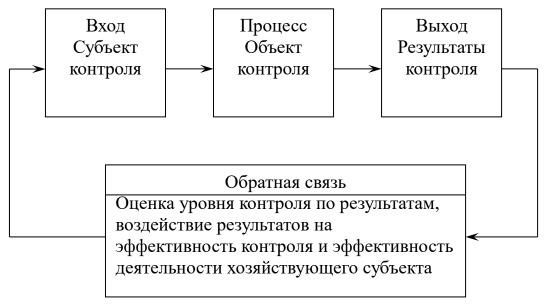


Рисунок 3. Схема обратной связи контроля

Недооценка того положения, что существует тесная взаимосвязь между контролем и другими функциями управления, а также что контроль — есть средство осуществления обратных связей, сводили его лишь к проверке и выявлению нарушений, злоупотреблений, к наказанию виновных лиц.

Контроль эффективности направлен на повышение результативности деятельности экономического субъекта. Наличие контроля способствует организованной системы достижению финансовых операционных показателей, сохранности эффективности использования активов, соблюдение применяемых положений законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета. Это, в свою достоверность бухгалтерской (финансовой) очередь, повышает отчетности. Однако, организация системы контроля не может в полной мере гарантировать достижение экономическим субъектом целей своей деятельности.

Исследования сущности контроля позволяют сделать выводы о том, что главный смысл контроля заключается в создании гарантии выполнения бюджетов, планов и прогнозов и в повышении эффективности процесса принятия управленческих решений.

Библиографический список

- 1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» //СПС «Консультант Плюс»
- 2. Беспалов М. Модель внутреннего контроля ведения бухучета и составления бухгалтерской отчетности // Налоговый вестник. 2014. № 2.- с. 45 50.
- 3. Мальцева Е.В. Построение системы внутреннего контроля с учетом требований Федерального закона «О бухгалтерском учете» // Аудиторские ведомости. 2014. № 1.- с 43 51
- 4. Одегова Н.А. Общие принципы организации системы внутреннего контроля // Аудитор. 2013.- № 12.- с. 39 43.
- 5. Тойц М. Внутренний контроль: рекомендации Минфина // Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия». 2013.- № 38.- с. 12 15.

УДК 330

Малюков С.Г., Малюкова Е.В., Леденев Д.В. Скидки и их неоднозначность в деятельности предприятия

The discounts and its ambiguity in the activity of the company

Малюков Сергей Геннадьевич,

кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой Дополнительного образования

Алтайский филиал Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина

Малюкова Елена Вячеславовна,

кандидат филологических наук, доцент кафедры Дополнительного образования

Алтайский филиал Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина

Леденев Денис Вячеславович

магистр исторических наук, старший преподаватель кафедры Дополнительного образования

Алтайский филиал Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина

Malyukov Sergey Gennadievich,

Ph. D., Associate Professor, Head of Continuing Education Department Altai Branch of Pushkin Leningrad State University

Malyukova Elena Vyacheslavovna

Ph.D., Associate Professor of Continuing Education Department Altai Branch of Pushkin Leningrad State University

Ledenev Denis Vyacheslavovich,

M.A., Senior Teacher of Continuing Education Department Altai Branch of Pushkin Leningrad State University

Аннотация. В статье рассматривается проблема скидок и их неоднозначности в деятельности предприятия. Данная проблема имеет особую актуальность, так как в настоящее время подавляющее количество российских предприятий использует скидки в качестве метода привлечения покупателей и повышения продаж. По мнению авторов, идея скидок в качестве уникального торгового предложения очень сильно искажена современной российской сферой розничной торговли. Также, авторы считают, что для обеспечения конкурентоспособности предприятия ему необходимо создавать новые инструменты продаж, а не просто копировать практикуемые формы

скидок, представляя их как собственное уникальное торговое предложение.

Ключевые слова: предприятие, скидка, покупатель, прибыль, маркетинг, уникальное торговое предложение, ритейл.

Abstract. The article deals with the problem of the discounts and its ambiguity in the activity of the company. This problem is quite topical, as currently the vast number of Russian companies use discounts as the method to attract customers and increase sales. According to the authors, the idea of discounts as a unique selling proposition is very distorted by the modern Russian sphere of retail. Also, the authors believe that to ensure the competitiveness of the company, it is necessary to create new tools of selling, and not just copy the practiced forms of discounts, presenting it as its own unique selling proposition.

Keywords: company, discount, customer, profit, marketing, unique selling proposition, retail.

Низкая цена — это не только способ завлечь новых покупателей. В умелых руках своевременная скидка может повысить продажи, оживить интерес к непопулярному продукту и даже спасти фирму от банкротства. Отечественные маркетологи уже в совершенстве освоили западный опыт проведения специальных акций и теперь применяют его.

Времена, когда маркетологи компаний назначали цену, просто сравнив стоимость своих продуктов с товарами конкурентов, давно ушли. Сегодня каждая фирма определяет свою нишу и выстраивает удобную для себя политику pricinga. Главное — получить прогнозируемую прибыль. Скидки являются одним из способов, который используют фирмы для увеличения своей прибыли. Выгода продавца при этом не только в увеличении продаж, но и в возможности получения с их помощью дополнительной прибыли. Дополнительная прибыль возможна в том случае, когда полученная продавцом экономия превышает размер скидки.

Не впадая в сложные перипетии маркетинговой терминологии, можно считать, что скидка есть продажа товара по уцененной стоимости (формально или фактически).

Основная задача систем скидок, направленных на привлечение новых покупателей, заключается в формировании в некоторый промежуток времени таких условий, которые бы обеспечивали заинтересованность и побуждали покупателя обратиться именно к этому продавцу. Причем для достижения такого результата необязательно снижать цену на все товары. Достаточно снизить ее лишь на несколько так называемых товаров «индикаторов», цены на которые помнит покупатель и по которым судит об уровне цен всей компании.

Товары «индикаторы» должны занимать небольшой объем в общей массе продаваемых товаров, поскольку снижение цены на большую часть ассортимента, либо на «основной» товар, может привести к значительным экономическим потерям. Таких товаров может быть не более 3-5 в каждой товарной категории, и именно по ним покупатель должен знать уровень цен. Покрытие потерь от снижения цен на некоторые товары должно осуществляться за счет дополнительной реализации других товаров, на которые цена может быть и завышенной.

Применять или не применять скидки? А если использовать, то какими они должны быть? Эти, на первый взгляд, несложные вопросы часто задают себе руководители компаний. В действительности ответы на них не так однозначны, как может показаться.

Какие виды скидок компаниям стоит применять – зависит от двух основных факторов. Во-первых, от конкурентной среды, в

которой действует конкретное предприятие. Во-вторых, от цели, для достижения которой фирма планирует предоставлять ту или иную скидку.

Анализируя всевозможные варианты скидок, мы можем выделить три основных критерия, положенные в основу классификации скидок. В самом общем виде, на основе общего критерия скидки могут быть поделены на следующие виды.

Сегментные. Их суть сводится к тому, что скидка полагается какому-то определенному кругу лиц или социальной группе. Это могут быть школьники, пенсионеры, представители каких-то организаций и учреждений. Таким образом, деление здесь идет на основе статусов и социальных ролей.

Временные. Временные скидки связаны со спецификой их предоставления в какой-то определенный и оговоренный ранее временный интервал. Это может быть время суток, время года, праздничные даты и т.д. В качестве примера сегментных и временных систем скидок можно привести специальную программу сети супермаркетов «Гроссматр», которая предполагает предоставление 10%-й скидки пенсионерам по будням с 9 до 14 часов.

Спасающие от издержек. Все-таки необходимо понимать скидки не только как УТП (уникальное торговое предложение), но и как форму спасения от издержек. Использование скидок оправдано в том случае, если они способствуют финансовому оздоровлению организации. То есть, если коллекция одежды или обуви залежалась и необходимо срочно от нее избавляться, чтобы, освободив от нее место, предложить к продаже новые коллекции, то использование скидок вполне обоснованно и оправдано.

Скрытые. Это, пожалуй, самый нелепый вид скидок. К примеру, человек идет покупать стиральную машину и, уже выбрав ее модель и идя ее оплачивать, узнает, что скидка на нее, скажем, 6 %. Понять природу таких скидок, равно как и мотивы маркетологов, их планирующих и утверждающих, крайне сложно.

Непоследовательные. Это скидки, прежде всего, непродуманные. Предоставляя их, торговцы, как правило, не имеют никакой концепции либо плана, а потребители точно не знают, будет им предоставлена скидка или нет. С точки зрения содержания что-то роднит данные скидки со скрытыми.

Вполне закономерно, что каждый из приведенных видов скидок может дополняться или перекрываться другим видом скидок. Так, сегментные скидки могут носить временный характер и спасать от издержек, А скрытые скидки могут носить непоследовательный характер.

Если брать за основу классификации скидок критерий их содержания, то можно выделить следующие типы скидок.

Собственно ценовые скидки, т.е. скидки в реальном денежном эквиваленте. Размер скидки заранее оговариваются, и покупатель заранее знает ее размер. Это наиболее распространенный в практике современного ритейла вид скидок. Такие скидки часто возникают в ходе организации паблисити всевозможным распродажам, устраиваемым, впрочем, достаточно известными торговыми марками.

Альтернативные количественные скидки предполагают «потребительскую компенсацию» за покупаемый товар не в денежном эквиваленте, а в товарном. Например, при покупке стиральной машины чайник в подарок.

В чем же причина популярности скидок? Можно предположить, что причина популярности скидок в России кроется в психологии потребительского поведения россиян и их ментальности. Приобретая какой-либо товар со скидкой, покупатель очень часто прекрасно понимает, что его 5-15%-я скидка уже включена в стоимость приобретенного. Но это его не останавливает, и он все равно идет и покупает там, где ему обещают скидку.

А с позиции маркетинга, важно понимать ту простую вещь, что скидка есть нечто вторичное, она не первоцель. Скидка лишь призвана дополнять интегрированную концепцию маркетингового инструментария, стимулируя продажи. Но именно дополнять, а не заменять. А между тем происходит обратный процесс — скидки и игра на скидках заменяет все остальные варианты продвижения. В качестве примера — реклама семечек «Станичные байки», производимых компанией «Агросоюз», через акцию «Найди семечку из золота и получи к ней цепочку».

Скидки как УТП — это плохо, потому что такая форма уникальности есть почти у всех. Скидки есть самая примитивная форма персонифицированного товарного позиционирования на рынке. Доходит до того, что категория скидок закладывается в рекламное имя товарной марки. В качестве примера можно привести сеть магазинов «Ценопад».

Вообще, если продолжать анализировать, как строят торговое позиционирование на рынке магазины, продающие одежду и обувь, то ничего иного, кроме как игры скидок, тут ничего не удастся обнаружить. Например, объявление о 90% -ой скидке на всю витрину

магазина вызывает только одну мысль: предлагаемый товар некачественный, и от него надо поскорей избавляться.

Кажется, что скидочная эпопея захватила даже банки, что заставляет их делать потребителям довольно странные для серьезных финансовых учреждений предложения. Берешь кредит — получаешь подарок. Если уж человек решает взять кредит, то он руководствуется не щедрыми подарками, которые сулят своим клиентам банки, а простой экономической логикой: какова процентная ставка по кредиту, какова сумма единовременной комиссии и др.

Строя бренд, а не сиюминутную торговую марку, на скидках далеко не уедешь. Необходимо искать и разрабатывать сложные, некопируемые маркетинговые конкурентные преимущества.

Грубо говоря, скидка может быть оправдана только в одном случае — тогда, когда магазин избавляется от некачественной продукции, либо продает, к примеру, устаревшие коллекции одежды и обуви.

Искать конкурентные преимущества необходимо сегодня не в скидках, а в качестве продукции и обслуживания. Конкурентные преимущества, на основе которых должен выстраиваться бренд, могут быть различными, например:

- 1) возможность оплаты покупки пластиковой картой по безналичке (такая форма оплаты практикуется недостаточно, особенно в регионах);
- 2) более удобная для покупателя система доставки крупногабаритной техники (чтобы он не сидел целый день дома и не дожидался, пока привезут его покупку);

- 3) акцентирование внимания покупателя на удобстве местоположения магазина (рядом с остановками транспорта или в центре);
- 4) грамотная система мерчендайзинга;
- 5) акцентирование внимания на традиции продаж в магазине (некоторые магазины расположены в зданиях, где торговля идет не одно столетие);
- б) любое другое конкурентное преимущество, предлагая которое, продавец апеллирует к разуму потребителя.

Общий вывод таков: идея УТП очень сильно искажена и извращена современной российской сферой ритейла. Чтобы быть конкурентным, нужно, разрабатывая что-то новое и уникальное, думать, а не копировать практикуемые формы скидок и выставлять их как собственное УТП.

Библиографический список

- 1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: Пер. с англ. СПб.: Питер Ком, 1999. 896 с.
- 2. Липсиц И. В. Коммерческое ценообразование: Учебник для вузов / И.В. Липсиц, Гос. ун т Высш. школа экономики. М.: Бек, 1999. 353 с.
- 3. Цены и ценообразование: Учебник для вузов / Под ред. В. Е. Есипова. - СПб.: Питер, 2007. – 560 с.
- 4. Шуляк П. Н. Ценообразование: Учебно практическое пособие / П. Н. Шуляк. М.: Издательство «Дашков и К°», 2012.-196 с.

УДК 332.146.2

Пшава Т.С. Методы и особенности прогнозирования рынка отраслевых инноваций

Methods and features of the prediction market industry innovations

Пшава Татьяна Станиславовна,

Кандидат педагогических наук, доцент кафедры Менеджмента, государственного и муниципального управления, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (ПКУ)

Psave Tatiana Stanislavovna

The candidate of pedagogical Sciences, associate Professor,
Department of Management, state and municipal management
Moscow state University
technology and management. K. G. Razumovsky (PKU)

Аннотация. В работе рассмотрены методы и особенности прогнозирования рынка отраслевых инноваций. Показано, что привлекательность рынка отраслевых инноваций характеризуется совокупностью факторов, которые могут определить в перспективе успех предприятия на данном рынке.

Ключевые слова: организация, механизмы, функции, рынок, отраслевые инновации.

Abstract. In the article the questions of regulation of the consumer market industry innovation. It is shown that the attractiveness of the industry innovation is characterized by a combination of factors that can determine the long term success of the enterprise in the market.

Keywords: the organization, mechanisms, functions, market, and industry innovation.

Управление современным предприятием предприятиях условиях глобализации экономики, и возрождение промышленных предприятий качественно на **HOBOM** уровне, основанном на использовании В производстве огромного инновационного информационного потенциала, представляет собой сложный процесс, включающий выбор набора И реализацию определенного управленческих воздействий с целью решения стратегической задачи

обеспечения устойчивого финансового и социально-экономического развития предприятия. Актуальными являются задачи разработки для промышленных предприятий выбор эффективных инновационных проектов, создание механизма эффективной реализации стратегии нововведений, формирование инфраструктуры поддержки научнотехнической деятельности, рациональное использование научнотехнического потенциала предприятия[1].

 \mathbf{C} инновационной целью активизации деятельности разрабатывается инновационная политика, представляющая собой совокупность принципов и мероприятий, обеспечивающих создание благоприятного инновационного климата в стране. Инновационная политика является составной частью социально-экономической политики. Она должна объединять общими задачами науку, технику, производство, потребление, финансовую систему, образование и быть ориентирована использование интеллектуальных на ресурсов, развитие высокотехнологичных производств приоритеты И экономики[2].

Рынок отраслевых инноваций достаточно широк, поэтому вся совокупность инноваций требует проведения соответствующей классификации. В зависимости от классификационного признака, формируется и содержание[3].

Предприятие в рыночной экономике уделяет большое значение В процессу разработки И внедрения инноваций. условиях ускоряющегося научно-технического прогресса становится необходимым своевременное обновление производственной технологии и номенклатуры выпускаемой продукции. Это связано с

быстро меняющимся спросом на товары и услуги, появлением новых требований к их качеству[4].

Предприятие стратегического В рамках управления И разрабатывает комплексную планирования стратегию развития предприятия, которая включает в себя базовую и функциональные стратегии: базовая задает общие направления развития предприятия, функциональные разрабатываются по основным сферам деятельности углубляют предприятия, И токньод базовую стратегию, способствуют ее реализации[5].

В рамках базовой стратегии предприятия можно выделить следующие функциональные стратегии: производственная; инновационная; маркетинговая; финансовая; информационная; социально-экономическая; экологическая; внешнеэкономической деятельности[6].

В современных условиях развития российской промышленности особого внимания маркетинга в инновационной деятельности заслуживает анализ инновационной стратегии, в рамках которой реализуются инновационные процессы предприятия. Эффективная разработка и внедрение инноваций позволяют предприятию успешно функционировать уже освоенных областях открывают возможности выхода на новые направления. Особую роль это приобретает в условиях рыночной экономики, характеризующейся быстрым изменением конъюнктуры рынка отраслевых инноваций и активной конкурентной борьбой предприятий[7].

Результаты инновационной деятельности на внутреннем и внешнем рынках отраслевых инноваций могут быть представлены путем передачи научно-технических знаний и опыта для оказания

научно-технических услуг, новых технологий. Рассмотрим некоторые аспекты, связанные с выходом на лицензионный рынок отраслевых инноваций[8].

Передача технологий может происходить как в пределах одной страны, так и на международном уровне. Лицензионная торговля представляет собой основную форму международной торговли. Она охватывает сделки с «ноу-хау», с патентами на изобретения. Кроме того, возможны лицензии на передачу прав использования патентов без соответствующего «ноу-хау». Одним из факторов быстрого развития лицензионной торговли является высокая доходность лицензионных операций. Это объясняется и тем, что они менее рискованны по сравнению с прямым инвестированием. Результаты инновационной деятельности, являющиеся объектом лицензионных сделок и нелицензионной продажи «ноу-хау», — это специфический товар мирового рынка отраслевых инноваций[61].

Базой международной торговли лицензиями и «ноу-хау» является патентная деятельность стран — экспортеров технологии. Ведущая роль в патентовании изобретений принадлежит промышленно развитым странам. Первое место по числу заявок на патенты и выданных патентов занимает Япония, второе — США. Промышленно развитые страны являются привлекательным рынком технологий[62].

Центральной задачей стратегического этапа процесса управления является выбор и реализация инновационной стратегии, наиболее адекватной состоянию внешней и внутренней среды, фирменным возможностям и типу обновления. Например, при стабильной внешней среде, умеренной конкуренции, наличии у

предприятия принципиально новых НИОКР, технологий и продукции инновационная стратегия должна носить лидирующий, наступательный характер. Надо помнить, что создание новых знаний и умений и новых технологий само по себе не приводит к реализации долгосрочных целей максимизации дохода и плодотворного роста. Цели, стратегии перспективного развития должны ситуационно "заземляться" с учетом текущего состояния. Стратегический этап реализации инновационной стратегии основан на точном анализе и прогнозе ситуации, альтернативном выборе на основе данных анализа стратегии наиболее соответствующего вида последующим управлением реализацией этой стратегии[11].

Как было показано выше, при благоприятной ситуации внешней и внутренней среды (стабильная среда и радикальные новшества) единственной альтернативой является стратегия лидера. И наоборот, при нестабильной внешней среде и имитационной технологической деятельности благоприятные обстоятельства слабой В виде конкуренции и низких издержек не должны толкать предприятие к наступательной стратегии, ибо ситуация диктует возможность только одной стратегии – следования за лидером. В то же время при стабильном рынке отраслевых инноваций и высоком спросе то же самое предприятие может формировать стратегию лидера по низким издержкам[12].

В реальной экономике практически любая экономическая система действует в условиях несовершенной конкуренции. Тем не менее каждый конкретный тип конкуренции обусловливает структурные характеристики рынка, на котором осуществляется инновационная деятельность под воздействием экономических законов, каждый из

которых имеет специфическое проявление конкуренции на данном сегменте рынка. Структурные характеристики рынка посредством воздействия объективных экономических законов определяют ответную реакцию экономической системы, что находит отражение в инновационной стратегии фирм. В то же время для анализа воздействия конкуренции на инновационную активность важна также степень интенсивности конкурентной борьбы учетом достаточности финансового обеспечения[13].

В этой ситуации появляется закономерная зависимость между конкурентной борьбы и восприимчивостью интенсивностью нововведениям. Но эта зависимость неоднозначна. Определение оптимальной интенсивности конкурентной борьбы учетом финансовой стороны инновационного процесса позволяет правильно созидательное воздействие конкурентной борьбы оценить инновационную фактора деятельность как экономического развития[14].

К причинам, препятствующим развитию инновационной деятельности, относят не только низкий спрос на инновационную продукцию, но и недостаток средств у предприятий и государства, высокую стоимость нововведений, а также низкий инновационный потенциал предприятия[15].

Невосприимчивость предприятий к нововведениям и низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию, а также недостаточность правового обеспечения инновационного процесса подавляющим большинством организаций отнесены к незначительным, или несущественным, причинам[16].

Организация инноваций составляет одну из важнейших функций инновационного менеджмента, которую выполняют руководители всех уровней. Она заключается в распределении всех ресурсов, необходимых для выполнения плана и достижения целей организации[17].

Реализация этой функции предполагает проектирование структуры организации, подразделений, определение конкретных заданий, делегирование полномочий для их выполнения. Организация инноваций обеспечивает сочетание всех элементов инновационного наиболее эффективного процесса для выполнения заданий определяет условия их выполнения, что, в свою очередь, требует от гибких и менеджеров проведения динамичных изменений зависимости от складывающейся ситуации[18].

Выбор стратегии важнейшая составляющая шикла инновационного Стратегическое планирование управления. эффективное распределение и преследует две основные цели: использование ресурсов. Это называемая "внутренняя так стратегия"[19].

Планируется использование ограниченных ресурсов, таких, как капитал, технологии, люди. Кроме того, осуществляется приобретение предприятий в новых отраслях, выход из нежелательных отраслей, подбор эффективного "портфеля" предприятий; адаптация к внешней среде. Ставится задача обеспечить эффективное приспособление к факторов (экономические изменению внешних изменения, демографическая политические факторы, др.). ситуация И Стратегическое планирование проведении основывается на многочисленных исследований, сборе и анализе данных. Это

позволяет иметь постоянный контроль за рынком. При этом следует учитывать, что в современном мире обстановка стремительно изменяется. Следовательно, стратегия должна быть разработана так, чтобы при необходимости ее можно было заменить другой[20].

Разработка стратегии начинается с формулировки общей цели организации, которая должна быть понятна любому человеку. Постановка цели играет важную роль в связях предприятия с внешней средой, рынком, потребителем. При выборе цели нужно учитывать два аспекта: кто является клиентами предприятия и какие потребности она может удовлетворить[21].

После постановки общей цели осуществляется второй этап стратегического планирования конкретизация целей. Например, могут быть определены следующие основные цели: получение прибыли; освоение новых рынков; создание новых образцов продукции; НИОКР и внедрение новых технологий[22].

Организации могут различаться тем, насколько их руководители, принимающие ключевые решения, связали себя со стратегией использования нововведений. Если высшее руководство поддерживает попытки реализовать нововведение, вероятность того, что оно будет принято к внедрению в организации, возрастает. По мере вовлечения в процесс принятия решений высшего руководства значение стратегических и финансовых целей возрастает[23].

процесса инновации можно свести к следующим: нахождение нового технического решения задачи: создание изобретения; проведение научно-исследовательских И опытноконструкторских разработок (НИОКР); серийного налаживание производства продукции; параллельная подготовка и организация сбыта; внедрение нового товара на рынок; закрепление на новых рынках путем постоянного совершенствования технологии[24].

Инновационная деятельность составляет органическую часть маркетинговой деятельности предприятия. В особенности относится к предприятиям, занятым производством наукоемкой продукции. У них наблюдается особо тесное взаимодействие службы НИОКР со службой маркетинга. Подразделения НИОКР становятся трансформаторами идей и разработок, исходящих от потребителей. Они принимают активное участие в разработке программ маркетинга по продукту. Между изучением потребностей и НИОКР существует обратная связь, позволяющая в процессе НИОКР максимально учитывать требования потребителей и корректировать в соответствии с ними технико-экономические показатели нового изделия с целью их оптимизации. К основным этапам инновационного процесса относят: генерация идей: отбор идеи; разработка замысла и его проверка; экономический анализ; разработка товара; пробный маркетинг; коммерческая реализация[25].

Главными компонентами инновационных систем выступают технологические, научные научно-технические, И социальноорганизационные, управленческие, а также когнитивные новшества, воплощенные в научных знаниях, изобретениях, ноу-хау и различных носителях. Возникая материальных на всех стадиях воспроизводственного цикла, нововведения (инновации) различаются типологии, происхождению, назначению, степени новизны, предметно-содержательной структуре, по уровню распространения и воздействию на экономические процессы[26].

Это означает, что инновационная деятельность является не единичным внедрения какого-либо новшества, актом Я целенаправленной системой мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, диффузии и коммерциализации новшеств. Инновационная деятельность может быть представлена как процесс творчества и создания новшества, реализуемый как инновационной альтернативы, инновационной потребности предпринимательских усилий[27].

Будучи многовариантным, альтернативным типом деятельности, инновационный процесс представляет собой комплекс связанных между собой явлений – от рождения научной идеи до ее коммерциализации. Комплексность процесса придает особую сложность методам приемам управления инновационной деятельностью; инновационные процессы как объект управления характеризуются неопределенностью, многовариантностью и по своей сути являются вероятностными (стохастическими). В свою очередь определяет особенности методологии организации ЭТО И инновационного менеджмента[28].

В процессе управления инновационной деятельностью следует не только выявлять взаимосвязи различных новшеств, но и поддерживать непрерывную эволюцию инновационных систем. Это связано с расширением границ саморазвития и самоорганизации экономических систем и демонстрирует возросшие возможности совершенствования экономики и ее структурных преобразований. Поэтому под влиянием инновационной деятельности структурные преобразования экономики также вовлекаются в систему объектов инновационного менеджмента[29].

Возрастание роли инновационных процессов в экономике приводит к повышению динамизма хозяйственных систем и всего воспроизводственного цикла. Это влечет за собой размывание межотраслевых границ, диверсификацию спроса и предложения и ориентирует инновационные предприятия на проникновение в новые отрасли и на новые рынки. Являясь объектом инновационного менеджмента, новшества не только заставляют менеджера искать новые формы рыночного поведения предприятия. Все эти факторы становятся объектами функционального инновационного менеджмента[30].

Принципиальные научные И технологические новшества, формирующие становление новой модели экономического роста, стратегического являются объектом менеджмента, тогда социально-организационные новшества и производственная среда, определяя пути альтернативного развития в рамках уже сложившейся технологической и технико-экономической парадигмы, составляют объект функционального менеджмента. Тактику поведения хозяйствующего субъекта В рынка диктуют условиях прибыль, краткосрочные стимулы, как цена и НО стратегия инновационного менеджмента связана с долгосрочными стимулами экономической развития и созданием новой модели экономического роста[31].

Центральное место в системе инновационных преобразований по праву занимают новые технологии. Технологические инновации определяются большинством авторов как сложная система, с помощью которой идея или изобретение превращаются в объект коммерческой деятельности[32].

На производственной стадии осуществляется весь комплекс работ по освоению новой продукции, изготовлению первых партий, а затем массовый выпуск нового продукта. Необходимость инновационного развития производства предъявляет новые требования к содержанию, организации, формам и методам управленческой деятельности. Она диктует появление особого типа менеджмента, направленного на управление процессами обновления всех элементов производственных систем[63].

Теория и практика инновационного менеджмента в короткое время заняли прочное место в управленческой деятельности. Здесь подробно рассматриваются организационные формы инновационной деятельности И проблемы организационного проектирования инновационных предприятий, большое внимание уделено конкретным разработками, мероприятиям ПО управлению научными факторами обновления производства, технологическими маркетинговыми исследованиями и продвижением инноваций на рынок[34].

Организация И финансирование инновационных проектов, управление их формированием, подготовкой и экспертизой занимают центральное место процессе выбора наилучшего варианта инновационного решения. Анализ эффективности инноваций и финансово-экономическая оценка инновационных проектов построены на альтернативной основе, т.е. с учетом вероятностного профиля проекта и оценки рисков[35].

Инновационный процесс связан вообще со всей экономикой страны, и связь эта весьма диалектична: активизация инновационной деятельности приобретает ключевое значение для подъема экономики

и устойчивого экономического роста, в то же время инновационный процесс невозможен без экономической, социальной, правовой необходимого научно-Более при наличии поддержки. τογο, потенциала социально-экономические технического факторы «социально-экономической инфраструктуры» качестве приобретают решающее инновационной системы значение развертывании инновационной деятельности[36].

В стратегию управления входит постановка долгосрочных пелей выработка порядка действий. Стратегический инновационной деятельности опирается не только на данные ситуационного анализа состояния предприятия, внешней среды и всех взаимосвязанных факторов, но и на прогноз внешних и внутренних условий в будущем, в том числе на оценку реальной вероятности будущих событий. Прогнозирование может осуществляться По основании нескольких подходов. традиции большинство менеджеров опираются на опыт прошлого и метод аналогий в будущем. Однако в условиях повышенного риска и неопределенности инновационной деятельности такой быть метол может малоэффективен[37].

Метол аналогий прогнозировании достоверен при информации количестве невысокой достаточном И степени неопределенности. В случае применяются ЭТОМ методы математического моделирования. Так, на первом этапе следует воспользоваться анализом временных рядов, вычислить коэффициенты вариации, их ожидаемые значения с учетом среднего Наиболее квадратического отклонения. точным методом математического прогнозирования является так называемое причинно-следственное моделирование[38].

экономических моделях могут использоваться методы корреляционного и регрессионного анализа. Среди качественных методов прогнозирования наиболее широко применимы методы экспертных оценок, мнения жюри, модели ожидания потребителей и др. Математической основой для них служит метод Дельфи и др. сравнений, Методы аналогий И К сожалению, дают маловоспроизводимые результаты инновационного прогнозирования[39].

Прогнозирование сегодня – это специализированная область знаний. Долгосрочный прогноз будущего состояния предприятия составляется на основании перспектив экономического, В входят технологического, сошиального развития. прогноз предсказания общего состояния экономики, социально-политических рыночной конъюнктуры, изменения демографических условий факторов и психологических установок. Для более точного прогноза необходимо предвидеть стратегии конкурентов-производителей, изменения отраслевых структур и состояний инфраструктуры[40].

Особое место занимает прогноз потребительского спроса. В связи с неопределенностью будущего спроса его неточность возрастает. Это связано что изменение c тем, социальноэкономического окружения влечет за собой изменение потребностей клиента или возникновение технологического разрыва. Неопределенность экономической обстановки в рыночной экономике, заставляет предприятия прибегать к внедрению правило, нововведений, поскольку они дают возможность в будущем активно проникать на рынок отраслевых инноваций и опережать конкурентов[41].

Чем больше неопределенность, чем выше риск, тем большее число фирм переходят к наступательной технологической политике. Так считает современных специалистов ряд ПО техникопрогнозированию Выбор экономическому цели И стратегии новаторской предприятия является важнейшим этапом управления и создания соответствующих организационных структур. Предприятие может быть ориентирована на разные типы инноваций инновационной деятельности. Если цель предприятия – повышение качества текущей продукции и эффективное производство, то стратегия носит традиционный характер. Предприятие не имеет прогнозов, долгосрочных научных заделов, инновационного потенциала. Неизбежно через несколько лет оно вынуждено будет принять меры для полной модернизации или диверсификации; в противном случае фирму ждет слияние или банкротство[42].

В другом случае предприятие имеет монопольное положение на рынке отраслевых инноваций. Ее цель – минимизация издержек производства, экономия ресурсов. Используя все свои преимущества и адаптационные способности, предприятие сможет удержаться на рынке отраслевых инноваций. Оно применяет стратегию поддержания достигнутого уровня. Однако такой вариант требует хорошего знания рынка отраслевых инноваций, осторожности и бдительности в отношении конкурентов. При появлении активной конкуренции предприятие может потерпеть фиаско ИЛИ должна сменить стратегию[43].

Если предприятие испытывает трудности в исследованиях и разработках, но отличается высоким уровнем техники и технологии, высоким качеством продукции, то ее стратегия носит оборонительный характер и имеет цель не отстать от лидеров и остаться на рынке отраслевых инноваций. Такая стратегия может позволить фирме существовать на рынке отраслевых инноваций долгие годы, но оставаться в тени и вести малоуспешную деятельность[44].

В зависимости от внешних и внутренних условий развития предприятие-новатор стремится К расширению ДОЛИ рынка отраслевых инноваций, к выпуску новой продукции, увеличению нормы прибыли и объема продаж. В этих случаях стратегия заключается в активном поведении, но степень активности может быть различной: активно наступательной, атакующей и умеренно наступательной. Предприятие стремится быть лидером на рынке отраслевых инноваций, но то, насколько ей это удается, зависит от возможностей ее адаптации, ее инновационного потенциала, его интенсивности инновационной реализации, деятельности, возможностей конкурентов и жесткости конкурентной борьбы[45].

Новаторы иногда бывают подлинными пионерами и создателями новых товаров, рынков отраслевых инноваций, отраслей производства и потребностей. Иногда лидирующее положение в отрасли и на рынке отраслевых инноваций может занять имитатор, а не подлинный новатор. В значительной степени имитация более выгодна; при гибком наступательном и маневренном поведении имитатор может даже обойти первоначального лидера[46].

Имитационной стратегией часто пользуются японские предприятия, выпускающие товары высочайшего качества и дизайна,

но по чужим технологиям, на основе творческой модернизации, усовершенствования и великолепного знания рынка отраслевых инноваций. Так поступила компания "Хиттори" с "бестселлером" часами "Сейко", в основе которых лежала швейцарская идея. Так мировой "Сони". рынок радиоприемников фирма захватила "Белл воспользовавшись идеей американской фирмы лабораториз"[47].

Стратегический инновационный менеджмент связывает в единую цепь постановку целей и задач организации с поддержанием ряда взаимоотношений между организацией и ее окружением. В инновационном менеджменте наиболее высоко ценится умение выявить необходимость изменений, на основе моделирования ситуации разработать соответствующую стратегию изменений, а также использовать необходимую тактику и процедуры для успешной реализации стратегии[48].

Современный тип новаторского предприятия характеризуется быстрой сменой ассортимента, выпуском мелкосерийных единичных образцов. Ha **ДОЛЮ** массового производства индустриально развитых странах приходится менее четверти всей выпускаемой продукции. Анализ и управление мелкосерийными производствами требуют специальных подходов. Как показывает практика предпринимательства в индустриально развитых странах, при снижении средней серийности производства во всей экономике именно за небольшими предприятиями остается основная часть продукции, изготавливаемой малыми сериями и по производственным заказам. Им же принадлежит удовлетворение высокоселективного и локального спроса узких, но многочисленных групп потребителей.

Мелкий бизнес может состоять в отношениях кооперации, субподряда, франчайзинга с крупным предприятием[49].

Развитие технологических систем реализуется ПО ДВУМ базовых создание направлениям: совершенствование И По технологий. мере принципиально новых улучшения модернизации технологий, их перехода в стадию зрелости и насыщения рынка данным товаром дальнейшее технологическое развитие в рамках старой парадигмы делается невыгодным, падает объем продаж и прибыль. В недрах сложившихся технологических укладов возникают принципиально новые решения, «прорывные» технологии, что закладывает основу новых технологических укладов, производств и отраслей [50].

Исследование особенностей инновационных процессов, протекающих в различных производственных, научно-технических, организационных, креативных и социальных системах, лежит в основе повышения результативности инновационного менеджмента[51].

В инновационном процессе как динамической системе следует подсистемы создания, производства И потребления новшества. Этап создания новшества требует не только рождения новой идеи, новых знаний, но и применения нового оборудования, новой технологии, новых материалов производственного ДЛЯ воплощения идеи в опытный образец. Нововведение проходит этап научно-технического воплощения, которое является результатом лабораторных инженерных предложений, испытаний, создания конструкторской документации, изготовления опытных образцов и технологической подготовки производства. Реальный эффект от нововведения проявляется лишь в результате его распространения,

диффузии и коммерциализации в условиях рынка отраслевых инноваций[52].

На рынок отраслевых инноваций следует выпускать группы товаров (они могут состоять из основных, находящихся в стадии поддерживающих, находящихся В стадии зрелости и стратегических, нацеленных в будущее групп). На рынке отраслевых должны присутствовать единичные образцы новых инноваций товаров, находящихся на стадии разработки, а также старые, уходящие с рынка отраслевых инноваций товары. Маркетинговые мероприятия наиболее ориентированы на эти две группы и имеют опережающий характер, если представлен новый образец проводится активно-агрессивная стратегия для "реабилитации и реанимации" изгоняемых товаров. Для предпринимательских фирм особенно важно выбрать ассортиментную нишу, которая может быть узкой специализации предприятия, товарной основана на дифференциации, а также реализации принципа дополнения и замещения ("синергизма") И возможной диверсификации производства товаров и услуг[53].

Необходимость инновационного развития производства предъявляет новые требования к содержанию, организации, формам и методам управленческой деятельности. Она диктует появление особого типа менеджмента, направленного на управление процессами обновления всех элементов производственных систем[54].

Организация и финансирование инновационных проектов, управление их формированием, подготовкой и экспертизой занимают центральное место в процессе выбора наилучшего варианта инновационного решения. Анализ эффективности инноваций и

финансово-экономическая оценка инновационных проектов построены на альтернативной основе, т.е. с учетом вероятностного профиля проекта и оценки рисков[55].

В процессе разработки, внедрения и реализации инноваций задействованы практически все основные функциональные подразделения предприятия. Согласованность их действий службой маркетинга становится необходимым условием эффективности выполнения этапов инновационной стратегии[56].

На успех реализации инноваций на предприятии оказывают влияние множество факторов, среди которых необходимо отметить научно-технический потенциал, производственно - техническую базу, основные виды ресурсов, крупные инвестиции, соответствующую систему управления. Правильное соотношение и использование этих факторов, и также тесная взаимосвязь между инновационной, производственной и маркетинговой деятельностью предприятия приводят к положительному результату осуществления инновационной стратегии[57].

В целях ознакомления с новым продуктом потенциальных потребителей необходимо исследовать рынки его реализации, которое посредством выставления осуществляется нового продукта на выставки, ярмарки, конкурсы, предоставления образцов его (если это длительного пользования) в пробную, бесплатную, или товар льготную эксплуатацию, в лизинг, через продажу продукта, по льготным ценам, которые еще не покрывают повышенной в процессе себестоимости продукта. его освоения Затраты на подобное предварительное размещение нового продукта выступают как часть

инвестиции в освоении его сбыта, и позволяют приступить к маркетинговым исследованиям спроса на новый продукт[58].

Продвижение на рынок отраслевых инноваций «товаровновинок» требует использования таких каналов, как вывоз новшества специализированные (c экспонированием на выставки посредством демонстрации в потреблении); передача нового товара на пробную эксплуатацию в форме льготных продаж и краткосрочного лизинга (в том числе с прикомандированием собственного персонала поставщика, обладающего квалификацией в производительном и безопасном применении инновации); освоение нового рынка путем персональной работы с клиентами, которые имеют влияние на остальных потребителей и способны рекомендовать инновацию к распространению. Размещение на рынке новых «товаров доверия» сводится скорее К утверждению товарного на нем знака соответствующего поставщика (как путем рекламы поставщика, так и посредством накопления доверия к товару у потребителей)[59].

Обеспечение прочной доли рынка при освоении нового осуществляется либо посредством скорейшего продукта формирования постоянной клиентуры, либо созданием условий для надежной (воспроизводимой) инновационной монополии. необходимо анализе инновационного потенциала предприятия И специфику инновационного учитывать сложность цикла предприятия[60].

Ключевым принципом формирования такой структуры является построение на предприятии целостной системы комплексов, охватывающей весь цикл осуществления инновационной деятельности, начиная с генерации новых научно-технических идей и

их отработки до выпуска и реализации созданной на данной основе современной наукоемкой продукции[9].

Как системный объект такая структура должна обладать собственным внутренним строением и входить составной частью в некую большую по отношению к ней систему (предприятие)[10].

Указанная система представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга комплексов и соответствующих им организационных элементов, необходимых и достаточных для эффективного осуществления в сфере науки и техники, будет иметь собственное внутреннее строение[11].

Инновационные процессы реализуются рамках соответствующим образом выбранной инновационной стратегии, которая является одной из приоритетных, определяющих развитие всех областей производственной деятельности предприятия. Для обеспечения ускоренного развития инновационного потенциала предприятий необходима соответствующая организационноэкономическая структура научно-технической система, инновационной деятельности предприятия. Она должна быть направлена на достижение конкретной цели, иметь требующиеся для формироваться И механизмы, лействовать определенных принципов. Конечной целью формирования структуры должно быть не просто создание конкретным хозяйствующим субъектом условий, для более эффективного ведения им научнотехнической и инновационной деятельности, а также преодоление спада производства предприятия, его структурную перестройку и изменение номенклатуры выпускаемой продукции, повышение ее конкурентоспособности и привлекательности для внутреннего и

внешнего рынков, создание новых рабочих мест, развитие нового инновационного потенциала[15].

Таким образом, изучение проблемы развития инновационной деятельности на промышленных предприятиях показало, что для оценки общего состояния и уровня развития научно-технической, и целесообразно инновационной деятельности использование интеграционного понятия – инновационный потенциал предприятия. характеризуется количеством подразделений, выполняющих научные исследования И разработки, численностью научных работников, участвующих в таких разработках, объемом научнотехнических работ, количеством конструкторских разработок и т.д.[18].

Прогнозирование развития науки и техники предполагает разработку системы частных прогнозов по важнейшим направлениям инноваций и комплексного прогноза научно-технического развития. Оно дает обоснованное представление о предполагаемых научных и технических результатах и достижениях, о возможном использовании этих результатов в производстве и других сферах экономики, о последствиях введения инноваций[23].

Система частных прогнозов включает прогнозы фундаментальных исследований, научных открытий, прикладных исследований по отраслям экономики, научно-технические прогнозы по комплексным направлениям инноваций и ряд других[26].

Если представить инновации в виде последовательно развивающихся во времени стадий — фундаментальные, прикладные исследования, конструкторские, проектные и организационные разработки, производство и эксплуатация, то задачи прогноза и выбор

методов прогнозирования определяются спецификой каждой стадии[29].

В мировой практике в процессе разработки прогнозов развития науки и техники применяются как интуитивные, так и формализованные методы.

При прогнозировании фундаментальных исследований широкое распространение получили системный анализ и синтез, методы экспертных оценок: сценариев, построения "дерева целей" и морфологического анализа. Возможность применения статистических методов ограничена из-за отсутствия или недостаточного количества исходных данных, а также вследствие трудностей установления характера протекания прогнозируемого процесса[33].

Прогнозирование развития фундаментальных исследований проводится на перспективу ПО всем научным направлениям Объектами деятельности институтов, Академии наук. прогнозирования являются направления исследований, ожидаемые результаты, возможные научные и экономические эффекты, текущие затраты и капитальные вложения. Прогнозируется также численность научных работников, докторов и кандидатов наук, вспомогательного персонала[34].

При разработке прогнозов фундаментальных исследований производится анализ современного состояния развития науки, выявляются актуальные проблемы, намечаются пути решения современных научных проблем и выдвигаются новые проблемы, требующие решения[36].

Разработки (конструкторские, технологические, проектные и организационные) предназначаются для экспериментальной, опытной

создания новой техники, проверки возможности технологии, продуктов, a ДЛЯ модернизации серийно выпускаемых также предметов и средств труда. Продуктами труда на стадии разработки являются заявки на изобретение, рабочие чертежи на изготовление новой техники, опытные образцы, отчеты об их испытании, подготовке производства к выпуску новой продукции, изменении технологии, схемы новых систем управления, проекты создания новых цехов, предприятий, развития видов транспорта и т.п.[39]. Главным при осуществлении прогнозов развития науки и техники на разработки выбор наиболее являются перспективных стадии разработок, существенно влияющих на рост производительности труда, сокращение расхода материалов на единицу продукции, рациональное использование природных ресурсов, охрана выбирается лучший окружающей среды, т.е. вариант ПО экономическим и техническим показателям. При прогнозировании разработок основными объектами прогноза являются: качество, стоимость, эффективность, потребность в трудовых, финансовых, материальных ресурсах на создание новой техники[44].

При прогнозировании прикладных исследований и разного рода разработок применяются методы экстраполяции, экспертных оценок, моделирования, оптимизации, а также методы, основанные на анализе патентной документации и научно-технической информации[47].

Основными задачами прогнозирования на этой стадии являются выбор, обоснование и определение путей наиболее быстрого сооружения предприятий и реконструкции действующих.

В заключение следует сказать, что поддержка инновационного предпринимательства является одним из приоритетных направлений

государственной научно-технической и экономической политики во всех странах с развитой рыночной экономикой, а рынок отраслевых инноваций является одним из важных факторов развития и усовершенствования рынка потребностей, нововведений в нашей стране.

