

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ГАГАРИНА Ю.А.**

**АЛЬМАНАХ
«АТОЯНОВСКИЕ ЧТЕНИЯ»**

Саратов 2016

УДК 330
ББК 65

А57 Атояновские чтения: альманах – Саратов: Издательство ООО «КУБиК», 2016 г. – 310 с.

ISBN 978-5-91818-500-1

В альманахе представлены материалы исследований ведущих профессоров и доцентов – учеников В.Р. Атояна, а также молодых ученых, продолжающих развитие этих исследований. Представленные в альманахе материалы отражают разработки научных проблем инновационно-инвестиционного и институционального развития экономики страны. Освещается опыт работы предприятий различных отраслей по формированию, развитию и использованию инновационного проектирования. Материалы альманаха рекомендуется для научных и практических работников, аспирантов, магистрантов и студентов экономических и технических специальностей.

Редакционная коллегия:

д.э.н., профессор А.Н.Плотников (главный редактор), д.э.н., проф. О.Ю. Гордашникова, д.э.н., проф. В.Ю. Тюрина, М.С. Шиловская (ответственный секретарь)

Сборник издан в авторской редакции

ISBN 978-5-91818-500-1

© Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А., 2016

Содержание

Предисловие	6
-------------------	---

СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ»

Астафьев В.В. РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ.....	11
Беляев В.Ю. К ВОПРОСУ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	14
Бирюков Д.Н. АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ВЫБОРА И ВЫГОД ДЛЯ РАБОТНИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ ЗАРПЛАТНЫХ ПРОЕКТОВ РОССИЙСКИХ БАНКОВ	19
Буренкова А.А. ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	24
Василенко Д.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	27
Дьяконова М.В. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ БАНКАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И ВНЕШНИХ САНКЦИЙ	32
Егорова В.О. МЕТОДЫ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	35
Загороднева А.О. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	40
Коваль Р.Ю., Кузнецова А.В., Курбатова Е.С. ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	43
Кротова А.Ю. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ.....	50
Курчаткина И.В., Рыжова О.А. ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	53
Матвеева Е.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	58
Мунтяев С.С. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ.....	62
Никанорова Я.В., Филиппов Д.В. РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	67
Павленкова О.С. ОСНОВЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ	71
Пашкина В.А. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	75

Рызванов М.Ш. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РФ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ.....	79
Сафьянов Д.В. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ПРИ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛКАХ В СФЕРЕ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК.....	85
Свириденко Е.Ю. НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	89
Филиппова И.А. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	94
Чернова З.А. ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	98

СЕКЦИЯ «ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ»

Астафьева Н.В. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ.....	102
Барсегян Н.В., Шинкевич А.И. ПОЛИТИКА ПРОТЕКЦИОНИЗМА: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	107
Буренина М.П. СОСТОЯНИЕ УНИВЕРСИТЕТСКОЙ СРЕДЫ В РОССИИ И МЕСТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ	110
Буренкова А.А. ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ - РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	115
Галимова М.П., Кремлякова Д.М. АУТСТАФФИНГ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ.....	118
Галимова М.П., Крулькина Д.Г., Тувалбаева А.Р. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТУЙМАЗИНСКИЙ ЗАВОД АВТОБЕТОНОВОЗОВ»)	125
Гордашникова О.Ю. К ВОПРОСУ О МЕТОДИЧЕСКОМ ИНСТРУМЕНТАРИИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СМК ПРЕДПРИЯТИЯ	132
Горячева Т.В. ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	135
Даньшина В.В. Василенко И.О. СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА.....	140
Душаканова Н. А. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРОБЛЕМЫ.....	148
Евстафьева М.В., Адилова С.С. ИНВЕСТИЦИИ, КАК ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	154

Зайцева А.Г. УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ИННОВАЦИЙ	158
Ипполитова А.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	162
Казакова Н.В. ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	165
Лубнина А.А., Галимулина Ф.Ф., Иванова Л.П. ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОВАРОПРОВОДЯЩИХ СЕТЕЙ	172
Мазо К.К. ИННОВАЦИИ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ	175
Мамкеев М.Р., Плотников А.П., Пчелинцева И.Н. РАЗВИТИЕ КРАУДФАНДИНГОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ	180
Морозова И.В., Шампанская А.И. НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА	186
Мунтяев С.С. РАССМОТРЕНИЕ МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАЧЕСТВА УСЛУГ СВЯЗИ	190
Мызрова О.А. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНЕ	196
Наумов Е.А., Казакова Н.В. ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ ИННОВАЦИЙ 21 ВЕК – ОСНОВА ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЕАЭС И КИТАЯ В РАМКАХ ШЕЛКОВОГО ПОЯСА	199
Плотников А.Н., Плотников Д.А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	205
Прибылов И. В. ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ	210
Семенов Д.С. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	215
Сергазиева Т.Р. ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	219
Скрябина А.С. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПАО "ГАЗПРОМ" В СВЕТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	222
Славнецкова Л.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ	226
Соломатина Н.А., Солопов А.А., Славнецкова Л.В. СОЗДАНИЕ КЛАСТЕРОВ - КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА МЕЗОУРОВНЕ	232

Сучков А.В., Одинцова Т.Н. РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГА В СФЕРЕ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ	242
Сушкова И.А. НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ВЫБОР МОДЕЛИ И КРИТЕРИЕВ РЕАЛИЗАЦИИ	247
Трегубов В.Н. РАЗВИТИЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСИТЕТА	253
Тюрина В.Ю. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ	256
Филиппов Д.В. МАРКЕТИНГОВЫЕ ОТЛИЧИЯ БАЗИСНЫХ И УЛУЧШАЮЩИХ ИННОВАЦИЙ КАК ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ	261
Хисьяметдинова И.А. РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	266
Четырбок О. Н. ПРИМЕНЕНИЕ ГИБКИХ МЕТОДОЛОГИЙ РАЗРАБОТКИ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ	271
Шиманский Д.Д. АУТСОРСИНГ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ	275

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

Барина А.П. МЕЖБАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	278
Горбачева А.М. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПЕРИОД 2017-2018 ГОДА	283
Иванова Л.П. ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	288
Калиничева Е.М. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	292
Колбасина А.А. ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ КОНКУРЕНТНОГО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	297
Красильников О.Ю. ОПАСНОСТЬ ГЛОБАЛЬНОГО ИМПЕРИАЛИЗМА В ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ	301
Лутовина М. О., Наумова Т.В. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ	304
Полякова Е.В. УГРОЗЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	307

Предисловие

Вашему вниманию представлен альманах «Атояновские чтения». Это шестой сборник, «Атояновские чтения» проводятся ежегодно, начиная с 2001 года. Посвящены они памяти Атояна Вазгена Рубеновича (1940-2010 г.г.) - доктора экономических наук, профессора, первого проректора Саратовского государственного технического университета (с 1998г. по 2008г.), основателя школы Инноватики, одного из патриархов инновационного движения в Саратовской области и России, который оставил в нашей памяти яркий след не только как выдающийся учёный, но и как человек широкого кругозора, мудрый Учитель, активный организатор науки и инновационной деятельности в высшей школе, идеи и опыт которого продолжают использоваться и в настоящее время.

В предыдущих выпусках мы подробно останавливались на этапах жизненного пути Атояна В.Р. его научных достижениях, а сейчас хотелось бы напомнить, какой это был замечательный человек.

Вазген Рубенович имел огромный авторитет среди инноваторов и людей, формирующих научно-техническую и инновационную политику, не только на региональном, но и на федеральном уровне. Им велась серьезная, кропотливая работа по интеграции региональной инновационной системы в национальную. Очевидно одно, что Вазген Рубенович навсегда запомнится своим творческим неординарным складом ума, эрудицией, мощным человеческим обаянием, удивительной способностью к убеждению, огромным интересом к жизни, прекрасным чувством юмора, восточной мудростью, неиссякаемой энергией, заботливым отношением к близким, и, конечно, преданностью делу своей жизни – инновационному развитию.

То, что сделал Вазген Рубенович Атоян для развития научно-инновационной деятельности в СГТУ и в Саратовском регионе, трудно переоценить. В этих вопросах он проявлял свой острый ум на смену тенденций в развитии мировой и отечественной науки и экономики, моментально реагировал на появляющиеся инновации. В профессиональных делах он проявил себя

как воистину государственный человек, воспитанный особой советской эпохой, талантливыми учителями и наставниками. При этом в нем раскрылся особый талант впитывать то позитивное, что несли в себе пережитые события и встреченные на его жизненном пути люди.

Привлекала масштабность замыслов В.Р. Атояна, его неукротимая энергия в стремлении их реализовать, широчайшая эрудиция. В то же время, он не чурался того, чтобы учиться у других, постигая новое. По своим качествам - это совершенная инновационная личность, болеющая за интересы страны, Гражданская позиция В.Р. Атояна - Патриота нашей страны - служила образцом для всех, кто оставался рядом с ним и разделял его взгляды.

Он проявлял себя не только как опытный руководитель, как большой ученый. Он обращался с подчиненными как с равными. Общался с ними чисто по-человечески. Вместе с тем Вазген Рубенович был очень требователен, если это касалось работы. Прежде всего, он был требователен к себе. А отсюда те значительные успехи, которых он достиг.

Вазген Рубенович имел большой опыт руководителя и организатора, который прекрасно сочетался с его человеческими качествами – дружелюбием, общительностью, порядочностью, преданностью делу и науке. Он с уважением относился ко всем, независимо от должности.

Душевная щедрость и обаяние Вазгена Рубеновича, доброжелательность и творческая атмосфера остались навсегда в нашей памяти. Он был красивым человеком, так как, сочетание таких качеств личности, как ум и доброта, делает человека красивым. Мы вспоминаем его как светлого человека, который оставил след в наших душах и сердцах.»