Библиографический список

- 1. Филатов В.В., Карасев М.В. Производственные критерии оценки инновационного проекта в современных условиях. Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2012. № 1. С. 208-212.
- 2. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст]: Коллективная монография. / Ашалян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва, 2014
- 3. Филатов В.В., Кузьмина А.О. Изучение сценариев инновационного развития РФ на ближайшую перспективу. Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2012. № 5. С. 46-52.
- 4. Совершенствование стратегического управления предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Диброва Ж.Н., Медведев В.М., Женжебир В.Н., Князев В.В., Кобулов Б.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Кобиашвили Н.А., Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва, 2015
 - 5. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России

на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы: Теория и методология. Монография. – М.: Кнорус, 2016

- 6. Филатов В.В. Организационно экономические инструменты регулирования инфраструктуры рынка инноваций отраслевой экономической системы. В сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 163-170.
- 7. Международная глобализация и трансформация понятия энергетической безопасности. Алексеев А.Е., Новицкий И.Ю., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 2.
- 8. Энергетическая безопасность в европейском союзе: проблемы «зависимости» и развития. Алексеев А.Е., Новицкий И.Ю., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Дадугин М.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 3.
- 9. Европейский бизнес и энергетическая безопасность в свете мирового кризиса. Новицкий И.Ю., Алексеев А.Е., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 70.
- 10. Филатов В.В., Голованов В.И. Актуальные вопросы управления реструктуризацией предприятия с целью повышения его рыночной стоимости. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 10-1. С. 202-206.
- 11. Женжебир В.Н. Исследование проблем современного машиностроения. В сб.: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. Сборник статей международной научно-

практической конференции. 2016. С. 40-46.

- 12. Филатов В.В., Симонова В.А. Предпосылки повышения инновационного потенциала участников основных продуктовых групп пищевой промышленности ЦФО. Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 5 (36). С. 64.
- 13. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при обработке металлов давлением. В сб.: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. С. 100-107.
- 14. Энергетическая безопасность как фактор международного развития. Новицкий И.Ю., Алексеев А.Е., Пшава Т.С., Женжебир В.Н., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 69.
- 15. Филатов В.В.// Управление инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов РФ, инновационными инфраструктурами и экономическим развитием региональных систем. Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2008
- 16. Женжебир В.Н. Проблемы российской торговли машинами и оборудованием. В сб.: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сборник статей международной научнопрактической конференции: в 4 частях. 2016. С. 76-82.
- 17. Филатов В.В.// Управление венчурным капиталом, инновационным предпринимательством и трансфером инновационных технологий в региональных экономических системах РФ. Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2009
 - 18. Стратегия диверсификации системы управления на основе

- выделения бизнес-единиц. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Немцев И.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 40.
- 19. Организационно-экономические подходы к повышению конкурентоспособности хозяйственной деятельности предприятия. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кобулов Б.А. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 41.
- 20. Филатов В.В.// Региональные аспекты управления инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов СНГ в условиях экономической нестабильности Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2010
- 21. Женжебир В.Н. Современные проблемы торговли машинами и оборудованием. В сб.: Инновационные процессы в научной среде. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. С. 82-89.
- 22. Филатов В.В., Карасев М.В. Особенности прогнозирования инновационного рынка в современных условиях. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2012. № 15. С. 96-103.
- 23. Повышение эффективности системы менеджмента качества предприятия на основе оптимизации функциональной подсистемы. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Осинская Т.В., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кретов М.И. Интернетжурнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 42.
- 24. Филатов В.В., Голованов В.И. Особенности развития инновационного процесса в рыночной экономике. Вестник

Университета (Государственный университет управления). 2012. № 13-1. С. 172-176.

- 25. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально интегрированного холдинга. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Алексеев А.Е., Диброва Ж.Н., Денисов М.А., Трифонов Р.Н., Медведев В.М., Фадеев А.С., Князев В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Галицкий Ю.А., Борисова Т.А., Подлесная Л.В., Шестов А.В. Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2016.
- 26. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Аветисян М.В., Деева В.А., Князев В.В., Кобулов Б.А., Кобиашвили Н.А., Мухина Т.Н., Паластина И.П., Руденко О.Е., Хомутинникова Т.В. и др. Теоретические основы проектирования систем менеджмента производственных предприятий в условиях экономической нестабильности. Монография. Издательство «Центральной Научно-технической библиотеки пищевой промышленности», 2008
- 27. Филатов В.В.// Управление государственной инновационной политикой РФ с учетом влияния глобализации на структурную экономику России на современном этапе— Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2011
- 28. Филатов В.В. Концептуальные вопросы активизации инновационной деятельности в Российской Федерации, Москва: Издательство НИИЭИСС, 2013
- 29. Методология ценообразования инновационных проектов и научно- исследовательских работ, выполняемых по госзаказу органов исполнительной власти. [Текст]: Коллективная монография. /Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н., Дорофеев А.Ю., Денисов М.А.,

- Маёрина Е.С., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2016.
- 30. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. . [Текст]: Государственное и муниципальное управление. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО. Издательство: Москва, Издательство ЦНТБ пищевой промышленности, 2010
- 31. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Ашалян Л.Н., Дадугин М.В., Деева В.А., Денисова Н.А., Кобулова А.Б., Кобиашвили Н.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Сафронов Б.И..//[Текст]: Инновационный менеджмент Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2011
- 32. Филатов В.В. Модель эффективности мониторинга формирования регулирования рынка инноваций отраслевой И экономической системы И ee инфраструктуры. Управление инновациями: теория, методология, практика. 2015. № 13. С. 70-85.
- 33. Машиностроительный комплекс РФ: отраслевые, региональные и стратегические аспекты развития. [Текст]: Коллективная монография. /Филатов В.В., Алексеев А.Е., Шленов Ю.В., Воробьёв Д.И., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Фёдоров Б.К., Шестов А.В. Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017.
- 34. Филатов В.В. Методологические положения по формированию и регулированию рынка инноваций отраслевой экономической системы на примере пищевой промышленности

России. Проблемы развития современной экономики. 2015. № 6. С. 34-59.

- 35. Филатов В.В. Методологические предпосылки по развитию рынка инноваций отраслевой экономической системы на примере пищевой и перерабатывающей промышленности. Инновационные технологии в науке и образовании. 2015. № 2 (2). С. 277-286.
- 36. Менеджмент традиционные и современные модели[Текст]: Справочник. /Филатов В.В., Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Долгова В.Н., Дорофеев А.Ю., Женжебир В.Н., Кобиашвили Н.А., Князев В.В., Лочан С.А., Медведев В.М., Минайченкова Е.И., Мухина Т.Н., Петросян Д.С., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», Москва, 2017.
- 37. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 5-4 (46). С. 126-132.
- 38. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. [Текст]: Коллективная монография./ Ашалян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Пшава Т.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство «Центральной Научнотехнической библиотеки пищевой промышленности», Москва, 2013.
- 39. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы: теория и методология. Москва, 2016.
- 40. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг. [Текст]: Учебное пособие/ Филатов В.В., Алексеев А.Е.,

- Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Положенцева И.В., Лочан С.А., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017.
- 41. Филатов В.В. Модель развития промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Инновации и инвестиции. 2016. № 12. С. 208-211.
- 42. Филатов В.В., Царев А.А. Эффективность формирования и регулирования отраслевого рынка инноваций. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 6-1 (49). С. 159-162.
- 43. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями. [Текст]: Коллективная монография./ Филатов В.В., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В. Издательство «Центральной Научно-технической библиотеки пищевой промышленности», Москва, 2015
- 44. Филатов В.В. Риск- факторы, препятствующие формированию и регулированию рынка инноваций пищевой промышленности ЦФО. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2016. № 3. С. 75-78.
- 45. Филатов В.В. Механизм взаимодействия участников рынка инноваций пищевой промышленности на основе технологических платформ. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2016. Т. 4. С. 57-62.
- 46. Филатов В.В., Кузьмина А.О. Инновационная деятельность в регионах, в отраслях экономики и организациях.

Стратегия устойчивого развития регионов России. 2012. № 10. С. 91-96.

- 47. Филатов В.В., Карасев М.В. Методологические подходы к оценке инновационного потенциала промышленного предприятия. Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2012. № 6. С. 68-72.
- 48. Филатов В.В., Карасев М.В. Анализ взаимосвязи теорий инновационного развития с современными концепциями социально-организационных изменений. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2012. № 16. С. 96-100.
- 49. Ведров Е.С., Филатов В.В. Концептуальные особенности современного маркетингового менеджмента. Мат.-лы VII Международной научной конференции: «Образование экономикаправо: процессы трансформации и критерии эффективности», секция: «Концептуальные особенности современного менеджмента», М.:МИЭМП, 2011, с.259-262
- 50. Коваленко А.В., Филатов В.В. Стратегические аспекты маркетинга инноваций на региональном рынке услуг в современных условиях. МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2012. № 12. С. 78-83
- 51. Коваленко А.В., Филатов В.В. Стратегические аспекты маркетинга инноваций на региональном рынке услуг в современных условиях. МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2012. № 11. С. 56-61
- 52. Коваленко А.В., Филатов В.В. Организация региональных маркетинговых исследований на инновационных предприятиях малого и среднего бизнеса в современных условиях. Экономика

строительства №4 (17), 2012, С.15-23

- 53. Коваленко А.В., Филатов В.В. Инновационные программы лояльности клиентов: новая маркетинговая стратегия. Вестник института экономики Российской академии наук, 2012. № 3. С. 78-83.
- 54. Женжебир В.Н. Механизмы и функции рынка отраслевых инноваций. Международный междисциплинарный форум молодых ученых «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград, 2017
- 55. Пшава Т.С. Регулирование потребительского рынка отраслевых инноваций. Х Международный междисциплинарный форум молодых ученых «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград, 2017
- 56. Фадеев А.С. Роль рынка отраслевых инноваций в развитии малого предпринимательства. Х Международный междисциплинарный форум молодых ученых «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград, 2017
- 57. Филатов В.В. Организационно- экономические механизмы формирования портфеля инноваций и стратегии развития производства. Х Международный междисциплинарный форум молодых ученых «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград, 2017
- 58. Женжебир В.Н. Управление лицензионной деятельностью инновационных предприятий. III Международный экономический форум молодых ученых «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва, 2017
 - 59. Фадеев А.С. Управление инновационной деятельностью

промышленных предприятий. III Международный экономический форум молодых ученых «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва, 2017

- 60. Филатов В.В. Организационно- экономические механизмы инновационного предпринимательства. III Международный экономический форум молодых ученых «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва, 2017
- 61. Управление товарными знаками и ценовой политикой на российском рынке лицензионной продукции. Бачурин А.П., Филатов В.В., Пшава Т.С., Паластина И.П., Титкова А.В., Положенцева И.В. Аспирант и соискатель. 2010. № 2 (56). С. 8-13.
- 62. Управление стратегией организации каналов распределения и реализации лицензионной продукции с позиций товарных знаков. Бачурин А.П., Филатов В.В., Пшава Т.С., Диаров А.А. Аспирант и соискатель. 2010. № 3 (57). С. 12-17.
- 63. Факторный анализ управленческих процессов. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Диаров А.А., Пшава Т.С. Аспирант и соискатель. 2010. № 4. С. 14.

УДК 332.146.2

Фадеев А.С. Управление инновационной деятельностью промышленных предприятий

Management of innovative activity of industrial enterprises

Фадеев Александр Сергеевич,

Доктор технических наук, профессор

Московского Государственного Технического Университета им. Баумана»

Fadeev Alexander Sergeevich,

Doctor of technical Sciences, Professor Moscow State Technical University named after Bauman"

Аннотация. В работе рассмотрены вопросы управления инновационной деятельностью промышленных предприятий. Показано, что под инновационным предпринимательством понимается особый вид коммерческой деятельности, имеющий целью получение прибыли путем создания и активного распространения инноваций во всех сферах экономики, в том числе на рынках отраслевых инноваций

Ключевые слова: организация, механизмы, функции, рынок, отраслевые инновации.

Abstract. The objective of the organization, especially the prevailing organizational structure require us to analyze the appropriate activation conditions. Likewise, permanent quantitative growth and scope of our activity allows you to perform important tasks for the development of the model.

 $\mathbf{Keywords}:$ the organization, mechanisms, functions, market, and industry innovation.

Исследования тенденций долгосрочных мирового И отечественного технико-экономического развития показали, воспроизводственных процессов, сопровождающаяся динамика изменением структур национальных ЭКОНОМИК сдвигами И международном разделении труда, основывается на циклических колебаниях экономики, напрямую связанных с научно-техническим инновационными преобразованиями. Именно прогрессом инновационного развития приводит циклическая концепция

пониманию научно-технического прогресса как важнейшего пути совершенствования производительных сил, с одной стороны, и как инновационного цикла, осуществляемого через реализацию всех стадий с выходом новшества на рынок – с другой[1].

На основе концепции циклов жизни инновационных процессов, временная, продуктов И систем возможна ресурсная организационная синхронизация всех процессов И стадий Для постадийного производства. И поэтапного изучения инновационных процессов характерна локальная, разорванная во времени информация, в то время как жизнециклический подход рассматривает процесс создания И освоения новшеств как динамически синхронизированную систему[2].

Инновационная деятельность состоит из ряда мероприятий, объединенных в одну логическую цепь. Каждое звено этой цепи (каждая стадия инновационного цикла) подчинено своей логике развития, имеет свои закономерности и особенности. Соединяясь научные изыскания, опытно-конструкторские воедино, разработки, инвестиционно-финансовые, технологические мероприятия, производственные мощности маркетинговые организационные структуры подчинены одной главной цели – созданию новшества[3].

Стимулирование применения инноваций в производстве связано с проблемой правильного их выбора. Сложность отбора для внедрения в производство того или иного предлагаемого наукой и техникой решения заключается прежде всего в разнообразии возможного воздействия каждого из этих решений на производство. Разнообразие определяется тем, что различные внедряемые в

производство технические или технологические нововведения даже при условии, что они приносят одинаковый производственный эффект, обладают неодинаковой экономической эффективностью, так как по-разному влияют на, изменения в производственном аппарате и используемых материалах, на организацию производства. Актуальность проблемы выбора объекта нововведения состоит в том, что правильный первоначальный выбор предопределяет весь ход последующей инновационной деятельности и делает развитие производства необратимым[4].

Научная деятельность традиционно считается сферой активной государственной политики. Дело в том, что научные идеи не могут быть непосредственно использованы в хозяйственной деятельности, целью которой является прибыль. Поэтому организации и компании весьма сдержанно идут на прямое финансирование исследований, хотя испытывают большую потребность в их результатах. В современных условиях государство во многом берет на себя функцию обеспечения бизнеса одним из важнейших ресурсов инновационного процесса — научными знаниями и идеями. Именно поэтому НТП в официальных документах ведущих стран рассматривается как единая цепь: научные идеи и разработки — инновационный бизнес — широкомасштабное использование[5].

На рынках высоких технологий спрос на научную продукцию определяется прежде всего принципиальной новизной НИОКР и ее патентной защищенностью. Цена разработки соподчинена ее качеству[6].

Государственная научно-техническая политика не может и не должна ограничиваться лишь финансовой поддержкой научно-

технических программ И предоставлением различных ЛЬГОТ хозяйствующим субъектам, которые осуществляют инновационную деятельность. Государство обязано выполнять (посредством своих полномочных исполнительных органов, прежде всего инновационных научно-технических фондов) функции экономической (коммерческой) научно-технических новшеств, выступать реализации основным инвестором интеллектуального капитала, субъектом присвоения экономических эффектов НТП[7].

Бюджетная политика государства должна быть ориентирована базисных поддержку инноваций. исключительно на требуется осуществлении институт независимой экспертизы. Необходимо сместить акценты на приоритетах бюджетной политики в пользу экспортоориентированных предприятий, внедряющих базисные предприятий, инновации, также осваивающих экологически щадящие технологии[8].

К основным принципам государственной политики в научной и инновационной деятельности относятся: свобода научного и научнотехнического творчества; правовая охрана интеллектуальной научной, собственности; интеграция научно-технической деятельности и образования; поддержка конкуренции в сферах науки и техники; концентрация ресурсов на приоритетных направлениях научного развития; стимулирование деловой активности в научной, инновационной научно-технической И деятельности; развитие международного научного сотрудничества[9].

Социальная, политическая и экономическая ситуация в стране требует разработки государственного закона, направленного на развитие инновационной деятельности. В настоящее время

разработано несколько проектов такого закона. Необходима также корректировка и совершенствование всей нормативно-правовой базы науки и образования. Разработанная правовая база может действовать только при условии ее успешной реализации на уровне региона, для чего необходимо разработать в каждом регионе аналогичные законы[10].

В условиях рынка, сопровождаемого экономическим кризисом, политика государственного регулирования должна быть подчинена задачам сохранения накопленного научно-технического потенциала и его мобилизации для осуществления структурной перестройки. В обшей системе экономических отношений инновационной деятельности принадлежит ключевое место, поскольку ее конечными результатами – повышением эффективности производства, ростом объемов выпуска наукоемкой продукции определяется современных условиях экономическая мощь страны[11].

Серьезные изменения характера экономического развития, необходимость поддержания конкурентоспособности российских товаров сделали расширение научных исследований и разработок в фирмах и промышленных компаниях острейшей необходимостью. Приспособление к новым условиям хозяйствования потребовало пересмотра многих сторон деятельности фирмы. В основу управления фирмой была положена политика технологического обновления инновационной стратегии и активизации разнообразных форм научных исследований и разработок. Возникла необходимость перестроить организационные структуры НИОКР, расширить спектр направлений исследований, повысить активность промышленных фирм в области фундаментальных исследований[12].

В индустриально развитых странах промышленные НИОКР за последние десятилетия XX B. превратились В крупнейшую составляющую национального научного потенциала и в важнейший источник конкурентных преимуществ. В промышленных компаниях главный и практически неисчерпаемый источник нововведений объединилась с конкретным потребителем новшеств. расширения НИОКР Необходимость активного рамках промышленного сектора подтверждается тем фактом, что через производство И продажи продукции результаты научных исследований коммерциализируются и удовлетворяют реальные потребности общества[13].

Еще одной особенностью управления развитием НИОКР является опора на коллективную организацию работ, во главе которых стоит ученый-новатор и организатор[14].

Инновационная деятельность характеризуется высокой степенью неопределенности и риска, особенно при выполнении фундаментальных и прикладных исследований. При выборе проекта нововведений и принятии решений элемент риска также очень велик, он зависит от полноты информации, качества предлагаемого проекта, методов и подходов к принятию решений. Неопределенность будет наименьшей при серийном производстве нового товара. Но при выходе новшества на рынок и диффузии нововведений элементы неопределенности и риска опять возрастают, уменьшаясь при стабильном объеме продаж и высокой конкурентоспособности новшества. Проследим особенности управления инновациями на разных стадиях их жизненного цикла[15].

На этапе научных исследований особенно важным является нетрадиционный управленческий подход. При этом необходимо совместить свободу творческих индивидуальностей, несовпадение личных, групповых и предпринимательских интересов с задачей эффективного поиска и выбора проекта[16].

Роль руководителя научного этапа исследований выходит за рамки простого отбора творческих работников, постановки стратегических задач и оперативного контроля. От него требуется создание творческого морально-психологического климата, стимулирование риска, обеспечение широких контактов между учеными и высокого уровня их информированности, создания условий для свободного творчества, терпимости и критичности[17].

Для ученых важными критериями деятельности признание и высокая оценка, престиж и денежное вознаграждение. Среди методов творческого решения проблем известны аналитический и морфологический, а также неаналитические методы, которых важное место среди занимают «мозговая использование фантазии, метафор, методов ассоциаций, аналогий и синектики[18].

Синектика пытается организовать творческий процесс на основе преодоления ортодоксального мышления. Операционное управление творческим актом объясняется на основе фундаментальных логических и психических процессов. Методы синектики достаточно широко распространены в специализированных научных организациях[19].

В управлении НИОКР наиболее важны две области принятия решений: отбор проектов и завершение разработки. При этом для

достаточно прикладных исследований характерна высокая системность и целенаправленность. Но в них все еще велик элемент Проводится недетерминированности. отбор проектов, обеспечивающий сбалансированный портфель, он формируется с решения поставленных фирмой стратегических одновременно с оптимальным использованием ресурсов в различные периоды времени. Затраты на НИОКР в современной практике составляют, как правило, от 3 до 5% объема продаж[20].

Как следует из анализа среднестатистических затрат по этапам НИОКР, наибольшую долю составляет документальное и организационно-технологическое обеспечение разработки нового образца. Это наводит на мысль о возрастающем влиянии технико-технологических нововведений и стремлении современных фирм иметь собственный научный задел и развитую сеть НИОКР[21].

Развитие инновационной деятельности в странах, где участие государства в исследованиях и разработках имеет ограниченный характер и роль бюджетных ассигнований в расходах на НИОКР фактически снижается, представляется безальтернативным вариантом развития национальной экономики[22].

Очевидно, что развитие предприятия возможно только при осуществлении активной инвестиционной деятельности. Поэтому при реализации новых инвестиционных программ на предприятии необходимо иметь в виду, что одним из способов заинтересовать акционеров во вложении денег в бизнес, является проводимая на предприятии дивидендная политика (определяющая размер прибыли, направляемой на выплату дивидендов владельцам акций, или доходов на паи учредителям предприятии). Эта дивидендная политика,

характеризуемая доходностью собственного (акционерного) капитала предприятия, может не совпадать с доходностью принятых к реализации на предприятии новых инвестиционных программ[23].

Здесь возможны две ситуации:

- 1) принимаемого к реализации когда доходность инвестиционного проекта выше доходности акционерного капитала (ставки объявленной дивидендной политики). В данной ситуации даже полное финансирование реализации инвестиционных проектов за счет акционерного капитала позволяет реализовать объявленную дивидендную политику (если собственного капитала будет В достаточном количестве)[24];
- 2) когда доходность принимаемого к реализации инвестиционного проекта ниже доходности акционерного капитала. Здесь возникает объективная потребность в привлечения более дешевых заемных средств, т.е. реализация инвестиционных программ предприятии при объявленной дивидендной политике становится возможным только за счет привлечения более дешевых заемных средств[25].

На этом этапе возникает необходимость в разработке стратегии формирования инвестиционных ресурсов, эта стратегия призвана обеспечить эффективное использования собственных и заемных средств, а также финансовую устойчивость в долгосрочной перспективе[26].

Далее, на основе показателей доходности собственного капитала, ставки процентов за кредит и доходности принятой к реализации на предприятии инвестиционных проектов (задаются в

исходных данных) необходимо рассчитать минимальное соотношение заемного и собственного капитала (КЗ/КС) обеспечивающее одновременно реализацию принятой инвестиционной программы и объявленной дивидендной политики[27].

Основным допущением в процессе расчетов можно считать? Хпј капитал предприятия (собственных и заемных средств) достаточен для реализации инвестиционного проекта, т.е. масштабы инвестиций являются приемлемыми для предприятия[28].

Ставка доходности собственного капитала увеличивается, при уменьшении коэффициента соотношения заемных и собственных средств. Это хороший знак деятельности предприятия, собственных. привлеченных средств меньше, чем Прибыль предприятия хоть и уменьшилось, предприятия может осуществить выплаты по кредитам сохраняя стабильность предприятия[29].

Инновационная ориентация промышленных фирм ярко проявляется и в том, что НИОКР рассматривается как долгосрочная перспектива, сравнительно мало зависящая краткосрочных OT изменений рыночной конъюнктуры. Большинство промышленных компаний мира расходуют на НИОКР от 5 до 7% суммарного объема продаж[30].

Выработка государственной промышленной политики и её реализация в Российской Федерации на современном этапе должны быть ориентированы на решение четырёх стратегических задач: конкурентоспособности развитие И повышение темпов роста промышленно-энергетического сектора экономики; повышение эффективности топливно-энергетического комплекса и обеспечение энергобезопасности; развитие научно-технического И

производственного потенциала в интересах повышения уровня национальной безопасности; создание системы технического регулирования стандартизации и обеспечения единства измерений в интересах повышения качества жизни населения и конкурентоспособности экономики[31].

Реализация первой цели – развитие конкурентоспособности и повышение темпов роста промышленно-энергетического сектора экономики – предполагает содействие образованию и развитию эффективных экономических субъектов в промышленности энергетике, поддержка разработки конкурентоспособной техники и технологий, модернизацию и реконструкцию производственных мощностей, разработку И реализацию мер ПО энергоресурсосбережению в промышленно-энергетическом секторе и сфере потребления[32].

Конкурентоспособность на внутреннем рынке может быть охарактеризована показателем доли промышленной продукции российского производства во внутреннем потреблении продукции промышленности, а на внешнем рынке – темпами роста экспорта промышленной продукции[33].

Главным показателем конкурентоспособности промышленной продукции является уровень качества и издержек производства. Только реконструкцией и модернизацией производства, внедряя прогрессивные технологии, можно осуществить повышение качества продукции и фондоотдачи, рост производительности труда. А для этого необходимо привлечь большой объём инвестиций, в том числе и за счёт иностранного капитала. Конечно, необходима постоянная

государственная поддержка проведению модернизации промышленности и всей экономики в целом[34].

Реализация второй цели – повышение топливно-энергетического энергобезопасности комплекса обеспечение предполагает преобразований проведение структурных энергетике; рационализацию добычи и использования ресурсов на предприятиях топливно-энергетического комплекса, развитие перспективных направлений диверсификацию энергетики; И территориальное развитие топливно-энергетической инфраструктуры; стимулирование опережающего воспроизводства баланса разрабатываемых разведанных запасов полезных ископаемых[35].

Важнейшими шагами в этом направлении должны стать более возобновляемых широкое использование И альтернативных источников энергии, а также практическая реализация мероприятий по разработке и освоению инновационных технологий в области энергетики, становление низкоуглеродной энергетики. Для успешного продвижения России в русле мировых тенденций энергообеспечения необходима государственная поддержка инноваций в этой сфере и нормативно-правовое регулирование перспективных направлений функционирования российского топливно-энергетического комплекса[36].

Реализация третьей цели — развитие научно-технического и производственного потенциала в интересах повышения уровня национальной безопасности — содержит ряд направлений работы, к числу которых относятся: разработка отраслевых стратегий развития и стратегии развития оборонно-промышленного комплекса; реструктуризация, модернизация и совершенствование научно-

технической и производственно-технологической базы; обновление номенклатуры продукции; улучшение организационно-управленческой структуры и качества управления; развитие экспортного потенциала[37].

Четвертая цель создание системы технического регулирования, стандартизации и обеспечения единства измерений в населения интересах повышения качества жизни конкурентоспособности экономики – имеет высокую актуальность в контексте создания безопасных условий жизни населения обеспечение высокого качества товаров и услуг[38].

Важнейшим условием реализации этой задачи является ускорение темпов реформы технического регулирования. Данную деятельность следует направить на повышение конкурентоспособности российской промышленности благодаря переходу на двухуровневую систему: технические регламенты и Происходящая России реформа стандарты. В технического регулирования должна снизить административную нагрузку на экономику, гармонизировать обязательные требования к продукции, стимулировать развитие системы национальных стандартов следовательно, повысить как внешнюю, так внутреннюю конкурентоспособность экономики[39].

Управление нововведениями представляет собой совокупность функций менеджмента (маркетинг, планирование, основных организация, контроль и мотивация), которые направлены на решение специфических разработки задач поиска идей, внедрения И нововведений, обеспечивающих конкурентоспособность фирмы в течение всего периода ее существования[40].

Сфера управления нововведениями охватывает все стороны хозяйственной деятельности предприятия, направленной на получение выгоды (прибыли) или социального эффекта: научные разработки (НИОКР), производство, исследования И сбыт. информационное обеспечение, финансирование работ, обмен технологиями и т.д.[41].

В случае, когда нововведением являются технологии, организация производства и процессы управления, управление инновациями направлено на решение проблем, аналогичных проблемам обеспечения производства и сбыта продукции при внедрении нового продукта. Дополнительно В ЭТОМ случае рассматриваются вопросы возможности насыщения рынка существующими продуктами с помощью более производительной нововведений. Практика технологии И организационных функционирования ведущих компаний развитых стран показывает, что их успехи связаны с разработкой интегрированной системы управления инновациями[42].

Понятие системы управления включает создание инновационной структуры и соответствующей культуры управления инновациями, при которых основные направления технологического развития и совершенствования производства предприятия (корпорации) связаны с созданием новой продукции и интегрируются в общий стратегический план его развития[43].

Политика роста предприятия непосредственно увязывается с постоянной перспективой нововведений, включая создание новой продукции, новые (более совершенные) методы производства и управления, диверсификацию деятельности и проникновение

предприятия в новые сферы бизнеса и на новые рынки. Этому способствует децентрализация управления творческой деятельностью, широкое использование принципов малого предпринимательского бизнеса с учетом рискового капитала, который перемещается из сферы независимых рискофирм и фондов рискокапитала в сферу интересов и деятельности промышленных предприятий (корпораций)[44].

Совершенствование управления инновациями на современном этапе стало одним из важнейших средств поддержания активности и стабилизации позиций ведущих компаний в освоенных областях бизнеса, а также средством экспансии в новые сферы деятельности и передела мировых и региональных рынков[45].

Главной задачей системы управления нововведениями стало внедрение более гибкой и комплексной системы планирования, координации и стимулирования инноваций, направленных на развитие предприятия, а также ускорение разработки и внедрения новой продукции за счет специализации работ в рамках инновационного процесса[46].

Организационно это реализуется путем рассредоточения служб и отделов, занимающихся реализацией технической политики и нововведениями, управлением ПО различным уровням организационной (управленческой) структуры внедрения отлаженной системы их взаимодействия и контроля. Такой подход отражает высокий специализации производственных уровень отделений и других структурных подразделений предприятия и предполагает раздельное планирование и финансирование новой продукции и новых видов создаваемых изделий. Этот подход имел широкое распространение и продолжает эффективно функционировать во многих ведущих компаниях[47].

Интегрированная управления система инновационным процессом включает: создание на высшем уровне управления предприятием специализированных формирований и подразделений в форме советов, комитетов или рабочих групп по разработке научнотехнической (инновационной политики) предприятия, политики центральных служб новых корпорации; создание продуктов; выделение целевых проектных групп по разработке новой продукции; подразделений НИОКР в роли производственных повышение отделениях, научных лабораторий и научных центров, занимающихся инновационной деятельностью; образование венчурных подразделений И фондов стимулирования инновационной деятельности; организацию консультационной помощи в области нововведений; создание специальных отраслевых лабораторий по проблемам освоения новой технологии[48].

Статистическое исследование инновационной деятельности в промышленности Нижегородской области, проведенное областным комитетом государственной статистики, показало, что в 1998 году в целом по области из 675 обследованных предприятий всех форм собственности, субъектов исключением за малого предпринимательства, 146 осуществляли мероприятия по созданию и внедрению технологических новинок. Это составило 20,8 % от общего количества всех обследованных организаций. В основном это достаточно крупные промышленные предприятия: автомобильный «ГАЗ», нефтяная компания - ОАО «Норси», OAO производитель готовых лекарственных средств - ОАО «Нижфарм»,

ОАО «Заволжский моторный завод», ОАО «Арзамасский машиностроительный завод», ОАО «Выксунский металлургический завод» и другие[49].

Главное внимание в инновационном менеджменте уделяется выработке стратегии инновации и мер, направленных на ее реализацию. Разработка и выпуск новых видов продукции становится приоритетным направлением стратегии фирмы, так как определяет все остальные направления ее развития[50].

Осуществление инновационного менеджмента целом программ предполагает: разработку планов И инновационной деятельности; наблюдение за ходом разработки новой продукции и ее внедрением; рассмотрение проектов создания новых продуктов; единой проведение инновационной политики: координации деятельности в этой области в производственных подразделениях; обеспечение финансами и материальными ресурсами программ инновационной деятельности; обеспечение инновационной деятельности квалифицированным персоналом; создание временных целевых групп для комплексного решения инновационных проблем от идеи до серийного производства продукции[51].

Выбор стратегии является залогом успеха инновационной деятельности. Фирма может оказаться в кризисе, если не сумеет предвидеть изменяющиеся обстоятельства и отреагировать на них вовремя. Выбор стратегии - важнейшая составляющая цикла инновационного менеджмента. В условиях рыночной экономики руководителю недостаточно иметь хороший продукт, он должен внимательно следить за появлением новых технологий и планировать их внедрение в своей фирме, чтобы не отстать от конкурентов[52].

Стратегия является отправным пунктом теоретических эмпирических исследований. Организации могут различаться тем, их руководители, принимающие ключевые решения, насколько связали себя со стратегией использования нововведений. Если высшее поддерживает попытки реализовать нововведение, вероятность того, что оно будет принято к внедрению в организации, возрастает. По мере вовлечения в процесс принятия решений высшего стратегических И финансовых руководства значение целей возрастает[53].

Однако достижение существенных результатов в развитии инновационной сферы среди более широкого круга предприятий в ближайшее время представляется проблематичным. Причиной тому служит, в первую очередь, отсутствие серьезного опыта ведения инновационной деятельности в рыночных условиях. Корни этой проблемы уходят в прошлое и связаны с ориентацией научноисследовательских организаций на выполнение государственных, в основном, военно-промышленных, заказов и отсутствием ранее возможностей для самостоятельного выведения новых изделий на рынок. Анализ проблем, связанных с ускорением интеграции науки и производства, внедрением инновационных процессов промышленности, показывает также, что многие из них проистекают отсутствия хорошо сформированной инфраструктуры из-за горизонтальных связей между промышленными поддержки предприятиями, научными И финансовыми организациями. общие Определенную роль, конечно, играют финансовоэкономические трудности, так называемая «утечка мозгов» и старение научных кадров[54].

Сказывается и новизна проблемы в условиях рынка. Поэтому, акцентируем внимание на основных понятиях, используемых в теории и практике управления инновационными процессами. Проблема отсутствия общепринятой терминологии и классификации в области инновационной деятельности неоднократно поднималась в связи с задержкой во введение в действие Федерального Закона «Об инновационной деятельности». В литературе широко представлены и даны различные определения термина «инновация» и предложена разнохарактерная типология процессов, связанных с этим явлением. Однако растущий интерес руководителей компаний к изучению организации управления технологическими инновациями заставляет вернуться к этому вопросу. Для большей прозрачности обсуждение проблемы целесообразно начать с определения основных понятий и, прежде всего, необходимо разграничить понятия «новшество» и «инновация»[1].

Другими технологическое новшество словами, является источником технологической инновации, которая приобретает такое качество с момента принятия к распространению в виде нового продукта. Процесс такого преобразования называется инновационным процессом. В свою очередь, процесс введения новшества на рынок C принято процессом коммерциализации. называть момента появления новшества на рынке оно становится инновацией[2].

Промышленность, являясь одним из ведущих звеньев национальной экономики, выступает основой для повышения эффективности общественного воспроизводства по следующим причинам:

- развитие промышленности как отрасли национальной

экономики в целом и ее важнейших подотраслей (электроэнергетики, машиностроения, химической промышленности и других) служит базой для эффективной деятельности всего хозяйственного комплекса страны[3];

- функционирование промышленности, особенно тяжелой индустрии, создает основу для расширенного воспроизводства и экономического развития всех субъектов Российской Федерации[4];
- уровнем развития промышленности в значительной мере определяется обороноспособность государства[5];
- обеспеченность населения отечественными товарами народного потребления зависит от конкурентоспособности продукции и адаптированности к рыночным условиям предприятий легкой и пищевой промышленности[6].

Важной задачей промышленности является обеспечение экономического роста. В литературе экономический рост рассматривается как рост реального ВВП в целом за год и в расчете на душу населения. А между тем следует учитывать качественный, структурный, социальный, также территориальный и отраслевой аспекты экономического роста[7].

Качественный аспект предполагает характеристику экономического роста с учетом таких факторов как динамика производительности труда, ресурсосбережение, увеличение высокотехнологичной и наукоемкой продукции, улучшение состояния экономической безопасности страны[8].

Структурный аспект заключается в рассмотрении ВВП по его содержанию, то есть расчет удельного веса высокотехнологичной и наукоемкой продукции в совокупном общественном продукте; баланс

потребительской и инвестиционной продукции; удельный вес продукции, имеющей качество на уровне мировых стандартов и т.д.[9].

Социальный аспект экономического роста предполагает повышение уровня жизни, улучшение экологической среды обитания людей, обеспечение безопасных условий труда и жизни и т.д.[10].

Территориальный и отраслевой аспекты требуют рассмотрение экономического роста по регионам и отраслям, где особенно видна значительная разница в темпах и качестве роста / спада[11].

Таким образом, не всякий рост промышленного производства является благом для общества. Если он сопровождается загрязнением окружающей природной среды и перерасходом экономических ресурсов на единицу продукции, если производится много продукции низкого качества, то его следует считать дестабилизирующим фактором развития экономики[12].

Таким образом, эффективный экономический рост – это увеличение реального ВВП прежде всего за счет интенсивных факторов, позволяющее достичь поступательного развития общества к основным социально-экономическим целям при наиболее полном использовании его потенциальных возможностей решении производственных и социальных задач. Причем здесь речь идет об увеличении реального $BB\Pi$ соразмерном производственному потенциалу промышленности и всего общества и о взаимосвязи экономического роста с повышением эффективности национальной экономики[13]. Между тем совершенно очевидно, что если экономика строится за счет будущих поколений, недостаточно восприимчива к достижениям научно-технического прогресса И нерационально

использует свой производственный потенциал, то ее нельзя признать эффективной. Это означает, что для эффективной экономики характерна прежде всего высокая степень использования ее производственно-экономических возможностей[14].

Важный аспект проблемы — анализ факторов экономического роста. Последние в экономической литературе подразделяются на три группы: факторы предложения (количество и качество средств производства, рабочей силы, природных ресурсов, уровень технологий); факторы спроса; факторы распределения[15].

Первая группа факторов определяет физическую способность производства к росту, вторая — возможность в реализации продукции, а третья группа факторов требует эффективного использования имеющихся ресурсов[16].

Такая классификация факторов не учитывает факторы, отражающие систему экономических отношений, а именно: 1) межотраслевого обмена 2) условия экономические И взаимоотношения предприятий c государством. Что касается распределения, TO их нецелесообразно выделять отдельную группу, так как они находят отражение в группе факторов Таким образом, можно предложить предложения. следующую классификацию факторов экономического роста в промышленности: 1 группа – факторы предложения; 2 группа – факторы спроса и обмена; 3 группа – факторы экономического взаимодействия предприятий с государством. И конечно, только использование в совокупности всех наиболее факторов создает условия ДЛЯ полной реализации производственно-экономических возможностей общества[17].

Важно также помнить, что экономический рост выступает как

результат действия экономических и неэкономических факторов. К последним относятся военно-политические, географические, климатические, национальные, демографические, культурные и т.д.[18].

В конечном счете, увеличение реального продукта отчасти увеличения трудозатрат, образом зависит OT НО главным производительности труда. Сегодня в развитых странах увеличение реального продукта обеспечивается в большей степени за счет производительности труда. А уровень последней, в конечном счете, определяется квалификацией работников, фондовооруженностью их труда, использованием современных средств производства технологий [19].

При этом важнейшей задачей российской промышленности является рост производительности труда. Она зависит от таких факторов, как профессионализм, технический прогресс, масштабы производства, организация и управление производством и качество природных ресурсов. Производительность труда измеряется часовой выработкой на одного работника. Повышение производительности труда является наиболее важным фактором, обеспечивающим рост реального продукта и дохода[20].

Повышение уровня образования и профессиональной подготовки самый существенный фактор роста производительности труда. Образованные люди, грамотные, с большим опытом работы, создавая высококачественную продукцию, способствуют удовлетворению безграничных потребностей. Отсюда инвестиции в человеческий капитал — важное условие экономического роста, но не только[21].

Технический прогресс также является важным фактором роста производительности труда, по существу являясь двигателем экономического прогресса. Технический прогресс означает не только совершенно новое оборудование, но также и новые формы управления и организации производства, то есть все то, что позволяет по-новому комбинировать данные ресурсы с целью увеличения конечного выпуска продукции[22].

Объем основного капитала, приходящийся на одного работника, является фактором, определяющим динамику производительности труда. Чтобы увеличить объем основного капитала, необходимо, чтобы росла доля инвестиций в ВВП. Особенное значение имеют инфраструктуру: шоссейные инвестиции В дороги, мосты, общественный транспорт, системы водоочистки и муниципального водоснабжения, аэропорты И нередко замедление Т.Д. оста производительности труда объясняется недостатком инвестиций в ее развитие[23].

По оценкам, только за счет лучшего использования уже имеющегося производственного потенциала можно увеличить выпуск продукции на 25-30%. Но, конечно, было бы серьезной ошибкой ориентироваться только лишь на экстенсивные факторы развития. Нельзя забывать необходимости главном: o техникотехнологического обновления производства при опережающем развитии обрабатывающих отраслей[24]. В противном случае уже в выбытия ближайшие годы массового устаревших из-за производственных мощностей можно ожидать резкого сужения ситуация процесса воспроизводства. Такая негативная вновь подтверждает очевидную истину, состоящую в том, что интенсивному

пути развития экономики нет альтернативы. Поэтому экономическая политика государства должна быть основана на ускоренной модернизации национального хозяйства, на всемерном использовании в нем достижений HTП[25].

Экономический рост может прерываться, когда страна попадает в состояние хозяйственной стагнации и оказывается неспособной нейтрализовать влияние дестабилизирующих факторов. В этом случае общество не способно реализовать свои цели и предотвратить снижение уровня благосостояния своих граждан. Поэтому придание экономическому росту устойчивого характера является важнейшей задачей экономической политики[26].

Можно выделить следующие направления устойчивого развития: повышение эффективности производства, позволяющее своевременно решать возникшие проблемы в условиях изменения хозяйственной среды; гармонизация интересов субъектов рынка, ведущая к сохранению их рыночных позиций; гармонизация социальных интересов, что предотвращает социальные конфликты; движение к общему экономическому равновесию, что укрепляет условия сбалансированного (равновесного) экономического роста, преодолевающего хозяйственные диспропорции; согласованность экономического роста с законами развития биосферы[27].

Успешное использование факторов экономического роста позволяет повысить эффективность производства и добиваться увеличения ресурсов для решения новых задач хозяйственного развития, усиления устойчивости экономической системы. Повышение экономической эффективности производства позволяет направить ресурсы и на решение специальных проблем, что придает

обществу социальную стабильность[28].

Устойчивость хозяйственных связей В обществе, общее экономическое равновесие, достигнутое в масштабах народного хозяйства и в его отраслях, осуществимы при условии, когда совокупный спрос удовлетворяется, продавцы продали свои товары. Общее экономическое равновесие предполагает, что продавцы нашли своих покупателей, покупатели смогли удовлетворить платежеспособный спрос. При этом не образуются ни дефициты, ни излишки товаров, TO есть формируется ситуация равенства совокупного спроса и совокупного предложения[29].

По нашему мнению, понятие «устойчивость экономического роста» в промышленности очень близко приближается к понятию «расширенное воспроизводство интенсивного типа», но, конечно, с учетом экономической составляющей. Таким образом, устойчивое развитие предполагает переход к эффективному, сбалансированному экономическому росту, обеспечивающему согласованный динамизм всех структурных блоков национальной экономики при различных комбинациях ресурсов[30].

Новая парадигма экономического роста промышленности России заключается развитии наукоемких отраслей стимулировании инновационной деятельности, повышении конкурентоспособности продукции И темпов роста научнопромышленного потенциала страны.

Сохранение и активизация научно-промышленного потенциала может происходить на основе обеспечения приоритетности государственной поддержки НИОКР, конверсии наукоемкой промышленности и стимулирования НТП, утроения государственных

расходов на эти цели; стимулирования передачи технологий из военного в гражданское производство; выявления и поддержки развития технологий, освоение которых обеспечит предприятиям конкурентные преимущества на мировом рынке, реализации целевых программ их распространения; разработки программ развития территорий высокой концентрацией научно-технического потенциала (технополисы, наукограды); субсидирования импорта перспективных современных технологий и научно-технической информации; создания с помощью государства инфраструктуры, обеспечивающей коммерциализацию результатов НИОКР, включая венчурные фонды, научные и информационные центры, инженерные парки.

Библиографический список

- 1. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст]: Коллективная монография. / Ашалян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва, 2014
- 2. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы: Теория и методология. Монография. М.: Кнорус, 2016
- 3. Совершенствование стратегического управления предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Диброва Ж.Н., Медведев В.М., Женжебир В.Н., Князев В.В., Кобулов Б.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Кобиашвили Н.А.,

- Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва, 2015
- 4. Филатов В.В. Организационно экономические инструменты регулирования инфраструктуры рынка инноваций отраслевой экономической системы. В сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 163-170.
- 5. Международная глобализация и трансформация понятия энергетической безопасности. Алексеев А.Е., Новицкий И.Ю., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 2.
- 6. Энергетическая безопасность в европейском союзе: проблемы «зависимости» и развития. Алексеев А.Е., Новицкий И.Ю., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Дадугин М.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 3.
- 7. Европейский бизнес и энергетическая безопасность в свете мирового кризиса. Новицкий И.Ю., Алексеев А.Е., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 70.
- 8. Филатов В.В., Голованов В.И. Актуальные вопросы управления реструктуризацией предприятия с целью повышения его рыночной стоимости. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 10-1. С. 202-206.
- 9. Женжебир В.Н. Исследование проблем современного машиностроения. В сб.: Проблемы внедрения результатов

инновационных разработок. Сборник статей международной научнопрактической конференции. 2016. С. 40-46.