В любом обществе он был душой компании и задавал тон всему происходящему. Его искрометный юмор и дружеское расположение были способны растопить «лед» в сердцах и душах окружающих его людей. Рядом с ним было весело, интересно, познавательно. Он умел создать вокруг себя благотворную ауру и зону комфортного общения. Это был Человек поистине с большой буквы, который не смог бы остаться равнодушным, предать и подвести в трудной

ситуации и всегда готовый протянуть руку помощи. Повстречать такого человека на своем жизненном пути - большая удача, а работать под его руководством – это значит добиваться результатов.

Его разносторонность и незаурядность приносили ему дополнительную популярность не только в нашем коллективе, но и во многих других вузах страны. Он умел сочетать в себе качества жесткого, принципиального руководителя, знатока дела и творческие способности, такие как исполнение романсов и песен прошлых лет, которые он пел на довольно профессиональном исполнительском уровне с присущими только ему оригинальными нотками. Общаясь с коллегами, работавшими под руководством Атояна В.Р., все больше понимаешь и осознаешь, насколько огромную роль он сыграл в нашей жизни, профессиональной и обычной, как его собственная жизнь повлияла в конечном итоге на жизнь каждого, кто его знал и любил, на жизнь университета, на жизнь губернии, на становление мировой инновационной науки в целом.

Социальная память об ученом будет передаваться из поколения в поколение. Свидетельством является то, что ежегодно реализуется просветительский проект «Атояновские чтения» на базе Саратовского государственного технического университета. Новое поколение России, уверены, будет использовать знания, научные публикации ученого для развития и процветания Великой страны.

Многолетний, более чем полувековой труд с полной отдачей сил, таланта, ума, знаний и, главное, необычайного внимания к каждому ученику дал впечатляющие результаты и принес прекрасные плоды. Ученики Вазгена Рубеновича Атояна успешно преподают, занимаются научной деятельностью и продолжают его начинания.

Вазген Рубенович Атоян прожил плодотворную жизнь. Он навсегда останется в нашей памяти как мудрый наставник, справедливый руководитель, талантливый преподаватель и влюбленный в свою работу ученый. И несмотря на то, что Вазген Рубенович Атоян ушел из земной жизни, он жив и будет жить, пока мы живы, в наших сердцах и воспоминаниях.

Вазген Рубенович остался в нашей памяти яркой личностью с необыкновенной харизмой и авторитетом. Он обладал могучим интеллектом, широким научным кругозором и выдающимся организаторским талантом. У него был дар вселять уверенность в окружающих его коллег и учеников, что все будет хорошо и что мы на правильном пути. Он любой идее мог придать правильный ход и его сильнейшая научная интуиция позволяла ему определять направления наших научных исследований так, что все его ученики добились значительных результатов и достигли намеченных целей именно благодаря заложенным им идеям.

Без него, без его участия, наши судьбы сложились бы иначе. Общение с Вазгеном Рубеновичем давало нам всем возможность находиться в кругу крупных востребованных научных исследований и событий, и стало для всех нас тем мощным драйвером развития, который позволил нам всем идти вперед и обусловил наши дальнейшие судьбы.

Мы всегда будем благодарны Вазгену Рубеновичу, и память о нем и его вкладе в наши судьбы навсегда остается в наших сердцах!

Спасибо, Вазген Рубенович, что Вы были в нашей жизни!

При подготовке предисловия использованы материалы из книги «Вазген Рубенович Атоян, к 75-летию со дня рождения

СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ»

УДК 336.717

Астафьев В.В.

магистрант 2 курса направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Гордашникова О.Ю.

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Современные условия развития банковского рынка и запросы клиентов требуют разработки новых банковских продуктов, услуг и развития существующих. Для разработки нового продукта, услуги нужны определенные ресурсы, знания, организация работ, поэтому можно говорить об определенной технологии. Данная технология – значительный шаг в формализации деятельности банка и ее применение имеет большое значение:

- систематизация и унификация всех правил, документов и средств по разработке новых продуктов, услуг;
- снижение времени и издержек при разработке и запуске новых продуктов;
- повышение качества управления продуктовым рядом и его характеристик;
- внедрение инновационных идей в продукты, услуги;
- повышение удовлетворенности клиентов, как следствие репутации банка.

Следует отметить, что предлагаемая технология применима как к разработке новых, так и к модификации существующих продуктов, услуг банка.

Спектр услуг Сбербанка для розничных клиентов максимально широк: от традиционных депозитов и различных видов кредитования до банковских карт, денежных переводов, банковского страхования. Все розничные кредиты в Сбербанке выдаются по технологии «Кредитная фабрика», созданной для эффективной оценки кредитных рисков и обеспечения высокого качества кредитного портфеля. Стремясь сделать обслуживание более удобным, со-

временным и технологичным, Сбербанк с каждым годом все более совершенствует возможности дистанционного управления счетами клиентов. В банке создана система удаленных каналов обслуживания, в которую входят:

- онлайн-банкинг «Сбербанк Онлайн» (более 13 млн. активных пользователей);
- мобильные приложения «Сбербанк Онлайн» для смартфонов (более 1 млн. активных пользователей);
- SMS-сервис «Мобильный банк» (более 17 млн. активных пользователей);
- сеть банкоматов и терминалов самообслуживания (более 86 тыс. устройств).

Сбербанк сегодня – это мощный современный банк, который стремительно трансформируется в один из крупнейших мировых финансовых институтов и предлагает различные финансовые инновации:

- электронные денежные расчеты с применением пластиковых карточек. Банк заинтересован работать с карточками исходя из следующих соображений: они позволяют увеличивать объемы привлеченных ресурсов; за все операции с карточками (покупка, обналичивание, конвертирование) банк, как правило, взимает комиссионные. Кроме того, клиент платит за получение самой карточки; повышается конкурентный потенциал банка с учетом общемировой тенденции вытеснения из платежного оборота не только наличных денег, но и чеков, растет авторитет банка как продуцента инновационных процессов;

- банкомат как элемент электронной системы платежей. Особенностью системы Optimum Cash являлся тот факт, что в отличие от многих отечественных систем «Клиент-Банк» она функционировала в режиме реального времени, что позволяло клиентам выполнить все операции за один сеанс связи. Система «Клиент-Банк» позволяет: передавать в банк платежные документы; получать выписки со счетов клиентов; получать электронные копии платежных документов; обмениваться с банком электронными текстовыми сообщениями; получать справочную информацию; осуществлять импорт/экспорт информации;

– home banking – банковское обслуживание клиентов на дому или рабочем месте;

– форфейтинговые операции банков;

– форвардный опцион;

– операции «своп»;

– операции по сочетанию контокоррента с овердрафтом.

На российском финансовом рынке постоянно появляются самые разнообразные новые банковские продукты и операции, что обусловлено, в основном, тремя причинами:

– непрерывным движением предпринимательской мысли и стремлением обойти конкурентов;

– периодически возникающим кризисом в банковской сфере, что является стимулом к усилению финансовой мысли и повышению финансовой устойчивости банка;

– функционированием финансового рынка в зарубежных странах, что дает информацию о банковских нововведениях за рубежом.

К новому банковскому продукту следует отнести синтез продуктов «Сбербанк-Онлайн», «Мобильный Банк» и услуги «Овердрафт» – в виде приложения на мобильные телефоны и планшетные компьютеры с различными операционными системами (iOS (iPhone, iPad), Android, WindowsPhone). Благодаря этому приложению, каждый клиент ПАО «Сбербанк» сможет через свое мобильное устройство, имеющее выход в Интернет, быстро и качественно, а что самое главное абсолютно безопасно, управлять своими карт-счетом и лицевым счетом дома, на работе, в пути, в любом месте, где есть доступ к сети мобильной связи, клиент сможет проводить операции, узнать о новостях банка и новых услугах, и даже получить кредит.

Мобильный банк – это комплекс услуг, предоставляемых Сбербанком России, подключившись к Мобильному банку, можно:

- оперативно получать на свой мобильный телефон уведомления об операциях по карте;
- получать по запросу информацию о лимите доступных средств и о последних пяти операциях по карте;
- оперативно приостанавливать действие карты (заблокировать карту), например, в случае ее утраты или при подозрении на мошенничество по карте;
- осуществлять платежи со счета карты без явки в Банк в пользу организаций, с которыми у Банка имеются соответствующие договорные отношения;
- осуществлять перевод денежных средств с одного счета карты Банка на другой счет карты Банка;
- погашать кредиты;
- подключить услугу «Автоплатеж» для автоматического пополнения баланса телефона.

Таким образом, на примере Сбербанка можно увидеть, что всесторонняя реализация стратегии банка или любой другой организации на выявление и внедрение инноваций – так называемый инновационный подход – способствует улучшению позиций банка на рынке услуг и способствует выходу на новые.

© В.В. Астафьев, 2016

УДК 336.66

Беляев В.Ю.

магистрант 2 курса направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Одинцова Т.Н.

К ВОПРОСУ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Высокие темпы развития экономики приводит к усилению конкурентной борьбы между предприятиями внутри страны, и все большей зависимости оте-

чественных предприятий от процессов происходящих в мировой экономики. Основной целью любого коммерческого предприятия является получение прибыли, а получение прибыли невозможно без его эффективного функционирования, которое в свою очередь определяется тем, насколько долго предприятие может поддерживать высокие темпы развития и повышения своей конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

В современных экономических условиях финансовая стратегия играет определяющую роль в функционировании предприятия, обеспечивая эффективность финансовой деятельности, поскольку напрямую направлена на разрешение таких задач как:

- успешное функционирование предприятия в условиях постоянно возрастающей конкуренции;
- привлечение и рациональное использование финансовых ресурсов;
- распределение денежных потоков, что обеспечивает рост рыночной стоимости предприятия и собственников.

Существует множество определений финансовой стратегии предприятия. Данной проблемой в свое время занимались такие ученые США и Западной Европы как И. Ансофф, М. Альберт, Ф. Хэдоури, И. Портер, А. Томпсон и др. Из российских ученых можно выделить О. Виханского, Г. Клейнера, Б. Мильнера, Р. Фатхутдинова, И. Бланка и других.