- 10. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при обработке металлов давлением. В сб.: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. С. 100-107.
- 11. Энергетическая безопасность как фактор международного развития. Новицкий И.Ю., Алексеев А.Е., Пшава Т.С., Женжебир В.Н., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 69.
- 12. Филатов В.В.// Управление инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов РФ, инновационными инфраструктурами и экономическим развитием региональных систем. Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2008
- 13. Женжебир В.Н. Проблемы российской торговли машинами и оборудованием. В сб.: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. С. 76-82.
- 14. Филатов В.В.// Управление венчурным капиталом, инновационным предпринимательством и трансфером инновационных технологий в региональных экономических системах РФ. Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2009
- 15. Стратегия диверсификации системы управления на основе выделения бизнес-единиц. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н.,

- Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Немцев И.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 40.
- 16. Организационно-экономические подходы к повышению конкурентоспособности хозяйственной деятельности предприятия. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кобулов Б.А. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 41.
- 17. Филатов В.В.// Региональные аспекты управления инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов СНГ в условиях экономической нестабильности Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2010
- 18. Женжебир В.Н. Современные проблемы торговли машинами и оборудованием. В сб.: Инновационные процессы в научной среде. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. С. 82-89.
- 19. Повышение эффективности системы менеджмента качества предприятия на основе оптимизации функциональной подсистемы. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Осинская Т.В., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кретов М.И. Интернетжурнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 42.
- 20. Филатов В.В., Голованов В.И. Особенности развития инновационного процесса в рыночной экономике. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 13-1. С. 172-176.
- 21. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально интегрированного холдинга. [Текст]: Коллективная монография. /

- Филатов В.В., Алексеев А.Е., Диброва Ж.Н., Денисов М.А., Трифонов Р.Н., Медведев В.М., Фадеев А.С., Князев В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Галицкий Ю.А., Борисова Т.А., Подлесная Л.В., Шестов А.В. Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2016.
- 22. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Аветисян М.В., Деева В.А., Князев В.В., Кобулов Б.А., Кобиашвили Н.А., Мухина Т.Н., Паластина И.П., Руденко О.Е., Хомутинникова T.B. др. Теоретические основы проектирования менеджмента систем производственных предприятий В условиях экономической нестабильности. – Монография. – Издательство «Центральной Научно-технической библиотеки пищевой промышленности», 2008
- 23. Филатов В.В.// Управление государственной инновационной политикой РФ с учетом влияния глобализации на структурную экономику России на современном этапе— Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2011
- 24. Филатов В.В. Концептуальные вопросы активизации инновационной деятельности в Российской Федерации, Москва: Издательство НИИЭИСС, 2013
- 25. Методология ценообразования инновационных проектов и научно- исследовательских работ, выполняемых по госзаказу органов исполнительной власти. [Текст]: Коллективная монография. /Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н., Дорофеев А.Ю., Денисов М.А., Маёрина Е.С., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2016.
- 26. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. . [Текст]: Государственное и муниципальное

- управление. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО. Издательство: Москва, Издательство ЦНТБ пищевой промышленности, 2010
- 27. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Ашалян Л.Н., Дадугин М.В., Деева В.А., Денисова Н.А., Кобулова А.Б., Кобиашвили Н.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Сафронов Б.И..//[Текст]: Инновационный менеджмент Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2011
- 28. Филатов В.В. Модель мониторинга эффективности формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы и ее инфраструктуры. Управление инновациями: теория, методология, практика. 2015. № 13. С. 70-85.
- 29. Машиностроительный комплекс РФ: отраслевые, региональные и стратегические аспекты развития. [Текст]: Коллективная монография. /Филатов В.В., Алексеев А.Е., Шленов Ю.В., Воробьёв Д.И., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Фёдоров Б.К., Шестов А.В. Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017.
- 30. Филатов В.В. Методологические положения по формированию и регулированию рынка инноваций отраслевой экономической системы на примере пищевой промышленности России. Проблемы развития современной экономики. 2015. № 6. С. 34-59.
- 31. Филатов В.В. Методологические предпосылки по развитию рынка инноваций отраслевой экономической системы на примере пищевой и перерабатывающей промышленности.

Инновационные технологии в науке и образовании. 2015. № 2 (2). С. 277-286.

- 32. Менеджмент традиционные и современные модели[Текст]: Справочник. /Филатов В.В., Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Долгова В.Н., Дорофеев А.Ю., Женжебир В.Н., Кобиашвили Н.А., Князев В.В., Лочан С.А., Медведев В.М., Минайченкова Е.И., Мухина Т.Н., Петросян Д.С., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», Москва, 2017.
- 33. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 5-4 (46). С. 126-132.
- 34. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. [Текст]: Коллективная монография./ Ашалян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Пшава Т.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство «Центральной Научно-технической библиотеки пищевой промышленности», Москва, 2013.
- 35. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы: теория и методология. Москва, 2016.
- 36. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг. [Текст]: Учебное пособие/ Филатов В.В., Алексеев А.Е., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Положенцева И.В., Лочан С.А., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017.

- 37. Филатов В.В. Модель развития промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Инновации и инвестиции. 2016. № 12. С. 208-211.
- 38. Филатов В.В., Царев А.А. Эффективность формирования и регулирования отраслевого рынка инноваций. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 6-1 (49). С. 159-162.
- 39. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями. [Текст]: Коллективная монография./ Филатов В.В., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В. Издательство «Центральной Научно-технической библиотеки пищевой промышленности», Москва, 2015.
- 40. Филатов В.В. Формирование стратегии развития промышленных предприятий машиностроительного комплекса РФ. В сборнике: Наука и инновации в современных условиях. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 132-139.
- 41. Женжебир В.Н. Механизмы и функции рынка отраслевых инноваций. Международный междисциплинарный форум молодых ученых «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград, 2017
- 42. Филатов В.В. Организационно- экономические механизмы инновационного предпринимательства. III Международный экономический форум молодых ученых «Экономика, управление и

финансы: современные теории и практические разработки», Москва, 2017

- 43. Пшава Т.С. Регулирование потребительского рынка отраслевых инноваций. Х Международный междисциплинарный форум молодых ученых «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград, 2017
- 44. Фадеев А.С. Роль рынка отраслевых инноваций в развитии малого предпринимательства. Х Международный междисциплинарный форум молодых ученых «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград, 2017
- 45. Филатов В.В. Организационно- экономические механизмы формирования портфеля инноваций и стратегии развития производства. Х Международный междисциплинарный форум молодых ученых «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград, 2017
- 46. Женжебир В.Н. Управление лицензионной деятельностью инновационных предприятий. III Международный экономический форум молодых ученых «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва, 2017
- 47. Филатов В.В. Изучение структурных отраслевых сдвигов в машиностроительном комплексе РФ. В сборнике: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. Сборник статей международной научно-практической конференции. 2016. С. 144-149.
- 48. Филатов В.В. Программа развития машиностроительного комплекса в условиях рыночной экономики. В сборнике: Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы.

Сборник статей международной научно-практической конференции. 2016. С. 189-193.

- 49. Пшава Т.С. Методы и особенности прогнозирования рынка отраслевых инноваций. III Международный экономический форум молодых ученых «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва, 2017
- 50. Филатов В.В. Многофакторный анализ как инструмент формирования стратегии предприятий машиностроительного комплекса РФ. В сборнике: Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2016. С. 195-202.
- 51. Филатов В.В. Основные направления технологической модернизации предприятий машиностроительного комплекса. В сборнике: Материалы и методы инновационных исследований и разработок/ Сборник статей международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2016. С. 205-211.
- 52. B.B. Филатов Региональные аспекты развития РΦ. машиностроительного комплекса B сборнике: новые Сборник информационные технологии В науке. статей международной научно-практической конференции. 2016. С. 234-241.
- 53. Филатов В.В. Промышленная политика и направления реструктуризации машиностроительного комплекса. В сборнике: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. С. 245-251.
- 54. Филатов В.В. Факторы, способствующие совершенствованию отраслевой структуры машиностроительного комплекса РФ. В сборнике: Инновационные процессы в научной среде/ Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. С. 263-270.

УДК 332.146.2

Филатов В.В. Организационно- экономические механизмы инновационного предпринимательства

Organizational and economic mechanisms of innovative entrepreneurship

Филатов Владимир Владимирович,

Кандидат технических наук, доцент кафедры Менеджмента, государственного и муниципального управления, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (ПКУ) Filatov Vladimir Vladimirovich,

Candidate of technical Sciences, associate Professor,
Department of Management, state and municipal management
Moscow state University
technology and management. K. G. Razumovsky (PKU)

В работе рассмотрены организационно-Аннотация: экономические механизмы инновационной составляющей предпринимательской деятельности. Показано, что под инновационным предпринимательством понимается особый вид коммерческой деятельности, имеющий целью получение прибыли путем создания и активного распространения инноваций во всех сферах экономики, в том числе на рынках отраслевых инноваций

Ключевые слова: организация, механизмы, функции, рынок, отраслевые инновации.

Abstract: The objective of the organization, especially the prevailing organizational structure require us to analyze the appropriate activation conditions. Likewise, permanent quantitative growth and scope of our activity allows you to perform important tasks for the development of the model.

Keywords: the organization, mechanisms, functions, market, and industry innovation.

В исследованиях последних лет значительное внимание уделяется проблемам инноваций и предпринимательства. Причем, обе проблемы рассматриваются как теоретически, так и в практическом аспекте. В то же время, несмотря на повышение интенсивности

исследований по данным направлениям, наблюдается весьма низкий уровень инновационной активности предприятий. Основой научнотехнического прогресса являются изобретения и открытие. Когда изобретения применение любой новые находят отрасли человеческой деятельности, они приводят к созданию нового продукта или новой технологии, то есть процессу производства продукта. Все это означает, что идея, положенная в основу изобретения, превратилась в нововведение. Нововведение всегда стимулирует появление новых идей, ибо развивает любопытство человека. Таким образом, нововведение и связана с ним инновация является объективным законом развития человечества[1].

Инновационная деятельность содержит в себе не только инновационный процесс эволюционного превращения нового знания в новые виды продуктов, технологий и услуг, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их потребительских качеств, конкурентной среды, также комплекс технологических, a управленческих и организационно-экономических мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям, нового подхода к информационным, консалтинговым, социальных и других видов услуг. Именно в этом кроется важное научное и практическое значение исследующейся проблемы.[2]

Сравнительный экономический анализ показывает, что для достижения уровня развитых стран структура народного хозяйства в масштабах всей страны должна содержать от 9 до 12 млн. малых предприятий (для сравнения: в США в настоящее время действует более 20 млн. частных фирм, в Японии — около 6,5 млн.). По официальным оценкам Министерства экономики РФ критическая

масса малых предприятий для включения механизмов рыночной саморегуляции, конкурентной среды и осуществления необходимых организационно-структурных реформ в экономике в ближайшие годы должна составить не менее 2,5–3,5 млн.[3].

Сфера малого бизнеса не является пока определяющей на рынке труда России. Тем не менее, малый бизнес уже сегодня играет серьезную роль в снижении темпов роста безработицы. По мере становления инфраструктуры малой экономики и развития малого предпринимательства это влияние будет усиливаться[4].

Наибольшее влияние малый бизнес имеет на рынках, где он позволяет решать следующие задачи: повышение эффективности использования И распределения материальных, кадровых, организационных И технических ресурсов, увеличение местного производительности труда; активизация предпринимательства И развития конкуренции, увеличение интенсивности производственных и коммерческих связей, вытеснение неэффективных производств; диверсификация местной экономики, развитие мелкомасштабных рынков, приближение товаров и услуг к потребителю, выравнивание уровня жизни населения; повышение гибкости и своевременное реагирование на изменение рыночного спроса при широком использовании местных кадровых, сырьевых и производственных ресурсов; создание дополнительных рабочих мест при относительно меньших затратах, чем на крупных предприятиях; увеличение объемов, расширение ассортимента и повышение качества выпускаемой продукции; освоение новых технологий перспективных рынков и повышение выпуска новых видов продукции; внедрение новых форм организации производства, финансирования и сбыта[5].

В настоящее время в Российской Федерации сложилась довольно непростая ситуация в области создания и поддержки малых инновационных предприятий: сложная система налогообложения; неадекватные механизмы изыскания средств на организацию и развитие бизнеса; несоразмерный уровень планирования и современных навыков управления; неразвитые рынки деловых услуг; распространение и разлагающее влияние коррупции и организованной преступности[6].

Эти препятствия зачастую взаимозависимы и лишь усиливают друг друга, что требует принятия срочных мер в экономической политике. Российское малое предпринимательство нуждается во всесторонней поддержке, в том числе и государственной. Ее главным инструментом является создание специальной инфраструктуры, обеспечивающей развитие малого и среднего бизнеса[7].

Инфраструктура поддержки малого бизнеса— совокупность государственных и негосударственных организаций, действующих в направлении создания благоприятных условий для развития предпринимательства, оказывающих услуги начинающим и развивающимся малым предприятиям[8].

Каждый регион, город индивидуален. Соответственно индивидуальна и сложившаяся там инфраструктура поддержки малого бизнеса. Но есть элементы, которые повторяются в большинстве регионов и нацелены на комплексную поддержку малого бизнеса[9].

Среди подобных выделяются учебно-деловые центры Морозовского проекта, региональные агентства поддержки малого и

среднего бизнеса, торгово-промышленные центры, научные парки и бизнес-инкубаторы.

Учебно-деловой центр Морозовского проекта. Морозовский проект — это широкомасштабная программа подготовки кадров для рыночной экономики, поддержки малого предпринимательства. Проект реализуется с 1992 года по инициативе Академии менеджмента и рынка, ряда ведущих экономических и финансовых академий и институтов, при поддержке государственных органов, Американского агентства международного развития, Европейского банка реконструкции и развития, а также ряда Европейских стран[10].

Учебно-деловой центр (УДЦ) это статус, который присваивается региональной структуре, признанной лучшей в образовательных конкурсе заведений, осуществляющих образование переподготовку дополнительное кадров И ДЛЯ предпринимательской деятельности и рыночной ЭКОНОМИКИ структур поддержки малого бизнеса. В настоящее время учебноделовые центры Морозовского проекта действуют в 59 регионах. Наряду с образовательной деятельностью УДЦ оказывают широкий содействуют консалтинговых услуг, продвижению спектр инвестиционных проектов К инвесторам, осуществляют информационную поддержку инновационных предприятий предпринимателей. Благодаря помощи дирекции Морозовского проекта и администраций регионов учебно-деловые центры имеют материальную базу, квалифицированные хорошую кадры преподавателей и консультантов[11].

Система механизмов, позволяющих реализовать инновационную составляющую предпринимательской деятельности

представляются взаимосвязанными элементами инновационнопредпринимательской системы, которые МОГУТ быть названы инновационными механизмами предпринимательства. Есть очевидная необходимость глубокого научного исследования процессов функционирования этой системы. Поэтому возникает самостоятельная проблема научная экономическая формирования механизмов, позволяющих активизировать инновационную предпринимателя, понимая деятельность деятельность расширительно, не только научно-технический a как инновационный бизнес[12].

Инновационный механизм — это организационно-экономическая форма осуществления инновационной деятельности И способствования ее проведению, поиску инновационных решений, а также рычаг стимулирования и регулирования этой деятельности. Существует множество таких механизмов, выполняющих конкретные функции. Причем, это множество не является закрытым и появление новых механизмов является закономерным событием. Названные формировать функциональное обеспечение должны предпринимательских структур в привязке к стадиям их жизненного цикла. Пол функциональным обеспечением понимают инновационное, инвестиционное и финансовое обеспечение[13].

Инновационное обеспечение должно способствовать зарождению и эффективному поиску нововведения. Должен быть в наличии соответствующий механизм, позволяющий ускорить процесс генерирования новшеств. Далее следует создать условия вложения средств (инвестирования) с целью коммерциализации новшеств, их внедрения в производство. Естественно, что решение задач создания

инновационных решений и инвестирования невозможно осуществить без соответствующих источников финансирования. С другой стороны, требует особых объяснений TOT факт, ЧТО функционального обеспечения будут различными в зависимости от какой стадии развития находится та Необходимо связать структура. предпринимательская элементы обеспечения функционального co стадиями развития предпринимательских структур[14].

Инновационные механизмы существуют на трех основных уровнях: макроуровне, региональном уровне, уровне предприятия. На задачи; макроуровне решаются три основные формулируется государственная инновационная стратегия» создается благоприятный инновационный климат ДЛЯ экономики в целом, реализуются государственные инновационные программы. На региональном уровне присутствуют похожие задачи, но они привязываются к особенностям определенных регионов. И макро - и региональный интенсивного уровень создают условия для протекания инновационных процессов на уровне предпринимательских структур. Эти инновационные механизмы призваны обеспечить реализацию государственной и региональных инновационных стратегий на микроуровне, направить В русле инновационных приоритетов предпринимательскую инициативу[15].

Упомянутые механизмы должны действовать в определенной последовательности и характеризоваться сопряженностью и согласованностью действия. Механизм организации ориентирован на формирование и реорганизацию структур, осуществляющих инновационные процессы. Такое формирование может происходить в

различных формах, основными из которых являются: создание, поглощение, рыночная инновационная интеграция, выделение[16].

Создание формирование инновационных ЭТО новых предприятий, структурных подразделений или единиц, призванных инновационную Наиболее осуществлять деятельность. существенными элементами новых организационных форм являются следующие: матричные структуры, научно-технические подразделения, научно-технические организации, осуществляющие деятельность по рыночным принципам внутренние венчуры[17].

Процессы создания инновационных организаций новых особенно важны для крупных инновационных предприятий. Эти предприятия имеют сложную систему управления инновациями, зачастую ориентируются на крупные проекты, реализация которых должна практически сразу (или за короткий период времени) обеспечить получение высоких доходов. Во многом по этой причине количество инноваций в данных структурах не велико, как на малых предприятиях. По нашему мнению, эффективность инновационной деятельности можно было бы значительно повысить, если создавать новые инновационные подразделения и структурные единицы, призванные создавать новые направления в деятельности крупных инновационных предприятий. Эти инновационные единицы могут создаваться на постоянной или временной основе[18].

Научно-технические подразделения создаются на постоянной основе, они не имеют самостоятельности деятельность И ИХ Эти осуществляется счет бюджета компании целом. за И подразделения быть децентрализованными могут И ориентированными на конкретные производственные единицы, либо –

централизованными и подчиняться непосредственно руководству компании. Их особенность заключается в том, что они передают свои разработки в производство напрямую без установления внутренних рыночных механизмов[19].

Самостоятельные научно-технические организации, напротив, имеют собственный бюджет и они продают свои разработки производственным подразделениям компании. Это повышает ответственность за результаты деятельности, их соответствие целям компании и требованиям рынка. Внутренние венчуры, как правило, занимаются непосредственным внедрением нововведений, ориентированным на новую рыночную нишу[20].

эффективным ряде случаев весьма организационным механизмом может быть поглощение крупной компанией небольших инновационных фирм, деятельность которых входит в круг интересов этой компании. Механизмом, дополняющим поглощение, является связей установление тесных крупной компании И малых инновационных фирм, основанных на создании долгосрочных договорных отношений, совокупность которых можно назвать рыночной инновационной интеграцией. В этом случае инновационные фирмы сохраняет свою самостоятельность, но попадают в сферу рыночных производственных связей крупной компании. Сочетание процессов поглощения и рыночной инновационной интеграции дает основание предложить использование так называемой «веерной» организации инновационного процесса. Ее смысл заключается в создании инновационного окружения производственной компании, состоящего из фирм, в отношении которых совершено поглощение (ИФП), а также рыночно интегрированных фирм (РИФ) [21].

Такая наибольшей организация В окажется степени эффективной произведенных компаний, ДЛЯ имеющих наступательную стратегию инновационного развития. Она позволяет разработать коммерциализировать новшества создать технологические разрывы, новшества, в ряде случаев недоступные компаниям-конкурентам в данный момент времени[22].

Выделение — организационный механизм, предполагающий создание самостоятельных инновационных компаний, ранее бывших частью целостных производственен до образований. Такие действия целесообразно осуществлять, когда образуется новое направление деятельности, не связанное с основной специализацией компании, увлекающее на себя ее ресурсы[23].

Следующая группа инновационных механизмов — это механизмы разработки и внедрения. В данную группу можно включить: механизмы поиска инновационных решений, механизмы разработки и механизмы внедрения[24].

Механизмы поиска направлены на генерацию новых идей, технических решений, создание новаций. Это необходимый этап инновационного процесса, составляющий основу дальнейших процессов, связанных с созданием новаций, пригодных для внедрения[25].

Механизмы разработки связаны с доведением идей до законченного технического решения, могущего быть новацией. Для этого необходима соответствующая концентрация интеллектуальных, материальных и финансовых ресурсов, их эффективен комбинация во времени и пространстве[26].

Механизмы финансирования и стимулирования определяют способы формирования финансовых ресурсов предпринимательства и повышение их заинтересованности во внедрении новшеств. Здесь можно выделить механизмы кредитования, формирования собственного капитала, формирования затрат на НИОКР и характера отнесения их на себестоимость, увязки размеров налогообложения с интенсивностью инновационной деятельности[27].

Осуществляя инновационный процесс, особенно, если основан радикальных И стратегических инновациях, на предприниматель производит затраты, но не имеет замещения этих затрат реальным продуктом или услугами в течение длительного времени. Большинство производственных процессов для своего бесперебойного осуществления требуют подпитки кредитными ресурсами в течение краткосрочного периода. Но обеспечением этого кредита является создаваемый или находящийся на складе продукт. То есть появляющиеся в хозяйственном обороте кредитные деньги имеют товарное покрытие. В инновационном процессе такого покрытия нет. В этом заключается основное различие кредитования производственного и инновационного процессов [28].

Соответствующей инновационным потребностям формой привлечения заемных средств является выпуск облигаций. Их особенностью является длительный (несколько десятков лет) срок обращения. Можно утверждать, что для рассматриваемых процессов финансирование на основе облигационных займов является наиболее предпочтительным[29].

Следующей формой привлечения финансовых ресурсов является увеличение собственного капитала за счет внешних

источников. Имеется возможностбь произвести эмиссию (или дополнительную эмиссию) акций и за счет этого нарастить свой капитал. Но не все предприятия пользуются этим механизмом, если даже возможности для этого имеются. Дело в том, что в ряде случаев увеличивается количество собственников предприятия и возникают возможности неуправляемого менеджерами перемещения контрольного или блокирующего пакета акций[30].

Для вновь образованных инновационных предприятий биржевой механизм не подходит, так как их акции еще не котируются на бирже. В этом случае необходимо развитие внебиржевого рынка акций, а также венчурного финансирования. Более детально процессы организации и роль внебиржевого рынка как инновационного механизма рассмотрены автором в других публикациях[31].

Стимулирование инновационной деятельности предполагает создание условий, в которых осуществление этой деятельности будет выгодным. Степень выгодности может быть измерена размером чистой прибыли, то есть прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Это может быть достигнуто посредством снижения налоговых платежей при увеличении инновационных и инвестиционных усилий предприятия[32].

Было бы логичным увязать размер снижения налоговых платежей с величиной затрат на НИОКР. Снижение текущих налоговых платежей рекомендуется проводить пропорционально абсолютному увеличению затрат на НИОКР с установлением предельного размера снижения налоговых выплат[33].

В качестве следующего элемента инновационного механизма предпринимательства можно назвать механизм технологического

трансфера. Речь идет о передаче технологий, разработанных в государственном секторе, в предпринимательский сектор. Важность такого механизма связана с тем, что многие открытия и важные технические решения получены в государственных НИИ, но для их коммерциализации необходимо осуществление дополнительных затрат, причем, в ряде случаев более значительных, чем те, которые произведены на исследовательской стадии. У государства нет достаточных средств для финансирования стадий внедрения, поэтому было бы правильно предоставить предпринимательским структурам возможность использования в производстве таких разработок. Для организации трансфера представляется важным прежде всего определить принципы передачи технологий. Они должны быть следующими: возмездность, контролируемость направлений использования, дальнейшее научно-техническое развитие, отсутствие негативных последствий для оборонных и стратегических отраслей. Критериями отбора технологий для передачи в промышленность могут быть представлены группами: двумя критериями, характеризующими потребность производства и рыночными и критериями, связанными с возможностью передачи. В зависимости от характера передаваемых технологий могут быть использованы различные формы такой передачи[34].

Предлагается следующий комплекс таких форм: продажа лицензий и патентов; привлечение промышленных компаний к исследованиям в государственных НИИ с последующим предоставлением промышленной собственности; создание государственно-частных компаний и консорциумов по совместному внедрению результатов уже законченных НИОКР, выполненных за

счет государственного финансирования; создание в промышленных компаниях научно-технических центров, работающих ПО комплексным исследовательским программам, совместно управляемых и финансируемых; создание в рамках государственных хозрасчетных подразделений, занимающихся внедрением разработок в кооперации промышленными компаниями[35].

Важным вопросом передачи технологий является создание информационной инфраструктуры, призванной обслуживать этот процесс. Эта инфраструктура должна обеспечивать распространение информации о передаваемых технологиях, а, кроме того, содержать элементы биржевого (аукционного, тендерного) характера, позволяющие осуществлять торговлю технологиями, а в отдельных случаях способствовать их конкурсному распространению[36].

Следует отметить, что управление инновационным проектом (проект-менеджмент) отличается от управления предприятием, которое стабильно функционирует (общего менеджмента). При этом методы управления инновационным проектом развития предприятия соответствуют общим методам управления проектами[37].

Выживание организаций в современных динамических условиях возможно лишь при их адаптации и постоянном приспособлении к изменениям в окружении. Именно эти стратегические задания развязываются при проектировании и развитии какого-либо бизнеса Обобшение организации. практики теоретическое или И представление относительно подобных заданий инновационного зарубежной превращения организаций в литературе получили Инжиниринговая инжиниринга. название деятельность осуществляется как самими компаниями, так и многочисленными

инжиниринговыми консультационными (консалтинговыми) фирмами[38].

Что касается инжиниринга инноваций, то это комплекс работ и услуг по реализации инновационного проекта, который содержит в себе создание, реализацию, продвижение и диффузию определенной инновации.

Необходимо также определить специфические особенности инжиниринга инноваций: инжиниринг инноваций воплощается не столько в материальной форме продукта, сколько в его полезном эффекте; выступая объектом инновационного рынка, инжиниринг должен иметь все необходимые коммерческие характеристики; инжиниринг инноваций имеет дело с такими услугами, которые воспроизводятся[48].

Исследование инновационной деятельности было бы неполным без Последний рассмотрения реинжиниринга. сущности предусматривает фундаментальный пересмотр радикальное И перепроектирование деловых процессов для достижения резких таких решающих показателей деятельности, стоимость, качество, сервис, темпы.

Радикальное перепроектирование не может строиться на предположениях, оно задевает коренные явления, а не поверхностные изменения, оттого в его контексте чаще предлагается новый способ выполнения работы, то есть изобретение, а не модификация. Существует мнение, что резкие (скачкообразные) улучшения, на порядок (по крайней мере в 10 раз) означают сокращение стоимостных или часовых расходов не менее чем на 90% [39].

Современная теория и практика инновационного менеджмента связывает реинжиниринг c текущей потребностью ИЛИ co потребностью стратегической нововведениях. Ввиду В ЭТОГО различают кризисный реинжиниринг и реинжиниринг развитию. Если сосредоточить большее внимание на кризисном реинжиниринга, то безусловно он вызывается резким спадом объема продаж продукта через уменьшение спроса на него или в связи с падением имиджа продавца инновации[40].

К факторам успеха реинжиниринга принадлежат: обоснована мотивация проекта и компетентное управление им; эффективный проект-менеджмент, четкие роли и обязанности; вразумительность (прозрачность) проекта; приемлемый риск, ощутимые результаты; сосредоточенность на приоритетных целях; достаточное и своевременное финансирование проекта; технологическая поддержка; необходимое консультационное обеспечение[41].

При проведении реинжиниринга встречаются такие типичные ошибки: попытка лишь улучшить процесс, вместо того, чтоб перепроектировать его; недостаточная концентрация в деловых процессах; недостаточное понимания его значения и низкий уровень корпоративной культуры; недостаточность ресурсов для реинжиниринга; неопределенность времени проведения реинжиниринга; низкая ответственность персонала за ход и качество программы реинжиниринга[42].

Реинжиниринг развития рассчитан на внедрение инновации для перспективной перестройки бизнес-процесса. Он предусматривает переход от бизнес-процесса к бизнес-процессу - реинжинирингу. Последний представляет собой оптимизацию и управление

хозяйственным процессом, сосредоточившись на всем процессе, ориентируясь на резкое изменение качества, используя эффективные технологи и ликвидировав причины, препятствующие процессу [43].

Таким образом, инновационный характер реинжиниринга заключается в том, что внедряется совсем новый деловой процесс, а его реализация порождает следующие инноваций 3 другой стороны, реинжиниринг выступает как метод инновационной деятельности и как разновидность инновационной стратегии, объектом которой является технология деловых процессов[44].

Конечно, реинжиниринг структуры предприятия необходимо проводить комплексно, реформируя все его службы и подразделения по инновационному типу развития. Но в данном случае, для мебели. предприятия, занимающегося производством онжом использовать менее масштабную реструктуризацию. Прежде всего, для устранения найденного недостатка необходимо внести некоторые изменения в организационную структуру предприятия, выделив из структуры службы сбыта отдел маркетинга. Для обеспечения инновационного пути развития предприятия отдел маркетинга будет иметь двойное во-первых, значение: посредством методов маркетинговых исследований, служба маркетинга будет поставлять в отдел проектирования инновационные идеи для новых моделей мебели; во-вторых, она будет проводником инновационного развития предприятия путём использования новшеств В маркетинговой деятельности[45].

В рыночных условиях экономическое обоснование принимаемых решений играет немаловажную роль. Нельзя полагаться лишь на субъективное мнение, необходимы расчеты,

подтверждающие правильность управленческих решений. Чтобы предприятие успешно функционировало, необходимо проводить глубокий анализ его коммерческой деятельности в зависимости от постоянно меняющейся рыночной среды. Это позволит сделать предприятие устойчивым, прибыльным и конкурентоспособным, обеспечить его развитие, предвидеть будущее[46].

Проводя систематический и глубокий анализ маркетинговой ситуации на рынке, служба маркетинга обеспечивает возможность: быстро, качественно и профессионально реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и потребностей целевого для предприятия сегмента потребителей; проводить маркетинговые исследования на рынке с целью выявления потребностей потребителей а также наилучших путей их удовлетворения посредством предложения новых товаров; точно и своевременно находить и учитывать факторы, наполучаемую прибыль конкретным влияющие ПО реализуемых товаров и предоставляемых услуг; определять расходы на торговую деятельность (издержки обращения) и тенденции их изменения, что необходимо для определения продажной цены и расчета рентабельности; находить оптимальные пути решения маркетинговых проблем предприятия и получение достаточной прибыли в ближайшей и отдаленной перспективе[1].

Работа маркетинговой службы позволит предприятию более рационально использовать свои средства, работать прибыльно, обеспечивать высокий уровень рентабельности и иметь высокий коэффициент инновационной активности[2].

Инновационная деятельность любого предприятия буде малоэффективной без создания системы управления ею. Управление

инновационной деятельности на предприятии может помимо прочих вариантов проходить и путём инжиниринга по инновационному проекту развития предприятия. Инжиниринг и реинжиниринг составляют два мощных механизма инновационного проектирования развития предприятия и перепроектирования, соответственно[3].

без Эффективные возможны наличия инновации не соответствующего механизма интеллектуальной собственности. С точки зрения предпринимательства здесь важно сформулировать требования, предъявляемые к данному механизму. Можно выделить обеспечение получения технологической следующие: ренты предпринимателем-инноватором, низкозатратность процессов патентования и возможность получения льготного кредита для его проведения, получение поддержки государственных структур при покупке лицензий для организации производства новых продуктов и технологий. Описанная выше система инновационных механизмов и будут способствовать практическая реализация усилению инновационной составляющей предпринимательства и переходу на деле к инновационному типу экономического роста[4].

Любое особенно предпринимательство, инновационное, неотъемлемо связано с рисками, можно сказать, что риски являются свойством предпринимательства. При имманентным принятии решений практически невозможно получить точные и полные знания о среде развития компании или реализации инновационных проектов, всех действующих или потенциально могущих проявиться факторах, как в момент принятия решения, так и в период реализации этих решений. Все это суть выражения неопределенности как объективной формы существования окружающего мира. Независимо от наших

усилий может оказаться, что результат реализации выбранного проекта не соответствует поставленной цели[5].

Под риском инновационной деятельности будем понимать возможность такого результата осуществления выбранного проекта, при котором поставленная инновационного цель достигается. Отметим четыре важных момента в этом определении: риск рассматривается по отношению к цели, на достижение которой представляется, инновационный проект; риск возможность не достичь выбранной цели; риск как возможность не достижения цели является следствием объективно существующей неопределенности; риск является следствием неверных управленческих решений, не учитывающих эту неопределенность в ходе выполнения проекта. Риск инновационной деятельности никогда не бывает равным нулю и существует объективно, независимо от того, осознают это или нет лица, принимающие принципиальные решения о реализации данного инновационного проекта или локальные решения в ходе его выполнения[47].

Для предпринимателя, решающего для себя принимать или нет некий инновационный проект или уже решившего воплотить его в жизнь, игнорирование риска может проявиться в ряде нежелательных хозяйственных результатов. Масштабы возможных отрицательных последствий решений, реализуемых без учета риска, могут оказаться болезненными. Очевидно. успешности весьма что ДЛЯ хозяйственной целенаправленной деятельности необходимо сознательное рациональное отношение к проблеме риска. Необходимо принимать во внимание наличие риска и учитывать риск как при принятии принципиального решения о воплощении проекта, так и при формировании стратегии и тактики его реализации.

Итак, под риском понимается потенциальная, численно измеримая возможность потерь при осуществлении проекта. Однако риск проекта не ограничивается опасностью для успешного осуществления самого проекта. Понятием риска характеризуется неопределенность будущности компании, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий.

В настоящее время наиболее адекватным инструментом учета риска является концепция приемлемого риска. Современная концепция приемлемого риска трактует понятие риска как целенаправленной характеристику деятельности. Главной особенностью целенаправленной деятельности является то, что она В соответствии заранее сформулированным осуществляется c замыслом. Концепция приемлемого риска применительно к анализу инновационной деятельности должна исходить из признания того факта, что риск не реализовать намеченный план всегда существует, ибо всегда остаются неустранимые полностью потенциальные причины, которые могут привести к нежелательному развитию событий и, в результате, к отклонению от выбранной цели[48].

Концепция приемлемого риска включает в себя два компонента: «оценку риска» и «управление риском». Оценка риска — это выявление и анализ источников происхождения риска, его генезис и определение масштабов риска в конкретной ситуации. Управление риском — это анализ ситуации, выработка и реализация

рекомендаций или мероприятий, направленных на снижение риска до приемлемого (оптимального) уровня.

Оценка риска инновационной деятельности строится на научном, техническом, технологическом, маркетинговом И социологическом изучении объекта как источника риска (рискового потенциала источника), анализе внешних и внутренних факторов риска, определении показателей оценки уровня риска, а также в установлении механизмов или моделей взаимосвязи показателей и факторов риска. Управление риском опирается на техникотехнологический и экономический анализ, экономико-математические методы, нормативные регламенты, изучение рынка другие исследования[49].

Объектом оценки И управления риском является Бизнес-план инновационный проект. проекта содержит ряд будущего внешней, утверждений относительно развития ПО данному отношению проекту среды, рекомендаций К ПО взаимодействию субъектов-участников проекта, по образу действий субъекта (руководства И коллектива предприятия), каждого прогнозных высказываний о реакциях потребителей продукции, поставщиков сырья, конкурентов $T.\Pi.$ на мероприятия, осуществляемые в рамках реализации проекта[1].

Интегрально же инновационный проект нацелен на изменение соответствующего экономического потенциала инновационных предприятий. Следовательно, показатель уровня риска должен характеризовать возможное отклонение от запланированного данным проектом приращения потенциала предприятия и тот ущерб, который с этим отклонением связан[3].

Инновационная деятельность как объект оценки риска обладает рядом особенностей, которые во многом обусловлены значительной отдаленностью результатов реализации запланированных инновационных проектов. Это обстоятельство существенно осложняет анализ последствий принятых инновационных решений и вынуждает искать индикаторы в области более близких плановых горизонтов[21].

Удаленность результатов делает крайне трудной количественную их оценку. Поэтому при анализе инновационной деятельности к количественным оценкам риска следует относиться весьма осторожно, скорее как к качественным индикаторам. Центр тяжести усилий при исследовании риска решений в области инновационной деятельности разумнее перенести от построения сложных моделей к поиску, подробному описанию факторов риска и разработке компенсирующих мероприятий по каждому из них[22].

Известно, что работы по анализу риска и построению необходимых моделей являются весьма трудоемкими и дорогостоящими, что вынуждает иногда ограничивать объем этих работ качественным уровнем — выявлением источников риска и перечислением потенциальных способов снижения риска. Однако даже в таком прагматически ограниченном виде изучение риска приносит несомненный эффект. Люди, принимающие решения, получают объективную информацию о наличии подстерегающих их на пути реализации стратегических планов проблем, трудностей и опасностей, а также более ясное представление об имеющихся возможностях уменьшения риска[23].

Для обеспечения безопасности инновационной деятельности концепция приемлемого риска используется в процессе принятия решения: при упорядочивании и выборе предпочтительного для данной компании инновационного проекта; после принятия решения о выборе наилучшего (в некотором смысле) инновационного проекта полученные интегральные оценки риска используются в качестве исходной информации для разработки мероприятий по уменьшению риска в ходе реализации проекта. Важно, чтобы окончательные стратегические решения в рамках инновационной активности предприятия принимались на таком уровне его управления, на котором стоящие перед предприятием глобальные цели, связанные с улучшением финансового положения И ростом масштабов хозяйственной деятельности, не заслонялись промежуточными целями отдельных подразделений[24].

Следует подчеркнуть, что при планировании мероприятий по процессе воплощения уменьшению риска в уже принятого инновационного проекта содержание работ ПО обеспечению экономической безопасности инновационной деятельности сохранится, но эти работы должны быть повторены на всех ответственных стадиях реализации инновационного проекта, например в узлах сетевого графика внедрения проекта[25].

По сути, картина, с точки зрения инвестора, та же самая. Инвестора можно рассматривать как своеобразное предприятие, исходными ресурсами которого являются средства, возвращаемые при реализации инвестиционных проектов или операций с ценными бумагами, а выходные потоки образуются из инвестируемых средств.

Инвестором также может быть и само производственное предприятие, осуществляющее процесс расширенного воспроизводства[26].

Риски инвестора в первую очередь связаны с опасностью невозвращения инвестируемых средств и отстранения от заведомо выгодных инвестиционных проектов. Обычно считается, что риск второго рода не играет существенной роли, хотя следует иметь в виду, что по мере накопления и концентрации финансовых ресурсов инвестиционная конкуренция также будет нарастать. Уже сейчас тендеры на освоение месторождений, строительство крупных транспортных магистралей и иных сооружений являются предметом острого соперничества[27].

Инвестор не должен избегать риска. Цель инвестиционной стратегии — распределить по возможности равномерно риск во времени и в пространстве, обеспечить оптимальное соотношение между эффективностью инвестирования отдельных инвестиционных проектов и стабильностью потока возвращаемых средств. Для компенсации и предотвращения ситуаций, в которых возникает опасность неблагоприятных для инвестора исходов, применимы те же которые приведены методы, выше при описании видов инновашионного риска В деятельности инновационных предприятий[28].

Первым по появлению в ходе инновационной деятельности ошибочная фактором риска будет трактовка предприятиеминвестором собственных целей, которые затем будут консультантом разработчиком проекта заложены основу разработки или В инновационного проекта.

поскольку решение о принятии или отклонении Далее, инвестиционного проекта основывается на оценке потенциала предприятия, то следующим фактором риска будут возможные ошибки в оценке этого потенциала. Происхождение этого фактора риска может быть обусловлено неточностью исходных данных о техническом технологическом потенциале предприятия, И отсутствием достоверной информации назревающем технологическом скачке, грубостью или неадекватностью выбранного метода социологического обследования и т.п.[29].

Например, относительно технологического потенциала может быть высказано утверждение о начальной фазе жизненного цикла той или иной технологии, реализованной на предприятии, в то время как на самом деле в недалеком будущем произойдет смена технологии, информация о которой не была известна аналитикам риска.

Другой важный фактор риска инновационной деятельности обусловлен возможной потерей или искажением информации при переходе к тактическим планам реализации инновационного проекта. Нетрудно представить себе, что при разработке конкретных тактических решений цели проекта стратегического уровня могут оказаться смещенными под воздействием как случайно-субъективных причин, так и преднамеренно.

Неустойчивый характер экономики России не позволяет построить адекватные математические модели взаимосвязи показателей и факторов риска в сжатые сроки. Поэтому для получения практически полезных результатов анализа риска целесообразно ограничиться построением простых качественных моделей, делая

основной упор на как можно более полное выявление факторов риска и их идентификацию.

В целом же инновационное предпринимательство некоторую имманентную защиту от этих рисков, поскольку: в России больше ориентировано на корпоративный рынок, потребительский. В любом случае оно, как правило, не имеет большого количества наличных денег, что в первую очередь привлекает криминальные структуры; инновационное предпринимательство, как правило, слишком сложное ДЛЯ криминальных структур. Они привыкли иметь дело с более простыми видами бизнеса; инновационное предпринимательство в условиях России, к сожалению, не столь доходное, как многие другие, более простые виды бизнеса.

Внутренние факторы риска возникают в ходе деятельности каждого из участников проекта. Они подразделяются на факторы риска основной и вспомогательной деятельности участников. К факторам риска вспомогательной деятельности относят перебои энергоснабжения, непредвиденное удлинение по сравнению с плановыми сроков ремонта оборудования, аварии вентиляционных устройств и систем канализации, нарушение смежниками своих договорных обязательств и т.п.

Из сказанного понятно, что инновационный бизнес всегда и везде относится к категории риска, но в России к традиционным рискам, присущим инновационному предпринимательству, добавляется ряд других.

Подводя итог данному вопросу, следует отметить, что экономический анализ политики управления инновациями — это

многоступенчатый процесс, который целесообразно изменять в зависимости от конкретных объектов исследования. Инновационная деятельность анализируемого предприятия характеризуется положительной динамикой роста величины инвестиций. Вместе с тем, структура инвестиций выглядела бы несколько странной, если бы не шаги руководства по привлечению инвестиций в основное производство.

Библиографический список

- 1. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст]: Коллективная монография. / Ашалян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва, 2014
- 2. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы: Теория и методология. Монография. М.: Кнорус, 2016
- 3. Совершенствование стратегического управления предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Диброва Ж.Н., Медведев В.М., Женжебир В.Н., Князев В.В., Кобулов Б.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Кобиашвили Н.А., Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва, 2015
- 4. Филатов В.В. Организационно экономические инструменты регулирования инфраструктуры рынка инноваций отраслевой экономической системы. В сборнике: Взаимодействие

- науки и общества: проблемы и перспективы. Сборник статей Международной научно практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 163-170.
- 5. Международная глобализация и трансформация понятия энергетической безопасности. Алексеев А.Е., Новицкий И.Ю., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 2.
- 6. Энергетическая безопасность в европейском союзе: проблемы «зависимости» и развития. Алексеев А.Е., Новицкий И.Ю., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Дадугин М.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 3.
- 7. Европейский бизнес и энергетическая безопасность в свете мирового кризиса. Новицкий И.Ю., Алексеев А.Е., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 70.
- 8. Филатов В.В., Голованов В.И. Актуальные вопросы управления реструктуризацией предприятия с целью повышения его рыночной стоимости. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 10-1. С. 202-206.
- 9. Женжебир В.Н. Исследование проблем современного машиностроения. В сб.: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. Сборник статей международной научнопрактической конференции. 2016. С. 40-46.
- 10. Фадеев А.С. Технологические процессы предприятий машиностроительного комплекса при обработке металлов давлением. В сб.: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сборник статей международной научно-практической

конференции: в 4 частях. 2016. С. 100-107.

- Энергетическая безопасность как фактор международного развития. Новицкий И.Ю., Алексеев А.Е., Пшава Т.С., Женжебир В.Н., Шестов А.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 69.
- 12. Филатов В.В.// Управление инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов РФ, инновационными инфраструктурами и экономическим развитием региональных систем. Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2008
- 13. Женжебир В.Н. Проблемы российской торговли машинами и оборудованием. В сб.: Инновационные механизмы решения проблем научного развития. Сборник статей международной научнопрактической конференции: в 4 частях. 2016. С. 76-82.
- 14. Филатов В.В.// Управление венчурным капиталом, инновационным предпринимательством и трансфером инновационных технологий в региональных экономических системах РФ. Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2009
- 15. Стратегия диверсификации системы управления на основе выделения бизнес-единиц. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Немцев И.В. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 40.
- 16. Организационно-экономические подходы к повышению конкурентоспособности хозяйственной деятельности предприятия. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кобулов Б.А. Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 41.
 - 17. Филатов В.В.// Региональные аспекты управления

- инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов СНГ в условиях экономической нестабильности – Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2010
- 18. Женжебир В.Н. Современные проблемы торговли машинами и оборудованием. В сб.: Инновационные процессы в научной среде. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2016. С. 82-89.
- 19. Повышение эффективности системы менеджмента качества предприятия на основе оптимизации функциональной подсистемы. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Осинская Т.В., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кретов М.И. Интернетжурнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 42.
- 20. Филатов В.В., Голованов В.И. Особенности развития инновационного процесса в рыночной экономике. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 13-1. С. 172-176.
- 21. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально интегрированного холдинга. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Алексеев А.Е., Диброва Ж.Н., Денисов М.А., Трифонов Р.Н., Медведев В.М., Фадеев А.С., Князев В.В., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Галицкий Ю.А., Борисова Т.А., Подлесная Л.В., Шестов А.В. Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2016.
- 22. Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Аветисян М.В., Деева В.А., Князев В.В., Кобулов Б.А., Кобиашвили Н.А., Мухина Т.Н., Паластина И.П., Руденко О.Е., Хомутинникова Т.В. и др. Теоретические основы проектирования систем менеджмента производственных предприятий

- в условиях экономической нестабильности. Монография. Издательство «Центральной Научно-технической библиотеки пищевой промышленности», 2008
- 23. Филатов В.В.// Управление государственной инновационной политикой РФ с учетом влияния глобализации на структурную экономику России на современном этапе— Монография, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2011
- 24. Филатов В.В. Концептуальные вопросы активизации инновационной деятельности в Российской Федерации, Москва: Издательство НИИЭИСС, 2013
- 25. Методология ценообразования инновационных проектов и научно- исследовательских работ, выполняемых по госзаказу органов исполнительной власти. [Текст]: Коллективная монография. /Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Женжебир В.Н., Дорофеев А.Ю., Денисов М.А., Маёрина Е.С., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2016.
- 26. Филатов В.В., Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Женжебир В.Н. . [Текст]: Государственное и муниципальное управление. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО. Издательство: Москва, Издательство ЦНТБ пищевой промышленности, 2010
- 27. Филатов В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Ашалян Л.Н., Дадугин М.В., Деева В.А., Денисова Н.А., Кобулова А.Б., Кобиашвили Н.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Сафронов Б.И..//[Текст]: Инновационный менеджмент Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО, Издательство: ЦНТБ Пищевой

промышленности, 2011

- 28. Филатов B.B. Модель мониторинга эффективности отраслевой формирования регулирования рынка инноваций И экономической инфраструктуры. Управление системы И ee инновациями: теория, методология, практика. 2015. № 13. С. 70-85.
- 29. Машиностроительный комплекс РФ: отраслевые, региональные и стратегические аспекты развития. [Текст]: Коллективная монография. /Филатов В.В., Алексеев А.Е., Шленов Ю.В., Воробьёв Д.И., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Фёдоров Б.К., Шестов А.В. Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017.
- 30. Филатов В.В. Методологические положения по формированию и регулированию рынка инноваций отраслевой экономической системы на примере пищевой промышленности России. Проблемы развития современной экономики. 2015. № 6. С. 34-59.
- 31. Филатов В.В. Методологические предпосылки по развитию рынка инноваций отраслевой экономической системы на примере пищевой и перерабатывающей промышленности. Инновационные технологии в науке и образовании. 2015. № 2 (2). С. 277-286.
- 32. Менеджмент традиционные и современные модели[Текст]: Справочник. /Филатов В.В., Алексеев А.Е., Галицкий Ю.А., Долгова В.Н., Дорофеев А.Ю., Женжебир В.Н., Кобиашвили Н.А., Князев В.В., Лочан С.А., Медведев В.М., Минайченкова Е.И., Мухина Т.Н., Петросян Д.С., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», Москва, 2017.

- 33. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 5-4 (46). С. 126-132.
- 34. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. [Текст]: Коллективная монография./ Ашалян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Пшава Т.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство «Центральной Научнотехнической библиотеки пищевой промышленности», Москва, 2013.
- 35. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы: теория и методология. Москва, 2016.
- 36. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг. [Текст]: Учебное пособие/ Филатов В.В., Алексеев А.Е., Дорофеев А.Ю., Долгова В.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Положенцева И.В., Лочан С.А., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ЗАО "Университетская книга", Курск, 2017.
- 37. Филатов В.В. Модель развития промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Инновации и инвестиции. 2016. № 12. С. 208-211.
- 38. Филатов В.В., Царев А.А. Эффективность формирования и регулирования отраслевого рынка инноваций. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 6-1 (49). С. 159-162.
- 39. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями. [Текст]: Коллективная монография./

- Филатов В.В., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В., Подлесная Л.В. Издательство «Центральной Научно-технической библиотеки пищевой промышленности», Москва, 2015.
- 40. Женжебир В.Н. Механизмы и функции рынка отраслевых инноваций. Международный междисциплинарный форум молодых ученых «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград, 2017
- 41. Пшава Т.С. Регулирование потребительского рынка отраслевых инноваций. Х Международный междисциплинарный форум молодых ученых «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград, 2017
- 42. Фадеев А.С. Роль рынка отраслевых инноваций в развитии малого предпринимательства. Х Международный междисциплинарный форум молодых ученых «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград, 2017
- 43. Филатов В.В. Организационно- экономические механизмы формирования портфеля инноваций и стратегии развития производства. Х Международный междисциплинарный форум молодых ученых «Научные исследования и разработки: приоритетные направления и проблемы развития», Калининград, 2017
- 44. Женжебир В.Н. Управление лицензионной деятельностью инновационных предприятий. III Международный экономический форум молодых ученых «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва, 2017
 - 45. Пшава Т.С. Методы и особенности прогнозирования

рынка отраслевых инноваций. III Международный экономический форум молодых ученых «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва, 2017

- 46. Фадеев А.С. Управление инновационной деятельностью промышленных предприятий. III Международный экономический форум молодых ученых «Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки», Москва, 2017
- 47. Филатов В.В. Риск-факторы, препятствующие формированию и регулированию рынка инноваций пищевой промышленности ЦФО. Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2016. № 3. С. 75-78.
- 48. Филатов В.В.Модель взаимосвязи сфер влияния производственного инжиниринга, производственного менеджмента, риск- инжиниринга и риск- менеджмента на рынках инноваций отраслевых экономических систем. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 4 (14). С. 156-161
- 49. Филатов В.В. Управление инновационными рисками. Учебно-методический комплекс дисциплины. Направление подготовки магистров: 080200.68 "Общий и стратегический менеджмент" Издательство: ЗАО "Университетская книга",2012.

СЕКЦИЯ 2. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

УДК 332.1

Таранова В.С. Инновационный потенциал региона: компетенции как движущая сила

Innovative potential of the region: competence as a driving force

Таранова Виктория Сергеевна

студентка

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Научный руководитель: Германова О.В., Ассистент кафедры социальных технологий Белгородского государственного национального исследовательского университета

Taranova Viktoria Sergeevna

Student, Belgorod National Research University Scientific adviser: Germanova O.

Assistant to department of social technologies

Аннотация. В условиях глобализации национальной экономики стратегической позицией России стал инновационный потенциал региона, который играет существенную роль в его экономическом развитии.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, регион, инновационная политика.

Abstract. In the context of the globalization of the national economy, Russia's strategic position has been the innovative potential of the region, which plays a significant role in its economic development.

Keywords: innovation, innovation potential, region, innovation policy.

На сегодняшний день стратегической позицией России стал инновационный путь развития. В условиях глобализации национальной экономики расширение инновационного пространства переадресуется с федерального на региональный уровень. Поэтому в экономическом развитии региона страны существенную роль играет

его инновационный потенциал, формирующийся под воздействием множества факторов и зависящий от уровня инновационного развития инновационной инфраструктуры региона, И инновационной восприимчивости хозяйствующих субъектов, находящихся на его территории[11]. В настоящий момент региональные органы власти заинтересованы в повышении уровня его инновационного потенциала, поскольку использование инноваций позволяет региону обеспечить конкурентные преимущества на межрегиональном и международном рынках. Поэтому сегодня поиск новых источников развития региона, а именно инновационная деятельность, позволяющая расширить количество развивающихся отраслей региона, а также повысить качество жизни населения, становится необходимым.

Кроме того, в настоящее время проблеме формирования инновационного потенциала уделяется достаточно много внимания в научной литературе. Это обуславливает наличие нескольких подходов к определению понятия инновационного потенциала региона. Одни авторы трактуют инновационный потенциал, как взаимосвязанную систему разнообразных ресурсов (трудовых, материальнотехнических, информационных и др.), обеспечивающих эффективное инновационное развитие хозяйствующих субъектов территории. Другие рассматривают инновационный потенциал региона, как меру готовности и способности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность [7].

На наш взгляд, инновационность региона подразумевает не только совокупность ресурсов, необходимых для реализации инновационной деятельности, но и способность региона к созданию и использованию результатов такой деятельности. При этом понятие «инновационность» включает в себя две составляющие: креативность-

способность к созданию инноваций, и инновативность, то есть способность внедрять и распространять инновации раньше других. В то же время эффективное использование инновационного потенциала региона зависит от эффективности использования каждой составляющей. Таким образом, под инновационным потенциалом региона мы будем подразумевать сложившееся сочетание условий, факторов и ресурсов, которые могут быть использованы для поддержания и ускорения инновационных процессов в регионе [4].

Валентей С.Д. в одной из своих работ, проанализировав опыт развитых стран, приводит четыре условия, необходимых для инновационного развития любой территории:

-технологический или интеллектуальный потенциал, достаточный для запуска инновационного процесса,

-постоянный рост числа участников инновационной цепи,

-институциональная система, ориентированная на инновационное развитие,

-востребованность инноваций [5].

Необходимо отметить, что перечисленные условия в России соблюдаются крайне редко. В этом ракурсе изучение опыта формирования инновационной системы на региональном уровне в развитых странах дает возможность выявить специфические инструменты государственной инновационной политики и точки их применения в российских условиях.

В Российской Федерации разработкой и реализацией инновационной политики, как на федеральном, так и на региональном уровнях занимаются органы государственной власти. Разработана Стратегия инновационного развития РФ, которая базируется на основе двух документов: Концепции долгосрочного социально-

экономического развития РФ до 2020 г. [9] и Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года [10].

В настоящее время инновационная политика в регионах проводится в следующих направлениях: разработка законодательных основ организации инновационной деятельности, создание региональных венчурных фондов, формирование инновационной инфраструктуры в регионе (например, технопарков).

Кроме того, в последние годы одним из ключевых направлений инновационного развития региона стала креативная экономика, которая считается двигателем экономического роста территорий: экономическое развитие субъекта не может быть без инновации, которые, в свою очередь, не появляются без креативности. Данный термин впервые был введен в 2000 году Джоном Хокинсом. Речь идет об особом секторе экономики, который, прежде всего, основан на различных видах интеллектуального труда, креативном мышлении и креативном проектировании [8].

Что касается России, то в настоящий момент только несколько крупных городов, таких как Москва и Санкт-Петербург, можно назвать центрами, где развита «экономика знаний». Это связано, прежде всего, с историческим развитием нашей страны: Россия страны, развитые позже, чем остальные вошла период постиндустриального развития. Это обуславливает некоторые России проблемы, ЭКОНОМИКИ c которыми характерные ДЛЯ сталкиваются регионы В процессе формирования креативной экономики.

Во-первых, это «молодость российских рынков», которые строятся на основе копирования зарубежных моделей, а зачастую и

творческих продуктов. Кроме того, молодость рынков обуславливает упрощенное представление заказчика о производстве, его ожиданиях.

Во-вторых, большая часть отраслей российской креативной экономики приобретает продукцию за рубежом. В какой-то мере предпочтение импорта можно объяснить молодостью индустрий креативной экономики.

В-третьих, и, пожалуй, в-главных, проблемой является дефицит высококвалифицированных кадров: профессиональное образование в сфере креативных индустрий можно получить только в крупных городах страны, таких как Москва и Санкт-Петербург, несмотря на достаточное наличие образовательных предложений [6].

К слову говоря, для нас больший интерес представляет как раз проблема нехватки высококвалифицированных кадров в системе управления регионом. В настоящее время обозначился ряд направлений в изучении проблем кадрового обеспечения системы региональной власти. Одно из них — это соответствие компетентности кадров требованиям и задачам современного развития государства и общества, регионов и муниципалитетов.

В 2013 году впервые в России Московская школа управления «СКОЛКОВО» и Агентство стратегических инициатив провели масштабное исследование «Форсайт Компетенций 2030». Эксперты обсуждали технологические изменения, социальные и экономические процессы, влияющие на структуру рабочих задач, и строили отраслевые «карты будущего», при помощи которых выявляли спрос на новые компетенции. Итоги исследования (2014г.) были собраны в «Атлас новых профессий». Данный «Атлас»- это поле возможностей, позволяющий построить собственную траекторию движения в интересное будущее.

Так, пороге нового менеджмента, на вызванного автоматизацией, новыми медиа-пространствами, изменениями форматов образования и коммуникаций, ростом сложности систем управления, технологиями и сильными социальными сдвигами уже проектирование И трансформация происходит компетенций. Тенденция к изменениям компетенций представлена в «Атласе» в форме надпрофессиональных навыков и умений. Атлас демонстрирует которые имеют уже надпрофессиональные компетенции, междисциплинарные свойства, среди них[1]:

- ✓ Системное мышление
- ✓ Программирование/искусственный интеллект
- ✓ Межотраслевая коммуникация
- ✓ Мультиязычность, мультикультурность
- ✓ Клиентоориентированность
- ✓ Работа с людьми
- ✓ Управление проектами
- ✓ Экологическое мышление
- ✓ Навыки художественного творчества
- ✓ Бережливое производство

Региональные власти не могут рассчитывать на то, что умения и компетенции будут развиваться сами собой. Так, структурные подразделения российских университетов специализируются формировании актуализированных управленческих пакета компетенций в зависимости от состояния социально-экономического развития региона. Позитивную практику представляет собой обучение Белгородской области. Ha базе проектному управлению В Белгородского государственного национального исследовательского Вышей школе управления (ВШУ) Института университета в

образовательных реализуется управления ряд программ, направленных формирование новых компетенций, на предназначенных для руководителей различного уровня. Начиная с 2011 года, ВШУ активно развивает образовательные проекты по формированию надпрофессиональных навыков и государственные и муниципальные служащие обучаются проектному управлению. К настоящему времени прошли обучение более 800 специалистов [3].

О ключевых надпредметных компетенциях специалистов будущего говорилось ежегодной встрече Всемирного на экономического форума в Давосе. Согласно прогнозам экспертов и аналитиков, участников форума «Давос-2016», к 2020 году изменится перечень навыков, требуемых как в новых, так и старых профессиях. Мы выделили, какие из них трактуются как востребованные специальные компетенции будущего: комплексное решение проблем, управление критическое креативность, людьми, мышление, координация действий с другими, эмоциональный интеллект, формирование собственных суждений и принятие на их основе решений, сервис-ориентация, взаимодействие на основе переговоров, когнитивная гибкость. [2].

Учитывая нехватку умений в этих областях, правительству региона следует заниматься, помимо улучшения жизни населения, поддержанием и развитием кадров регионального управления. Управление компетенциями может быть мощным катализатором перемен и эффективным инструментом преобразований региональной политики, позволит использовать единый язык при выработке стратегии инновационного развития региона.

Библиографический список:

- 1. Атлас новых профессий / Агентство стратегических инициатив. URL: http://asi.ru/reports/16344/).
- 2. Всемирный экономический форум «Давос-2016» / офиц. Сайт. URL: http://reports.weforum.org/future-of-jobs-2016/shareable-infographics/.
- 3. Организация проектного управления в органах исполнительной власти: опыт Белгородской области: кол. монография/ В.А.Сергачев, Павлова О.А., Чурсина В.Н. и др. Белгород: КОНСТАНТА,2015. –318 с.
- 4. Земцов С.П. Инновационный потенциал регионов России. М.- 2013.
- 5. Валентей С. Контринновационная среда российской экономики // Вопросы экономики. 2005.- №10.
- 6. Петренко И.А. Креативная экономика: зарубежный и российский опыт // Перспективы инновации в науке, образовании, производстве и транспорте. 2014.
- 7. Савчук С.Б. Сущность и структура инновационного потенциала региона // Научный вестник ЮИМ. 2014. №3. С.40-44.
- 8. Степанов А.А., Савина М.В. Креативная экономика: сущность и проблемы развития // УЭкС. 2013. №12 (60). С.104.
- 9. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 №1662-р. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/.
- 10. О Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]:

HOO «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (СС BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru

распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 №2227-р. – Режим доступа: http://cnb.uran.ru/userfiles/2227r.pdf.

11. Егорова С.Е., Кулакова Н.Г. Инновационный потенциал региона: сущность, содержание, методы оценки // Вестник ПсковГУ. - 2014. - №4. - С. 53-67.

СЕКЦИЯ 3. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОБРАЗОВАНИИ

УДК 371.1:316.77

Пуряев А.В. Роль коммуникаций в деятельности образовательной организации (на примере Кемеровского госуниверситета)

The role of communications in the activities of educational organization (on the example of Kemerovo state university)

Пуряев Алексей Владимирович,

магистрант Института экономики и управления Кемеровский государственный университет

Научный руководитель:

д-р экон. наук, профессор Морозова Е.А. Институт экономики и управления Кемеровский государственный университет

Puryaev Alexey Vladimirovich,

Master Degree student of the Institute of Economics and Management Kemerovo State University

Scientific supervisor:

Doctor of Economics, Professor Morozova E.A. The Institute of Economics and Management Kemerovo State University

Аннотация. Современное состояние общества характеризуется повышением значимости и ценности информации, что актуализирует исследование коммуникативных процессов. Коммуникации выступают жизнедеятельности организации, определяющий фактор развития. В статье показана внутренняя и внешняя информационная также представлены данные политика вуза, социологического исследования, проведённого В Кемеровском госуниверситете, отражающие сложившиеся и предпочитаемые формы коммуникаций в Результаты исследования показывают, что необходим вузовской среде. направлений более эффективных поиск новых, оптимизации коммуникационных процессов в университете.

Ключевые слова: внутренние и внешние коммуникации, образовательный процесс, эффективность взаимодействия.

Abstract. The modern society is characterized by an increase in the importance and value of information, which actualizes the study of

communicative processes. Communications act as a determining factor in the life of the organization, its development. The article shows the internal and external information policy of the higher educational institutions, as well as the data of a sociological survey conducted in Kemerovo State University. These data reflect the prevailing and preferred forms of communication in the university environment. The results of the research show that it is necessary to search for new, more effective ways of optimizing communication processes at the university.

Keywords: internal and external communications, educational process, effectiveness of interaction.

В настоящее время эффективное функционирование организаций любой формы собственности невозможно без хорошо поставленной, умело организованной, комплексной коммуникационной политики. Учреждения высшего образования в этом плане – не исключение.

Коммуникации в образовательной организации, с одной стороны, отражают установленные нормы, прослеживающиеся в положениях, инструкциях, правилах и т.д., принципы отношений между людьми; с другой, представляют собой процесс взаимодействия работников по обмену информацией как внутри организации, так и за её пределами с целью достижения поставленных целей.

Рыночные отношения в системе высшей школы обусловили интенсификацию коммуникационных процессов в образовательных учреждениях. Чтобы эффективно функционировать, вузу необходимо выстраивать коммуникации всеми co *VЧастниками* образовательных услуг: с работниками вуза, учащимися и их родителями, работодателями, органами государственной власти и управления, инвесторами, научными организациями, общественностью и т.п.[1]. Для результативности коммуникационных процессов vчебном быть заведении должна создана конкурентоспособная управления система коммуникациями,

обеспечить сможет поскольку только она планомерность, целенаправленность организационных коммуникаций. Однако не все руководители вузов понимают важность данного направления работы, которое должно стать важной составляющей структуры управления образовательной организацией в целом. Недооценка значимости коммуникаций, внимание недостаточное К управлению коммуникациями, несогласованность действий, отсутствие средств (или неправильное их распределение) на коммуникации может привести к серьезным репутационным проблемам, обострению отношений с участниками образовательного процесса, конкурентами и т.д.

Необходимым условием существования организации является координация совместной деятельности всех её сотрудников для выполнения миссии, для достижения поставленных целей. А это требует развитой коммуникационной сети, достаточно хорошо отлаженной системы передачи, приема и переработки информации.

Являясь немаловажной составляющей эффективной деятельности вуза, внутренние коммуникации решают следующие основные задачи:

- мотивирование персонала (как моральное, так и материальное);
- повышение эффективности труда;
- формирование корпоративной культуры вуза;
- разработка и поддержка имиджа вуза (данная задача важна и при организации внешних коммуникаций).

Успех внутренних коммуникаций зависит от таких признаков, как

- своевременность (работники вуза должны вовремя знакомиться с новой информацией, касающейся их профессиональной деятельности и социальной сферы);

- доступность (все сотрудники должны иметь одинаковую возможность для знакомства с новой информацией);
- ясность (любая информация должна быть изложена в понятной форме, доступной для подчинённых);
- информативность (содержание сообщения должно быть конкретным, важным для работника).

Организационная структура вуза является формальным каналом передачи информации, установленным администрацией и определённым должностными инструкциями преподавателей и сотрудников. Так, оргструктура Кемеровского государственного университета (КемГУ) связывает всех работников вуза по вертикали и горизонтали внутри трудового коллектива.

КемГУ Нисходящие вертикальные коммуникации В образом: представлены следующими руководители (ректор, служб/отделов) подчинённым проректоры, начальники ставят конкретные задачи, которые необходимо выполнить, оперативно сообщают новую информацию о деятельности вуза, всех изменениях, происходящих В образовательной организации (например, изменениях в политике вуза, об исполнении бюджета и изменениях в нём, о реорганизации и кадровых изменениях, о директивах вышестоящих организаций и т.д.); осуществляют инструктирование по работе и предоставляют всю необходимую информацию для её выполнения; обеспечивают социальную поддержку подчинённым, «отрабатывают» с ними обратную связь.

Информация «сверху» передаётся несколькими путями: электронная рассылка писем, приказов, различных сообщений; доставка документов на бумажных носителях через канцелярию; телефонные сообщения для оперативных контактов; иногда – факс.

В КемГУ периодически проводятся совещания по различным направлениям деятельности, на которые приглашаются представители институтов и факультетов (Учёный совет, Научно-методический совет, Совет по информатизации, Приемная комиссия и т.д.).

Восходящие вертикальные коммуникации позволяют руководству получить достоверную информацию о ходе выполнения отчёта), работы (например, В виде возникающих проблемах (например, форме обращения работника о необходимости консультации по тому или иному вопросу); помогают ознакомиться с жалобами, подчинённых, ИХ предложениями; мнением возможность получить представление об улучшении/ухудшении деятельности по определённому направлению.

Горизонтальные коммуникации наблюдаются в КемГУ в процессе взаимодействия между подразделениями, находящимися в подчинении одного проректора (например, учебно-методическое управление и центр новых информационных технологий или управление безопасности и административно-хозяйственная часть) и отделами этих подразделений (например, между отделами управления бухгалтерского учёта и финансового контроля (отдел финансовых активов, отдел расчётов по заработной плате, отдел нефинансовых активов, стипендиальная группа, касса) и способствуют не только координации действий, но и созданию более эффективной, мобильной системы работы.

Нет препятствий в университете и для осуществления диагональных коммуникаций: по необходимости сотрудники разных уровней управления, не принадлежащих к одной вертикали, могут общаться в целях решения каких-либо проблем, обсуждения различных вопросов (например, центр довузовской подготовки при

организации конференции для школьников «Эрудит» активно сотрудничает с научно-инновационным управлением, управлением социальной и воспитательной работы со студентами, научной библиотекой вуза и т.д.). И такое взаимодействие только укрепляет отношения между подразделениями и их сотрудниками.

Однонаправленные коммуникационные потоки имеют место в КемГУ, поскольку приказы, распоряжения, изданные и подписанные ректором, не обсуждаются, а являются руководством к действию. Двунаправленные коммуникации возникают, когда нужно обменяться принять решение (например, заседание мнениями методического совета или собрание отдела). Общее обсуждение (или организационных многонаправленность) также возможно В КемГУ, обсуждение коммуникациях например, коллективного договора, которое проходит сначала на кафедрах и в подразделениях, потом на факультете (в институте) и в управлении, а далее – на конференции работников и обучающихся университета.

Организационная структура предполагает наличие в вузе коммуникаций, которые регламентируются такими Устав Кемеровского документами, как государственного университета, Коллективный договор, Правила внутреннего распорядка, Положение об институте (факультете), Положение о комиссии ПО урегулированию споров между участниками образовательных отношений и т.д.

Однако контакты в КемГУ не ограничиваются только формальными потоками информации, они включают и неформальные способы взаимодействия. Так, можно отметить организуемые регулярно Спартакиады (спортивные соревнования между студентами и преподавателями факультетов), Дни здоровья, в которых принимают

участие не только преподаватели, но и их семьи; торжественные мероприятия, посвящённые юбилею вуза, Международному женскому дню, Дню Победы; новогодние вечера и т.д. Кроме того, в университете неформальное общение между работниками проходит и на заседаниях кафедры, факультетских собраниях, конференциях, в процессе каждодневного взаимодействия и т.д.

Существенную роль в повышении эффективности внутренних коммуникаций играют и различные информационные ресурсы, благодаря которым сотрудники вуза имеют возможность «быть в курсе событий». Прежде всего – стенды. Почему до сих пор этот ресурс используется? Во-первых, не нужно «обходить» всех сотрудников и студентов персонально; во-вторых, нужные сведения всегда находятся перед глазами и, если возникает потребность уточнить информацию, то можно всегда это сделать; также это является относительно недорогим и легким способом донесения важной информации. Существуют и недостатки: многие могут не обращать внимание на стенды, проходить мимо; стенды быстро устаревают и приобретают неприемлемый вид. Всех этих недостатков можно избежать в случае, если стенд будет находиться в выгодном месте (где проходит большинство людей или это «яркое» место), если ответственные за его наполнение будут регулярно обновлять информацию и следить, чтобы он имел надлежащий вид.

Дополнение В основном, располагается стендам, где, информация, в университете имеется «долгосрочная» система видеомониторов текущего информирования членов ДЛЯ университетского коллектива (объявления о заседании Учёного совета И проводимых университетских мероприятиях, сообщения студенческого совета об акциях и сборах, поздравления с юбилеями,

коммерческая информация и т.д.) и знакомства с некоторыми проектами (например, проект «Своими словами», авторы которого красочно просят не использовать заимствования, а употреблять хорошо знакомые всем и устоявшиеся в русском языке слова).

В эпоху развития «всемирной паутины» каждая организация стремится занять своё место в виртуальном пространстве. КемГУ – не исключение. В университете создан и функционирует сайт – официальное представительство вуза в Интернете.

С технической точки зрения сайт имеет всё необходимое, чтобы быть доступным для желающих. Новостная лента знакомит со значимыми для вуза событиями. Благодаря усилиям сотрудников отдела информации и связей с общественностью, а также студентовжурналистов она постоянно обновляется. Они же готовят материал для раздела «СМИ о КемГУ» (отслеживают публикации в различных средствах массовой информации).

«Задай вопрос ректору» — этот раздел, по нашему мнению, является конкурентным преимуществом и важным элементом обратной связи. К сожалению, нельзя увидеть, сколько и за какой период поступило обращений, какие темы волнуют обратившихся. В режиме онлайн можно пообщаться и на страничке «Интернет приемная для абитуриентов».

КемГУ был первым вузом в Кузбассе, где на сайте проявилась «Виртуальная экскурсия по КемГУ»: пользователь посредством 3D-фотографий может попутешествовать по вузу, зайти в аудитории, побывать в лабораториях и музее археологии, этнографии и экологии Сибири.

На сайте есть сведения о порталах КемГУ, региональных и федеральных порталах. Данный ресурс наполнен интересной и

полезной информацией, которая, на наш взгляд, удачно структурирована, поэтому сайтом удобно пользоваться.

Если виртуальный мир в КемГУ стали осваивать лишь в XXI веке, то печатные издания были в вузе практически с момента его 22 февраля 1965 в Кемеровском государственном основания: педагогическом институте стала выходить многотиражная газета «Молодой учитель». С образованием Кемеровского государственного университета реорганизуется и главный печатный органа вуза. Вместе с изменением названия («Путь в науку»), произошло увеличение объема (он возрос до 4 полос), разнообразнее стала тематика публикаций. C января 1990 года появилось новое издание «Университетские новости» – еженедельная газета КемГУ. С 1992 по 1996 год в свет выходил печатный орган Кузбасского научнообразовательного комплекса – «Наука и образование».

14 февраля 1997 года у студентов кемеровских вузов появилась новая газета «Статус-Во!», которая существует в университете и сегодня. «Статус-Во!» — всегда была и остаётся бесплатной, что обеспечивает ее доступность для всех интересующихся проблемами студенчества и развитием высшего образования. Сегодня «Статус-Во!» - лауреат губернаторской премии «Молодость Кузбасса», победитель Всероссийского конкурса журналистов «Золотой гонг — 2013».

В 80-е годы в Кемеровском государственном университете был создан телевизионный творческий центр, сотрудники которого вместе со студентами готовили различные программы («Новости», «Из первых уст» (интервью ректора), передачи, посвящённые различным датам, юбилеям; научно-просветительские программы и т.д.). Они

транслировались на мониторах во время больших перемен, а также в общежитиях КемГУ.

Сегодня в вузе работает учебный телецентр (ТЦ), который с 2011-го года располагается в новой аудитории, занимает площадь 140 кв. м., включает изолированную студийную зону и площадку для проведения и записи мероприятий различного формата (мастерклассы, тренинги, ток-шоу, тематические семинары и праздники, круглые столы и т.д.). Телецентр оснащен полным комплектом оборудования для производства телепрограмм и их трансляции на телесеть КемГУ.

«Лицом» ТЦ является программа «Перемены», оперативно научных, образовательных, рассказывающая культурных спортивных событиях из жизни КемГУ; о студентах, преподавателях университета. Информационная программа И сотрудниках «Перемены» неоднократно становилась победителем, призером, лауреатом международных, всероссийских и региональных конкурсов студенческого телемастерства (гг. Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Омск, Новосибирск, Республика Крым и др). Так, в 2014 году во Всероссийском конкурсе студенческих изданий и молодых журналистов «Хрустальная стрела» (г. Москва) творческий коллектив информационной программы «Перемены» был удостоен Диплома III степени.

Помимо телевизионной сети, в КемГУ проведена и радиосеть. В 80-90-е годы она активно работала, выходили как новостные, так и просветительские программы. Однако постепенно радиовещание сошло на нет. Три года назад проект студенческого радио «Стенд АП» вновь возродил этот коммуникативный ресурс. Эфир «Стенд АП» проходит как через радиоприемники, установленные в переходах и

аудиториях КемГУ, так и через Интернет-трансляцию. Кроме освещения событий и изложения последних новостей, в программу вещания включены различные развлекательные передачи.

Как видим, в Кемеровском государственном университете сложилась определённая система коммуникаций, которая регулярно подвергается мониторингу при изучении корпоративной культуры и других аспектов вузовской жизни [2, 3, 4]. В рамках очередного социологического исследования «Университет» были затронуты проблемы информационно-коммуникационных процессов в вузе (в опросе приняли участие 399 представителей профессорскопреподавательского состава КемГУ).

В целом, участники социологического опроса достаточно положительно оценили внутреннюю информационную политику, осуществляемую в Кемеровском государственном университете. 38% респондентов считают, что в КемГУ на среднем уровне организованы внутренние коммуникации; «скорее высоко» – 26% и «высоко» – 7%; десятая часть оценивает работу университета в данном направлении ниже среднего. Всего лишь 5% не удовлетворены организацией обмена информацией внутри учебного заведения.

Следует отметить, что внутрикафедральные взаимоотношения среди преподавателей в основном доверительные, что демонстрируют ответы на вопрос «Как бы вы охарактеризовали профессиональные контакты, взаимодействие с преподавателями вашей кафедры?»:

 практически все преподаватели кафедры охотно вступают в контакты друг с другом, общительны, барьеры взаимодействия отсутствуют – 54 %;

- 2) большинство преподавателей кафедры хорошо взаимодействуют друг с другом, взаимоотношенческие проблемы случаются редко 37 %;
- 3) в целом отношения между преподавателями кафедры неплохие, но профессиональные контакты ограничены, иногда происходят конфликтные ситуации 6 %;
- 4) большинство преподавателей кафедры слабо взаимодействуют друг с другом, в коллективе зачастую возникают конфликтные ситуации 1 %;
- 5) преподаватели кафедры практически не взаимодействуют друг с другом, коллектив находится в ситуации постоянных конфликтов –1 %;
- 6) затрудняетесь ответить -1 %.

Словом, взаимоотношения с коллегами строятся на принципах доброжелательности, искренности, конструктивности для половины преподавателей; более трети считают, что конкуренция мешает достижению общих целей, а кооперация помогает решить самые сложные задачи. Участники опроса понимают, что для достижения эффективной коммуникации с окружающими каждый человек должен сознательно контролировать процесс межличностных взаимодействий, а также использовать только эффективные средства и способы общения.

Контакт с непосредственным руководителем (с заведующим кафедрой или директором (деканом) происходит для большинства подчиненных практически ежедневно. 47% респондентов встречаются со своим непосредственным руководителем каждый день, что, на наш взгляд, говорит об их «доступности». Три-четыре раза в неделю могут обратиться к руководителю 23% подчинённых, один-два раза — 22%.

Это также достаточно высокие показатели, которые свидетельствуют о реальных возможностях «достучаться» до непосредственного начальника для обсуждения различных проблем. Встречи с периодичностью 1-3 раза в месяц отметили 4%; реже, чем один раз в месяц — 2%. Такое же количество ответивших не смогли сказать определённо о своих контактах с непосредственным руководителем.

В современных условиях коммуникация обладает высокой значимостью и встроена во все основные виды деятельности высшего учебного заведения. Несмотря на то, что в Кемеровском государственном университете коммуникационные процессы носят достаточно системный характер, необходим поиск новых форм эффективного взаимодействия на разных уровнях.

Мы считаем, что в высшем учебном заведении в плане оптимизации коммуникаций можно говорить о таких направлениях, как:

- систематическое изучение информационных потоков и их регулирование;
- усовершенствование традиционных и разработка новых коммуникационных технологий;
- рациональная организация обработки, обобщения информационных материалов и обеспечение ими сотрудников вуза;
 - комплексность в использовании коммуникационных ресурсов;
- развитие корпоративной культуры (в частности, формирование у работников вуза чувства корпоративной гордости за учебное заведение);
- повышение квалификации преподавателей по вопросам современных коммуникационных технологий;

- использование научных достижений и передового опыта других учебных заведений;
- стимулирование творческой активности профессорскопреподавательского состава в плане информационного сопровождения.

Библиографический список

- 1. Морозова Е.А. О проблемах оптимизации управленческих связей на примере Кемеровского государственного университета / Е.А. Морозова, И.П. Поварич, В.В. Качалов // Вестник Томского государственного университета. Общенаучный периодический журнал. № 310. Май 2008. Томск: редакционно-издательский отдел ТГУ, 2008. С. 149-152.
- 2. Морозова Е.А. Диагностика и развитие корпоративной культуры факультета вуза / Е.А. Морозова, А.В. Сухачева // Фундаментальные исследования. 2013. № 8-6. С. 1450-1454; URL: https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=32155 (дата обращения: 30.03.2017).
- 3. Морозова Е.А. Корпоративная культура в вузе: взгляд работников и студентов / Е.А. Морозова, А.В. Сухачева // Вестник КемГУ. 2014. № 4(60), Т.1. С. 115-122.
- 4. Морозова Е.А. Совершенствование управления вузами региона на основе анализа мнения студентов // Университетское управление: практика и анализ. 2014. № 6 (94). С. 102-109.

СЕКЦИЯ 4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 336.61

Чурбанова А.С. Счетная палата и ее функции

Accounting Chamber and its functions

Чурбанова Анастасия Сергеевна

Северный (Арктический) Федеральный университет им. М.В. Ломоносова

Churbanova Anastasiia Sergeevna

Northern Arctic Federal University named after M.V. Lomonosov

Аннотация. Основной целью данной статьи является рассмотрение основных положений функционирования Счетной палаты РФ. В тексте создания, обозначены дата. цель a также законодательная нормативно-правовая база деятельности данного органа финансового контроля. Далее автором рассмотрены основные полномочия организации как совокупность функций и прав. В заключении представлен порядок организации деятельности Счетной палаты РФ.

Ключевые слова: счетная палата, функции, база

Abstract. The main purpose of this article is to consider the main provisions of the functioning of the Accounts Chamber of the Russian Federation. The text indicates the date, the purpose of the creation, as well as the legislative and regulatory framework for the activities of this body of financial control. Further, the author considers the main powers of the organization as a set of functions and rights. In conclusion, the procedure for organizing the activities of the Accounts Chamber of the Russian Federation is presented.

Keywords: accounting Chamber, functions, database

Цель создания: контроль управления и распоряжения государственными ресурсами в целях создания условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека [3].

Основным нормативным документом является федеральный закон «О Счетной палате РФ» № 4-ФЗ от 11 января 1995 г.

Счетная палата Российской Федерации была образована в соответствии с Конституцией Российской Федерации.

Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» вступил в силу 14 января 1995 г. и определил ее как постоянно действующий независимый орган государственного финансового контроля, подотчетный лишь Федеральному Собранию Российской Федерации.

Первым Председателем Счетной палаты стал Кармоков Хачим Мухамедович.

Первое заседание Коллегии Счетной палаты состоялось 18 апреля 1995 г [2].

С 19 апреля 2000 г. по 20 сентября 2013 г. обязанности Председателя Счетной палаты Российской Федерации исполнял Сергей Вадимович Степашин. Счетная палата принимала участие в совершенствовании бюджетного законодательства. Так, контрольное ведомство способствовало принятию поправок к Бюджетному кодексу Российской Федерации, направленных на формирование новой модели управления государственными финансами, основанной на программно-целевых методах бюджетного планирования.

В 2013 г. вступила в силу новая редакция закона «О Счетной палате Российской Федерации», которая существенно расширила полномочия контрольного ведомства.

С 20 сентября 2013 председателем Счетной палаты является Татьяна Алексеевна Голикова.

В соответствии со стратегией деятельности Счетной палаты Российской Федерации законодательная и нормативно-правовая база деятельности Счетной палаты РФ выглядит следующим образом.

В соответствии со статьей 101 Конституции РФ для осущес твления контроля за исполнением федерального бюджета Совет Феде рации и Государственная Дума образуют Счетную палату РФ, сост

ав и порядок деятельности которой определяются федеральным за коном.

Действовавший с1995 года Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» заложил основы государственного аудита, однако к настоящему времени он перестал отвечать требованиям институциональных изменений в сфере внешнего финансового контроля. Новым Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» конкретизирован порядок деятельности Счетной палаты, расширены ее полномочия, уточнены задачи и функции [3].

Федеральный закон № 41-ФЗ направлен на совершенствование правового регулирования деятельности Счетной палаты, создание правовых основ для осуществления палатами Федерального Собрания Российской Федерации парламентского контроля посредством формирования Счетной палаты, призванной обеспечивать конституционное право граждан РФ на участие в управлении делами государства через внешний государственный аудит (контроль).

Бюджетные полномочия Счетной палаты закреплены также Бюджетным кодексом РФ.

Таким образом, положения указанных нормативных правовых а ктов взаимно дополняют друг друга в части регулирования ее деятель ности.

Деятельность Счетной палаты направлена в том числе на ф ормирование единой системы внешнего финансового контроля, пр изванной обеспечить условия для осуществления сквозного контро ля за использованием средств консолидированного бюджета Росси йской Федерации. Этому в большой степени способствовало прин ятие Федерального закона от 7 февраля 2011 г. № 6-

ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольн о-

счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» [1].

Федеральный закон № 41-

ФЗ вступил в силу 8 апреля 2013 года и реализует концепцию создан системы внешнего государственного финансового контроля, основы которой были заложены Конституцией Российской Федера приобрела Счетная статус ции. палата высшего органа (контроля), а с принятием внешнего государственного аудита Федерального закона № 6-ФЗ впервые законодательно установлено разграничение государственных контрольных органов (создаваемых законодательными (представительными) органами), осуществляющих внешний финансовый контроль, и органов контроля в системе органов исполнительной власти (внутренний контроль).

Федеральный закон № 41-ФЗ органично связан с положениями Федерального закона от 7 мая 2013 г. № 77-ФЗ «О парламентском контроле в Российской Федерации», устанавливающими порядок в заимодействия Государственной Думы и Счетной палаты при осу ществлении постоянного (текущего) парламентского контроля. В э той связи важным механизмом обеспечения эффективности работ ы Счетной палаты, играющей одну из ключевых ролей в проведе нии парламентского контроля, станут нормы, обязывающие правоо хранительные органы предоставлять Счетной палате информацию о ходе рассмотрения переданных им материалов и принятых по ним р ешениях.

Право и обязанность Счетной палаты контролировать те или иные аспекты использования бюджетных средств, сферы имуществ

енного оборота определены более чем в 40 федеральных законах. Законодательство Российской Федерации, регулирующее Счетной палаты, базируется на деятельность международных принципах, главные из которых изложены в Лимской декларации принципов (1977) контроля год) руководящих Мексиканской декларации независимости высших ревизионных уч реждений (2007 год).

Если в 2000 г деятельность Счетной палаты регулировалась Конституцией РФ и фактически одним федеральным законом (Федеральный закон от 11 января 1995 г. № 4-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации»), то в настоящее время — еще и 59 федеральными законами, представляющими собой стройную, целостную систему правового регулирования деятельности высшего органа финансового контроля России.

Таким образом, сформирована качественная законодательная база, позволяющая Счетной палате эффективно функционировать и развиваться, удовлетворяя общественный запрос на контроль использования государством национальных ресурсов [3].

Таблица 1 Полномочия организации как совокупность функций и прав

Функции	Права
Осуществление внешнего государственного финансового контроля в сфере бюджетных правоотношений.	Осуществляет контрольную, экспертно- аналитическую, информационную и иные виды деятельности.
Экспертиза проектов федеральных законов о федеральном бюджете.	Отмена или принятие проектов федеральных законов.
Внешняя проверка годовой бюджетной отчетности главных администраторов средств федерального бюджета.	Доступ к бюджетной отчетности.
Проведение оперативного анализа исполнения и контроля за организацией исполнения федерального бюджета.	Выявление отклонений в использовании федерального бюджета, предоставление средств.

Вопросы деятельности Счетной палаты, распределение обязанностей между аудиторами Счетной палаты, содержание направлений деятельности, возглавляемых аудиторами Счетной палаты, функции и взаимодействие структурных подразделений аппарата Счетной палаты, порядок ведения дел определяются Регламентом Счетной палаты.

Счетная палата организует свою работу на основе основных направлений деятельности Счетной палаты, годовых планов, планов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для нужд Счетной палаты, которые формируются исходя из необходимости обеспечения выполнения ее задач, функций и полномочий.

Обязательному рассмотрению при формировании планов работы Счетной палаты подлежат запросы Президента Российской Федерации, комитетов и комиссий палат Федерального Собрания, членов Совета Федерации и депутатов Государственной Думы, Правительства Российской Федерации, федеральных органов

государственной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

Счетная палата самостоятельно разрабатывает и утверждает в установленном порядке стандарты Счетной палаты - внутренние нормативные документы, определяющие характеристики, правила и процедуры планирования, организации и осуществления различных видов деятельности Счетной палаты и (или) требования к их результатам [2].

Инспекторы Счетной палаты при осуществлении возложенных на них должностных полномочий имеют право:

- 1) беспрепятственно посещать территории и помещения объектов аудита (контроля), иметь доступ к их документам и материалам, осматривать любые производственные, складские, торговые и другие помещения, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации;
- 2) в случае обнаружения подделок, подлогов, хищений, злоупотреблений И при необходимости пресечения данных противоправных действий изымать необходимые документы и материалы с учетом ограничений, установленных законодательством Российской Федерации, оставляя акт изъятия и копии или опись документов В соответствующих ХИТРАСИ делах, случае обнаружения указывающих данных, на признаки составов преступлений, опечатывать кассы, кассовые и служебные помещения, склады и архивы;
- 3) в пределах своей компетенции требовать от руководителей и других должностных лиц объектов аудита (контроля) представления письменных объяснений по фактам нарушений, выявленных при

проведении контрольных мероприятий, а также необходимых копий документов, заверенных в установленном порядке;

- 4) составлять акты по фактам непредоставления или несвоевременного предоставления должностными лицами объектов аудита (контроля) документов и материалов, запрошенных при проведении контрольных мероприятий;
- 5) в пределах своей компетенции знакомиться со всеми необходимыми документами, касающимися финансово-хозяйственной деятельности объектов аудита (контроля), В TOM числе установленном порядке c документами, содержащими государственную, служебную, коммерческую и иную охраняемую законом тайну;
- 6) знакомиться с информацией, касающейся финансовохозяйственной деятельности объектов аудита (контроля) и хранящейся в электронной форме в базах данных объектов аудита (контроля), в том числе в установленном порядке с информацией, содержащей государственную, служебную, коммерческую и иную охраняемую законом тайну;
- 7) знакомиться с технической документацией к электронным базам данных;
- 8) составлять протоколы об административных правонарушениях в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Инспекторы и иные сотрудники аппарата Счетной палаты не вправе вмешиваться в оперативно-хозяйственную деятельность объектов аудита (контроля), а также разглашать полученную информацию, предавать гласности свои выводы до принятия Коллегией Счетной палаты соответствующего решения.

Инспекторы и иные сотрудники аппарата Счетной палаты несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации объективность достоверность результатов за И проводимых ими контрольных И экспертно-аналитических государственные органы мероприятий, представляемых в предаваемых гласности, а также за разглашение государственной и иной охраняемой законом тайны [1].

Требования инспекторов, иных сотрудников аппарата Счетной палаты, связанные с исполнением ими своих служебных обязанностей И экспертно-аналитических при проведении контрольных мероприятий, являются обязательными для органов государственной власти, иных государственных органов, а также для организаций и учреждений независимо OT ИХ подчиненности И формы собственности.

Счетная палата в пределах своей компетенции осуществляет соответствующими органами государств других международными организациями, сотрудничает с ними, заключает соглашения по вопросам своей компетенции, участвует в разработке Российской международных договоров Федерации, проводит контрольные и экспертно-аналитические мероприятия совместно или высшими органами аудита других параллельно cгосударств, участвует в работе международных аудиторских организаций и проведении аудитов международных организаций [2].