Остановимся на одном определении финансовой стратегии, которое принадлежит И. Бланку, и является на наш взгляд наиболее полным и актуальным на текущий момент: «финансовая стратегия предприятия – это основные направления развития финансовой деятельности и финансовых отношений предприятия через формирование долгосрочных целей, выбор наиболее эффективных путей их достижения, корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов под воздействием факторов внешней среды. [1].

Необходимо отметить, что финансовая стратегия является одной из функциональных стратегий предприятия, и занимает среди них ведущее место. Это связано прежде всего с тем, что для реализации любой функциональной страте-

гии необходимы ресурсы, а в первую очередь финансовые ресурсы, и именно поэтому финансовая стратегия координирует и интегрирует усилия всех функциональных подразделений в процессе формирования и реализации всего стратегического набора предприятия [1].

Разработку финансовой стратегии, как и любой процесс можно разбить на определенные этапы, основными из которых представлены в таблице 1 [1]. В данной статье мы не будем подробно разбирать каждый из этапов, поскольку они более чем достаточно разобраны в различных источниках, а наша задача состоит в том, чтобы обозначить основные из них.

Таблица 1

Основные этапы разработки финансовой стратегии предприятия

№	Сущность этапа процесса разработки финансовой стратегии
1	Определение срока на который разрабатывается финансовая стратегия
2	Стратегическая диагностика внешней и внутренней среды
3	Формирование стратегических целей финансовой деятельности предприятия
4	Конкретизация целевых показателей финансовой стратегии в зависимости от периодов ее реализации
5	Разработка стратегических финансовых решений по отдельным аспектам финансовой деятельности
6	Обеспечение реализации финансовой стратегии
7	Оценка эффективности финансовой стратегии
8	Организация контроля реализации финансовой стратегии предприятия

Каждый этап в свою очередь может подразделяться на промежуточные этапы. Для каждого этапа используются определенные виды анализа, так, например, для диагностики внешней среды можно использовать SWOT – и SNW-анализ; PEST-анализ; анализ и оценка экономического потенциала предприятия; анализ конкурентных преимуществ по М. Портеру; анализ разрывов (GAP-анализ). Анализируя взгляды различных авторов на формирование финансовой стратегии предприятия, можно выделить следующие цели финансовой стратегии (рис. 1): ускорение роста выручки; ускорение роста прибыли; увеличение дивидендов; увеличение маржи; рост рентабельности инвестиций; усиление рейтинга облигаций, а также кредитного рейтинга; увеличение потока денежных средств; рост стоимости акций; распознавание компании как «Голубой

фишки»; более диверсифицированная база поступлений выручки; стабильная прибыль в период спада.

Существует множество классификаций принципов формирования финансовой стратегии предприятия. Из самых укрупненных классификаций можно привести в пример классификацию А.Н. Петрова [2]: простота; постоянство; защищенность. Из наиболее расширенных классификаций принципов формирования финансовой стратегии предприятия можно выделить классификацию И. Бланка (табл. 2).

Таблица 2

Принципы разработки финансовой стратегии предприятия

Рассмотрение предприятия как открытой системы
Учет базовых стратегий операционной деятельности
Преимущественная ориентация на предпринимательский стиль управления финансовой деятельностью
Обеспечение гибкости финансовой стратегии
Выделение доминантных сфер стратегического финансового развития
Обеспечение альтернативности стратегического выбора
Обеспечение постоянного использования результатов технологического прогресса в финансовой деятельности
Обеспечение разработанной финансовой стратегии соответствующими организационной структурой и организационной культурой
Ориентация на профессиональный аппарат финансовых менеджеров в процессе реализации финансовой стратегии
Учет уровня финансового риска в процессе принятия стратегических решений

Необходимо отметить, что финансовая стратегия сама по себе влияет на формирование стратегического развития операционной деятельности предприятия, поскольку финансовые ресурсы в большинстве случаев имеют ограниченный лимит, и поэтому не все стратегические цели могут быть достигнуты. В этом случае само собой корректируется операционная стратегия предприятия.

В современных исследованиях стратегического менеджмента существует понятие «остаточной неопределенности», которое раскрывают в своей работе Хью Кортни, Джейн Кирклэнд, Патрик Вигуери. «Стратегия в условиях неопределенности»[4]. Они поясняют, что остаточная неопределенность – это ««неопределенность, которая остается после тщательного анализа». Довольно инте-

ресной является классификация остаточной неопределенности, которую они выделяют:

- уровень 1: достаточно ясное будущее;
- уровень 2: Альтернативное будущее;
- уровень 3: Диапазон будущих событий;
- уровень 4: Абсолютная неопределенность;

Авторы данной классификации подчеркивают, что большинство всех стратегических проблем находится на втором и третьем уровне неопределенности, в то время как оставшаяся часть находится на первом. Для оценки стратегических вариантов на каждом уровне неопределенности нужно использовать различные виды анализа.

При разработке финансовой стратегии необходимо выделить критерии выбора и оценки эффективности финансовых стратегий. В свою очередь показатели эффективности финансовой стратегии должны удовлетворять следующим требованиям [3]:

- адекватно отражать условия, в которых этот процесс функционирует, другими словами, эти характеристики должны быть связаны через соответствующие методы с обобщенной целью процесса, ключевыми факторами и измерителями эффективности;
- быть количественно измеряемыми, то есть иметь возможность определить: единицу измерения, базовое значение (в настоящее время), целое значение (значение в будущем).

Авторы считают, что изложенные этапы формирования финансовой стратегии предприятия могут и должны быть уточнены и детализированы с учетом особенностей финансовой деятельности предприятия и уровня стратегического мышления его управленческого состава и непосредственно финансовых менеджеров. Реализацию финансовой стратегии можно считать успешной только в том случае, если достигнуты все основные стратегические цели финансового развития предприятия, при том, что это было достигнуто при запланированных затратах на реализацию стратегии.

Таким образом, для формирования финансовой стратегии предприятия необходимо знать и понимать место и роль финансовой стратегии среди всех функциональных стратегий предприятия, следовать определенным этапам формирования финансовой стратегии предприятия с учетом индивидуальных особенностей финансовой деятельности предприятия, а также учитывать имеющиеся принципы формирования финансовых стратегий.

Литература:

1. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия [текст] /И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 720 с.
2. Петров А. Н. Стратегический менеджмент — СПб.: Питер, 2005. -496 с: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).
3. А.И. Журова. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия // Финансы и кредит. 2011. №6 (438) с. 36-45.
4. Hugh Courtney, Jane Kirkland and Patrick Viguerie. Strategy under uncertainty // Harvard Business Review, Nov. - Dec, 1997.

© В.Ю. Беляев 2016

УДК 336

Бирюков Д.Н.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Сердюкова Л.О.

АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ВЫБОРА И ВЫГОД ДЛЯ РАБОТНИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ ЗАРПЛАТНЫХ ПРОЕКТОВ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

В настоящее время рынок зарплатных проектов поделен между банками и как следствие конкурентная борьба между ними на этом рынке все больше усиливается. Зарплатный проект – это контракт между финансовым учреждением и работником, согласно которому банк эмитирует платежные карты для сотруд-

ника предприятия и зачисляет на них заработную плату в соответствии с ведомостями, предоставленными организацией. Банки, стремясь заполучить клиента, подходят все с большей лояльностью при установлении тарифов по этому направлению своего бизнеса. Ведется активная маркетинговая компания по привлечению клиентов, главным орудием которой являются различные специальные предложения. Но при детальном рассмотрении вопроса, выгода от предлагаемых условий не столь очевидна, как может показаться на первый взгляд.

Для оценки очевидности выгоды от предлагаемых банками условий по зарплатным проектам проведем сравнительный анализ (таблица 1) по пяти российским банкам Сбербанк, ВТБ 24, Восточный Экспресс, Экспресс-Волга (Совкомбанк) и Тинькофф. Данная выборка объясняется желанием провести сравнение двух крупнейших госбанков с двумя крупными коммерческими розничными банками, при участии ещё одного банка, характеризующегося как банк инноватор на российском рынке банковских услуг.

На основании информации, представленной в *таблице 1*, можно сделать вывод, что работодатель, выбирая банк, в котором будет реализовываться зарплатный проект, никаких дополнительных расходов не несет. Тем самым выбор организации, скорее всего, будет основываться, исходя из ранее сложившихся партнерских отношений. Также можно предположить о личной связи менеджмента организации и банка.

Если встать на место работника, то выбор банка для получения заработной платы требует рассмотрения дополнительных критериев. Эта возможность была предоставлена сотрудникам организаций осенью 2014 года. После внесения поправок в статью 136 Трудового Кодекса РФ [1], отменяющие так называемое "зарплатное рабство" - положение, по которому работодатель обладал единоличным правом выбирать банк для перечисления зарплат своему работнику. Принятые поправки наделяют работника правом требовать перевода зарплаты в удобный ему банк.

Критерий первый, это смс-банк, единственная комиссия перекладывается на владельца карты, но тарифы небольшие и везде примерно одинаковые, поэтому не могут служить ключевым фактором при выборе банка. Вторым критерий, это возможная доходность по зарплатной карте, и здесь все банки в примерно равных условиях за исключением Тинькофф и ВТБ24. Первый банк предлагает широкую линейку начисления процентов на остаток, второй - возврат одного процента от потраченной безналичным путем суммы. Произведем расчет предположительной выгоды использования обеих карт, воспользовавшись данными Росстата.