В соответствии с годовым отчетом о работе Счетной палаты РФ в 2015 году мы можем видеть следующие результаты ее деятельности.

В непростой экономической ситуации 2015 года Счетная палата уделяла особое внимание контролю за формированием и исполнением федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных

фондов; экспертизе законопроектов о федеральном бюджете и бюджетах государственных внебюджетных фондов и поправок к ним, а также государственных программ. В связи с наличием широких полномочий и накопленного профессионального опыта Счетной палате были поручены важнейшие задачи по мониторингу исполнения указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года; реализации антикризисных мероприятий Правительства России; использования средств ФНБ, инвестированных в самоокупаемые инфраструктурные проекты, а также мониторинг госзакупок.

В 2015 году контрольными и экспертно-аналитическими мероприятиями были охвачены 2 594 объекта во всех субъектах Российской Федерации (в 2014 году – 2483 объекта).

В соответствии с Федеральным законом «О Счетной палате Российской Федерации» и Регламентом Счетной палаты Российской Федерации в отчетном периоде результаты всех контрольных и экспертно-аналитических мероприятий рассматривались заседаниях Коллегии Счетной палаты. Всего за 2015 год проведено 65 заседаний Коллегии Счетной палаты. Выявлено нарушений в ходе осуществления внешнего государственного аудита (контроля) на 516,5 млрд. рублей (в 2014 г – 524,5 млрд руб.). Обеспечен возврат 10~317,0млн руб. в федеральный бюджет и бюджет Союзного государства (в $2014 \ \Gamma - 1034,7 \$ млн руб.). Подготовлено 699 заключений по результатам проведения экспертиз проектов законодательных и иных нормативных правовых актов (в 2014 г – 559). Всего следственными органами возбуждено 40 уголовных дел по материалам контрольной деятельности Счетной палаты (в $2014 \, \Gamma - 24$). Возбуждено $299 \, \text{дел об}$ административных правонарушениях (в 2014 г - 88) [3].

Информационное присутствие Счетной палаты:

количество публикаций, сюжетов и сообщений $-73\,000$ (в 2014 г $-56\,000$);

количество посещений web-сайта $-1200\,000$ (в 2014 г $-800\,000$);

количество теле- и радио сюжетов – 1 457 (в 2014 г – 1 066).

Существование в России двухпалатного парламента предопределяет паритетный механизм формирования самой Счетной палаты. Было бы целесообразно внести в действующий закон "О Счетной палате Российской Федерации" дополнения о соотношение полномочий Председателя и заместителя Председателя, а также полномочий руководства и аудиторов Счетной палаты. Разделение полномочий должно вытекать из конституционных различий между верхней и нижней палатами и предусматривать ответственность руководителей перед парламентом. Очевидно, что более четкое разграничение полномочий и тесная работа с парламентом будет находиться в полном согласии с курсом Президента России на укрепление правопорядка и всей системы власти.

Также в настоящее время действующим законодательством не предусмотрено право Счетной палаты Российской Федерации на обращение в суд за защитой государственных интересов, что затягивает возмещение ущерба, снижает эффективность контроля.

Библиографический список

- 1. Аргументы и факты [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.aif.ru/dontknows/file/schetnaya_palata_funkcii_struktura_kadr у (дата обращения 08.09.17).
- 2. Гарант [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.garant.ru/70353474/3/ (дата обращения 08.09.17).
- 3. Счетная палата РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/ (дата обращения 05.09.17).

СЕКЦИЯ 5. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332

Джиджелава Д.М., Филимонова Л.А. Оценка инвестиционной привлекательности Тюменской области

Evaluation of investment attractiveness of the Tyumen region

Джиджелава Диана Мурадовна

Студент. Тюменский Индустриальный Университет Научный руководитель

Филимонова Л.А., к.э.н., доцент кафедры экономики Тюменский Индустриальный Университет

Dzhidzhelava Diana Muradovna

Student. Tyumen Industrial University

Scientific adviser: **Filimonova L.A.,** Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics Tyumen Industrial University

Аннотация. Эффективность социально-экономической политики региона определяется его инвестиционной привлекательностью. Приток в экономику региона как внешних, так и внутренних инвестиций дает обширную платформу для реализации новых и наиболее совершенных региональных и государственных программ, обеспечивающих рост конкурентоспособности, как региона, так и страны в целом.

Ключевые слова: инвестиции, регион, инвестиционная привлекательность, Тюменская область, инвестиционная деятельность, инвестиционный потенциал региона, производственный потенциал региона, социальный потенциал региона, финансовый потенциал региона, экологический потенциал региона

Abstract. The effectiveness of the socio-economic policy of the region is determined by it is investment attractiveness. The inflow of both external and internal investments into the economy of the region provides an extensive platform for the implementation of new and most advanced regional and state programs that ensure the growth of competitiveness of both the region and the country as a whole.

Keywords: investments, region, investment attractiveness, Tyumen region, investment activity, investment potential of the region, production potential of the region, social potential of the region, financial potential of the region, ecological potential of the region

При оценке инвестиционного потенциала региона следует учитывать социально- экономические, финансовые, политические, экологические и другие факторы, определяющие направление развития региона. Инвестиционный потенциал должен учитывать различные стороны развития региона, чтобы как можно рациональней отразить его привлекательность для иностранных и государственных инвестиций, а также исключить утечку внутренних инвестиций из страны. В связи с этим, выделим некоторые составляющие, по которым проведем оценку инвестиционной привлекательности региона. В качестве данных составляющих будем рассматривать финансовый, социальный, производственный, инвестиционный и экологический потенциалы Тюменской области.

Исходя из того, что каждый отдельный потенциал содержит в себе показатели, имеющие разные единицы измерения, то наиболее целесообразным в данном случае будет приведение всех значений к нормализованному виду.

Для упрощения оценки инвестиционной привлекательности региона, отобранные путем фильтрации показатели, были приведены к нормализованным (безразмерным) оценкам, по следующей формуле:

$$b_{ij} = \begin{cases} \frac{a_{ij} - \min_{1 \le j \le m} a_{ij}}{\max a_{ij} + \min_{1 \le j \le m} a_{ij}}, i \in N1\\ \min_{1 \le j \le m} a_{ij} + \max_{1 \le j \le m} a_{ij}\\ \frac{1 \le j \le m}{a_{ij} + \max_{1 \le j \le m} a_{ij}}, i \in N2 \end{cases} \to \max$$
(1)

 a_{ij} - количественное значение і-го показателя ј-го потенциала;

 b_{ij} - нормализованное значение і-го показателя j-го потенциала;

 $\min a_{ij}$, $\max a_{ij}$ -минимальное и максимальное количественное значение і-го показателя і-го потенциала.

В дальнейшем каждому показателю, в зависимости от потенциала к которому он был отнесен, был определен коэффициент значимости (λ).



Рисунок 1. Коэффициенты значимости оценки потенциала региона

Суммарный интегральный коэффициент по всем показателям по каждому году был посчитан по следующей модели:

$$\sum_{i=1}^{n} \lambda_i b_{ij} \to \max_{1 \le j \le m} \tag{2}$$

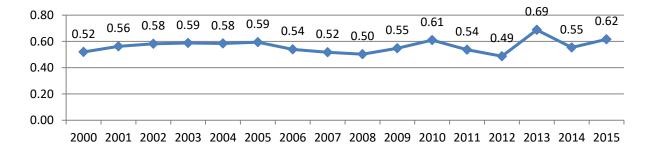


Рисунок 2. Динамика нормализованных значений финансового потенциала за 2000-2015 гг.

Таким образом, финансовый потенциал региона имеет относительно ровную динамику. Значения интегральных коэффициентов варьируются в пределах 0,49-0,69. Максимальное

значение показателя достигается в 2013 году (0,69), минимальное в 2012 году (0,49).

Основные операционные доходы бюджета Тюменской области на 90% складываются из налогов, благодаря чему регион можно назвать бюджетно- обеспеченным. Большую часть налогов составляют поступления от экспортно- ориентированного нефтегазового сектора.

За рассмотренные 15 лет увеличивается доля импорта из стран дальнего зарубежья, и уменьшается доля импорта из стран СНГ. Наибольшую долю импорта из стран дальнего зарубежья на 2015 г. составляют следующие товарные категории:

- Машины, оборудования и транспортные средства;
- Металлы и изделия из них;
- Продукция химической промышленности.

Данные категории также относятся к числу приоритетных направлений в программе импортозамещения Тюменской области, поэтому можно говорить, что в будущем периоде импорт в данных отраслях должен сократиться.

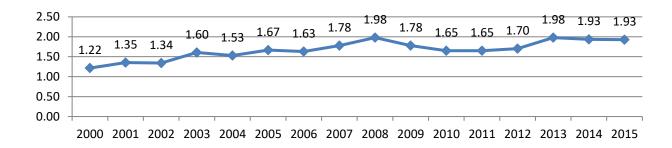


Рисунок 3. Динамика нормализованных значений производственного потенциала за 2000-2015 гг.

Можно сказать, что производственный потенциал Тюменской области имеет тенденцию роста. Значения показателя варьируются в пределах от 1,22 до 1,98. Самое максимальное значение достигнуто в 2008 и 2013 годах, самое минимальное в 2000 году. Как положительный фактор роста производственного потенциала региона стоит учитывать участие области в программе импортозамещения. Приоритетными отраслями для импортозамещения в регионе являются:

- машиностроение (в том числе для нефтегазовой отрасли);
- судостроение;
- станкостроение;
- фармацевтика;
- агропромышленный комплекс;
- мебельная промышленность.

Стоит добавить, что по состоянию на 2015 год лидирующие позиции в экспорте занимают топливно-энергетические товары (64,9% от всей структуры экспорта), нефть и нефтепродукты, продукция химической промышленности (31,1% от всего экспорта) и продукция деревообработки (1,2%).

Тюменской области на протяжении 3 на базе лет Государственного бюджетного учреждения Тюменской области «Областной бизнес-инкубатор» работает Европейский информационно-корреспондентский центр (далее ЕИКЦ). Также в 2011 году создан и активно работает Центр координации поддержки субъектов экспортно-ориентированных малого И среднего предпринимательства. Работа ЕИКЦ и Центра направлена на оказание консультаций для экспортно-ориентированных предприятий,

содействие в продвижении продукции тюменских предприятий на внешние рынки.

Результаты деятельности ЕИКЦ в 2014 году:

- поиск международных партнеров обратилось 35 компаний,
- поиск партнеров в других регионах РФ обратилось 45 компаний,
- обработано 25 международных и 81 российский запрос на поиск партнеров в Тюменской области,
- заключено 4 внешнеторговых контракта и 35 протоколов о намерениях, выражений интереса и соглашений о сотрудничестве.

В Тюменской области также реализуется комплекс мероприятий по государственной поддержке промышленности, в том числе:

- 1. Оказание финансовой поддержки в форме субсидий с целью приобретения оборудования, производственных помещений, земельных участков промышленными предприятиями, технического перевооружения, и т.д.;
- 2. Содействие в продвижении продукции промышленных предприятий Тюменской области на внутреннем и внешнем рынках;
- 3. Поддержка внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами.

- 4. Содействие в создании новых производств путем сопровождения проектов.
- 5. Содействие в организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации управляющих и рабочих кадров для промышленных предприятий.

Продукция предприятий является достаточно конкурентоспособной за счет того, что постоянно идет процесс совершенствования в сфере качества, технологий, ассортимента выпускаемой продукции, подготовки и повышения квалификации кадрового состава.

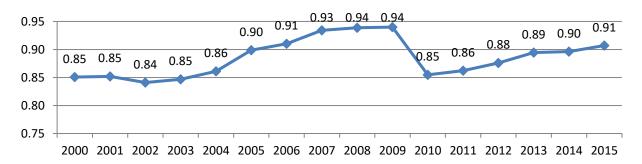


Рисунок 4. Динамика нормализованных значений социального потенциала за 2000-2015 гг.

Социальный потенциал региона носит положительную тенденцию в период с 2000 – 2009 год, и с 2010 -2015 год с резким скачком в районе 2009-2010 гг. Самое максимальное интегральное значение наблюдается в 2009 году (0,94). Содержание социального потенциала, прежде всего, включает в себя уровень жизни населения, денежные доходы, выплаты пенсий, уровень безработицы и т.п. Для поддержания роста социального потенциала региона, на его территории реализуется программа содействия занятости населения и

развития трудовых отношений, которая включает в свой план следующие параметры:

- содействие гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям в подборе необходимых работников;
- организация ярмарок вакансий и учебных рабочих мест;
- организация профессиональной ориентации граждан в целях выбора сферы деятельности (профессии), трудоустройства, прохождения профессионального обучения и получения дополнительного профессионального образования;
- психологическая поддержка безработных граждан;
- социальная адаптация безработных граждан на рынке труда;
- организация проведения оплачиваемых общественных работ;
- содействие работодателям в привлечении трудовых ресурсов субъектов Российской Федерации, не включенных в перечень, утвержденный Правительством Российской Федерации.

В рамках данного мероприятия предусматривается осуществление социальных выплат гражданам, признанным в установленном порядке безработными, улучшение условий охраны труда, специальная оценка условий труда рабочих.

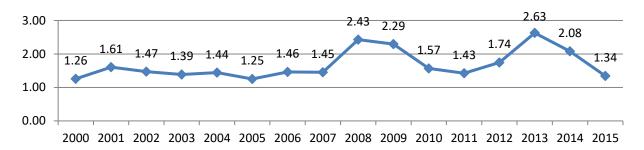


Рисунок 5. Динамика нормализованных значений инвестиционного потенциала за 2000-2015 гг.

В целом показатели инвестиционного потенциала Тюменской области варьируются между 1,26 и 2,63. Самый высокий показатель наблюдается в 2013 году, а самый низкий в 2000 году. Тюменская область является привлекательной для потенциальных инвесторов в связи с наличием на ее территории большого запаса различных природных ресурсов, развитой транспортной инфраструктурой, удобным географическим расположением. За рассмотренный период идет стремительный рост инвестиций в основной капитал, за последние 10 лет показатель ВРП вырос в 2,2 раза.

Тюменская область является регионом привлекательным и комфортным для бизнеса, на его территории с каждым годом увеличивается число новых производств, создаются тысячи рабочих мест, причем в создании новых производств принимают участие иностранные инвесторы.

На территории региона предлагаются следующие условия для инвесторов:

- снижение регионального налога на прибыль до 4%;
- снижение ставки по налогу на имущество организаций (0% до 3 лет с момента ввода в эксплуатацию при объеме

инвестиций от 300 млн. р. для всех категорий обрабатывающих отраслей промышленности);

- предоставление льгот по земельному и транспортному налогу;
- возмещение части затрат по инфраструктурноинженерному обустройству до 50%;
- предоставление земельных участков и объектов недвижимости , находящихся в муниципальной собственности;
- Инвестиционные займы под 7% на 5 лет.

Как фактор инвестиционной привлекательности на территории региона находится ряд видов полезных ископаемых: торф (495 месторождений), кирпично-керамзитовые, кирпичные и песчаные глины (210 месторождений), месторождения кварцевых песков, кирпичных и керамзитовых глин, сапропелей, известняков.

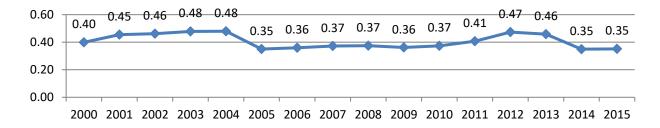


Рисунок 6. Динамика нормализованных значений экологического потенциала за 2000-2015 гг.

Таким образом, динамика интегральных значений экологического потенциала региона имеет относительно стабильный характер, но имеет тенденцию к снижению. Показатели варьируются в пределах от 0,35- 0,48. Самый низкий показатель зафиксирован в 2015 году.

Стоит отметить, что по состоянию на 2015 год уровень загрязнения В Тюменской области остается повышенным. последние годы увеличилось число лесных пожаров, что, несомненно, приводит к гибели лесных насаждений, обнищанию лесных ресурсов. К мерам, реализуемым на территории Тюменской области, позволяющим уменьшить негативное влияние человека на экологическую обстановку можно отнести:

- ✓ постановление Правительства РФ от 31.12.2009 № 1193 «Об утверждении правил предоставления субсидий из федерального бюджета юридическим лицам на возмещение затрат на обращение с радиоактивными субсидии отходами», согласно которому предоставляются на возмещение затрат в полном объеме, сбор, переработку, на сортировку, числе кондиционирование, перевозку, хранение, захоронение отработавших источников ионизирующего излучения;
- ✓ на всех химически опасных объектах (8 на территории Тюменской области, в основном предприятия нефтеперерабатывающего комплекса) разрабатываются паспорта безопасности;
- ✓ совершенствование системы подготовки населения по вопросам гражданской обороны, способам защиты и действиям в чрезвычайных ситуациях;
- ✓ с каждым годом растет доля утилизации вредных отходов (прим. 2015 году доля- 69,3% от общей массы, в 2010-28,6%);
- ✓ поручением полномочного представителя Президента Российской Федерации в Уральском федеральном округе

от 02.11.2010 по вопросу «О ситуации, связанной с выявлением, размещением и утилизацией биологических отходов» и на основании распоряжения Правительства Тюменской области от 08.08.2011 № 1276-рп проходит консервация и обустройство бесхозяйных скотомогильников, оформление их в муниципальную собственность;

 ✓ Инструментами регулирования деятельности, связанной с пользованием участками недр местного значения, являются: лицензирование права пользования участками недр, проведение государственной экспертизы запасов. Эффективная программа лицензирования, осуществляемая Департаментом недропользования и экологии Тюменской области, способствует совершенствованию системы пространственного размещения добывающих мощностей, обеспечивает баланс спроса и предложения на различные виды полезных ископаемых.

Можно также добавить, что основными экономическими инструментами государственного регулирования охраны окружающей среды являются:

- 1. взимание платы за негативное воздействие на окружающую среду и использование природных ресурсов;
- 2. реализация государственных программ в области охраны окружающей среды, проведение природоохранных мероприятий;
- 3. возмещение в установленном порядке вреда окружающей среде;
- 4. предоставление налоговых льгот при внедрении наилучших существующих технологий, нетрадиционных видов энергии,

использовании вторичных ресурсов и переработке отходов, а также при осуществлении иных эффективных мер по охране окружающей среды.

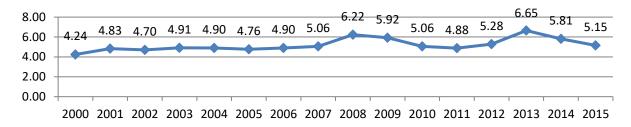


Рисунок 7. Динамика нормализованных значений инвестиционной привлекательности региона за 2000-2015 гг.

Таким образом, можно сказать, что практически каждый из рассмотренных потенциалов не несет за собой отрицательной развития, носит весьма стабильный характер с динамики a незначительными улучшениями. Самый высокий показатель интегрального значения совокупности всех рассмотренных потенциалов достигается в 2013 год (6,65), самый низкий на 2000 год (4,24).Основными факторами, составляющими инвестиционную привлекательность региона можно назвать:

- 1. промышленный сектор, а именно нефтегазовую промышленность;
- 2. активное участие в программе импортозамещения иностранной продукции;
- 3. высокая ориентированность на устранение безработицы;
- 4. богатые запасы полезных ископаемых;
- 5. благоприятные условия для привлечения иностранных и государственных инвестиций.

Согласно рейтингу журнала «Эксперт РА», по состоянию на 9. 09. 2016 года Тюменская область относится к категории 3В1 (пониженный потенциал- умеренный риск).

Библиографический список:

- 1. Внешняя торговля субъектов Российской Федерации//Федеральная таможенная служба Уральское таможенное управление URL: http://utu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=category&id= 326&Itemid=232
- 2. Государственная программа Тюменской области «Содействие занятости населения и развитие трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений» до 2020 года URL: https://admtyumen.ru/ogv_ru/finance/programs/program.htm?id=1143@eg TargetGrant
- 3. Доклад об экологической ситуации в Тюменской области в 2015 году// Правительство Тюменской области, 2016 URL: https://admtyumen.ru/ogv_ru/about/ecology/eco_monitoring/more.htm?id= 11447166@cmsArticle
- 4. Информация о развитии внешнеэкономической деятельности в Тюменской области URL: https://admtyumen.ru/ogv_ru/finance/foreign __economic_activity.htm
- 5. Официальный портал органов государственной власти Тюменской области URL: http://www.admtyumen.ru

- 6. Статистический ежегодник: Стат. сб. Тюменская область (Т. I)/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. Т., 2016. 398с.: ил.
- 7. Статистический ежегодник: Стат. сб. Тюменская область (Т. II)/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. Т., 2016. 320с.: ил.
- 8. Статистический ежегодник: Стат. сб. Тюменская область (Т. III)/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. Т., 2016. 229с.: ил.
- 9. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Тюменской области URL: http://www.tumstat.gks.ru
- 10. Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru

УДК 332

Кудашева-Подвойская О.В. Приоритетные направления развития сельскохозяйственной кооперации на региональном уровне при поддержке государства

Priority directions of development of agricultural cooperation at the regional level with the support of the state

Кудашева-Подвойская О.В.,

старший преподаватель кафедры национальной экономики и регионального развития

Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина

Kudasheva-Podvoyskaya O.V.,

Senior Lecturer, Chair of National Economy and Regional Development Ryazan State University named after S.A. Yesenin

Аннотация. В статье рассматривается вопрос о взаимодействии кооперации и государства. Изучается история развития отношений кооперации, анализируется число индивидуальных власти предпринимателей и род их деятельности на территории Рязанской области, а так же количество зарегистрированных сельскохозяйственных объектов. В заключении определяются приоритетные направления развития отношений между кооперативным движением государственной властью.

Ключевые слова: государство, власть, кооперация, предпринимательство, сельское хозяйство.

Abstract. The article deals with the interaction of cooperation and the state. The history of the development of relations of power to cooperation is being studied, the number of individual entrepreneurs and the type of their activity in the territory of the Ryazan region, as well as the number of registered agricultural objects, are analyzed. In conclusion, priority areas for the development of relations between the cooperative movement and state power are determined.

Keywords: state, power, cooperation, entrepreneurship, agriculture.

Взаимное сотрудничество между государством и кооперацией прошло сложный путь развития и сложилось со временем. На территории Европы и других зарубежных стран кооперативы стали появляться в условиях ограничения со стороны властей, в отношении

прав рабочих крестьян и предпринимателей организовывать подобные объединения. Государство в ту пору не одобряло кооперативное движение с политической точки зрения, подавляло все попытки создавать производственные и прочие союзы опасаясь того, что они в корне преобразует общество и свергнут действующую власть. Более прогрессивно и стремительно кооперативы стали развиваться когда идейные лидеры движения существующих самоорганизованно предприятий добились от государства принятия специальных законов о кооперации, таким образом признав и узаконив ее. В начале 20 века правительства многих стран стали осознавать и просчитывать пользу от кооперативных сообществ, так к примеру она заключалась в пополнении государственной казны от поступления налогов данной деятельности, необходимости обеспечения населения в сложное объединении военное время продовольственными товарами, производителей аграрного сектора, увеличении закупок сельскохозяйственной продукции и т. п. Политика поощрения кооперации в то время заключалась в упрощении процедуры постановки на учет и регистрации кооперативного общества, обеспечение его государственным заказом, предоставлении налоговых льгот определенным кооперативам занимающимся определенным видом деятельности, а так же финансовой помощи им в виде денежных займов для дальнейшего совершенствования и развития.

Издавна в кооперативных сообществах обсуждалось: нужна ли кооперации помощь государства вообще и если нужна, то на каких условиях и каковы же ее основные принципы. Некоторые известные ученые считали что кооперативы должны существовать независимо, другие же напротив доказывали необходимость поддержки правительства. На современном этапе актуальна та точка зрения,

которая предусматривает содействие и поддержку государства кооперативному движению учитывая сохранение прав и свобод кооперативов без политического вмешательства. Предпринимательство невозможно развивать без разносторонней помощи правительства, партнерские отношения кооперативных союзов и власти, как нельзя лучше способствуют этому непростому процессу.



Рисунок 1. Число объектов ОФСН в разрезе ОКОПФ на территории Рязанской области на 01.08.2017 года [1].

На рисунке 1 можно увидеть число зарегистрированных объектов ОФСН на территории Рязанской области на 1 августа 2017 года, так наибольшее их количество 41 и это крестьянско-фермерские хозяйства, 8 кооперативных хозяйств (коопхозов), 6 сельскохозяйственных артелей (колхозов) и 1 сельскохозяйственный потребительский перерабатывающий кооператив. Работа крестьянско-

В фермерских хозяйств условиях сохраняющихся санкций отношении России чрезвычайно важна, так как именно они способны сельхозпроизводство поддержать отечественное обеспечив продовольствием население региона. На данном этапе государство должно обратить пристальное внимание союзам фермеров и частных хозяйств, оказав им всяческую помощь в отношении развития новых производственных структур. Государственным властям на уровне региона следует поэтапно разработать и принять меры направленные поддержку предпринимательской деятельности сфере на организации и ведения сельского хозяйства.



Рисунок 2. Распределение индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности на 1 января 2017 года [2].

Отечественного сельхозпроизводителя в регионах стоит подержать еще и потому что численность индивидуальных предпринимателей занимающихся сельским хозяйством неуклонно растет и интерес к этому виду предпринимательской деятельности не угасает. Так на рисунке 2 представлены данные за период с 2014 по

2107 годы. Количество предпринимателей в сельскохозяйственной сфере на территории Рязанской области планомерно увеличилось.

позитивной Для сохранения этой динамики необходимы определенные меры в первую очередь среди которых, обеспечение правовых рамок и принятие новых законов о кооперации в сфере хозяйства области. сельского территории Рязанской на Усовершенствование старых правовых норм и учет интересов членов сельскохозяйственных кооперативов действующих несомненно должен сыграть положительную роль в дальнейшем сотрудничестве государства и кооперативного сообщества. Опрос и дальнейший учет пожеланий бизнесменов занимающихся данной деятельностью, важен точки зрения установления доверия в области коммерции предпринимателей властей, T.K. кооперативы недостаточно распространены и привычны в России, а их внутреннее и внешнее устройство не понятно большинству населения. Защита этой сферы деятельности со стороны закона, признание кооперативов полноправными юридическими лицами которые смогут рассчитывать на помощь государства поможет развеять сложившееся недоверие людей потенциально готовых начать свой бизнес. Предоставление налоговых льгот и разнообразных налоговых стимулов всегда оставалось эффективным рычагом для поощрения работы отдельных предприятий. Кооперативы не исключение, они не должны облагаться высокими налогами в связи с тем, что результат их финансовой деятельности его реально видеть. прозрачен И ОНЖОМ кооперации важен при осуществлении антимонополистической политики, это объясняется тем, что контролирующие органы региона должны себе четко представлять ЧТО предприниматели объединившиеся в кооперативный союз стремятся к получению

справедливой доли рыночной цены произведенной ими продукции, а не к сговору и искусственному завышению цен. Обеспечение кооперативов государственными заказами на поставку продукции по средствам открытого конкурса, так же может поспособствовать облегчению работы сельскохозяйственных кооперативов в целом. Создание в регионах благоприятного климата для кооперативной деятельности прямая задача государства, заинтересованных министерств, различных уровней управления регионом.

В демократическом обществе необходимо создавать все условия для существования и развития сельскохозяйственных кооперативных организаций. Благодаря поддержки государства за рубежом стало возможным использование потенциала кооперации в интересах обеспечения улучшения качества жизни населения. граждан, продовольственной безопасности. В интересах граждан, фактических и потенциальных членов кооперативов, да и в интересах, общества предстоит освободить кооперацию от многочисленных деформаций недавнего прошлого, восстановить в России подлинную кооперацию разнообразии, всем ee вернуть присущий кооперативному нравственные движению ценности дух, классические ее принципы. Кооперативы являются партнерами правительств в деле служения интересам общества.

Библиографический список

- 1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области [Электронный ресурс] / Официальный сайт Режим доступа:URL :http://www.gks.ru, (дата обращения:5.08.17). [1],[2].
- 2. Правительство Рязанской области [Электронный ресурс] / Официальный сайт Режим доступа: URL: http://www.ryazanreg.ru, (дата обращения: 5.08.17). [3].
- 3. Теория и практика кооперации: [Текст] учебник./К.И. Вахитов.-М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и к", 2009.-480.

УДК 332

Федина А.В., Филимонова Л.А. Проблемы доступности жилищного строительства напримере Тюменской области

The problem of availability of housing on the example of Tyumen region

Федина Анастасия Владимировна, студентка,профиль подготовки: Экономика предприятий и организаций, Тюменский индустриальный университет; Fedina Anastasia Vladimirovna, student, the specialization: Economics of enterprises and organizations, the Tyumen Industrial University; Научный руководитель: Филимонова Л.А., Кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономика в строительстве, Тюменскийиндустриальныйуниверситет; Supervisor adviser: Filimonova L.A., Candidate of economic Sciences, associate Professor of Economy in construction, the Tyumen Industrial University;

Аннотация. Статья представляет собой анализ проблем доступности жилищного строительства Тюменской области. Анализ проведен на основе собранной базы данных из 73 показателей социально-экономической эффективности рынка жилья.

Ключевые слова: анализ проблем, жилищное строительство, рынок недвижимости.

Abstract. This article is an analysis of the problems of accessibility of housing construction in the Tyumen region. The analysis was carried out on the basis of the collected database of 73 indicators of the social and economic efficiency of the housing market.

Keywords: problems analysis, housing construction, estate market.

На формирование экономической среды влияет множество факторов, в том числе это относится к системе статистической оценки недвижимого имущества и жилой недвижимости, с

функционированием которой так или иначе связана жизнь и деятельность людей. Именно рынок жилья является центральным звеном всей системы рыночных отношений. Значимая роль рынка жилья в экономической и социальной сферах подтверждается наличием обширной базы правового регулирования отношений, операций, профессиональной деятельности на рынке жилой недвижимости.

Рынок недвижимости является важнейшей составляющей в любой национальной экономике, ибо недвижимость — существенная часть национального богатства, на долю которой приходится более 50% мирового богатства. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынки труда, капитала, товаров и услуг для осуществления уставной деятельности должны иметь (или арендовать) необходимые помещения.

Рынок недвижимости испытывает влияние экономической ситуации в целом, как на национальном, так и на региональном уровнях.

Таблица 1 Исходная база данных показателей социально-экономической эффективности рынка жилья

	1 блок (21 показатель)	2 блок (22 показателя)	3 блок (19 показателей)	4 блок (11 показателей)		
	Показатели социальной эффективности:	Развитие жилищного строительства:	Состояние жилищно- коммунального комплекса:	Инвестиционная привлекательность рынка жилищного строительства		
				региона:		
۰	Уровень	° Годовой объем ввода	° Годовой прирост	° Индекс доходности		
	обеспеченности	жилья	общего количества	жилья		
	населения	° Годовой прирост	организаций ЖКХ,	° Аренда стандартной		
	жильем	объемов ввода жилья	поставленных на	квартиры 54 кв. м.		
۰	Жилая площадь в	° Годовой объем ввода	учет	° Средневзвешенная		
	Тюменской	квартир	° Общее количество	ставка		
	области	° Доля годового	организаций в ЖКХ,	рефинансирования		
۰	Коэффициент	объема ввода квартир	поставленных на	° Индекс стоимости		

1 бл		2 блок		3 блок		4 блок		
(21 пока	затель)	(22 показателя)		(19 показателей)		(11 показателей)		
Показ	атели	Развитие жилищного		Состояние жилищно-		Инвестиционная		
социал	социальной строительства:		коммунального		привлекательность			
эффекти	вности:	и:		комплекса:		рынка жилищного		
							строительства	
						рег	иона:	
доступн	ости	в Тюменской	й области	учет		жилья		
жилья		в общем	годовом	° Доля	жилищного	° Индекс	расслоения	
° Среднер	ыночная	объеме	ввода	фонда,		первичн	ый рынок	
стоимос	ть 1 кв. м.	квартир РФ		обеспе	ченного	° Индекс	расслоения	
жилья	на	° Годовой	объем	основн	ЫМИ	вторичн	ый рынок	
первичн	юми	реконструкці	ии жилья	систем	ами		расслоения	
вторичн			тального	инжене	ерного	° ВРП все	го	
рынках		ремонта		обеспе	чения, в	° ВРП	на душу	
° Средняя	I	° Общая	площадь	общем	объеме	населені		
стоимос	ть 1 кв. м.	жилых	домов,	жилиш	ного фонда	° Индекс	физического	
жилья		находящихся	I В	° Удельн	вый вес	объема	валового	
° Минима	альный	незавершенн	OM	жилиш	ного фонда -	регионал	льного	
совокуп	ный доход	строительств		ветхое	•	продукт		
семьи,		° Годовой	объем	° Удельн	вый вес	° Годовой		
	имый для	инвестиций	В	жилиш	ного фонда -	ВРП	на душу	
приобре		жилищное		аварий	ное жилье	населені		
жилья		строительств	80	° Весь	ветхий			
° Доля	семей	· .	личество	жилиш	ный фонд			
улучши	вших	застройщико		° Весь	аварийный			
жилищн		осуществляю		жилиш	ный фонд			
условия		жилищное		° И др.	• • •			
состоящ		строительств	80	. 4				
учете	на	° Среднегодов						
	ие жилья	численность						
° Доля	индекса	работников	В					
	тельских	строительств	e					
_	овышении	° Индекс	цен					
средней		производител	пей в					
кв. м. жі		строительств						
° И др.		° Идр.	` '					
		1				1		

Путем фильтрации исходных данныхбыла сформирована матрица с новыми показателями. В зависимости от экспертной оценки, каждому показателю присвоена своя направленность (max/min) и определен коэффициент значимости (λ).

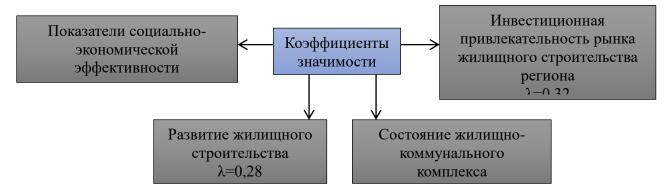


Рисунок 1. Коэффициенты значимости

Для упрощения оценки социально-экономической эффективности жилищного рынка региона, отобранные, путем фильтрации, показатели были приведены к нормализованным (безразмерным) оценкам, по следующей формуле[1]:

$$b_{ij} = \begin{cases} \frac{a_{ij} - \min_{1 \le j \le m} a_{ij}}{\max_{1 \le j \le m} a_{ij} + \min_{1 \le j \le m} a_{ij}}, i \in N_1 \\ \min_{1 \le j \le m} a_{ij} + \max_{1 \le j \le m} a_{ij} \\ a_{ij} + \max_{1 \le j \le m} a_{ij} \end{cases}, i \in N_2$$
 (1)

Суммарный интегральный коэффициент по всем показателям был посчитан по следующей модели:

$$\sum_{i=1}^{n} \lambda_i b_{ij} \to \max_{1 \le j \le m} \tag{2}$$

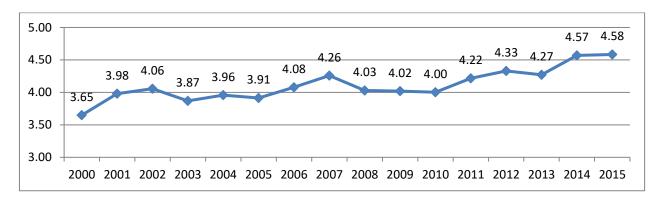


Рисунок 2. Динамика нормализованных значений социальноэкономической эффективности жилищного рынка региона за 2000-2015 гг.

В целом, динамика имеет растущую тенденцию нормализованных значений без резких скачков. Несущественное снижение наблюдается в периоды с 2002–2003 и с 2007 – 2010.

После множественных итераций, посредством регрессионного метода анализа, были отобраны 5 наиболее значимых показателей для присвоения им статуса критерия оценки социально-экономической привлекательности жилищного строительства региона.

Уравнение регрессии:

$$F_{\text{жил.} \phi \text{ онд}} = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3 + a_4 X_4 + a_5 X_5$$

 Γ де X_1 –удельный вес жилищного фонда – ветхое жилье;

Х₂ – удельный вес жилищного фонда – аварийное жилье;

Х₃ – индекс расслоения первичный рынок;

 X₄ – среднегодовая численность работников в строительстве;

 X_5 – индекс цен производителей в строительстве (СМР).

Отобранные иксы подверглись экстраполяции с последующим построением прогнозных значений по следующим методам:

- Метод средних величин (МСВ) с использованием схем построения прогноза: Схема 1 схема абсолютного прироста, Схема 2 схема простых процентов, Схема 3 схема сложных процентов.
- 2. Метода подбора функций (МПФ) с использованием схем построения прогноза: Схема 1 линейная, Схема 2 параболическая, Схема 3 степенная, Схема 4 экспоненциальная, Схема 5 логарифмическая.

В государственной программе Тюменской области "Развитие жилищного строительства" до 2020 года, согласно постановлению правительства Тюменской области от 22.12.2014 № 682-п, показатель ввода жилья составляет в 2016 году один миллион 535 тысяч квадратных метров. Асогласно данным Тюменьстата, в 2016 году в Тюменской области введен один миллион 684 тысячи квадратных метров жилья, что составило почти 110% от планового показателя. В том числе введен один миллион 140 тысяч квадратных метров многоквартирных домов и 544 тысячи квадратных метров индивидуальных жилых домов.

В 2006 году ввод жилья в Тюменской области составлял около 700 тыс. кв. м. В 2012 году 1, 2 млн кв. м и ежегодно в среднем увеличивался объем на 100 тыс. кв. м. В 2015 году показатели достигли около 2 млн 130 тыс. кв. м. Ввод жилья на человека в Тюменской области в 2015 году составил около 1,5 кв. м, что почти в 2 раза превышает среднероссийский показатель. Данное явления можно связать с уже выше упомянутой программой Тюменской

области "Развитие жилищного строительства" до 2020 года. Стремительный рост показателей связан также с завершением строителями реализации крупных проектов по комплексному освоению нескольких территорий.

В период 2011 – 2015 годы в Тюменской области построено 7 млн 837 тыс. кв. м жилья. Что показывает положительную динамику развития первичного рынка жилья Тюменской области.По данным агентств, ежемесячно реализуется порядка тысячи квартир. Это говорит о стабильности регионального рынка жилья Тюменской области.

Регион много лет является передовым по объему ввода жилья в расчете на душу населения. Но, в связи с кризисными явлениями и в следствии со спадом доходов граждан, рынок на данный момент перенасыщен. Таким образом, необходимо снижать темпы возведения новых домов, так как может произойти обвал цен, что приведет к банкротству многих компаний.

Благодаря господдержке ипотечного сектора количество выдаваемых банками целевых кредитов стимулирует продажу квартир. В 2016 году, свыше трех тысяч семей бюджетников улучшили свои жилищные условия благодаря участию в региональных госпрограммах.



Рисунок 3. Основные показатели жилищных условий населения в Тюменской области

При анализе прогнозов показателей удельного веса жилищного фонда ветхого и аварийного жилье наблюдается улучшение ситуации в жилищном секторе. В прогнозных значениях не учитывается период с 2014 по 2015, так как в эти года наблюдался качественный скачек.



Рисунок 4. Удельный вес жилищного фонда — ветхое и аварийное жилье

Прослеживается снижение удельного веса жилищного фонда ветхого жилья, но при этом подъем удельного веса жилищного фонда аварийного жилья. Вследствие чего, удельный вес в общей площади

жилищного фонда за период с 2000 до 2015 вырос, что представляет собой неблагоприятный фактор, который говорит о старение жилых объектов на территории Тюменской области.

Согласно данным прогнозам, к 2018 году наблюдается снижение удельного веса жилищного фонда ветхого жилья. Данный спад площадей ветхого жилищного фонда обусловлен тем, что в соответствии с ФЗ от 21.07.2007 №185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» распоряжением правительства Тюменской области от 25.04.2013 № 682-рп утверждена региональная адресная программа по переселению граждан из аварийного жилищного фонда Тюменской области на 2013 — 2017 годы.

По результатам рассмотрения отчета Тюменской области, нарушений условий предоставления финансовой поддержки за счет средств фонда, предусмотренных статьей 14 Федерального закона № 185-ФЗ, выявлено не было.

Сроки окончания программы были запланированы 1.09.2017. Но фондом содействия развитию ЖКХ было подтверждено, что Тюменская область выполнила программу по переселению на 8 срока:«В Тюменской месяцев раньше официального области полностью завершена реализация программы по переселению граждан из аварийного жилищного фонда, признанного таковым до 1 января 2012 года», – сообщается на сайте фонда [11].

Всего в рамках программы было расселено 147,13 тысяч квадратных метров аварийного жилья (615 многоквартирных домов). А жилищные условия благодаря программе улучшили более 10 тысяч граждан.

К сожалению, существует множество факторов, негативно влияющих на реализацию программ по расселению аварийного жилья. И для преодоления их пагубного влияния необходима более жесткая регулирование процедур при повышении точности статистической оценки состояния жилого фонда, которая зачастую неадекватно отражает реальную ситуацию и не дает полной информации о жилищных условиях населения регионов, поскольку в официальных статистических сводках не всегда указываются все аварийные дома.

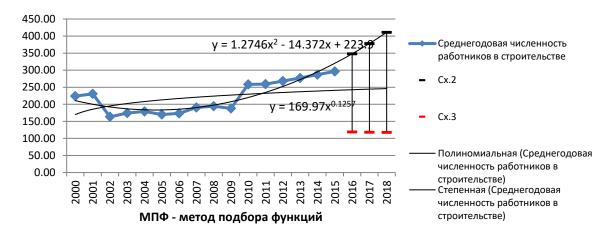


Рисунок 5. Среднегодовая численность работников в строительстве

Согласно составленным прогнозам, наблюдается увеличение среднегодовой численности работников в строительной отрасли региона. Среднесписочная численность работающих в строительной сфере региона в 2016 году составила 201648400 человек.

13 апреля 2017 года состоялось общее годовое собрание Союза строителей Тюменской области, в котором выступил президент ССТО Игорь Спиридонов с отчетным докладом об анализе строительного комплекса нашего региона. Стоит отметить, что в Союзе строителей 18 300 человек или 38% составляют среднесписочную численность работающих в строительной сфере региона от общей численности.

По словам президента ССТО, объёмы введенного жилья 1684 тыс. кв.м. превысили плановое значение почти на 10% (что вышеуже отмечалось из данных Тюменьстата). В прошлом году регион в Уральском федеральном округе занял по воду жилья второе место, а в Российской Федерации – 13-е. В расчете на одного жителя построено выше среднероссийского уровня. KB.M. вдвое Объём выполненный собственными строительных работ, силами организаций, оценивается в 159 млрд руб. или 110% относительно 2015 года.

Члены Союза строителей являются представителями основных застройщиков региона, которые построили в 2016 г. 446 тыс. кв.м. жилья. Перечень основных застройщиков, обеспечивших больше половины ввода многоквартирных домов в регионе, представлен в следующей таблице:

 Таблица 2

 Перечень основных застройщиков Тюменской области

Наименование застройщика	Ввод кв. м. жилья
ОАО «Тюменская	161 тыс. кв. м.
домостроительная компания»	
ООО ПСК «ДОМ»	86 тыс. кв. м.
ЗАО « Завод ЖБИ-3»	45 тыс. кв. м.
ООО «ЭНКО-ГРУПП»	76 тыс. кв. м.
ООО «Меридиан Констракшн»	51 тыс. кв. м.
	продолжение таблицы 2
ООО «Брусника. Тюмень»	44 тыс. кв. м.
ООО «Тюменьгазстрой»	41 тыс. кв. м.
АО «Партнёр-строй»	36 тыс. кв. м.
ОАО «Сибстройсервис»	30 тыс. кв. м.
ЗАО «Жильё-2000»	28 тыс. кв. м.
	20 1210 120 111

Данные застройщики занимают лидирующие места в рейтингах застройщиков Тюменской области.

Негативные колебания рынка и снижение покупательской способности населения приводят к торможению в сфере жилищного строительства в Российской Федерации (построено на 6,5% меньше к уровню 2015 г.) и оказывают серьёзное влияние на наш регион, и в первую очередь на сокращение объёмов строительства на 21% к 2015 г. и производства строительных материалов. Многие не выдержали жестких условий, и с рынка исчезло ряд игроков и сократилось ряд компаний.

Также следует отметить, что к концу 2016 года, обанкротились сразу шесть застройщиков, работающих в сфере долевого строительства в Тюменской области. А в отношении еще двух компаний ведется процедура конкурсного производства [4]. Данные представлены в таблице:

Таблица 3
Перечень обанкротившихся застройщиков и застройщиков,
находящихся в процессе конкурсного производства

Обанкротившиеся застройщики
1. AO «Менеджмент. Дизайн. Строительство»
2. ООО «Компания «Столицстрой»
3. ЗАО «Тюменский строитель»
4. ООО «ПСК «Континент»
5. ООО «ЛюМаксИнжиниринг»
6. ЖСК «Перевалово»
Застройщики, в отношении которых ведется
процедура конкурсного производства
1. ООО «Дирекция по строительству»
2. ООО «СТРОЙСЕРВИС-ИНВЕСТ»

Несмотря на снижение строительных работ, ввод жилья и коммерческой недвижимости продолжает расти. И проекты, запущенные на волне посткризисного восстановительного роста, входят в завершающую фазу.