Таблица 1

Тарифы по зарплатным проектам пяти российских банков и наличие у них банкоматов [6-10]

Название банка	Комиссия за				Возможная доходность по зарплатной карте	Количество собственных банкоматов (данные примерные), шт.
	перечисление заработной платы, %	выпуск карты, руб.	обслуживание карты, руб.	смс-банк, руб.		
Сбербанк	0	0	0	59	Ставка до востребования - 0,1 %	90000
ВТБ 24	0	0	0	59	Cash-back - 1%, ставка до востребования - 0,1%	10000
Восточный Экспресс	0	0	0	49	Ставка до востребования на остаток - 0,1%	800
Экспресс-Волга (Совкомбанк)	0	0	0	0	Ставка до востребования - 0,1%	200
Тинькофф	0	0	0	39	При сумме операций покупок 3000 руб. и более за расчетный период: На сумму остатка от 0 до 300 000 руб. - 8% На сумму остатка, превышающего 300 000 руб. - 4% На весь баланс при сумме операций покупок менее 3000 руб. за расчетный период - 4% На весь баланс при отсутствии операций покупок за расчетный период - 0%	0

За 2014 год среднедушевой денежный доход населения составил 27765,7 руб. [3]. За вычетом налога на прибыль получим 24156,15 руб. - это те денежные средства, которые поступили на карту сотруднику. Для примера возьмем ситуацию, при которой работник живет на прожиточный минимум, дополнительно, содержа в рамках также данного минимума одного ребенка, а остальное откладывает для расходования в будущем. За год используемый для расчета прожиточный минимум на одного трудоспособного составил - 8683 руб., а на ребенка - 7752 руб. Таким образом, имеем сумму потраченную - 16435 руб. и сбережения работника равные 7721,15 руб. [4].

Предположим, что расход по карте произошел в первый день поступления. Если использовать банк для выплаты зарплаты ВТБ24, то сумма, поступившая на карту дополнительно в конце месяца, будет равна 164,35 рублей, а при использовании услуг Тинькофф банка - $0,08/365 \cdot 30 \cdot 7721,15 = 50,76$. Исходя из данных показателей видно, что наличие достаточно высокого процента на остаток, в сравнении с тем, что наблюдается на сегодняшний день на рынке, не дает тот высокий уровень дополнительной доходности, который от него ожидают. А вот возврат части суммы от произведенных безналичным путем расходов показал сравнительно выше доходность, чем можно было от него ожидать, но стоит учесть, что не все расходы население готово осуществлять безналичным путем, за образец был взят идеальный вариант. Если же произвести расчет дополнительно с учетом данных взятых на официальном сайте ЦБ РФ [2], а именно, вычислить отношение операций по оплате товаров и услуг ко всем операциям совершенным с помощью банковской карты за 2014 год, то получим $6386,1/30278,1 = 0,21$. Этот коэффициент следует умножить на величину произведенных расходов и выходит, что сумма участвующая в программе cash-back составляет 3451,35 рублей. Пересчитаем показатель дополнительной доходности по ВТБ24. Теперь он равен 34,51 рублей. Данное значение отражает доходность при текущей тенденции использования безналичных операций по оплате товаров и услуг в стране. Сравнив идеальный вариант с данным можно сказать о том, что потребитель теряет до 80% возможного дохода снимая с карты на-

личные для оплаты покупок, при наличии действующих предложений по кэш-бэку от банков.

Ну и третий критерий, это количество собственных банкоматов у банка с возможностью снятия зарплаты без комиссии. Конечно, денежные средства можно снимать с карты и в банкомате стороннего банка, но последние тенденции на рынке обслуживания клиентов банка таковы, что почти все эмитенты карт, если не все, взимают комиссию за снятие наличных в банкомате стороннего банка. Последняя некоммерческая организация, Объединенная Расчетная Система, целью которой было предоставление снятия наличных всем клиентам банков, входящих в данное партнерство, на условиях банка эмитирующего карту, распалось к концу 2015 года по причине прекращения операций по картам VISA и MasterCard в рамках ОРС. Это было обусловлено созданием Национальной системы платежных карт [5].

В данном пункте полное преимущество у Сбербанка, имеющего самую обширную сеть банкоматов в стране. В след за ним идет ВТБ24 также способный предоставить сеть обслуживания, отвечающую потребностям клиентов. Хуже в этом вопросе дела обстоят у коммерческих банков, затраты по внедрению и обслуживанию банкоматов не позволяют конкурировать с китами банковского рынка на всей территории присутствия. Поэтому они вынуждены фокусироваться на "домашних регионах", где население более лояльно к услугам данных банков, и удерживать эту заинтересованность к себе путем предоставления качественных услуг клиентам. Для Восточного Экспресс банка - это Дальний Восток и Восточная Сибирь, а для Экспресс-Волга банка (Совкомбанка) - Поволжье.

Но наиболее интересная позиция по данному вопросу у Тинькофф банка, который вообще не имеет ни одного собственного банкомата для обслуживания клиентов. Поняв, что неспособен конкурировать на этом рынке с ведущими банками, он совсем отказался от эквайрингового бизнеса, предложив клиентам либо безналичную оплату, либо снятие наличных с дифференцированной комиссией в зависимости от используемого лимита.

Таким образом, проанализировав зарплатные проекты российских банков, становится ясно, что основной акцент при их реализации делается на возможную доход-

ность или отсутствие дополнительных комиссий, что в свою очередь может породить ложные представления у потребителей о выгодности для него той или иной услуги.