На сегодняшний момент, одной из негативных сторон экономической ситуации в строительной отрасли региона, является существенное увеличение рисков при продаже товаров, проведении работ, оказании услуг с отсрочкой платежа.

Многие строительные компании испытывают проблемы с дебиторской задолженностью, которая не просто лишает фирму источников внутреннего роста, а доводит каждую третью компанию просрочкой платежей контрагентов до банкротства.

Правительство РΦ внесло В Госдуму проект закона. устанавливающего административную ответственность должностных лиц за нарушение срока и порядка оплаты товаров, работ и услуг при осуществлении закупок для государственных и муниципальных нужд. Статья предусматривает штраф от 30 до 50 тыс. рублей, а при повторном нарушении – дисквалификацию до двух лет. Принимая меры по отношению к предпринимателям, которые допускают просрочку платежей, теперь будет учитываться встречная задолженность со стороны бюджета.

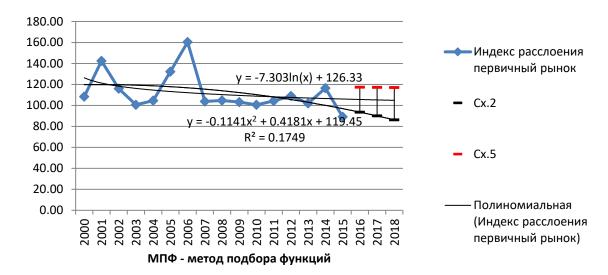


Рисунок 6. Индекс расслоения на первичном рынке

При анализе первичного рынка, составлены прогнозы по схеме 2, согласно которойнаблюдается падение индекса расслоения первичного рынка с 2015 по2018 годы. Это говорит о том, что, несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию, первичный рынок жилья Тюменской области имеет падающий тренд, что является положительной тенденцией развития региона. На рынке жилищного строительства сохраняется высокая инвестиционная активность: девелоперы выводят на рынок объекты недвижимости.

Начиная, с 2013 года банки наращивали объемы кредитования, как строительных компаний, так и покупателей жилья. И к 2017 году ипотечные кредиты доступны примерно 7% населения, чей доход составляет 40-50 тысяч рублей. Для первоначального взноса понадобится 30% от стоимости квартиры, а при заработной плате в 20 тысяч рублей это достаточно проблематично.

Помочь в решении проблемы улучшения жилищных условий призваны различные целевые государственные субсидии. Такие меры

государственной поддержки снижают бремя нагрузки заемщика и в значительной степени увеличивают его кредитные возможности.

- Уже в этом году инерционный рост в девелопменте может упереться в проблему ограниченного спроса на строящееся жилье и объекты коммерческой недвижимости.
- Потенциал дальнейшего расширения спроса на квартиры при существующих процентных ставках по ипотеке и ценах нажилье не очевиден. Темпы ростаипотечного рынка замедлились, ставки стабилизировались.
- Спрос на коммерческую недвижимостьнеустойчив из-за экономической и внешнеполитической неопределенности.
- В среднесрочнойперспективе новым драйвером производственной и инвестиционной активности в строительном секторемогутстать инфраструктурные проекты, запущенные в рамках государственных и государственно-частных контрактов.

Замедление темпов роста российской экономики зеркально на строительном секторе. В 2013 году объемы отразилось строительных работ снизились на 1,5%, а по итогам первого квартала 2014 года – на 3,5%. Впервые после кризиса 2008-2010 годов сократилось производство некоторых строительных видов материалов.

Усилившимся негативным тенденциям в отрасли пытаются противостоять госбанки: в течение 2016-2017годов они интенсивнонаращивали кредитование как девелоперов, так и покупателей жилья.

Фундаментальной базой для роста строительной отрасли является низкая обеспеченность населения жильем (23 кв. м на человека – в разы меньше, чем в европейских странах), а также высокая доля ветхих и аварийных жилых домов. Это действительно реализация этого так, однако потенциала невозможна масштабным обеспеченных финансированием госпрограмм на федеральном и региональном уровне.

Постановлением Правительства Тюменской области от 12 мая 2015 г. № 198-п была утверждена государственная программа Тюменской области «Развитие жилищного строительства до 2020 года». Основные задачи программы:

- 1. Повышение доступности жилья;
- 2. Стимулирование строительства жилья эконом-класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности;
- 3. Вовлечение в жилищное строительство земельных участков, находящихся в федеральной собственности;
- 4. Обеспечение жильем отдельных категорий граждан;
- 5. Ликвидация аварийного жилищного фонда;
- 6. Формирование модели частно-государственного партнерства в сфере кадрового обеспечения отрасли жилищного строительства;
- 7. Развитие градостроительного регулирования в сфере жилищного строительства в Тюменской области;
- 8. Формирование и предоставление земельных участков для целей малоэтажного строительства;
- 9. Предоставление земельных участков гражданам, имеющих трех и более детей;

- 10.Обеспечение инженерной инфраструктурой земельных участков, предоставляемых гражданам, имеющих трех и более детей;
- 11.Оказание содействия многодетным семьям при строительстве жилья

Таким образом, целью реализации областной программы является развитие рынка доступности жилья в целях решения жилищных вопросов населения и создание комфортных условий проживания жителей Тюменской области.

Ожидаемые конечные результаты реализации программы к 2020 году:

- Ввод в действие площади жилых домов составит 1 690 тыс. кв.
 м.;
- Доля ввода малоэтажного жилья составит не менее 36% от общего объема ввода жилья;
- Предоставление земельных участков, находящихся в собственности субъектов РФ, муниципальной собственности лидо собственность на которые не разграничена, для индивидуального жилищного строительства семьям, имеющих трех и более детей, составит 1350 ед./189 га.

Данные мероприятия позволят увеличить объемы малоэтажного жилищного строительства в Тюменской области. В социальной сфере программа ориентирована на реализацию государственной политики по удовлетворению спроса населения на жилье различной степени комфортности.

Библиографический список

- 1. Васильев Е.В., Васильев В.Д. Модели расчета «нормы» в рейтинговых схемах: статья 26.08.13. Тюменский государственный архитектурно-строительный университет. URL: http://uecs.ru/ekonomicheskiy-analiz/item/2298--ir-
- 2. Государственная программа Тюменской области «Развитие жилищного строительствадо 2020 года». [Электронный ресурс] Консорциум Кодекс: Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: http://docs.cntd.ru/document/423908156
- 3. Официальный портал органов государственной власти Тюменской области. URL: http://www.admtyumen.ru
- 4. Региональный интернет портал «недвижимость в Тюмени». URL: http://www.dom72.ru/news/news_96248.html
- 5. Статистический ежегодник: Стат. сб. Тюменская область (Т. I)/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. Т., 2016. 274с.: ил.
- 6. Статистический ежегодник: Стат. сб. Тюменская область (Т. II)/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. Т., 2016. 246с.: ил.
- 7. Статистический ежегодник: Стат. сб. Тюменская область (Т. III)/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. Т., 2016. 179с.: ил.

HOO «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (СС BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru

- 8. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Тюменской области.URL: http://www.tumstat.gks.ru
- 9. Федеральная служба государственной статистики.URL: http://www.gks.ru
- 10. Федеральная таможенная служба Уральское таможенное управление.URL: http://utu.customs.ru
 - 11. Фонд содействия развитию ЖКХ.URL: www.fondgkh.ru

УДК 332.1

Чурбанова А.С. Анализ социальноэкономического развития Мурманской области

Analysis of the socio-economic development of the Murmansk region

Чурбанова Анастасия Сергеевна

Северный (Арктический) Федеральный университет им. М.В. Ломоносова

Churbanova Anastasiia Sergeevna

Northern Arctic Federal University named after M.V. Lomonosov

Аннотация. Основной целью данной статьи является рассмотрение социально-экономического положения Мурманской области. Особое внимание уделяется оценке экономико-географического положения региона, а также характеристике хозяйства. В статье произведен расчет основных демографических показателей, сделаны соответствующие выводы. Далее автором рассмотрена территориальная структура хозяйства, в том числе и кластерная политика Мурманской области. Отдельной главой выделены внешнеэкономические связи региона, а также проблемы и перспективы развития области.

Ключевые слова: регион, экономика, социально-экономическое положение

Abstract. The main purpose of this article is to consider the socioeconomic situation of the Murmansk region. Particular attention is paid to assessing the economic and geographical situation of the region, as well as the characteristics of the economy. The article calculates the main demographic indicators and draws the appropriate conclusions. Further, the author examined the territorial structure of the economy, including the cluster policy of the Murmansk region. A separate chapter identifies the foreign economic relations of the region, as well as problems and prospects for the development of the region.

Keywords: region, economy, social and economic situation

Мурманская область является субъектом Российской Федерации. За время своего существования Мурманская область прошла сложный путь развития от практически неосвоенной необжитой территории до высокоразвитого индустриального северного центра.

Актуальность данной статьи заключается В TOM, что совершенствование механизмов регионального развития становится одним из наиболее актуальных вопросов в области повышения общего качества управления народным хозяйством. Российские регионы обладают существенным потенциалом развития, который определенных условиях может стать дополнительным источником роста экономики страны. Вместе c тем существующие способны долгосрочной межрегиональные диспропорции В перспективе оказаться серьезным ограничителем роста российской экономики. В этой связи политика государства в отношении регионов не должна сводиться к выстраиванию межбюджетных отношений и реализации отдельных инвестиционных проектов. В современных условиях неотъемлемой частью стратегии развития страны должна стать выработка единой региональной политики, направленной на достижение ключевых целей, стоящих перед Россией в долгосрочной перспективе.

Целью статьи является всестороннее изучение социальноэкономического состояния Мурманской области, выявление тенденции и факторов, влияющих на ход развития экономики региона.

Мурманская область — субъект Российской Федерации, расположена на северо-западе России. Площадь Мурманской области составляет 144.9 тысячи квадратных километров или 0,8% от площади всей территории РФ и занимает 25 место. Мурманская область входит в состав Северо-Западного Федерального округа и является частью Северного экономического района РФ.

Быстрый рост промышленности, культуры и численности населения региона стал причиной создания 28 мая 1938 года из Мурманского округа и Кандалакшского района Карельской АССР

самостоятельной административной единицы — Мурманской области.

В 1940 году после окончания Советско-финской войны в состав Мурманской области вошли отошедшие к Советскому Союзу западная часть полуостровов Рыбачий и Средний.

Административный центр области — город-герой Мурманск. На начало 2014 года в состав области входят: 12 городских округов (город Мурманск - областной центр), 5 муниципальных районов, 23 поселения (из них 13 городских, 10 сельских) [6].

Вывод. Муниципальные районы Мурманской области занимают 87,1 % всей территории области. Самый крупный район – Ловозерский, самый маленький – Печенгский. Самый большой городской округ – Ковдорский район, самые маленькие – ЗАТО п. Видяево и г. Мурманск.

Экономико-географическое положение Мурманской области крайне выгодно для России. На западе область граничит с Норвегией и Финляндией, на юге с Республикой Карелия и через Белое море с Архангельской областью. Омывается Белым и Баренцевым морями. Мурманская область - один из немногих регионов, в которых Россия имеет общую границу с Европейским Союзом и странами НАТО. Мурманск крупнейший незамерзающий России, порт расположенный за Полярным кругом. Воды Баренцева моря обогревает теплое Северо-Атлантическое течение – Гольфстрим. Наибольшая протяженность области с запада на восток - около 550 километров, с севера на юг - 400. Акватория Баренцева моря - 1424 тысячи квадратных километров, Белого - 90 тысяч квадратных километров.

Плюсы ЭГП:

-незамерзающий выход к морю - возможность круглогодичной навигации с прямым выходом в открытый океан на международные морские торговые пути;

- базирование мощного транспортного флота, в том числе танкерного, а также единственного в России и крупнейшего в мире мощного атомного ледокольного флота, уникальная возможность принимать в порту европейской части России суда водоизмещением более 200 тысяч тонн;
- непосредственная близость к развитым странам Запада и к обширным районам российского Севера позволяет осуществлять через мурманский порт как экспортно-импортные перевозки, так и важнейшие для страны перевозки по Северному морскому пути.
- Мурманская область является активным членом международного Баренцева Евро-Арктического сотрудничества.

Минусы ЭГП:

- внешняя граница с Норвегией создаёт некую военную угрозу, т.к. Норвегия является членом НАТО.
- так как Мурманская область располагается за полярным кругом, то здесь в принципе невозможна сельскохозяйственная деятельность, а следовательно область обязана закупать практические все продукты из других районов страны, что существенно дороже.

Вывод. Экономико-географическое положение Мурманской области имеет больше плюсов, чем минусов. Она объективно является одним из стратегических районов страны, обеспечивающих обороноспособность нашего государства на северных рубежах. Также является уникальным базовым морским портом по обеспечению перевозок грузов в районы Крайнего Севера, Арктики и дальнего зарубежья. Область занимает важное геополитическое приграничное

положение по отношению к индустриально развитым регионам, дающее значительные экспортные возможности и создающее хорошие условия для расширения сотрудничества с зарубежными странами. Природные условия малоблагоприятны для ведения сельского хозяйства.

Климат Кольского полуострова определяется его Полярным географическим положением за кругом И между Европейским материком с юга и Арктическим бассейном с севера, а также близостью теплого сектора Атлантики. Климат на побережье морской, в глубине района – умеренно-континентальный. высокой влажности воздуха и сильных ветров даже небольшие морозы переносятся крайне тяжело. Вся территория Мурманской области относится к районам Крайнего Севера.

Рельеф Мурманской области отличается большим количеством низин, возвышенностей, гор, а также впадин, занятых озерами и реками. Рельеф области очень разнообразен. Особенно резко различаются между собой западная и восточная ее части. На западе и в центре Кольского полуострова - многочисленные горные массивы. Самый крупный из них и наиболее привлекательный для туристов - Хибинские тундры, вершина которых - Часначорр - достигает высоты 1240 метров. В восточной части Кольского полуострова гор нет. Только в самой середине ее с северо-запада на юго-восток тянется цепь возвышенностей - гряда Кейвы.

В недрах Кольского полуострова открыто более 60 крупных месторождений различных видов минерального сырья. Минерально-сырьевые ресурсы представлены крупными запасами горнохимического, медно-никелевого, железорудного, редкометалльного и алюминиевого сырья. Значительны запасы

неметаллорудного и нерудного сырья. Большинство запасов этих полезных ископаемых на Кольском полуострове имеют общероссийское, а часто и мировое значение (кианитовые руды, флогопит Характерной особенностью вермикулит, И др.). минерального сырья Кольского полуострова является их комплексный состав. Как правило, в руде каждого месторождения содержится несколько полезных минералов, а в рудных минералах - несколько полезных химических элементов.

Речная сеть густая. Реки принадлежат бассейнам Баренцева и Белого морей, отличаются порожистостью и богаты гидроэнергией (11,7 млрд. квт.ч). Всего на территории Кольского полуострова находится более 127 тыс. водных объектов, из них 20,6 тыс. водотоков и 107 тыс. водоемов, включая такие крупные как озера Имандра, Ловозеро, Верхнетуломское водохранилище (Рисунок Б.3). Озера связаны с морским бассейном. Хозяйство области не испытывает недостатка в водных ресурсах, однако водоемы области загрязняются промышленными и хозяйственно-бытовыми сточными водами, подвергаются воздействию загрязняющих веществ, поступающих из атмосферы.

Разведано 155 месторождений подземных вод для хозяйственнопитьевого водоснабжения (с суммарными запасами 172 тыс. м3/сутки). Кроме того, на территории области действует 18 водопонизительных и дренажных систем при разработке месторождений твердых полезных ископаемых.

Площадь подконтрольной акватории Баренцева и Белого морей составляет 302000 км2. По гидрохимическим показателям открытая часть и прибрежные воды Баренцева моря, за исключением Кольского залива, характеризуются как "чистые". В Белом море по

определяемым ингредиентам вода продолжает оставаться чистой. Самую высокую нагрузку испытывает Кольский залив, где продолжается деградация экосистем, сокращается разнообразие фитои зоопланктона.

В области с севера на юг, сменяя друг друга, располагаются три природных зоны (тундровая, лесотундровая и лесотаежная) с присущими каждой из них флорой и фауной. Основные лесные породы - сосна, ель, берёза. Общая площадь земель лесного фонда, всего, тыс. га - 9832,2, лесистость, % - 36,3. Половина лесных площадей отнесена к числу особо охраняемых территорий, где запрещены лесозаготовки и разрешены только санитарные рубки и рубки ухода. Леса третьей группы сильно истощены многолетними заготовками методом сплошных рубок.

На территории Кольского полуострова насчитывается 1100 видов высших сосудистых растений, среди которых преобладают кустарничковые. В тундре, занимающей пятую часть области, преобладают мхи и лишайники. В лесотундре встречаются древесные породы. Наибольшее значение имеет таежная зона, где растут полноценные, главным образом, хвойные деревья и гораздо разнообразнее весь растительный и животный мир.

Фауна Кольского полуострова представлена более чем 2 тыс. видов насекомых, 143 видами птиц, 32 видами млекопитающих, сотнями видов беспозвоночных. Основными видами охотничьих животных являются: лось, лисица, заяц-беляк, белка, горностай, куница, тетерев, рябчик, белая куропатка. Заготовка пушнины снизилась до минимума. Строго организована в области охота на диких северных оленей, лосей и медведей, которая ведется по лицензиям. Площадь закреплённых охотничьих угодий - 535 тыс. га.

В связи с многолетним промысловым прессом, сведением лесов, загрязнением территории промышленными выбросами и сбросами, растительный и животный мир области заметно деградируют.

Разнообразен растительный и животный мир водоемов области. Северные моря богаты водорослями, наиболее интересные из которых, в хозяйственном отношении: ламинария, фукус, анфельция. В Белом море промысловое значение имеют: треска, навага, сайка, беломорская сельдь, корюшка, а также беломорская популяция гренландского тюленя и кольчатой нерпы. В Баренцевом море ихтиофауна насчитывает 114 видов, из них промысловое значение имеют 20 видов. В реках и озерах Кольского полуострова насчитывается около 30 видов рыб, включая такие ценные, как: семга, кумжа, голец, форель, сиг, хариус.

Земельный фонд области составляет 14494,6 тыс. га. Значительная часть области расположена в тундровой и лесотундровой зонах, отличающихся большой уязвимостью экосистем при хозяйственном освоении и, как следствие, возможностью существенного изменения состояния земельного фонда под влиянием развитой промышленности.

В Мурманской области доступны следующие виды туризма: спортивная рыбалка, охота, водный, горный туризм, альпинизм, горнолыжный спорт, кайтинг, дайвинг, пешие, лыжные и велосипедные походы. В области развит водный туризм. Порожистые, протяжённые, красивые реки отлично подходят для сплава на байдарках и каяках. Арктический туризм в Мурманске развивается при поддержке Мурманского морского пароходства. Ежегодно летом организуются круизы на атомных ледоколах в район Северного полюса и к Земле Франца-Иосифа.

Вывод. Мурманская область — это настоящая сокровищница России. Она является ресурсом, сосредотачивающим в себе остальные ресурсы — земельные, минеральные, гидроклиматические, биологические и другие. В ее недрах открыто более 1000 видов различных минералов. Природные условия, сформировавшиеся при столь сложном и своеобразном географическом положении, ставят работников сельского хозяйства в экстремальные условия.

По данным Федеральной государственной службы статистики население Мурманской области на 1 января 2014 года составила 771,1 тыс. человек или 0,54% от всего населения РФ [11]. Мурманская область остаётся высоко урбанизированным регионом: доли горожан и сельских жителей составили соответственно 93% и 7%. Плотность населения – 5,3 человека на 1 кв.км.

Самой многочисленной нацией в регионе являются русские, на которых приходится 89% общей численности населения, указавшего национальную принадлежность. На втором месте по численности – украинцы, их насчитывается (4,7%), на третьем – белорусы (1,7%), далее идут азербайджанцы (0,5%), чуваши, коми, мордва, армяне, карелы, молдаване, узбеки (по 0,2%). Численность представителей других национальностей, проживающих в регионе, не превышает 1 тыс. человек. Численность коренного малочисленного народа Кольского полуострова – саамов – составляет около 0,2% общей численности лиц, указавших национальную принадлежность (данные 2010 года).

На территории Мурманской области доля мужчин — 47,8 %, женщин — 52.2 % [9]. Это соотношение остается относительно стабильным на протяжении последних 34 лет. Некоторое превышение численности женщин над численностью мужчин вызвано более

высоким уровнем смертности мужского населения, а в старших возрастных группах, кроме того, последствиями войны. Половозрастная пирамида населения края имеет ярко выраженный регрессивный тип, т.е. количество детей явно меньше количества родителей. По международной классификации население считается старым, если удельный вес лиц в возрасте 65 лет и старше в общей численности населения превышает 7%. В Мурманской области такая ситуация наблюдается с 2003 года (7,1%). На начало 2006 г. пожилые люди составляли 8,1% населения области.

На изменение численности населения Кольского Севера прежде всего влияет миграция. Она объясняется в основном причинами социально-экономического характера. В 2013 году был отмечен отрицательный миграционный прирост (-10017 человек) [7].

Если уровень рождаемости выше уровня смертности, а поколение детей численно превосходит поколение родителей, то имеет место расширенное воспроизводство населения. В 2013 году рождаемость преобладала над смертностью, 9210 и 8536 человек соответственно.

Впервые естественная убыль населения (депопуляция) отмечена в области в 1992 году. Самый высокий ее показатель был зафиксирован в 2003 году. После этого величина естественной убыли менялась волнообразно. В 2013 году естественный прирост населения составил 674 человека. Данные о естественном движении населения Мурманской области представлены в Таблице Г.4.

Один из важнейших аспектов качества жизни - уровень здоровья населения. Здесь основными проблемами являются высокий уровень общей заболеваемости, высокий уровень смертности по всем определяющим классам причин. Показатель первичной

заболеваемости населения в Мурманской области выше среднего по стране (818,1 случаев на 1 тыс. человек против 763,9 по РФ в 2007 г.). Высокая смертность населения связана с тремя группами причин: болезни системы кровообращения; несчастные случаи, отравления и травмы; новообразования. Особую тревогу вызывает высокая смертность людей в трудоспособном возрасте, особенно мужчин, что свидетельствует о низком уровне здоровья трудоспособного населения. В 2007 г. доля умерших в трудоспособном возрасте составила около 42% среди всех умерших. Смертность мужчин в трудоспособном возрасте примерно в 4 раза выше, чем у женщин.

Росстата, Согласно данным количество безработных Мурманской области превышает 33 тысячи человек, а уровень безработицы составляет 7,2% (61 место по России) [9]. Несмотря на заметные достижения последних лет в ее преодолении, до сих пор превышает официальный уровень бедности В регионе среднероссийский (15,6% населения против 13,4% по РФ в 2007 г.) и, по данным 2007 г., является одним из самых высоких в Северо-Западном федеральном округе. Предельно-критическое значение этого показателя, принятое в мировой практике для оценки социально-экономического прогресса с точки зрения устойчивого развития, составляет 10%. Остается достаточно высокой доля людей, относящих себя к «бедным»: по социологическим данным, в 2007 г. отнесли себя к этой категории 37% опрошенных жителей области.

Рассчитаем основные демографические показатели.

1) Общий коэффициент рождаемости.

$$n = \frac{N}{T * \bar{P}} * 1000 = \frac{9210}{1 * \frac{780400 + 771100}{2}} * 1000 = 11,9\%$$

2) Общий коэффициент смертности.

HOO «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (СС BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru

$$m = \frac{M}{T * \bar{P}} * 1000 = \frac{8536}{1 * 775750} * 1000 = 11\%$$

3) Коэффициент естественного прироста.

$$k_{\text{ест. II.}} = n - m = 11,9 - 11 = 0,9\%$$

4) Естественный прирост.

$$E\Pi = N - M = 9210 - 8536 = 674$$
 человека

5) Миграционный прирост.

$$M\Pi = V_{+} - V_{-} = 33582 - 43599 = -10017$$
 человек

6) Общий прирост.

$$O\Pi = E\Pi + M\Pi = 674 - 10017 = -9343$$
 человека

7) Коэффициент общего прироста.

$$k_{\text{OII}} = \frac{\text{OII}}{\overline{P}} * 1000 = \frac{-9343}{775750} * 1000 = -12,0\%$$

8) Коэффициент миграционного прироста.

$$k_{\rm M\Pi} = \frac{\rm M\Pi}{\overline{\rm P}} * 1000 = \frac{-10017}{775750} * 1000 = -12,9\%$$

Вывод. Численность населения Мурманской области в 2013 году увеличилась в относительном выражении на 0,9 ‰ за счет положительного естественного прироста, но уменьшилась на 12,9 ‰ за счет отрицательного миграционного прироста. В результате противоположного воздействия на общий прирост населения разнонаправленного миграционного и естественного приростов, общий прирост населения в 2013 году в Мурманской области составил отрицательную величину 12,0%.

Для Мурманской области характерен расширенный тип воспроизводства населения, когда рождаемость превышает смертность.

Уровень урбанизации в этом регионе один из самых высоких по России. Национальный состав отличается большим многообразием.

Мурманская область — одна из самых промышленно развитых областей Российской Федерации. Экономика области работает стабильно. Валовой региональный продукт (ВРП) Мурманской области в текущих основных ценах в 2012 году составил 280325,6 млн рублей [9]. Удельный вес валового регионального продукта Мурманской области к суммарному объёму по России составляет в среднем 0,6 процента.

Вывод. По отраслям специализации наибольшая доля ВРП приходится на добычу полезных ископаемых, обрабатывающие производства, социальное страхование и торговлю. Данный регион имеет большой потенциал в отдельных отраслях, так как наблюдается непрерывный рост ВРП области.

Особенно значительное развитие в Мурманской области получили такие отрасли, как рыбная, горнопромышленный комплекс Всё большее значение приобретает освоение энергетика. Арктического шельфа, требует создания ЧТО сопутствующих ресурсов. В настоящее время около 42% общего промышленного производства региона уходит на экспорт. Главные промышленные центры – города Мурманск, Апатиты, Кандалакша, Мончегорск, Кировск, Оленегорск.

Горнопромышленный комплекс области обеспечивает значительную часть потребностей России: в фосфатных рудах (100%), флогопите и вермикулите (80–90%), бадделеите (100%), в нефелиновом и керамическом сырье (по 35%), железорудном концентрате (8,5%), в никеле, меди, кобальте, ниобии, тантале, редкоземельных металлах. Решающее значение для экономики области может приобрести освоение разведанных в шельфовых отложениях Западной Арктики крупных нефтегазоносных провинций.

Рыбная промышленность – одна из традиционных отраслей специализации региона. Мурманская область обеспечивает около 20% общероссийского производства пищевой рыбной продукции. Оборот организаций рыбопромышленного комплекса области в начале 2009 20,8 Важнейшими составил млрд. рублей. рыбопродукции, производимыми В регионе, являются: рыба охлаждённая (15,9 тыс. тонн в год), рыба мороженая (376,6 тыс. тонн в год), филе рыбное мороженое (10,3 тыс. тонн в год), сельдь всех видов обработки (67,6 тыс. тонн в год).

В небольших городах осуществляется добыча и обогащение отдельных видов минерального сырья: железной руды, отправляемой на Череповецкий металлургический завод (Ковдор, Оленегорск); никеля, кобальта, меди (Мончегорск, Печенга, Никель); слюды (Ена).

Цветная металлургия включает в себя заводы по производству алюминия в Кандалакше, медно-никелевое производство в Мончегорске. Руды цветных металлов перерабатываются на месте. Цветная металлургия - основной потребитель электроэнергии. Для ее производства здесь широко используются гидроэнергетические ресурсы.

Основой электро- и теплоэнергетической отрасли Мурманской области являются Кольская атомная электростанция, 17 гидроэлектростанций, 2 теплоэлектроцентрали и сеть магистральных и распределительных линий электропередач, объединяющая эти станции в энергосистему области, которая является частью Единой энергетической системы России. Область относится к числу наиболее энерговооружённых территорий РФ. Правительством Мурманской области начата разработка региональных программ использования нетрадиционных и возобновляемых источников энергии. Также здесь

построена первая в нашей стране приливная Кислогубская электростанция.

Главные товары экспорта – металлы и изделия из них.

Вывод. Отрасли специализации Мурманской области занимают существенные позиции, не только на территории ФО, но и в России в целом. В структуре производства промышленной продукции области лидирующее положение занимают: горнопромышленный и топливно-энергетический комплексы и рыбная промышленность.

Незначительный удельный вес (в среднем 0,7%) в валовом региональном продукте области приходится на сельское хозяйство. Тем не менее, отрасль имеет немаловажное значение для всех жителей области, обеспечивая региональные потребности в диетических продуктах питания. В настоящее время доля собственного производства продовольствия в общем фонде потребления составляет - 22% молока и молокопродуктов, 4,8% - мяса всех видов, 88,3% - яиц, 33,5% - картофеля и 7% овощей.

До начала 90-х годов Мурманская область была регионом, где высокими темпами велось строительство, в том числе и жилищное. После состояния депрессии отрасль оживает, осваивая средства предприятий, регионального И муниципальных бюджетов, направляемые на строительство социальных и промышленных объектов. Сегодня доля строительства в структуре валового регионального продукта области составляет около 5%.

В настоящее время пищевая и перерабатывающая подотрасль АПК области объединяет предприятия молочной, мясной, хлебопекарной, кондитерской, макаронной, мукомольно-крупяной, элеваторной, пивобезалкогольной и ликеро-водочной промышленности. Продукция хлебопекарной отрасли занимает одно

из главных мест в общем балансе продовольствия населения. Здесь производят муку всех сортов, крупы и комбикорма в необходимом ассортименте для всех видов сельскохозяйственных животных, птицы, рыб, пушных зверей. Мясо-молочная промышленность представлена в настоящее время двумя молочными заводами, а также двумя мясоперерабатывающими предприятиями. В области производятся безалкогольные, слабоградусные и крепкие алкогольные напитки.

Вывод. Все отрасли специализации и дополняющие их имеют потенциал развития. Так как Мурманская область стоит по нескольким отраслям на передовых позициях, стоит уделить им еще больше внимания. Дополняющие отрасли нуждаются в большем инвестировании и развитии.

Область входит в группу регионов со сложной социальной ситуацией, что связано со следующими проблемами: медленный рост экономики и доходов населения в 2000-е годы, нарастающее отставание области от группы регионов-лидеров, обусловленное недостаточными инвестициями в модернизацию промышленности монопрофильных городов и преобладанием теневой экономики в проблемы рыбной отрасли; федерального недофинансирования многочисленных закрытых городов (ЗАТО) Северного медленное развитие сектора платных услуг и малого бизнеса в областном центре; повышенная безработица; бедность пенсионеров из-за низкого размера пенсий; сохраняющийся миграционный отток и ускорившееся старение населения; снижение ожидаемой продолжительности жизни в последние годы; высокий уровень загрязнения окружающей монопрофильных среды В городах экспортных отраслей.

Значительную роль в экономике играет транспорт. Это связано с преобладанием в области отраслей, ориентированных на производство и поставку за пределы региона больших объемов сырья, металлов и рыбопродукции, а также выгодным географическим положением, наличием транзитных транспортных сообщений и возможностью круглогодичной навигации с прямыми выходами на международные морские торговые пути.

Доля транспорта в структуре валового регионального продукта составляет примерно 10%. Имеющиеся наземные, воздушные и морские транспортные коммуникации обеспечивают традиционные хозяйственные связи региона с центром России и создают хорошие условия для расширения делового сотрудничества с российскими и иностранными компаниями.

Мурманская область по сравнению с другими субъектами Федерации имеет недостаточно развитую сеть автомобильных дорог. Их протяженность составляет 4185 км, из них с твердым покрытием — 3442 км. Основу сети составляет автомобильная дорога Санкт-Петербург - Мурманск. Эта дорога общегосударственного значения. Интенсивность движения по ней неоднородна и колеблется от 2000 до 7500 автомобилей в сутки. Плотность автомобильных дорог с твердым покрытием в Мурманской области равна 0,03 км. Количество автомобильных мостов — 231.

Протяжённость железнодорожных путей общего пользования — 870 км. Железнодорожные магистрали обеспечивают выход к Мурманску (Мурманскому порту) и связывают регион с центральной частью России. Плотность железных дорог составляет 6,2 км. Железнодорожная сеть распределена по области крайне неравномерно. Фактически полностью отсутствуют железные дороги

в ее центральной и восточной частях, где практически нет крупных промышленных предприятий.

Область располагает двумя крупными аэропортами: «Мурманск» (пос. Мурмаши) и Кировск/Апатиты. Через Мурманский аэропорт проходят международные авиалинии: Мурманск — Тромсё (Норвегия), Мурманск — Рованиеми (Финляндия) — Лулео (Швеция), Мурманск — Лондон (Англия).

На территории Мурманской области расположены 4 морских порта. В Мурманске базируется атомный ледокольный флот, позволивший сделать навигацию в западном секторе Арктики круглогодичной. Суда транспортного флота области обеспечивают пятую часть всех общероссийских морских перевозок грузов. Автомобильная и железнодорожная магистрали соединяют Мурманск и Санкт-Петербург. За 2010 год всеми видами транспорта было перевезено 40,61 млн. тонн различных грузов.

В жилищно-коммунальном хозяйстве растущий уровень износа жилищного фонда не покрывается существующим уровнем капитальных ремонтов и нового строительства, высок моральный износ жилья. По данным социологических опросов, 48% опрошенных не удовлетворены качеством услуг ЖКХ. Рыночная стоимость жилья настолько высока, что оно фактически недоступно значительной части населения.

С каждым годом площадь ветхого и аварийного жилья в Мурманской области увеличивается и в 2012 году удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда составил 2,5 %[9].

Цены на ЖКХ и стоимость 1 м2 жилья в Мурманской области выше чем в Московской области [13]. В 2012 году Мурманская область занимала 57 место по стоимости 1м2 площади квартир [14].

По данным последней переписи, уровень образования населения Мурманской области по ряду показателей близок к общероссийскому и даже превышает его.

В регионе есть один федеральный университет - "Мурманский государственный технический университет" (образован в 1950 году). Его миссия заключается в формировании современной системы морского и технического образования, обеспечивающей подготовку и переподготовку высококвалифицированных кадров и генерацию инновационных знаний и технологий, направленных на расширение потенциала Российской Федерации в области освоения и переработки ресурсов Мирового океана, Российского сектора Арктики и повышении конкурентоспособности базовых отраслей региональной экономики.

В регионе с каждым годом уменьшается количество койко-мест на 1 человека, увеличивается количество амбулаторных поликлиник и женских консультаций. Также сокращается количество врачей [9]. Это связано, прежде всего, с недостаточным финансированием системы здравоохранения и с низким уровнем зарплат.

Вывод. Наземные, воздушные и морские транспортные коммуникации обеспечивают традиционные хозяйственные связи региона и создают благоприятные условия для расширения делового сотрудничества с российскими и иностранными партнёрами. Мурманская область имеет ряд крупных социальных проблем, которые в данный момент решаются как Правительством области, так

и Правительством РФ. В области требуется модернизация здравоохранения, так как она находится не на должном уровне.

Социальные преимущества региона: повышенная экономическая активность населения; рост обеспеченности социальной инфраструктурой и жильем из-за миграционного оттока; благоустройства высокий уровень жилищного фонда при максимальной в стране доле городского населения; массовое введение жилищных субсидий.

Всю территорию Мурманской области мы можем условно разделить на западный и восточный районы.

Рассмотрим западный экономический район. В него входят Мурманской области, западные территории включая города Мурманск, Кировск и Апатиты. Именно здесь сосредоточена большая горнодобывающей и металлургической промышленности области. Медно-никелевые месторождения сконцентрированы на севере (п. Никель и г. Заполярный), в связи с этим именно там налажено производство железобетонный конструкций и деталей. Также здесь расположен ряд гидроэлектростанций. Для юго-западных территорий данного района характерна добыча и обогащение железных руд, слюды и пегматита (Ковдорский массив), а также производство извести. Именно эта территория является своеобразной лесной столицей Мурманской области. Здесь располагаются деревообрабатывающие лесопильные, лесотарные отрасли И промышленности (самый крупный лесо-промышленный центр – Кандалакша). Также здесь развито пригородное сельское хозяйство. Уникальные по масштабам и качеству апатитонефелиновые руды Хибинского и Ковдорского массивов определили ведущее значение Мурманской области в общероссийском производстве фосфатного

сырья и в получении нефелина - ценного сырья для производства алюминия. На территории Хибинского массива расположены крупнейшие месторождения апатит-нефелиновых руд. Основными минералами являются: апатит, нефелин, сфен, эгирин, полевой шпат, титаномагнетит (Кировск, Апатиты). Раньше добывался ловчоррит.

Далее рассмотрим восточный район Мурманской области. Эта себя районы часть области включает В перспективного промышленного и жилищного строительства. Также здесь имеются кварцевые поля. Не так давно на Кольском полуострове нашли золото. перспективна Специалисты добыча уверены руды ДЛЯ промышленного освоения и превратит регион в новую золотоносную провинцию страны. Впрочем, пока чиновники не спешат вкладываться в проект.

Для севера мурманской области характерно оленеводство, а для южный районов – молочно-мясное животноводство.

Также практически по всему побережью (включая заливы) имеются потенциальные запасы гидроэнергии. Многие из них разработаны, построено множество электростанций.

На данный момент в регионе нет ни одного кластера. Но в 2012 году была утверждена стратегия социально-экономического развития региона до 2020 года премьер-министром РФ Владимиром Путиным соответствующим распоряжением правительства, в которой указаны основные перспективные проекты.

В стратегии говорится, что две крупные горно-химические компании, которые работают в регионе, производят нефелиновый и апатитовый концентраты, имеют собственных потребителей и поставщиков. Кластер будет сформирован на юге Кольского полуострова: путем стимула спроса на транспортное и горное

оборудование, он должен способствовать формированию новейших машиностроительных производств.

Горно-металлургический кластер планируют формировать на базе горно-металлургических предприятий, а также предприятий по реализации отработок месторождений платиноидов Тундровского) месторождения хромитов (Сопчеозерского). И диверсификация Преимуществами создания кластера является проведение общих маркетинговых производства, исследований, возможность совместной эксплуатации технологических наработок. Данный кластер будет формировать спрос на горное оборудование, машинотехническую продукцию и транспорт.

Целью формирования двух горных кластеров в Мурманской области является обеспечение инновационной модернизации старопромышленного региона путем создания новых технологий, ассортимента и видов конкурентоспособной продукции.

Сегодня именно в этой области производят почти весь нефелиновый и апатитовый концентрат, примерно 45% никеля, а также 11% товарной железной руды. В Северо-Западном федеральном округе по большинству экономических показателей Мурманская область занимает 3-4 место, но по некоторым показателям у нее более высокий рейтинг.

В Мурманской области планируется формирование новой полноценной отрасли экономики — химической. Она будет создана в рамках развития Кольского химико-технологического кластера. Согласно планам, создание кластера позволит к 2016 году обеспечить появление в Мурманской области более 3 тыс. новых рабочих мест, увеличит валовой региональный продукт Мурманской области на 1,3

млрд. рублей, даст толчок к развитию высокотехнологичных производств [4].

Население области распределено крайне неравномерно. Практически 70% населения сконцентрировано в городах, через которые проходит магистраль Мурманск — Санкт-Петербург. Это объясняется тем, что именно вдоль автомагистрали и сконцентрированы основные производственные комплексы.

Вывод. Проведя анализ территориальной структуры хозяйства Мурманской области мы выяснили, что ее западная часть является наиболее районом. Именно развитым экономически там добыча сосредоточено основное производство И полезных ископаемых. Также немаловажное значение имеет автомагистраль Мурманск – Санкт-Петербург, вдоль которой и сосредоточены крупные Мурманская область основные города. является перспективным районом, но для его развития необходимы большие инвестиции. В данный момент разрабатывается ряд программ в рамках кластерной политики региона.

Мурманская область является экспортно-ориентированным регионом. Данные о внешнеторговом обороте представлены в Таблице Л.10. Уровень экспортного оборота не имеет постоянной тенденции к росту или к снижению. Наблюдается волнообразный характер. Внешнеторговый оборот регионе деятельности Мурманской таможни за январь-декабрь 2013 года составил 5 120,51 млн. долл. США, объем экспорта составил 4 290,83 млн. долл. США, объем импорта составил 829,68 млн. долл. США. По сравнению с аналогичным периодом 2012 года внешнеторговый оборот увеличился на 1,3 % за счет увеличения объемов экспорта на 0,8 % и объемов импорта на 4,2 % [12]. Так как уровень экспорта превышает уровень

импорта, то Мурманская область имеет положительное сальдо торгового баланса. А это способствует поддержке интересов отечественного производителя.

Крупнейшим партнером области торговым являются Нидерланды, их доля в экспортном товарообороте в 2013г. составила порядка 43,1%. Доля всех стран Европы в экспортном товарообороте области за 2013 г. составляла 74,4%. Экспортируются в основном металлы и изделия из них, продукты минерального происхождения, продовольственные товары и сырье для их производства. Экспорт металлов в 2012г. - 52,8%. Основная страна импортёр (на 2013 г) – Финляндия (37.8%). Доля импорта из Европейских стран (2013 г) = 69,2%. Основными статьями импорта в Мурманскую область являются продовольственные товары, изделия из черных металлов, (промышленное оборудование, продукция машиностроения специальные машины, запчасти к ним, инструменты), продукция химической промышленности (сырьё для технологических процессов, изделия из резины). Импорт машин и оборудования в 2012г. составляет в общем объеме импорта 24,7%.

Вывод. За счет импорта была решена одна из ключевых задач - насыщение внутреннего рынка ранее дефицитными товарами массового спроса, обеспечение роста конкуренции.

Можно сказать, что если ранее структура внешнеторговых связей была в значительной степени обусловлена специализацией экономики области, то сегодня внешнеэкономическая деятельность стала одним из основных факторов, влияющих на экономическое развитие региона.

Мурманская область обладает серьезным промышленным и природно-ресурсным потенциалом и имеет выгодное географическое

положение. Регион имеет ряд конкурентных преимуществ, среди которых основное место занимают:

- 1) освоение шельфа предполагает строительство в регионе завода по сжижению природного газа и газотранспортной системы от побережья Баренцева моря до границы с Карелией;
- с учетом возрастающего объема перевалки сырой нефти Мурманской области обсуждается через порты вопрос нефтеперерабатывающего необходимости строительства который обеспечил бы внутренние потребности области нефтепродуктах и повысил эффективность их экспорта, что увеличило бы энергобезопасность региона и удешевило нефтепродукты за счет снижения транспортных расходов;
- 3) имеются реальные перспективы строительства новых крупных предприятий горнопромышленного комплекса;
 - 4) относительно низкая стоимость энергоресурсов [15].

Однако в то же время, существуют следующие ключевые проблемы развития Мурманской области:

- 1) преобладание «старых» промышленных секторов, главным образом ГПК (горнопромышленного комплекса), в структуре экономики:
- 2) упадок рыбной промышленности в 1990-е гг., который в полной мере до сих пор не преодолен;
- 3) отток экономически активного населения и перспективной молодежи в другие районы страны и за рубеж;
- 4) резкий спад промышленного производства предвестник сокращения доходов бюджета и высвобождения людей;
 - 5) рост безработицы и разбалансировка рынка труда;
 - б) проблема бедности населения;

- 7) низкий уровень здоровья населения;
- 8) проблема низкой рождаемости;
- 9) снижение доступности и низкое качество ряда социальных услуг, оказываемых населению;
- 10) низкая эффективность использования природноресурсного потенциала региона;
- 11) медленные темпы роста производительности труда и инвестиций в воспроизводство капитала [3].

Миссия (главная стратегическая цель) органов государственной власти Мурманской области состоит в обеспечении высокого качества жизни населения региона, что предполагает создание широких человеческого возможностей ДЛЯ развития капитала И благоприятных условий (в пределах самореализации, а также полномочий региона) для выполнения всего спектра военностратегических, исследовательских, освоенческих и экономических задач России в Арктическом макрорегионе и бассейне Северной Атлантики.

Основой для реализации такой амбициозной миссии послужит устойчивый как в темпах динамики ВРП, так и в части рачительного характера природопользования и освоения территории экономический рост с новым качеством, т.е. рост, связанный с расширенным использованием человеческого потенциала территории, талантов жителей и вновь прибывающих в регион людей, с восстановлением в новом качестве разнообразной и более сбалансированной структуры экономики, включающей в себя высокотехнологичные и так называемые «знаниевые» сектора.

Миссия – обеспечение высокого качества жизни населения региона.

К 2025 году:

- 1) город Мурманск, пользуясь преимуществами своего положения и масштаба, благодаря повышению общей открытости России в отношении международных контактов, сотрудничества и взаимодействия станет главным научным, кадровым, культурным и деловым центром Арктики;
- 2) опираясь на выгоды географического положения, унаследованную с советских времен инфраструктуру и значительный кадровый потенциал, Мурманская область представляет собой главный форпост России в Арктическом макрорегионе и Северной Атлантике;
- освоение природных ресурсов территории, океана и прилегающего шельфа северных морей составляет основу развития Мурманской области. Природа, ландшафты И уникальные климатические ресурсы региона будут включены систему хозяйствования за счет создания и продвижения комплекса эко- и спортивно-туристических продуктов, способных привлечь внимание мировых рынков;
- 4) грань между постоянным и временным населением будет стираться как в том, что касается потребностей и нагрузок на инфраструктуру, так и в отношении значимости этих категорий для освоения и экономической деятельности. В целом число жителей Мурманской области стабилизируется, но будет характеризоваться гораздо большей (по сравнению со средней полосой России) мобильностью - его состав будет постоянно обновляться, находиться в движении под воздействием образовательной миграции молодежи и заездов специалистов В связи c реализацией проектов. Эта

мобильность также обусловлена тяжелыми климатическими условиями и необходима с точки зрения сбережения здоровья;

- 5) с другой стороны, основные городские центры Мурманск и городская система Кировск Апатиты Мончегорск Полярные Зори Кандалакша будут испытывать самые мощные притоки и оттоки населения и подвергнутся существенной модернизации, обновлению городской среды и недвижимости, с тем чтобы эффективно улавливать новые виды деятельности, обеспечивать разнообразие экономических и творческих возможностей для молодых и притягивать и задерживать людей;
- 6) в основном ареале размещения городских центров и производственных проектов энергетика, во-первых, приобретет более распределенный характер; во-вторых, в большинстве своем будет основана на СО2-нейтральных источниках, таких как атомная энергия и энергия ветра и приливов, широкодоступная в регионе, особенно на побережье; а в-третьих, будет опираться на эшелонированную "умную" сеть, обеспечивающую оптимальное энергопотребление и высокую устойчивость и безопасность всей системы;
- 7) бюджетная сеть пройдет оптимизацию, комплексную модернизацию и развертывание новой технологической платформы, а также будет дополнена широким спектром частных учреждений индустрии здоровья и образовательного сектора. В целом будут созданы устойчивые механизмы постоянного обновления и совершенствования социальной инфраструктуры, напрямую связанной с восприятием качества жизни и развитием человеческого капитала;
- 8) характерными чертами государственного управления Мурманской области станут: во-первых, "компактная",

профессиональная и высокоэффективная исполнительная власть; вовторых, полноценное электронное правительство, обеспечивающее подотчетность, прозрачность решений, открытость процесса планирования и возможность удаленного (бесконтактного) получения основной части государственных услуг; в-третьих, использование передовых технологий коммуникации, администрирования и принятия решений региональными органами государственной власти [15].

Библиографический список

- 1. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов 3-е изд., М.:ГУ ВШЭ, 2003. 495 с.
- 2. Морозова, Т.Г. Региональная экономика: учебник для вузов –
 2-е изд. перераб. и доп./М.П. Победина, Г.Б. Поляк. М.:Юнити, 2001.
 123 с.
- 3. Золотые слова [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gold-words.ru/publ/1-1-0-1 (дата обращения: 29.08.17).
- 4. Инвестиции. Инновации. Бизнес [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.spb-venchur.ru/news/15009.htm (дата обращения 30.08.17).
- 5. Новости: портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.b-port.com/education/item/87710.html#ixzz3HpWiekCD (дата обращения 05.09.17).
- 6. Правительство Мурманской области: портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gov-murman.ru/region/index.php (дата обращения 28.08.17).
- 7. Православный молодёжный портал [Электронный ресурс]. Режим

доступа:http://www.murmanspas.ru/index.php?type=special&church=1&p = prayers&id=155 (дата обращения 28.08.17).

- 8. Сравнение регионов по основным статистическим показателям [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://regionstat.ru/region.php?region=41&max_year=2013&mode=place (дата обращения 03.09.17).
- 9. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://murmanskstat.gks.ru/ (дата обращения 02.09.17).
- 10. Туристический портал Мурманской области: портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://murman-turist.ru/mesta/ (дата обращения 28.08.17).
- 11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/ (дата обращения 04.09.17).
- 12. Федеральная таможенная служба Северо-Западное таможенное управление [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://sztu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=category&id =121:2010-12-23-04-27-35&Itemid=179&layout=default (дата обращения 01.09.17).
- 13. Цены на продукты, одежду, транспорт, жизнь в городах России [Электронный ресурс] // Цены в Московской области Режим доступа: http://ceny-na.ru/index.php?reg=127-moskovskaya_oblast (дата обращения 01.09.17).
- 14. Цены на продукты, одежду, транспорт, жизнь в городах России [Электронный ресурс] // Цены в Мурманской области Режим

HOO «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (СС BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru

доступа: http://ceny-na.ru/index.php?reg=128-murmanskaya_oblast (дата обращения 01.09.17).

15. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/913518803 (дата обращения 03.09.17).

СЕКЦИЯ 6. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33

Zvyagintseva O.S. Management of regional economic growth

Zvyagintseva Olga Sergeevna

Ph. D. in Economics, senior lecturer, Department of Management Stavropol State Agrarian University

Abstract. One of the main preconditions for stable regional development is socio-economic growth of the region. In this regard, the management of regional economic growth is an urgent task in the process of development of strategy of development of regions. The article suggests a mechanism for determining the relationship between the development potential of the region and indicators of regional economic growth that allows for the forecasting of socio-economic development of the region.

Keywords: region, economic growth, development potential, investment in fixed capital GDP.

The development potential of the region is realized in the future in the form of investment activity and the overall regional growth, but this realization occurs with a certain time lag. Thus, considering the potential development of the region in the current period, expected changes in regional development are possible only after a certain time.

Therefore, there is need to establish a causal relationship between the development potential and key indicators of regional development (investments in main capital per capita and gross regional product per capita). The potential development is the cause of the inflows of investments into the region and the growth of gross regional product. The article proposes a method of establishing the relationship between the development potential of the region and the main indicators of regional development, the main stages of which are shown in Figure 1.

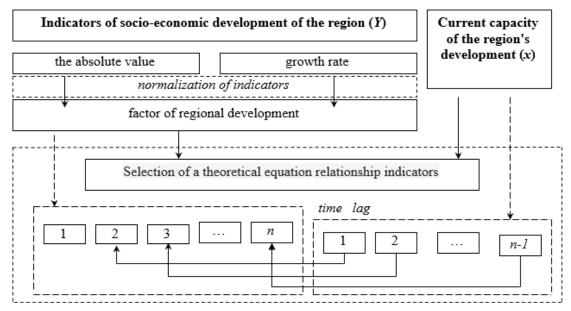


Figure 1. Diagram analysis of the relationship changes in the development potential of the region and regional development factors

Correctly pick function connecting two arrays of data, allows regression analysis, in which the determined nature of the relationship between the levels of development potential of the region and investment in fixed capital (gross regional product).

But total investment per capita in main capital and gross regional product by themselves insufficiently characterize the level of investment activity and the overall regional growth. In contrast, volume indicators, tempo indicator is subject to little inter-regional differences in the specialization of the regional economy. Therefore, the integration of volume and growth rates of per capita indicators—supplement each other, allowing you to get a comprehensive assessment of regional development. As a result, the studied parameters are normalized (standardized) that enables regional comparisons further by the formula:

$$K_{\rm PP} = \frac{X_i / \overline{X} + T_{X_p} / \overline{T_{X_p}}}{2},$$
(1)

where Xi - measure of the level of socio-economic development of the i-th region; X_{sec} - The average value of the index, which characterizes the level of socio-economic development of the region (in Russian or macro-region); T_{Xp} - growth rate of indicators characterizing the level of social and economic development of the region; T_{XpSEC} - The average growth rate of indicators characterizing the level of social and economic development of the region (in Russian or macro-region).

The critical level of Crr is a unit. If the value of the index <1, the level of socio-economic development of the region below the average level (taken as a basis for calculation). If the value of Crr> 1 opposite the level of economic development in the region above the average, and its growth rate is significant.

In considering the first criterion clear leaders are Krasnodar and Astrakhan region. Other regions have a level of coefficient within the unit (with some exceptions). According to the second criterion the spread of the regions is several other - are clearly distinguished leading regions (Krasnodar, Volgograd region, Rostov region, Astrakhan and Stavropol Territory)

The value is calculated growth rate is greater than one. The lowest (but not critical) levels have a criterion Republic of Ingushetia and the Chechen Republic. This circumstance is due to a significant backlog level of GDP per capita compared to the average level of the test macro.

Selection of a theoretical equation of the relationship-building factor in the region and regional development was carried out taking into account the time lag (1 to 3). The most accurate and adequate models for each time lag selected based on three indicators: the correlation coefficient, the approximation error and the F-test.

A detailed analysis of the regression (based on investments in fixed capital) led to the following conclusions:

- 1. The maximum correlation coefficients, allowing talk about the close relationship between the factor x (potential for the development of regional socio-economic systems) and the function y (a factor of regional development (based on investments in fixed capital per capita)) allow to opt for models with built a lag of one year for the Volgograd region (0.655), the Krasnodar Territory (0.779), the Republic of Ingushetia (0.574) and the Republic of Dagestan (0,809); with a lag of two years for the Rostov region (0.785), the Chechen Republic (0.734), the Republic of North Ossetia-Alania (0,399); with a lag of three years for the Republic of Kalmykia (0.760), the Astrakhan region (0.690), Stavropol Territory (0.660), Kabardino-Balkaria Republic (0.860), the Karachai-Cherkess Republic (0,777) and the Republic of Adygea (0.833).
- 2. The error of approximation is acceptable to all constructed models on temporary lags.
- 3. F-criterion leads to the conclusion that all the constructed models with a lag of three years cannot be used to predict, because the quality of these models has not been confirmed by comparison with the critical levels of the index = 6.61 significance level f1 = 1 and f2 = 4. The exception is one region Kabardino-Balkar Republic. In other regression models the actual levels of the indicator matches to critical levels (with two-year time lag = 5.99 and a time lag of one year = 5.59). In such a situation there is a need for four of the studied regions to look for features that best describe investigated the relationship of the development potential of regional socioeconomic systems by a factor of regional development (based on investments in fixed capital per capita). Such models are selected by the

correlation coefficient. As a result, they lag impact of the development potential of two years.

Table 1

Results of construction of single-factor regression model, the relationship of the development potential of the region and factors of regional growth in Southern Russia

Name of region	based GDP	based investments in the fixed capital		
VO	$Y_t = 1,284 + 0,008 \cdot x_{t-1}$	$Y_t = 1,373 - 0,201 \cdot x_{t-1}$		
RO	$Y_t = 1,018 + 0,059 \cdot x_{t-1}$	$Y_t = 1,019 + 0,060 \cdot x_{t-1}$		
KK	$Y_t = 1,143 + 0,515 / x_{t-1}$	$Y_t = 2,248 - 0,323 \cdot x_{t-1}$		
CHR	$Y_t = 0.855 - 0.057 / x_{t-1}$	$Y_t = 0.819 - 0.030 / x_{t-1}$		
RS0A	$Y_t = 0.839 + 0.072 \cdot x_{t-1}$	$Y_t = 0.,839 + 0.073 \cdot x_{t-1}$		
KCHR	$Y_t = 1,108 \cdot 0,867 ^{xt-1}$	$Y_t = 0.898 + 0.112 / X_{t-1}$		
RK	$Y_t = 0.835 + 0.060 / x_{t-1}$	$Y_t = 0.835 + 0.060 / x_{t-1}$		
KBR	$Y_t = 1,222 - 0,225 \cdot x_{t-1}$	$Y_t = 1,223 - 0,225 \cdot x_{t-1}$		
RI	$Y_t = 0.919 - 0.301 \cdot x_{t-1}$	$Y_t = -0.992 + 1.30 / x_{t-1}$		
RD	$Y_t = 0.722 + 0.076 \cdot x_{t-1}$	$Y_t = 0.139 + 0.313 \cdot x_{t-1}$		
AO	$Y_t = 1,463 - 0,352 \cdot x_{t-1}$	$Y_t = 0.224 + 3.866 \cdot x_{t-1}$		
SK	$Y_t = 1,276 - 0,102 \cdot x_{t-1}$	$Y_t = 1,277 - 0,102 \cdot x_{t-1}$		
RA	$Y_t = 0.722 + 0.076 \cdot x_{t-1}$	$Y_t = 0.829 + 0.11 / x_{t-1}$		

^{*} CR – Chechen Republic, RI – Republic of Ingushetia, RK – Republic of Kalmykia, RA – Republic of Adygea, AO – Astrakhan Oblast, KCR - Karachay-Cherkess Republic, KBR - Kabardino-Balkar Republic, RNOA - Republic of North Ossetia-Alania, SK – Stavropol Krai, RO – Rostov Oblast, VO – Volgograd Oblast, KK – Krasnodar Krai, RD – Republic of Dagestan

The final selected models the relationship between the development potential of regional socio-economic systems and the coefficient of regional development taking into account the time lag c satisfy all the conditions of their accuracy, relevance and adequacy.

Thus, as a result of the analysis of the relationship and potential regional growth factors, the following theoretical equation (tab. 1).

Table 2

The grouping of regions of Southern Russia at the speed of perception of the development potential of the regional economy as a whole

The grouping	for investments in fixed capital per			GDP		
of regions by	capita			per capita		
the current	speed of perception			speed of perception		
development potential	1	0,5	0,33	1	0,5	0,33
High	VO, KK,	RO, SK	-	VO, KK,	RO, SK	-
Average	RD	RSOA, AO, RA	KBR	RD, AO, RA	RS0A	KBR
Low	RI	CHR, KCHR, RK	-	CHR, RI, KCHR	RK	-

As a result of the constructing of the presented models in the Table the relationship of development potential of the region and the most important indicators of regional development confirmed their relationship. Moreover, this provision is valid for both current and for future periods.

The use of this technique makes it possible to measure the speed of perception of the existing potential of the regional economy as a whole, which is defined as the reciprocal of the period of performance of the local index of regional development. The grouping of regions of the South of Russia on the development potential of this relationship, and the speed of its perception of the Territory's economy is presented in the table number 2.

Table 3
Results of the forecast factors of regional growth

	The coefficient the regional growth					
	based on ir	vestments	based on GRP			
Name of of the region	in the fixe	d capital				
	progr	nosis	prognosis			
	2011	2012	2011	2012		
VO	0,933	0,932	1,301	1,302		
rate of growth, %	109,92	109,80	106,08	106,08		
RO	1,154	1,153	1,151	1,150		
rate of growth, %	117,87	117,80	99,45	99,39		
KK	1,372	1,375	1,333	1,334		
rate of growth, %	100,94	101,20	100,05	100,11		
CHR	0,773	0,775	0,768	0,772		
rate of growth, %	90,58	90,82	101,06	101,57		
RSOA	0,744	0,748	0,936	0,933		
rate of growth, %	95,30	95,80	97,26	96,89		
KCHR	0,724	0,723	0,946	0,947		
rate of growth, %	92,30	92,10	99,04	99,18		
RK	0,910	0,914	0,910	0,914		
rate of growth, %	103,01	103,54	98,32	98,82		
KBR	0,603	0,605	0,919	0,922		
rate of growth, %	91,97	92,26	104,89	105,23		
RI	0,831	0,855	0,704	0,707		
rate of growth, %	119,64	123,00	101,96	102,36		
RD	0,797	0,800	0,882	0,883		
rate of growth, %	82,67	82,99	89,25	89,33		
AO	1,295	1,291	0,989	1,002		
rate of growth, %	103,20	102,86	85,56	86,66		
SK	0,918	0,919	1,088	1,089		
rate of growth, %	107,80	107,90	107,41	107,51		
RA	0,937	0,940	0,799	0,797		
rate of growth, %	107,47	107,81	82,46	82,25		

The resulting regression models are built taking into account the time lag, allow to determine on the basis of pre-existing forecasts, strategic development potential as the level of regional development in the long term (Table. 3).

As a result, the authors determined that in five regions of the South of Russia in the forecast period, the growth rate of investment in fixed capital slowed down, due to insufficient investment.

In turn, this fact is explained by a low level of capabilities in the region and significant restrictions on their development. As a result of those regions in the short term will not be able to provide high levels of socio-economic development. In other regions the growth rate of investment in fixed capital in the forecast period are increased (with the exception of the Volgograd Region, Rostov and Astrakhan region).

Forecast of Regional Development of GDP per capita also allows you to split the region into two groups: developing in accordance with the high levels of existing capacity and not able to normal development, due to the dominance of the limitations in the development of the existing opportunities.

Thus, in the process of research was proved the presence of the dependence between the development potential of the region and regional development indicators such as fixed investment and GDP per capita. The resulting production functions fully approximated the original data of the entire range of changes.

References

- 1. Baidakov A.N., Chernobay N.B., Nazarenko A.V., Zaporozhets D.V., Sergienko E.G. Methodical bases for developing predictive scenarios of agribusiness / Asian Social Science. 2015. T. 11. № 8. C. 9-18.
- 2. Bannikova N.V., Baydakov A.N., Vaytsekhovskaya S.S. Identification of strategic alternatives in agribusiness / Modern Applied Science. 2015. T. 9. № 4. C. 344-353.

- 3. Zvyagintseva O.S., Chernobai N.B., Babkina O.N., Kenina D.S., Sidorova D.V. Evaluation and forecasting of effectiveness of the use of region's development potential / Journal of Applied Economic Sciences. 2016. T. 11. № 2. C. 185-191.
- 4. Nikitenko G.V., Sergienko E.G., Zvyagintseva O.S. The main tasks of modeling socio-economic processes / International Journal of Professional Science. 2016. № 1. C. 238-243.
- 5. Kostyuchenko T.N., Sidorova D.V., Eremenko N.V., Chernikova L.I. Insurance as a tool for managing risks in agriculture / Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. T. 6. № 5. C. 220-228.

УДК 338.2

Батьковский М.А. Оценка инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности*

The assessment of innovative development of enterprises of electronic industry

Батьковский Михаил Александрович

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, АО «Научно-испытательный центр «ИНТЕЛЭЛЕКТРОН» Научный руководитель Кравчук П.В., д.э.н., финансовый директор, АО «Научно-испытательный центр «ИНТЕЛЭЛЕКТРОН» Batkovskij Mikhail Alexandrovich Candidate of economic Sciences, leading researcher, JSC «Scientific-testing center «INTERELECTRON» Scientific Director Kravchuk P.V., doctor of Economics,

financial Director, JSC «Scientific-testing center «INTERELECTRON

Аннотация. Целью инновационной политики в радиоэлектронной промышленности является интенсификация развития отрасли путем технической модернизации и диверсификации ее производственного сектора, внедрения базовых и критических промышленных технологий. реализация способствует конкурентоспособности Ee росту радиоэлектроники на отечественном и мировом рынках, а также экономики страны на инновационный путь развития. Представлены результаты анализа динамики инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. Разработаны модели двух задач прогнозирования инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. Представленный инструментарий позволяет из нескольких вариантов инновационного развития выбрать оптимальный через определение его ключевых параметров.

Ключевые слова: инструментарий, радиоэлектронная промышленность, оценка, инновационное развитие, модели.

Abstract. The aim of innovation policy in the electronic industry is the intensification of the development of the industry through technical

Экономика, управление и финансы: современные теории и практические разработки: сборник научных трудов по материалам II Международного экономического форума молодых ученых СЕКЦИЯ 6. МЕНЕДЖМЕНТ

 $^{^*}$ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16-06-00028).

diversification modernization and of its manufacturing sector. implementation of basic and critical industrial technologies. implementation contributes to the growth of competitiveness of the electronics in the domestic and global markets, as well as the transition of economy on innovative way of development. The results of the analysis of dynamics of innovative development of enterprises of electronic industry. The developed model two problems of innovational development of enterprises of electronic industry. The tools allows several innovative development options to choose the best through the definition of its key parameters.

Keywords: instrumentation, electronic industry, evaluation, innovation development, model.

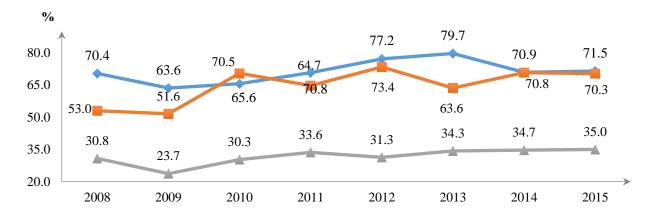
Одной из основных задач инновационной политики является эффективного механизма внедрения инновационных разработок предприятиями радиоэлектронной промышленности в производство как с целью технологического обновления и разработки новых приборов, систем, военной и специальной техники, а также для использования данных разработок В гражданских отраслях промышленности [1, с. 131]. Интегрированными структурами отрасли разработаны Программы (Концепции) их инновационного развития. В рамках Федеральных целевых программ, федеральных программ социально-экономического и инновационного развития, в которых принимают участие предприятия радиоэлектронной промышленности, проводится комплекс мер по интенсификации инновационного развития отрасли: осуществляется техническое перевооружение и реконструкция действующего инновационного производства, формируется инновационная инфраструктура, реализуются принципах государственно-частного партнерства программы инновационного развития интегрированных структур, регионов, а также отдельные инновационные проекты, ведется подготовка кадров для инновационной деятельности и т.д. [2, с. 67].

проблемы российской Финансово-экономические развития экономики отрицательно влияют на инновационную деятельность предприятий радиоэлектронной промышленности. Однако результате принимаемых действенных антикризисных мер федеральном, отраслевом и корпоративном уровнях удалось избежать деятельности. Инновационное «провала» данной развитие предприятий радиоэлектронной промышленности от кризисных явлений страдает в меньшей степени по сравнению с большинством других отраслей отечественной экономики [3, с. 246].

Важнейшими показателями оценки инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности являются:

- доля предприятий, производящих инновационную продукцию;
- доля затрат на НИОКР в общем объеме затрат на технологические инновации;
- доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной потребителям промышленной продукции.

В связи со значительными объемами затрат на технологические инновации, для их оценки используется показатель экономической эффективности инновационного производства, определяемый как отношение объёма отгруженной инновационной продукции, приходящийся на 1 рубль затрат на технологические инновации, или другими словами - затратоотдача инновационного производства. Несмотря на то, что с 2008 г. данный показатель снизился с 2,48 руб. 2.0 ДО руб., производство инновационной продукции радиоэлектронной промышленности остается эффективным (больше одного рубля на рубль затрат). В среднесрочной перспективе прогнозируется рост данного показателя до 2,53 руб. Динамика инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности представлена на рис. 1 [4, с. 25; 5, с. 33; 6, с. 206].



- → доля предприятий, производящих инновационную продукцию, в общем количестве предприятий, имеющих отгруженную потребителям промышленную продукцию
- доля затрат на НИОКР в общем объеме затрат на технологические инновации
- **д**оля инновационной продукции в общем объеме отгруженной потребителям промышленной продукции

Рисунок 1. Динамика инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности в 2008-2015 годы

Основными факторами, сдерживавшими инновационное развитие предприятий радиоэлектронной промышленности в 2008–2016 гг., являлись:

- отсутствие эффективного рынка сбыта отечественной инновационной продукции, «засилье» зарубежной радиоэлектроники [7, с. 52];
- недостаточные экономические стимулы развития инновационного производства [8, с. 524];
 - высокий экономический риск [9, с. 214];
 - высокая стоимость нововведений [10, с. 233];

- неудовлетворительное инвестиционное обеспечение технологической модернизации действующего инновационного производства, имеющего большой моральный и физический износ производственных мощностей [11, с. 124];
- недостаточное обеспечение инновационного производства высококвалифицированными инженерами и рабочими кадрами [12, с. 42];
- низкая эффективность внедрения результатов НИОКР в промышленное производство [13, с. 378];
- низкая конкурентоспособность радиоэлектронной продукции гражданского назначения на отечественном и зарубежном рынках и т.д. [14, с. 39]

проблем Для решения указанных В радиоэлектронной промышленности необходимо решить множество задач. Одной из основных среди них является повышение эффективности управления инновационным развитием предприятий отрасли. С этой целью необходимо разработать И использовать на практике соответствующий экономико-математический инструментарий управленческих решений сфере управления оптимизации В инновационным развитием предприятий.

Важным инструментария элементом данного является инструментарий прогнозирования предприятий деятельности критерию радиоэлектронной промышленности по развития производственных мощностей. При моделировании процесса инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности должен использоваться соответствующий расчетноаналитический инструментарий, в качестве которого выступают различные методы, применяемые в экономическом анализе

прогнозировании [15, c. 621. Для решения данной задачи целесообразно, с нашей точки зрения, использовать методологический подход, предложенный в [16, с. 1206; 17, с. 28]. С целью развития указанного подхода применительно к прогнозированию развития производственных мощностей предприятия радиоэлектронной промышленности введем следующие обозначения: l – индекс объекта капитального строительства, L_i – количество объектов i-го вида $(l=1,...,L_i);$ j – индекс изделия, позиции заказа или контракта предприятия (j=1,...,n). Моделируя развитие производства радиоэлектронной предприятиях промышленности, будем характеризовать объекты капитального строительства набором следующих показателей: проектной мощностью M_l ; годом и кварталом ввода ее в действие τ_l и ν_l соответственно; нормативным сроком освоения проектной мощности η ; объемом капиталовложений годам строительства объектов w_i ; стоимостью вводимых промышленно-производственных фондов общей основных производственной площадью b_l ; количеством оборудования k-го вида λ_{lk} или сборочных площадей r-го вида η_{lr} .

Тогда объем производства на действующих производственных мощностях при заданном темпе роста производительности труда и с учетом дополнительного объема выпуска инновационной продукции на вновь вводимых мощностях можно определить по формуле:

$$V_1^t = \frac{P^t}{1 - U^t} (H^0 + \sum_{a=1}^t \Delta H^a) + \sum_t \sum_{l=1}^{L_t} M_l d_l^t, t = 1, \dots, 5,$$
(1)

где: H^t — потребная численность промышленнопроизводственного персонала в году t (H^0 — фактическая численность в базовом году); ΔH^t — планируемое изменение численности промышленно-производственного персонала в году t; U^t — удельный вес покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов в году t; P^t — производительность труда в году t, исчисленная по добавленной стоимости; d_l^t — уровень освоения проектной мощности l-го объекта капитального строительства в году t. Определяя, таким образом, объем производства инновационной продукции на какой-либо определенный срок (например, ближайшие 5 лет), необходимо учесть, что он не должен превышать максимально возможного объема производства V_2^t , рассчитанного через нормативный (предельный) «съем» продукции с 1 м² общей площади s^t :

$$V_2^t = B^t, ..., s^t, \quad t = 1, ..., 10$$
 (2)

где: B^{t} — общая производственная площадь предприятия радиоэлектронной промышленности на конец года t.

Тогда объем производства V^t можно определить следующим образом: $V^t \leq min \{ V^t_1, V^t_2 \}$, t=1,...,5. Объем производства в последующий период (например, следующие пять лет) можно определить по формуле:

$$V^{t} = V^{5} \left(\frac{100 + y^{t}}{100}\right)^{(t-5)}, \quad t = 6, ..., 10$$
(3)

где: y^t – прогноз темпа роста объема производства, в %.

Если $V^t > V_2^t$ для любого t, то предприятию необходимо компенсировать недостаток производственной мощности [18; с. 127]. Необходимый для этого объем капитальных вложений рассчитывается следующим образом:

$$W^{t} = KD^{t}(W^{t}_{1} + W^{t}_{2} + W^{t}_{3}), t=1....10,$$
(4)

где: W^{t}_{I} — объем капитальных вложений на поддержание

действующих мощностей в *t*-ом году; $W_2^t = \Delta V_2^t \cdot s - obsen капитальных$ вложений на прирост мощности за счет технического перевооружения году; $W_3^t = \sum_i w_i^t -$ объем капитальных вложений реконструкцию и строительство производственных объектов в *t*-ом году; ΔV^{t} – прирост объема производства за счет мероприятий по техническому перевооружению в t-ом году; KD^{t} – прогнозируемый коэффициент дисконтирования капвложений; s — норматив удельных капиталовложений на единицу прироста (как правило, на 1 тыс. руб.) объема товарной (валовой) продукции производства перевооружения предприятия радиоэлектронной технического промышленности.

Разработанный инструментарий позволяет осуществлять многовариантные расчеты с целью количественной оценки состояния, в которое перейдет предприятие радиоэлектронной промышленности использовании некоторого управляющего воздействия, при направленного на развитие его производственных мощностей. Изменяя вектор воздействия на предприятие, можно получать состояния предприятия, которые будут близкими к оптимальному и обеспечить его эффективное инновационное развитие [19; с. 341; 20, c. 28].

Библиографический список

- 1. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. М.: онтоПринт. 2011. 202 с.
- 2. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно-промышленного комплекса России. М.: онтоПринт. 2014. 175 с.

- 3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Кравчук П.В. и др. Методология и инструментарий управления инновационной деятельностью экономических систем в условиях транснационализации экономики и ее неустойчивого посткризисного развития. М.: МЭСИ. 2010. 360 с.
- 4. Батьковский А.М. Анализ рисков реализации программных развития оборонно-промышленного мероприятий комплекса // развития кризисных явлений условиях В экономике Институциональные И инфраструктурные аспекты развития наук: сборник статей Международной научноэкономических практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна». - 2015. - С. 24-26.
- 5. Батьковский А.М. Стратегическое инвестиционное планирование развития предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). Уфа: Научный центр «Аэтерна». 2015. С. 33-34.
- 6. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Инструментарий оценки инновационного потенциала предприятия радиоэлектронной промышленности // Вопросы радиоэлектроники. 2011. Т. 4. № 3. С. 200-211.
- 7. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталев Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно-промышленного комплекса в современных условиях // Электронная промышленность. 2014. №3. С. 48-58.
- 8. Батьковский А.М, Батьковский М.А, Булава И.В. и др. Уменьшение рисков деятельности предприятий с помощью

инструментария оценки их экономической устойчивости // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2011. - № 4. - С. 522-526.

- 9. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. и др. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 2. 2015. № 4. С. 204-222.
- 10. Батьковский М.А., Мингалиев К.Н. Анализ финансовохозяйственной деятельности высокотехнологичных предприятий оборонно-промышленного комплекса // Радиопромышленность. -2015. - № 1 (1). - C. 220-242.
- 11. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В. и др. Оценка экономической устойчивости предприятий обороннопромышленного комплекса // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 6. С. 120-126.
- 12. Батьковский А.М. Методологические основы формирования программ инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 2. C. 38-54.
- 13. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А., Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. М.: Креативная экономика. 2010. 472 с.
- 14. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 3. С. 36-46.
 - 15. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и

- инструментарий управления предприятиями оборонно-промышленного комплекса. М.: Тезаурус. 2015. 128 с.
- 16. Batkovskiy A.M., Batkovskiy M.A., Klochkov V.V. et al. (2016). Implementation Risks in Investment Projects on Boosting High-Tech Business Production Capacity: Analysis and Management // Journal of Applied Economic Sciences.Romania: European Research Centre of Managerial Studies in Business Administration, Vol. XI, Issue 6(44), Fall 2016, P 1200-1209.
- 17. Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. и др. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно-промышленном комплексе // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. 2014. № 2. С. 21-34.
- 18. Batkovskiy A.M., Kalachikhin P.A., Telnov Yu.F. et al. (2016). Component Methodology for Creating and Implementing Organizational Innovations in Business Companies // Indian Journal of Science and Technology, India, Vol 9(27), July, P 121-134 DOI: 10.17485/ijst/2016/v9i27/97658.
- 19. Батьковский А.М., Калачанов В.Д., Лифанова Е.И. Управление реализацией инновационных проектов в обороннопромышленном комплексе // Радиопромышленность. 2015. № 3. С. 322-343.
- 20. Batkovskiy A.M., Batkovskiy M.A., Kravchuk P.V. et al. (2015). Development of Economic Assessment of Technologies. // Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome-Italy, Vol 6. No 4, S4, August, P. 22-33 Doi:10.5901/mjss.2015.v6n4s4p22.

СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 338.26

Похабова А.Е., Харламова О.В. Обеспечение безопасности социально-экономической программы стимулирования потребления населения: основные проблемы и пути решения.

Ensuring the safety of the socio-economic program to stimulate consumption of the population: the main problems and solutions.

Похабова Алина Евгеньевна

студентка (специалист) 5 курса

Сибирский федеральный университет,

Институт экономики, управления и природопользования, г. Красноярск

Харламова Ольга Вячеславовна

студентка (специалист) 5 курса

Сибирский федеральный университет,

Институт экономики, управления и природопользования, г. Красноярск

Научный руководитель:

Осколкова Н.С., старший преподаватель Базовой кафедры Сбербанка России

Сибирский федеральный университет,

Институт экономики, управления и природопользования, г. Красноярск

Pokhabova Alina Evgenievna

Student 5th year

Siberian Federal University,

Institute of Economics, Management and Environmental Studies,

Krasnoyarsk

Kharlamova Olga Vyacheslavovna

Student 5th year

Siberian Federal University,

Institute of Economics, Management and Environmental Studies,

Krasnovarsk

Scientific adviser:

Oskolkova N.S., Senior lecturer of the Basic Department of the Savings Bank of Russia

Siberian Federal University,

Institute of Economics, Management and Environmental Studies,

Krasnoyarsk

Аннотация. Бедность населения снижает уровень потребления, препятствует росту экономики, что в свою очередь приводит к снижению доходов. Получается замкнутый круг, который надо разрывать волевыми и финансовыми усилиями. Одним из факторов, который поможет выбраться из замкнутого круга, может стать идея поддержки малоимущих слоев населения через продовольственные карты, которые будут стимулировать потребление и оказывать поддержку местным производителям.

Ключевые слова: бедность, программа стимулирования потребления населения, система продовольственных карточек, покупательная способность, процесс импортозамещения, информационная автоматизированная контроля система продовольственной программы.

Abstract. Poverty of the population reduces the level of consumption, hinders the growth of the economy, which in turn leads to a decrease in incomes. It turns out a vicious circle, which must be broken by strong-willed and financial efforts. One of the factors that will help get out of the vicious circle may be the idea of supporting the poor through food cards, which will stimulate consumption and support local producers.

Keywords: poverty, program to stimulate consumption of the population, food card system, purchasing power, import substitution process, automated food control system.

На современном этапе рост цен продолжается на протяжении длительного времени, ЧТО как следствие ведет к снижению способности покупательной населения И возникновению необходимости поддержки незащищенных слоев населения. В связи с тенденцией все большую актуальность приобретает программа продовольственной помощи малоимущей категории граждан. [3].

Целью исследования научной работы является выявление актуальных проблем реализации программы, предусматривающей адресную продовольственную помощь малоимущему населению, и эффективных условий ее функционирования.

Авторами были разработаны предложения по усовершенствованию данной программы, а также по преодолению проблем, связанных с ее реализацией.

В 2015 году Минпромторг совместно с Минфином начали разработку проекта программы продовольственной помощи малоимущей категории граждан. Тогда министерство торговли представило «пилотный» проект, созданный ПО аналогии SNAP. американской программой Запуск данной программы несколько раз откладывался из-за нехватки бюджетных средств. Ожидается, что адресная продовольственная помощь заработает в начале 2018 г. По словам главы Минпромторга Дениса Мантурова, программа уже прошла основные этапы согласования со всеми заинтересованными ведомствами.

предполагает Данная программа внедрение системы продовольственных карточек. Предполагается, продовольственные карты в новой системе будут выглядеть, как обычные дебетовые карточки, которыми большинство россиян привыкли ежедневно расплачиваться в магазинах. Как сообщили в Минпромторге, система продовольственной помощи будет работать на базе банковских карт «Мир», что вполне объяснимо, поскольку в интересах государства поддерживать национальную платежную систему. Как сказал представитель министерства, «мы с АО "НСПК" — оператором национальной платежной системы "Мир", уже нашли подходящее техническое решение, которое вполне действовать может в рамках уже действующих механизмов процессинга при расчете банковскими картами. Добавятся лишь специальные функции автоматического контроля за тем, допустимый ли товар приобретается или нет. Если нет, система

не пропустит такую покупку». Карта может быть специально выпущена по заявке потребителя любым банком или потребитель может воспользоваться уже имеющейся. По желанию держателя карта может быть многофункциональной: на нее также можно направлять зарплату, пособие, стипендию и любые другие выплаты. По данным «Форбс», Сбербанк сообщил, ЧТО получил предложение от Минпромторга принять участие в программе дополнительного «Продуктовая Таким карта». образом, питания с высокой вероятностью можно утверждать, что выпуск карт и процессинг по ним будет осуществлять Сбербанк.

Основная задача новой программы заключается не в том, чтобы бесплатно «накормить» определенную категорию граждан, а в том, чтобы предоставить им возможность купить ряд продуктов по ценам ниже рыночной. То есть оказать помощь тем, кто в этом нуждается, и при этом увеличить общую покупательную способность.

Так же новая система продовольственных карточек должна оказать заметную поддержку экономике страны, ее ключевым отраслям, в частности, розничной и оптовой торговле, производству продуктов питания, сельскохозяйственному производству, производству сырья, оборудования, логистики и всей цепочки товародвижения [2].

Специалисты отрасли сельского хозяйства так же подтверждают эффективность введения данной программы, ведь большинство продуктов, которые можно будет приобрести по этим карточкам, будут произведены на местных фермах. Агроэксперты утверждают: «Это одна из существенных статей дохода фермеров. Государство помогает малоимущим слоям, а те, в свою очередь, — сельскому хозяйству, формируя устойчивый внутренний спрос» [1].

Критерии нуждаемости граждан будут определяться органами власти в регионах на основании федеральных рекомендаций: прежде уровню среднедушевых доходов и имущественному положению домохозяйств. Более подробные условия участия в настояший момент находятся разработке. программе что тем, кто обратится за данным пособием Предполагается, свою «малоимущность», на карты будет выделяться и докажет определенная сумма, а возможно и некие баллы, эквивалентные денежным средствам. Сейчас обсуждается, что выплаты будут ежемесячными в зависимости от дохода домохозяйства. Эти средства можно будет потратить только на покупку определенных продуктов. В этот список войдут произведенные в России крупы, макаронные изделия, картофель, овощи, фрукты, сахар, соль, питьевая вода, яйца, растительное масло, мясо, рыба и молочные изделия, а также саженцы, семена и корма для сельскохозяйственных животных. Приобрести будет онжом только продукцию отечественных производителей. Алкоголь, табачные изделия и вредные продукты (газированная вода, чипсы) в категорию полезных продуктов не включены и оплачиваться по картам не будут [3].

При этом каждый месяц карта будет «обнуляться». То есть, если человек не успеет потратить всю сумму, то в конце месяца она просто сгорит. Как отмечают в Минпромторге, важно, чтобы выделяемые на продукты деньги, не копились на картах и счетах, а тратились на продукцию отечественных производителей.

Что касается компаний, которые будут предоставлять услугу по льготной системе — это может быть любой розничный или сетевой магазин. Основное условие — подключение к центральной административной системе программы, также в его ассортименте

должна быть представлена значительная часть установленной продукции. В настоящий момент министерство дорабатывает систему способа доведения денег с карты потребителя в розничные точки с автоматическим контролем за расходом средств, так как деньги можно будет потратить только на определенные категории продуктов питания.

Основной проблемой реализации программы продовольственной помощи населению является нехватка бюджетных средств. Поэтому про конкретный размер начисляемых средств пока говорить преждевременно. «Предстоит решить еще немало вопросов. Кроме того, программой занимается не только Минпромторг, но и ряд других ведомств. Поэтому каких-то сумм, цифр у нас пока нет», сообщил глава Минпромторга Денис Мантуров [2]. Предполагается, что потенциальными получателями средств по программе адресной продовольственной помощи малоимущим в России смогут стать 20 млн. на 2017 г. понадобится человек, ДЛЯ целей ЭТИХ свыше 100 млрд. рублей в год. Согласно проекту, эти средства должны будут выделяться из федерального региональных бюджетов.

Данная программа обладает следующими преимуществами:

- помощь малоимущим гражданам в покупке недоступных для них товаров;
- обеспечение роста и развития отечественного сельхозпроизводства, т.е. поддержка процесса импортозамещения;
- возможность обеспечения безопасности государства от нецелевого использования средств.

Однако у вводимой программы присутствуют и отрицательные стороны:

- существует вероятность приобретения продуктов низкого качества;
- вероятность поддержки отдельных производителей, тем самым нарушая здоровую рыночную конкуренцию;
 - рост взяточничества, спровоцированного талонами;
- мошенничество с картами самими получателями (например,
 сговор с недобросовестным магазином и возможность обналичить
 карты, а деньги потратить на другие нужды и запрещённые товары);
- плохая информированность населения (большинство целевого населения страны не только не знает об этой программе, но и слышавшие о ней граждане имеют превратное впечатление о её необходимости, сравнивая с карточной программой времён СССР).

Основной проблемой программы, из-за чего она может стать неэффективной, является проблема незаконного вывода средств из программы и попытки получения личной выгоды участниками. Поэтому перед запуском программы нужно тщательно разработать систему противодействия преступным действиям, сговорам с отдельными производителями, магазинами и другими участниками программы. Разработчики должны заранее предусмотреть все потенциальные риски и по возможности продумать барьеры, которые помогут минимизировать отрицательные последствия.

В качестве решения обозначенной проблемы предлагаем разработать систему АИСКПП (автоматизированная информационная система контроля продовольственной программы) на основе системы ЕГАИС (единая государственная автоматизированная информационная система), которая будет направлена на устранение мошеннических действий.

Обе системы имеют схожие черты:

- 1) Позволяют государству осуществлять контроль над производством и реализацией продукции;
- 2) Направлены на предотвращение незаконных действий (мошенничества) со стороны участников систем;
- 3) Используют идентичную технологию для сканирования штрих-кодов и подтверждения подлинности;
- 4) Имеют схожую базу данных для обработки и хранения информации, которая служит источником для анализа положения дел в отрасли.

Однако для использования в продовольственной программе данную систему необходимо скорректировать в соответствии со спецификой ее функционирования. В ходе исследования был проанализирован порядок функционирования существующей системы (ЕГАИС), выявлены особенности реализации продовольственной программы. На основе проведенного анализа авторами были выработаны следующие рекомендации по модернизации единой государственной автоматизированной информационной системы:

- 1) Внести изменения в EAN штрих-код, а именно добавить индивидуальную информацию о товаре (код товара, дата производства);
- 2) Включить дополнительный этап в алгоритм функционирования системы отправка отчета об ошибке повторного сканирования товара одновременно в контролирующий орган и магазин, осуществляющий продажу данного товара.



Рисунок 1. Автоматизированная информационная система контроля продовольственной программы

Адаптация и модернизация ЕГАИС позволят уменьшить нецелевое использование выделенных на продовольственную программу бюджетных средств, снизить возможность получения нелегальных доходов ее участников и уклонение от уплаты на них налогов, что как следствие позволит повысить уровень потребления и стимулировать экономический рост.

Также перед запуском программы для ее эффективного функционирования следует уделить особое внимание информированию населения о ее деталях, проводить адресные беседы с целевыми участниками, стоящими на учёте в социальных фондах. Необходимо донести информацию о возможности вступления в программу до всего населения страны, т. к. далеко не все малоимущие граждане, нуждающиеся в поддержке, состоят на социальном учёте. Также необходимо создать благоприятный имидж программы при

помощи активного освещения данного вопроса в СМИ, на официальных сайтах государственных органов, делая условия программы как можно более прозрачными.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что устранение выявленных проблем, а также массовое информирование населения о программе на этапе планирования позволят повысить ее действенность и эффективность, а также принести реальную пользу гражданам и экономике страны.

Библиографический список

- 1. Баллы на стол: государство оплатит продукты малоимущим / [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ria.ru/economy/20170208/1487475737.html
- 2. Не строго по талонам / [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://moslenta.ru/ekonomika/produktoviekartochki.htm
- 3. Продукты по карточкам / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fingazeta.ru/consumer_market/produktyi-po-kartochkam-204445/

СЕКЦИЯ 8. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 658.153

Инюкина Я.Ф. Механизм управления оборотными активами организации

The mechanism of management by current assets of the organization

Инюкина Яна Федоровна,

Студентка факультета «Финансы и кредит», Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина

Научный руководитель

Герасименко О. А., канд. экон. наук, доцент кафедры финансов Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина

Inyukina Yana Fedorovna,

Student of the «Finance and credit» faculty, Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin Scientific adviser:

Gerasimenko O., Cand. of Ec. Sc., Associated Professor, Department of Finance

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin

Аннотация. Статья посвящена проблемам управления оборотными активами организации. Управление оборотными активами рассматривается как способ повышения эффективности их использования.

Ключевые слова: оборотные активы, управление, организация Abstract. The article is dedicated to the problems of management the current assets of the organization. Management of current assets is considered as a way to increase the efficiency of their use.

Keywords: current assets, management, organization

Неэффективная система управления оборотными активами организации представляет собой одну из ключевых проблем её деятельности. Результат такой системы — снижение оборачиваемости

и сокращение части работающих оборотных активов, который возникает вследствие наличия просроченной дебиторской задолженности, сверхнормативных запасов сырья и материалов, незавершенного производства и готовой продукции. Последняя залеживается на складах по причине неликвидности из-за высокой себестоимости и цены.

Управление оборотными активами составляет наиболее обширную часть во всей системе управления капиталом организации. Это связано с тем, что большое количество элементов актива, формируемых за счёт оборотного капитала, требует индивидуальных подходов в управлении. Важность заключается и в высокой динамике перевоплощения оборотных активов, их большой роли в обеспечении платежеспособности, рентабельности и других целевых параметров финансовой деятельности организации.

Проблемные вопросы управления оборотными активами организации затрагивались многими авторами. Так, в экономической литературе можно встретить сравнение оборотного капитала с кровью в живом организме. Такое уподобление очень точно отражает природу оборотных активов, которые циркулируют по всем подразделениям организации и обеспечивают непрерывность её производственно-хозяйственной деятельности [3].

Актуальность проблемы оптимизации управления оборотными активами организации обусловлена тем, что их состояние оказывает определяющее воздействие на конкурентоспособность хозяйствующего субъекта на рынке, а также его финансовые результаты.

Политика управления оборотным капиталом представляет собой часть общей политики управления совокупным операционным

капиталом организации, которая заключается в формировании необходимого объема и состава этого капитала и обеспечении необходимых условий оптимизации процесса его обращения.

Экономико-организационный механизм использования оборотных активов включает:

- определение состава и структуры оборотных активов;
- определение источников формирования оборотных активов;
- определение потребности в оборотных активах;
- распоряжение и маневрирование (управление) оборотными активами [2]. Рассмотрим каждую составляющую этого механизма.

Структура оборотных активов представлена в бухгалтерском балансе организации. Одной из основных составляющих оборотного капитала являются запасы: сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции и прочие запасы. Также важным элементом оборотных активов является дебиторская задолженность. Продажа товаров между организациями не означает, что они будут оплачены в момент сделки. Именно неоплаченные счета поставленную продукцию и составляют большую часть дебиторской задолженности организации. Наиболее ликвидной частью оборотных активов являются денежные средства и ценные бумаги, которые по существу представляют собой деньги в кассе организации, а также её средства на депозитных и расчетных счетах в банке. Изучив удельный вес элементов текущих активов конкретной организации, а также специфику её деятельности, важно разработать оптимальную систему управления оборотным капиталом с индивидуальным подходом к каждой статье актива.

Уровень эффективного использования оборотных активов во многом зависит от источников их формирования. Традиционно

принято выделять следующие основные источники финансирования оборотных активов организации: собственные, заёмные привлеченные. В момент создания организации формируется её уставный капитал, который служит первоначальным источником образования оборотных активов. Организации помимо собственных устойчивыми источников обладают пассивами средствами, приравненными к собственным. Эти ресурсы не принадлежат организации, но, в силу установленного порядка расчётов, постоянно находятся в её обороте и используются на вполне законных основаниях. Эти средства в сумме их минимального остатка также являются источником формирования оборотного капитала.

Организации в некоторых случаях целесообразно использовать заёмные ресурсы, которые представляют собой взятые в банках краткосрочные кредиты и займы на основе принципов платности, срочности и возвратности. Заёмный капитал предназначен для дополнительных потребностей удовлетворения организации оборотных активах. Он может использоваться для закупки сезонных запасов материалов, осуществления расчётов, сырья собственных финансирования временного недостатка текущих активов и т.п. Преимущество использования заёмного капитала заключается в наличии доступного запасного варианта получения ресурсов как источника пополнения замороженных в долгосрочной дебиторской задолженности оборотных активов. Кроме автоматически включается «налоговый щит» - пропорционально величине кредит средств уменьшается **ВЗЯТЫХ** В величина налогооблагаемой базы. Однако постоянное использование заёмных источников ведёт организацию к пути банкротства, а также сокращает величину её прибыли на сумму, подлежащую уплате кредитору.

Каждой собственную организации важно выстроить финансовую стратегию, которая будет учитывать её особенности. Необходимо определить правильное соотношение собственными, заёмными привлечёнными источниками финансирования оборотных активов, которое является основой укрепления финансового положения хозяйствующего субъекта.

Существует прямая зависимость между продолжительностью организации И eë потребностью производственного цикла оборотных активах. Как известно, одним из основополагающих принципов управления текущими активами является их нормирование Нормирование оборотных активов должно обеспечить [4]. оптимальную величину на всех этапах производства. Обоснованность политики формирования товарно-материальных запасов во многом определяет финансовое положение организации, в первую очередь – её ликвидность и текущую платежеспособность. Норма и норматив являются необходимыми инструментами внутреннего планирования. Обязательному нормированию подлежат активы, которые должны постоянно находиться в обороте организации для обеспечения стабильного производственного цикла:

- производственные запасы;
- незавершенное производство;
- готовая продукция.

В процессе нормирования оборотных активов разрабатываются нормы и нормативы, которые в связи с изменением технологии и организации производства требуют уточнения. Управление оборотными активами в организации осуществляется с помощью различных методов. Выделяют три основных: метод прямого счета, аналитический и коэффициентный.

Метод прямого счета, будучи очень трудоёмким, является наиболее точным и требует высокой квалификации экономистов организации. Он представляет собой обоснованный расчет величины запасов каждого элемента оборотных активов с учетом уровня организационно-технического развития организации, особенностей транспортировки товарно-материальных ценностей и практики расчетов с другими хозяйствующими субъектами.

Применение аналитического метода предполагает определение потребности в оборотных активах в размере их среднефактических остатков. При этом следует учитывать рост объемов производства в плановом периоде. В рамках данного метода проводится тщательный анализ эффективности использования текущих активов в предыдущем периоде, на основе которого выявляются факторы и резервы ускорения их оборачиваемости.

При коэффициентном методе норматив определяется на базе старого с учетом роста объемов производства в будущем. Однако это касается только тех групп запасов и затрат, которые зависят от объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складе). Потребность в оборотных активах, не имеющих пропорциональной зависимости от роста объемов производства, планируется на уровне их среднефактических остатков за ряд лет.

Совокупный норматив, рассчитанный путем сложения частных нормативов, отражает общую потребность организации в оборотных активах в будущем периоде. Сопоставляя нормативы базисного и планового периодов, можно определить прирост либо уменьшение необходимых оборотных активов. Величина норматива не является постоянной величиной и зависит от объема и ассортимента

производимой продукции, условий поставки и сбыта, а также применяемых форм расчетов в организации.

Эффективное маневрирование оборотными активами также оказывает значительное влияние на финансовое положение организации. Необходимо рационально использовать имеющиеся в распоряжении ресурсы, оптимизировать производственные запасы, сокращать объемы незавершенного производства и модернизировать формы расчетов.

Систематический контроль над сохранностью оборотных активов — обязательная часть политики управления ими, который обеспечивается путём проведения регулярных ревизий и обследований. Основой проверки должны служить статистические данные, оперативная и бухгалтерская отчетность.

Оборотные активы являются мобильными активами, которые могут быть обращены в течение одного года либо производственного цикла. В течение процесса производства происходит непрерывное преобразование отдельных элементов оборотных активов. Так, покупая сырье и материалы, организация производит продукцию. Затем происходит её продажа, зачастую в кредит, что ведет к возникновению дебиторской задолженности. Через определенное время она превращается в денежные средства и производственный цикл запускается снова [5].

Именно циркуляционная природа оборотных активов имеет ключевое значение в управлении оборотным капиталом. Политика управления должна быть нацелена на четкое определение объема и структуры текущих активов, источников их финансирования и соотношения между ними, достаточного для обеспечения стабильной

производственной и эффективной финансовой деятельности организации.

Библиографический список:

- Герасименко О.А. Проблемы управления оборотным капиталом организаций АПК / О.А. Герасименко, Е.В. Гладченко, Ю.О. Смирнова // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-2 (77-2). С. 970-974;
- 2. Кондратьев В.Н. Управление оборотными средствами предприятия [Электронный ресурс]. // «Экономика и социум», 2016. №3(22). Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_22/Kondratev%20sredatvami.pdf;
- 3. Липчиу Н.В. Модели управления оборотным капиталом организаций в современных условиях [Электронный ресурс]. // Научный журнал КубГАУ, 2012. № 76 (02). Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2012/02/pdf/06.pdf;
- 4. Радченко В. М., Морозова Н. А. Управление оборотными активами предприятия в общем комплексе проблем повышения эффективности их использования [Электронный ресурс] // Научнометодический электронный журнал «Концепт». 2015. Т. 23. С. 96—100. Режим доступа: http://e-koncept.ru/2015/95264.htm;
- 5. Рыбина, Е. С. Управление оборотным капиталом [Электронный ресурс] / Сб. науч. трудов, VI Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 15 февраля 31 марта 2014 года, 420 с. Режим доступа: http://www.scienceforum.ru.

УДК 336

Раманова О.И. Теоретические аспекты организации ипотечного кредитования коммерческих банков

Theoretical aspects of the organization of mortgage lending of commercial banks

Раманова Ольга Игоревна,

Студентка,

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации

Научный руководитель

Цвырко Александр Александрович, к. э. н., доцент кафедры «Экономика и экономическая безопасность», Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации

Ramanova Olga Igorevna

Student

Russian academy of national economy and public service under the President of the Russian Federation **Tsvyrko Alexander Aleksandrovich**, PhD Econ., associate professor "Economy and economic safety", Russian academy of national economy and public service under the President of the Russian Federation

Аннотация. С развитием рыночных отношений в Российской Федерации ипотечное кредитование стало одним из наиболее перспективных направлений банковской деятельности, что связано, главным образом, с улучшением экономической ситуации в стране и, как следствие, ростом доходов населения при высокой потребности в новом жилье.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, банковский сектор, ставка, перспективы развития.

Abstract. With development of the market relations in the Russian Federation mortgage lending became one of the most perspective directions of banking activity that is connected, mainly, with improvement of an economic country situation and, as a result, growth in incomes of the population in case of the high need for new housing.

Keywords: mortgage lending, banking sector, rate, prospects of development.

Ипотечное кредитование начало свое активное развитие в России с начала XXI века. Сегодня в нашей стране миллионы человек пользуются услугами банков в сфере ипотечного кредитования, несмотря на то что, данный продукт на рынке банковских услуг относительно новый. В мае 2017г. в самых крупных банках России наблюдалось понижение ставки по ипотеке, при чем следует отметить, что в некоторых их них данное понижение достигло уровня 7,4% регистрация Росрестре при условии, что сделки собственников жилья будет проходить через банк-кредитор. Именно понижение ставки вызвало повешение спроса ипотечное граждан страны, подтверждает кредитование среди что динамика обращений положительная граждан банковские учреждения за кредитом на покупку жилья. Однако, понятие ипотека» до сих пор носит множество значений. Попробуем разобраться, что же такое «ипотека»?

На сегодняшний момент существуют десятки определений слова «ипотека». Доктор экономических наук, председатель Совета директоров «Мосбизнесбанка» Букато В. И. считает, что «ипотека – это форма залога, при которой заемщик сохраняет за собой владение и право собственности на закладываемый объект» [1]. Директор издательского дома «Маркет» Довдиенко И.В. говорит об ипотеке как о «сдаче в залог земли и другого недвижимого имущества с целью получения денежной ссуды — ипотечного кредита (кредита под закладную) [2]. По мнению Лаврушина О. И., «ипотека - это один из способов обеспечения обязательства недвижимым имуществом, при

котором залогодержатель имеет право в случае неисполнения залогодателем обязательства получить удовлетворение за счет заложенной недвижимости»[3].

Таким образом, на основании вышеприведенных значений понятия «ипотека», следует создать собственное, которое на наш наиболее полно выражает сущность ВЗГЛЯД данного вида кредитования как одного из особых способов отношений между кредитором и заемщиком. По нашему мнению, ипотека – это разновидность имущественного залога, служащего обеспечением обязательства исполнения основного денежного должникомзалогодателем перед кредитором-залогодержателем, который приобретает право в случае неисполнения должником обеспеченного залогом основного обязательства получить удовлетворение за счет заложенного недвижимого имущества, собственником (владельцем) которого является залогодатель.

Сегодня на рынке ипотечного кредитования наметились общие тенденции, которые начиная с мая 2017г. (с момента значительного понижения ставок по ипотечному кредитованию) заметно укрепили свои позиции:

- увеличение уровня концентрации на рынке;
- увеличение количества выдаваемых ипотечных кредитов;
- увеличение просрочки платежей;
- рост доли небольших банков в общем объеме кредитования;
- смягчение требований к заемщикам, в частности снижение процентных ставок;
- значительное снижение объема выдаваемых ипотечных кредитов в валюте.

Однако, развитие ипотечного кредитования в нашей стране так же имеет и ряд сдерживающих факторов:

- 1. Российские страховые, риелторские, а так же и оценочные компании имеют невысокий финансовый потенциал, поскольку данные организации не имеют еще достаточного опыта в сфере страхования ипотечных рисков;
- 2. Российская нормативно-правовая база имеет ряд изъянов, которые так же влияют на развитие ипотечного кредитования в России;
- 3. Ставка по ипотеке остается достаточно высокой, учитывая среднедушевой доход в стране;
- 4. Банки имею ряд проблем, связанных с привлечением денежных средств на долгосрочное пользование с целью размещения их в ипотечные кредиты;
- 5. Психологические факторы населения, нежелание жить «в долг».

Одной из проблем, сдерживающих развитие ипотечного кредитования, является растущий рост неплатежеспособных граждан в стране. Прежде всего, данный фактор связан с низким уровнем заработной платы, которая может быть действительно низкой, или же официально нигде не зафиксированной («черная зарплата»). Как которого официально правило, если гражданин, доходы подтверждены, неплатежеспособным. Оценка является платежеспособности заемщика в банках на сегодняшний момент имеет ряд недостатков, именно поэтому необходимо развивать в стране систему андерайтинга и скоринга [4].

При этом, наиболее важной проблемой все же остается нестабильность источников средств ипотечного кредитования. Ипотека — это своего рода долгосрочный актив, финансирование которого так же должно быть долгосрочно. Одним из видов привлечения денежных средств банками являются вклады и депозиты. Однако, большинство кредитных учреждений имеют достаточно низкий процент по данному продукту, что и зачастую и влияет на снижение величины активов, размещенных в ипотечное кредитование [5].

Для россиян сдерживающим фактором так же является и ставка по ипотечному кредиту. Россияне чаще всего сравнивают ставки по ипотеке со ставками европейских банков, что является не совсем верным. На наш взгляд, ставки по ипотечному кредитованию, прежде всего, необходимо сравнивать не с абсолютными показателями, а относительными, такими как инфляции и рост доходов населения.

На основе рассмотренных проблем ипотечного кредитования можно выделить основные направления развития рынка жилищного кредитования.

Сегодня одним из перспективных направлений развития ипотечного кредитования является малоэтажное строительство эконом класса. Данное жилье пользуется огромным спросом у населения, однако, не многие застройщики готовы поддержать строительство данного вида домов, поскольку это является менее рентабельным, чем многоэтажное строительство. Именно поэтому застройщики большее внимание уделяют дорогостоящим проектам, на реализацию которых так же требуется и больше времени [6].

При этом специалисты в области ипотечного кредитования предусматривают возможность развития такого направления, как толлинг. Суть его состоит в том, что банки, передавая специализированным ипотечным организациям закладные, в итоге получают не деньги, а ипотечные ценные бумаги на аналогичную

сумму. Таким образом, банки разделят со специализированной ипотечной организацией риски по выданным кредитам [6].

В настоящее перспективных направлений одним ИЗ совершенствования ипотечного кредитования является услуга «ипотечный брокер». Ипотечный брокер – лицо, осуществляющее сделку между покупателем и продавцом с привлечением денежных средств банка. Данное лицо осуществляет деятельность от лица покупателя-заемщика с целью поиска наиболее оптимального жилья при минимизации издержек на его приобретение, учитывая интересы своего клиента. В перспективе в дальнейшем представляется выход на европейские банки с целью получить кредит под наименьший процент. Данная услуга уже активно развивается и характерна для лиц, которые приобретаю жилье в собственность за большие суммы. Суть данной услуги состоит в подборе оптимальных условий кредитования для будущего заемщика, а именно выборе кредитной организации, предоставлении помощи в формировании пакета документов для получения ипотечного кредита, юридических и финансовых консультациях клиента [7].

Таким образом, ипотечное кредитование сегодня имеет множество перспектив для успешного развития. С понижением ставок на рынке ипотечного кредитования в середине 2017г. наблюдается увеличение спроса на жилье, а так же рост конкуренции между банками. Конкуренция в кредитных учреждениях должна привести к появлению новых продуктов, а так же очередному снижению процентных ставок. Однако, считаем, что если в ближайшем будущем ставки будут понижены, то не на значительную величину учитывая прогнозные значения уровня инфляции в России.

Несмотря на повешение спроса по ипотечному кредитованию, банковские учреждения и, прежде всего, население страны все так же нуждаются в государственной поддержке. Государство должно продолжать работать над программами социальной поддержки малоимущих семей, молодых учителей, врачей и т.д. Государственное вмешательство в банковский сектор должно привести к благоприятным условиям для развития ипотечного кредитования.

Подводя итог выше сказанному, можно сказать, что сегодня ипотечный кредит для одних граждан России представляет собой «кабалу», для других «способ решения жилищной проблемы» Данное мнение противоречиво. Однако, при понижении процентных ставок, данный банковский продукт, по-нашему мнению, имеет достаточно больше положительных сторон, чем отрицательных. Прежде всего, это развитие экономики страны, через повышение спроса не недвижимость.

При этом, развитие рынка ипотечного кредитования сегодня прямо зависит от развития мирового финансового рынка. Что в свою очередь зависит от возможностей кредитных учреждений, а так же и степени доверия кредиторов и заемщиков к текущей экономической ситуации и их финансовыми возможностями.

Библиографический список

- 1. Букато, В. ,Банки и банковские операции в России: учебник для вузов. 2-е издание Издательство: «Финансы и статистика», 2014. 358 с
- 2. Довдиенко, И. В. Ипотека. Управление. Организация. «Оценка», 2013. 3 с

- 3. Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебное пособие. 2-е издание Издательство «Финансы и статистика», 2011. 273 с.
- 4. Цвырко А.А., Суровнева К.А., Полянин А.В. Влияние Центробанка РФ на развитие ипотечного кредитования // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2015. № 5 (46). С. 234-238.
- 5. Цвырко А.А. Ипотечное кредитование и его роль в решении жилищных проблем // В сборнике: Управление экономическим развитием регионов: анализ тенденций и перспективы развития материалы 14-ой региональной научно-практической конференции молодых ученых. 2016. С. 276-278.
- 6. Цвырко А.А., Иващенко Т.Н. Перспективы развития ипотечного кредитования в РФ // В книге: Инновационное развитие национальной экономики: коллективная монография. под общ. ред. О.А. Строевой. Орёл, 2015. С. 63-71.
- 7. Tsvyrko A.A. Perfection of the economic mechanism of investment activity of the region // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2017. T. 61. № 1. C. 53-59.

УДК 658.152

Шейкина Д.А. Сравнительная оценка альтернативных источников финансирования внеоборотных активов сельскохозяйственной организации

Comparative evaluation of alternative sources of financing of noncurrent assets of the agricultural organization

Шейкина Дарья Александровна

Студентка 4 курса, факультет «Финансы и кредит», ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»

Научный руководитель

Герасименко О. А., канд. экон. наук, доцент кафедры финансов ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»

Sheykina Darya Alexandrovna

Senior, Faculty of Finance and Credit,

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin"

Scientific adviser:

Gerasimenko O., Cand. of Ec. Sc., Associated Professor, Department of

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin"

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы выбора наиболее приемлемого источника финансирования внеоборотных активов конкретной сельскохозяйственной организации. Проведена сравнительная оценка расчета стоимости приобретения комбайна в кредит и в лизинг. Проанализированы итоговые данные сценарных расчетов двух схем приобретения комбайна.

Ключевые слова: внеоборотные активы, лизинг, долгосрочный кредит, инвестиции

Abstract. The article deals with the choice of the most acceptable source of financing for non-current assets of a particular agricultural organization. A comparative estimation of the calculation of the cost of purchasing a combine on credit and leasing is carried out. The final data of scenario calculations of two schemes for the purchase of a combine harvester are analyzed.

Keywords: non-current assets, leasing, long-term credit, investments

Состояние внеоборотных активов во многом определяет конкурентоспособность продукции и, следовательно, выживаемость организации. При этом в расчет необходимо принимать не только физический износ оборудования, но и его моральное устаревание. Поэтому для поддержания конкурентоспособности организациям необходимо вовремя обновлять свою материальную базу.

Мы разделяем мнение, что Обновление внеоборотных активов выражается через: введение нового объекта; ремонт объекта основных средств; модернизацию и реконструкцию [].

Основной проблемой на сегодняшний день является высокая степень изношенности внеоборотных активов. Обновление основных средств, требует определения источников их финансирования, в качестве которых могут выступать издержки производства, амортизационные отчисления, реинвестированная прибыль и иные собственные и заемные источники.

Выбор соответствующего варианта финансирования обновления операционных внеоборотных активов по организации в целом осуществляется с учетом следующих основных факторов:

- достаточности собственных финансовых ресурсов для обеспечения экономического развития организации в предстоящем периоде;
- стоимости долгосрочного финансового кредита в сравнении с уровнем прибыли, генерируемой обновляемыми видами операционных внеоборотных активов;
- достигнутого соотношения использования собственного и заемного капитала, определяющего уровень финансовой устойчивости организации;

доступности долгосрочного финансового кредита для организации [].

При финансировании реновации некоторых видов операционных внеоборотных активов одной из наиболее трудных задач финансового менеджмента является выбор альтернативного варианта – приобретение этих активов в собственность или их аренда.

Для сельхозтоваропроизводителя одной из острых проблем является выбор между различными вариантами формирования пассивов, для финансирования приобретаемых основных средств производства. Основные фонды могут быть приобретены:

- за счет собственных финансовых средств;
- за счет привлечения банковского кредита;
- за счет части собственных средств и кредита;
- при реализации механизма финансового лизинга;
- за счет бюджетных средств, при реализации определенных проектов, в которых заинтересованы органы власти различных уровней.

Прежде чем сравнивать два альтернативных для ПАО «Новопластуновское» источника финансирования инвестиций в виде капитальных вложений, необходимо выбрать критерий, по которому будет проводиться сравнение.

В качестве сравнения берется сумма дисконтированных денежных потоков организации, связанных с финансированием инвестиций за счет кредита или лизинга.

Очень часто организация, выбирая между лизингом и кредитом, за основу берут сумму лизинговых платежей, и сравнивают ее с суммой кредита и процентов. При этом не учитывается сокращение налоговых отчислений, которое возникает при

использовании, И кредитной как схемы лизинга, так схемы финансирования. Льготное налогообложение объекта лизинга является одним из его важнейших преимуществ, которое в результате приводит к сокращению реальных затрат обслуживанию ПО лизинговой сделки.

Кроме того, следует учитывать все расходы, которые организация понесет при каждом из способов финансирования. Так, например, при приобретении имущества за счет долгосрочного кредита она будет нести дополнительные расходы по выплате налога на имущество, в то время как при лизинге, если выбран метод учета имущества по договору на балансе лизингодателя, организация данный налог по приобретаемому имуществу платить не будет. Кроме того, возможны еще дополнительные затраты, которые могут возникнуть при обоих способах финансирования, но при лизинге лизинговая компания может их уже учесть в лизинговых платежах. Это расходы на страхование имущества, расходы на доставку, таможенные платежи и т. п. [].

Таким образом, если за меру сравнения взять просто сумму платежей, не учитывая налоговые выгоды, возникающие вследствие использования той или иной схемы финансирования, а также возможные дополнительные затраты, сравнение будет некорректным.

Кроме того, целесообразно учитывать, что лизинговые платежи содержат в себе налог на добавленную стоимость, который в дальнейшем предприятие сможет зачесть в качестве уплаты других налогов в бюджет. Возможность предприятия возмещать НДС уплаченного, при лизинге в составе лизинговых платежей, и при кредите в составе стоимости оборудования, оказывает важное влияние на результаты сравнения источников финансирования.

Сумма НДС, уплаченного лизингополучателем в составе лизинговых платежей, всегда больше, чем НДС, уплаченный в составе стоимости оборудования, поскольку база для исчисления данного налога при лизинге выше, чем при прямой покупке оборудования у поставщика. Но уплаченный НДС подлежит возмещению (зачету или возврату).

Дополнительные расходы в связи с уплатой НДС могут возникнуть в случае, если уплата НДС поставщику/лизингодателю отдалена во времени от момента его возмещения. Если предприятие имеет достаточную величину налогов, подлежащих зачислению в федеральный бюджет, то появляется возможность зачитывать НДС, уплаченный в составе лизинговых платежей, быстро и в полном объеме. Таким образом, реальные расходы предприятия лизингополучателя будут сокращаться.

При прямой покупке оборудования у поставщика за счет банковского кредита предприятие будет уплачивать НДС сразу в полном объеме в составе стоимости оборудования (в то время как при лизинге выплаты НДС осуществляются в течение договора лизинга с каждым лизинговым платежом). Соответственно и кредит необходимо будет привлекать на всю стоимость оборудования, включая НДС.

Таким образом, для того чтобы корректно сравнить кредит и лизинг, необходимо рассчитать совокупные расходы при каждом источнике финансирования, учитывая вышеизложенные факторы.

Так как доходы предприятия от использования приобретаемого в собственность имущества не зависят от источника финансирования, то оценивать будем внутреннюю стоимость лизинга по отношению к кредиту. Выбор в пользу одного из двух сравниваемых способов

финансирования означает лишь получение экономического эффекта по отношению к другому.

Одним из важных моментов для предприятия, осуществляющего выбор источника финансирования инвестиций, является учет налоговых льгот в величине денежного потока, для которого финансовый менеджмент вводит понятие «налоговый щит».

Налоговый щит, или сумма экономии на налоговых выплатах, представляет собой разницу сумм уплачиваемых налогов, возникающую в виду различия налогооблагаемых баз при одной и той же ставке налога. Затраты, отнесенные на себестоимость продукции, уменьшают налогооблагаемую базу для уплаты налога на прибыль.

Уменьшение налогового бремени рассматривается как дополнительный доход, уменьшающий реальные потоки денежных средств при различных вариантах финансирования. Расчет величин потоков лизинговой и кредитной задолженностей позволит оценить прямые последствия принятия решения о способе финансирования приобретения имущества в собственность.

Целесообразность и необходимость лизинговой деятельности может быть обоснована эффективностью ее использования. Выбор же наиболее эффективного способа инвестирования начинается с четкого выделения альтернативного варианта.

Передача имущества во временное пользование на условиях срочности, возвратности и платности позволяет классифицировать лизинговую форму аренды как товарный кредит в основные фонды. То есть, в экономическом смысле, лизинг — это не только покупка, но и кредит, предоставляемый лизингодателем арендатору в форме передаваемого в пользование имущества.

При кредите заемщик вносит в установленные сроки плату за кредитные ресурсы и сумму в погашение основного долга. Для обеспечения возвратности кредита банк сохраняет за собой залоговое право или право собственности на кредитуемый объект до полного погашения ссуды.

При лизинге лизингополучатель периодически выплачивает лизингодателю определенные договором лизинга взносы за лизинговое имущество и становится собственником лишь по истечении указанного срока.

Основные принципы кредитования – срочность, возвратность и платность полностью реализуются в лизинговых сделках и являются основой формирования долговременных отношений по приобретению, финансовой аренде и переходу в собственность машин, оборудования и иного имущества инвестиционного назначения.

Главное отличие лизинга от кредита заключается в том, что он в основном представляет собой средство финансирования использования имущества, а затем и приобретения его в собственность.

Лизинга имеет следующие преимущества перед кредитом: упрощенная процедура получения финансирования; гибкие графики платежей; возможность получить целевые субсидии; не требует дополнительного залога; экономия на налогах; помощь в поиске техники. Тогда как у кредита: долгий процесс заключения кредитного договора; банк определяет условия выплат по кредиту; частично субсидируется только ставка по кредиту; обычно требуется дополнительный залог; к затратам можно отнести только погашение процентов по кредиту; самостоятельный подбор техники.

Исходные данные приведенных ниже расчетов (таблица 1) представляют собой предполагаемый инвестиционный проект, который может осуществить ПАО «Новопластуновское» с целью модернизации основных фондов. В качестве приобретаемого имущества рассматривается зерноуборочный комбайн TUCANO 340 фирмы CLAAS (по программе AO «Росагролизинг» и фактическом кредиторе ПАО «Новопластуновское» – ПАО «МТС-Банк»).

Таблица 1 Исходные данные для сравнения сделок

Исходные данные					
Стоимость имущества с НДС, руб.	12772690				
Сопутствующие расходы с НДС, руб.	255454				
Срок кредита или лизинга, мес.	84				
Собственные средства в сделке, %	20,00				
Схема погашения задолженности	дифференцированная				
Срок амортизации имущества, мес. 120					
Налоговые условия у ПАО «Новопластуновское»:					
Система налогообложения	Общая				
Ставка налога на прибыль, %	20				
Ставка НДС, %	18				
Ставка налога на имущество, %	2,2				
Транспортный налог, %	0				

Нами приведены расчет стоимости приобретения комбайна в кредит (таблица 2), а в таблице 3 – в лизинг, которые мы осуществили в программе Microsoft Office Excel.

Таблица 2 Расчет для схемы кредит, руб.

(Собственные ср 2809992		Заемные средства: 10218152		Ставка по кредиту: 19,80%		
Nº	Имущество на балансе	Аморти-зация	Погашение основного долга ежемесячно	Погашение процентов ежеме- сячно	Остаток долга по кредиту	Налог на имущество / транспорт	Экономия доходов / прибыли
1	2	3	4	5	6	7	8
1	10 824 314	90 203	121 645	168 600	10 096 507		51 760
2	10 734 111	90 203	121 645	166 592	9 974 863		51 359
3	10 643 908	90 203	121 645	164 585	9 853 218		50 958
4	10 553 706	90 203	121 645	162 578	9 731 573		50 556
5	10 463 503	90 203	121 645	160 571	9 609 929		50 155
6	10 373 300	90 203	121 645	158 564	9 488 284		49 753
7	10 283 098	90 203	121 645	156 557	9 366 639		49 352
8	10 192 895	90 203	121 645	154 550	9 244 995		48 950
9	10 102 693	90 203	121 645	152 542	9 123 350		48 549
10	10 012 490	90 203	121 645	150 535	9 001 705		48 148
11	9 922 287	90 203	121 645	148 528	8 880 061		47 746
12	9 832 085	90 203	121 645	146 521	8 758 416	227220	92 789
13	9 741 882	90 203	121 645	144 514	8 636 771		46 943
14	9 651 680	90 203	121 645	142 507	8 515 127		46 542
15	9 561 477	90 203	121 645	140 500	8 393 482		46 140
16	9 471 274	90 203	121 645	138 492	8 271 837		45 739
17	9 381 072	90 203	121 645	136 485	8 150 193		45 338
18	9 290 869	90 203	121 645	134 478	8 028 548		44 936
19	9 200 667	90 203	121 645	132 471	7 906 903		44 535
20	9 110 464	90 203	121 645	130 464	7 785 259		44 133
21	9 020 261	90 203	121 645	128 457	7 663 614		43 732
22	8 930 059	90 203	121 645	126 450	7 541 969		43 330
23	8 839 856	90 203	121 645	124 442	7 420 325		42 929
24	8 749 653	90 203	121 645	122 435	7 298 680	203 407	83 209
25	8 659 451	90 203	121 645	120 428	7 177 035		42 126
26	8 569 248	90 203	121 645	118 421	7 055 391		41 725
27	8 479 046	90 203	121 645	116 414	6 933 746		41 323
28	8 388 843	90 203	121 645	114 407	6 812 101		40 922

Собственные средства: 2809992			Заемные средства: 10218152			Ставка по кредиту: 19,80%	
Nº	Имущество на балансе	Аморти-зация	Погашение основного долга ежемесячно	Погашение процентов ежеме- сячно	Остаток долга по кредиту	Налог на имущество / транспорт	Экономия доходов / прибыли
1	2	3	4	5	6	7	8
29	8 298 640	90 203	121 645	112 400	6 690 457		40 520
30	8 208 438	90 203	121 645	110 393	6 568 812		40 119
31	8 118 235	90 203	121 645	108 385	6 447 167		39 718
32	8 028 033	90 203	121 645	106 378	6 325 523		39 316
33	7 937 830	90 203	121 645	104 371	6 203 878		38 915
34	7 847 627	90 203	121 645	102 364	6 082 233		38 513
35	7 757 425	90 203	121 645	100 357	5 960 589		38 112
36	7 667 222	90 203	121 645	98 350	5 838 944	179 593	73 629
Итого		7 577 019	10 218 152	7 165 479		1 090 459	3 166 592

Таблица 3

Расчет для схемы лизинг, руб.

	Собственные с 2 809 9	-	Заемные средства: 10 218 152		Ставка по лизингу: 22,80 %		
Nº	Лизинговый платеж к уплате	в т. ч. НДС	Лизинговый платеж к начислению	в т. ч. НДС	в т. ч. выкупная стоимость	НДС к возмещению	Экономия доходов / прибыли
1	2	3	4	5	6	7	8
1	315 790	48 171	346 201	52 810	178 244	52 810	33 591
2	313 478	47 819	343 889	52 458	177 055	52 458	33 367
3	311 167	47 466	341 578	52 105	175 865	52 105	33 143
4	308 856	47 114	339 267	51 753	174 675	51 753	32 918
5	306 545	46 761	336 956	51 400	173 485	51 400	32 694
6	304 233	46 408	334 644	51 047	172 295	51 047	32 470
7	301 922	46 056	332 333	50 695	171 105	50 695	32 246
8	299 611	45 703	330 022	50 342	169 915	50 342	32 021
9	297 300	45 351	327 711	49 990	168 725	49 990	31 797
10	294 988	44 998	325 399	49 637	167 535	49 637	31 573
11	292 677	44 646	323 088	49 285	166 345	49 285	31 349
12	290 366	44 293	320 777	48 932	165 155	48 932	31 124
13	288 055	43 941	318 466	48 580	163 965	48 580	30 900
14	285 743	43 588	316 154	48 227	162 775	48 227	30 676

HOO «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (СС BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru

(Собственные с 2 809 9		Заемные средства: 10 218 152		Ставка по лизингу: 22,80 %		
Nº	Лизинговый платеж к уплате	в т. ч. НДС	Лизинговый платеж к начислению	в т. ч. НДС	в т. ч. выкупная стоимость	НДС к возмещению	Экономия доходов / прибыли
1	2	3	4	5	6	7	8
15	283 432	43 235	313 843	47 874	161 585	47 874	30 452
16	281 121	42 883	311 532	47 522	160 395	47 522	30 227
17	278 810	42 530	309 221	47 169	159 205	47 169	30 003
18	276 498	42 178	306 909	46 817	158 015	46 817	29 779
19	274 187	41 825	304 598	46 464	156 825	46 464	29 555
20	271 876	41 473	302 287	46 112	155 635	46 112	29 330
21	269 565	41 120	299 976	45 759	154 445	45 759	29 106
22	267 253	40 767	297 664	45 406	153 255	45 406	28 882
23	264 942	40 415	295 353	45 054	152 065	45 054	28 658
24	262 631	40 062	293 042	44 701	150 875	44 701	28 433
25	260 320	39 710	290 731	44 349	149 685	44 349	28 209
26	258 008	39 357	288 420	43 996	148 495	43 996	27 985
27	255 697	39 005	286 108	43 644	147 305	43 644	27 761
28	253 386	38 652	283 797	43 291	146 115	43 291	27 536
29	251 075	38 300	281 486	42 939	144 925	42 939	27 312
30	248 763	37 947	279 175	42 586	143 735	42 586	27 088
31	246 452	37 594	276 863	42 233	142 545	42 233	26 864
32	244 141	37 242	274 552	41 881	141 356	41 881	26 639
33	241 830	36 889	272 241	41 528	140 166	41 528	26 415
34	239 518	36 537	269 930	41 176	138 976	41 176	26 191
35	237 207	36 184	267 618	40 823	137 786	40 823	25 967
36	234 896	35 832	265 307	40 471	136 596	40 471	25 742
Итого	18 469 310	2 817 352	21 023 848	3 207 028	10 824 314	3 207 028	4 204 770

В таблице 4 мы привели итоги сравнения двух схем приобретения комбайна.

Таблица 4 Итоговые данные сценарных расчетов двух схем приобретения комбайна TUCANO 340, руб.

Итоги расчета	Кредит	Лизинг
Общий отток денежных средств	21284082	21279302
Экономия по налогу на прибыль	-3166592	-4204770
НДС к возмещению	-1987344	-3207028
Итоговые затраты по сценариям	16130147	13867505

Результаты наших расчетов свидетельствуют о том, что для обновления парка сельскохозяйственной техники ПАО «Новопластуновское» выгоднее использовать лизинговые схемы, а не долгосрочные кредиты. Итоговые затраты при использовании лизинга на приобретение комбайна TUCANO 340 окажутся меньше затрат при использовании кредита на 2262642 руб.

Таким образом, управление основными средствами и их представляет собой сложный процесс источниками В рамках финансового менеджмента, направленный на концентрацию способности организации генерировать прибыль и положительный денежный поток. Очевидно, повышение эффективности управления средствами имеет важное значение основными только ДЛЯ функционирования улучшения основных средств, НО ДЛЯ эффективного накопления собственных источников финансирования, которые могут быть направлены на формирование (обновление) основных средств сельскохозяйственной организации, являющиеся первостепенным источником финансирования внеоборотных активов, при отсутствии которого невозможно использовать ни банковский кредит, ни лизинг.

Библиографический список

- 1. Барабаш А. Э. Взаимосвязь оборотных средств и внеоборотных активов сельскохозяйственных организаций / А. Э. Барабаш, О. А. Герасименко // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам X Всероссийской конференции молодых ученых, посвященной 120-летию И. С. Косенко. Отв. за вып. А. Г. Кощаев. 2017. С. 1384-1385.
- 2. Герасименко О А. Повышение эффективности управления оборотными средствами сельскохозяйственных предприятий (по материалам Краснодарского края) / О. А. Герасименко / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Краснодар, 2004. 160 с.
- 3. Герасименко О. А. К проблеме определения оптимального размера чистого оборотного капитала сельскохозяйственных организаций / О.А. Герасименко, А.Э. Барабаш, А.В. Рыкулина // Международные научные исследования. −2017. № 1 (30). С. 41-44.
- 4. Герасименко О. А. Корпоративные финансы. Учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» (уровень бакалавриата) / О. А. Герасименко, К. И. Липчиу, Ю. С. Шевченко, Н. Н. Тюпакова, О. Ф. Бочарова / Под редакцией Н. В. Липчиу. М: КноРус, 2015. 232 с.
- 5. Герасименко О. А. Управление рисками инновационного проекта / Герасименко О. А., Родинко И. В. // Молодежь в науке: Новые аргументы Сборник докладов II -й Международной молодежной научной конференции. 2015. С. 19 -25.
- 6. Горелова А. А. Инвестиционная привлекательность Краснодарского края: анализ регионального потенциала / А. А.

- Горелова, А. В. Захарян // В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 91-93.
- 7. Обеспечение устойчивого развития организаций аграрного сектора: коллективная монография /Липчиу Н. В., Захарян А. В., Шевченко Ю. С., Юрченко А. А., Липчиу А. И., Федотова Ю. Э., Герасименко О. А., Герасименко О. В., Липчиу К. И., Неводова И. А., Чапурко Я. Я., Бочарова О. Ф., Носаленко П. А., Халяпин А. А., Улыбина Л. К., Сигидова С. И., Васильченко Е. И., Окорокова О. А., Чёрная О. А., Блохина И. М. и др. / Под редакцией Н. В. Липчиу. Краснодар, 2014.
- 8. Оценка основных механизмов формирования финансовой устойчивости развития организаций аграрного сектора экономики Краснодарского края: Коллективная монография / Бут В.В., Блохина И.М., Бочарова О.Ф., Васильченко Е.И., Герасименко О.А., Захарян А.В., Липчиу Н.В., Неводова И.А., Окорокова О.А., Сигидова С.И., Халяпин А.А. и др. / Под редакцией Н.В. Липчиу. Краснодар, 2013. Сер. 90 лет Кубанскому ГАУ
- 9. Смоленцева Е. В. Особенности формирования и управления внеоборотными активами в сельскохозяйственных организациях / Е. В. Смоленцева // Экономика и современный менеджмент: теория и практика.— 2014. № 43. С. 204-208.

СЕКЦИЯ 9. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 330.4

Никоноров В.М. Интерактивная модель экономики

Interactive model of economy

Никоноров Валентин Михайлович

К.э.н., доцент Высшей торгово-экономической школы Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

nikanorv@mail.ru

Nikonorov Valentin Mikhaylovich

Candidate of economic sciences., associate professor of the Higher trade and economic school Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University

Аннотация. Автор предлагает дополненную модель интерактивной экономики народного хозяйства. К имеющимся трем секторам экономики автор добавляет четвертый сектор — информационный. Отталкиваясь от теории полезности автор предлагает зависимость полезности, полученной обществом, от объема производства четырех секторов.

Ключевые слова: Модель, сектор, полезность, информация, распределение.

Abstract. The author offers the complemented model of interactive economy of the national economy. The author adds the fourth sector to the available three sectors of economy – information. Making a start from the theory of usefulness the author offers dependence of the usefulness received by society on the output of four sectors.

Keywords: Model, sector, usefulness, information, distribution.

Принято считать, что модель является отражением исследуемой системы (процесса). Если модель описывает реальный объект исследования на языке соответствующей науки, то подобная модель

называется содержательной [1].

Содержательная модель включает в себя определенные постулаты. Так как содержательная модель, не будучи описана на математическом языке, не является математической моделью, то не содержательной стоит ожидать модели адекватного количественного описания явлений И процессов исследуемого объекта. Но нельзя исключать того, что содержательная модель способна правильно описать качественные стороны исследуемого объекта. В соответствии с этим предпримем попытку в самом первом приближении составить модель экономики народного хозяйства. За основу возьмем хорошо известную интерактивную модель экономики Д. Риддла (рис.1). [2].

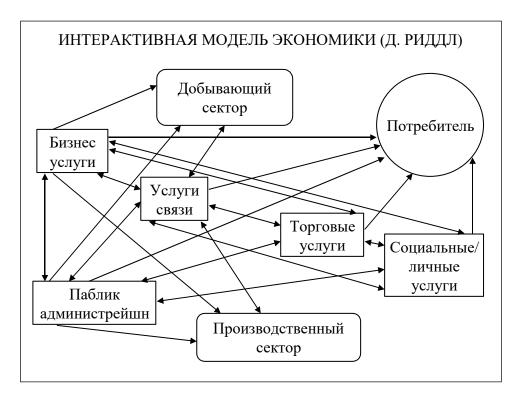


Рисунок 1. Интерактивная модель экономики Д. Риддла

Нетрудно увидеть, что в основе модели Д. Риддла лежит теория секторов Кларка-Фишера [3,4].

В настоящее время можно предположить, что появился и занимает лидирующие позиции четвертый сектор – информационный. С учетом наличия четвертого сектора интерактивную модель экономики можно представить в следующем виде (табл.1).

Таблица 1 Интерактивная модель экономики*

Nº	Первичный сектор -	Вторичный сектор	Третичный	Четвертичный			
	добывающий	-	сектор – сектор	сектор -			
		производственный	услуг	информационный			
1	сельское хозяйство	химическая	бизнес-услуги	разработка			
		промышленность		программного			
				обеспечения			
2	лесное хозяйство	черная и цветная	услуги связи	нанотехнологии			
		металлургия					
3	рыболовство	топливная	услуги торговли	разработка			
		промышленность и		искусственного			
		электроэнергетика		интеллекта			
4	горнодобывающая	машиностроение	социальные	генная инженерия			
	промышленность		услуги				
_	Потребитель						

^{*-}составлено автором

Табл.1 не претендует на исчерпывающий перечень отраслей по каждому сектору. Так как число этих отраслей, особенно для третичного и четвертичного сектора, будет увеличиваться.

Так как в нашем исследовании речь идет о содержательной модели, качественной модели, то можно задать также и зависимость всех потребителей от объема производства товаров, работ, услуг четырех секторов.

Один из вариантов зависимости для всех потребителей товаров, работ и услуг народного хозяйства

$$\sum_{i=1}^{n} u_i = f(s1, s2, s3, s4)$$
(1)

где Ui – полезность, полученная i-ым потребителем;

- S1 производство первого сектора;
- S2 производство второго сектора;
- S3 производство третьего сектора;
- S4 производство четвертого сектора.

Объем продукции, если так можно выразиться, четвертого сектора, можно измерять в классических единицах информации – байтах [5]. Для оценки качества объема информации, вероятно, потребуются иные методики.

Также потребуется оценить полезность, полученную всем каждый отдельный потребитель обществом. Если оценивает полученную полезность весьма субъективно, то, по мнению автора, субъективность эта снивелируется при оценке полезности, полученной всем обществом. Следует определить, через какие показатели оценивать эту суммарную полезность. Здесь возможно применение непосредственно утилитарных показателей, например, уровень дохода на душу населения, так и достаточно абстрактных показателей – качество жизни.

Решение этой модели приведет к пониманию условий, при которых будет достигнута максимальная полезность для общества в целом. Вопросы справедливого распределения полученной полезности в данном исследовании не рассматриваются.

Результаты исследования.

1) На основе модели Д. Риддла предложена дополненная модель экономики народного хозяйства.

2) Указано дальнейшее направление исследования – построение количественной модели экономики народного хозяйства, как зависимости полезности, полученной обществом от объема производства четырех секторов экономики.

Библиографический список

- 1. Мышкис А.Д. Элементы теории математических моделей. М.: Ленанд, 2016.- 200 с.
- 2. Riddle D.I. Service-led growth // The role of the service sector in world development. N.Y., 1986.
- 3. Clark C. The Conditions of Economic Progress. 3rd ed. Macmillan Press, 1957.
 - 4. Fisher A.G.B. The Clash of Progress and Security. London, 1935
- 5. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. М.: Изд-во иностранной литературы, 1963. 830 с.

Электронное научное издание

ЭКОНОМИКА, УПРАВЛЕНИЕ И ФИНАНСЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РАЗРАБОТКИ

сборник научных трудов по материалам III Международного экономического форума молодых ученых

10 сентября 2017 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов





Формат 60х84/16. Усл. печ. л. 13,7. Тираж 100 экз.

Издательство НОО Профессиональная наука Нижний Новгород, ул. Ломоносова 9, офис 309 Издательство Smashwords, Inc.15951 Los Gatos Blvd., Ste 16, USA