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. Часть 3 статья 136.
2. Сайт Банка России - URL:
http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet015.htm&pid=psrf&sid=ITM_47378.
3. Сайт Росстата – URL:
http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11kv.htm.
4. Сайт Росстата – URL:
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#.
5. Сайт Информационного Агентства «Banki.ru» - URL:
http://www.banki.ru/wikibank/obyedinennaya_raschetnaya_sistema/.
6. Сайт ПАО «Сбербанк России» - URL:
<http://www.sberbank.ru/ru/legal/bankingservice/cards/salaryproject>.
7. Сайт ПАО КБ «ВТБ24» - URL: <http://www.vtb24.ru/promo/salary-project/?NoMobileRedirect=true>.
8. Сайт ПАО КБ «Восточный» - URL:
<https://www.vostbank.ru/moscow/business/wage>.
9. Сайт АО АКБ «Экспресс-Волга» - URL:
<http://www.volgaex.ru/corporate/rko/>
10. Сайт ПАО КБ «Тинькофф» - URL: <https://www.tinkoff.ru/salary/>.

© Д.Н. Бирюков, 2016

УДК 336

Буренкова А.А.

магистрант 3 курса направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Одинцова Т.Н.

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время, финансовое состояние российской федерации неустойчивое, что говорит о необходимости банков удерживать свои позиции на рынке путем разработки и внедрения новых видов услуг и технологий.

Финансовый рынок это совокупность национальных и международных рынков, обеспечивающих направление, аккумуляцию и перераспределение денежных капиталов между субъектами рынка посредством финансовых учреждений с целью достижения нормального соотношения между предложением и спросом на капитал.[1, с. 45]

Финансовый рынок можно разделить на пять основных секторов (рис. 1):



Рисунок 1. Секторы финансового рынка

Банковская деятельность является одним из важнейших составляющих финансового рынка, способностью которого является возможность мобилизации временно свободных денежных средств. Ситуация которая происходила в российской федерации в 2008-2009 гг., мировой кризис, существенно изменили структуру банковской деятельности и подтолкнуло к развитию банковских услуг. Для развития своей деятельности банки используют внутренние источники путем привлечения вкладом потребителей за счёт выгодной процентной ставки.

Но на пути развития появляется множество проблем, которые не способствуют дальнейшему развитию кредитных организаций, их можно разделить на внешние и внутренние. Для большей наглядности рассмотрим внешние факторы в виде рисунка 2 [2, с.78].



Рисунок 2. Внешние факторы, оказывающие негативное влияние на банковский сектор

Теперь рассмотрим внутренние факторы, которые негативно влияют на банки, результаты анализа представим в виде *рисунка 3*.



Рисунок 3. Внутренние факторы, оказывающие негативное влияние на банковский сектор

Таким образом, все выше сказанное негативно влияет на репутацию банков и способствует снижению лояльности потребителей. По результатам оценки банковского сектора, выявлено, что не все, а только меньшая часть банков может считаться финансово устойчивой. Что было выявлено в результате повышения уровня регулирования банковской сферы. В связи с чем, за последние 2, 5 года произошло значительное сокращение кредитных организаций на российском рынке, это было связано с внутренними проблемами банков, представим их в виде *рисунка 4*.

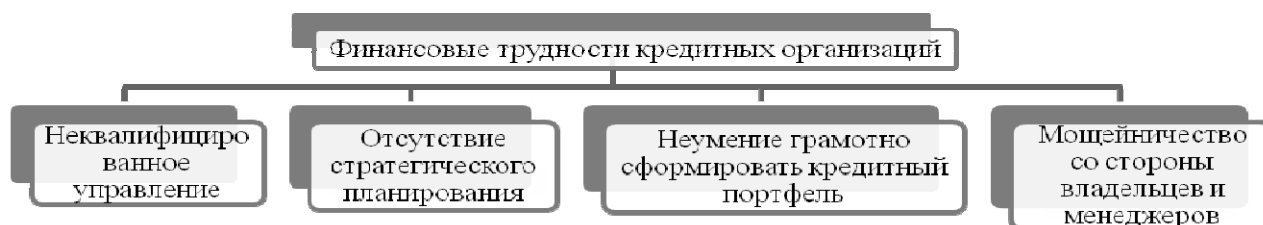


Рисунок 4. Финансовые трудности кредитных организаций

Таким образом, для развития российского банковского сектора, необходимо изменение и внедрение новых системных реформ на каждом уровне. А также в банках разработка долгосрочных стратегий развития с учетом финансовых трудностей, с которыми сталкиваются кредитные организации в последние годы и необходимы изменения со стороны Правительства Российской Федерации, которые будут способствовать развитию конкурентоспособности как на российском так и международном рынке. Надо понимать, что состояние банков-

ского сектора значительно влияет и на предпринимательскую деятельность, т.е. на интенсивность ее осуществления и является одним из важных факторов экономики. Российская банковская система находится на этапе глобализации и перенимает международные стандарты. Состояние банковской сферы влияет на уровень социально-экономического развития, как региона, так и страны в целом, поэтому и находится под пристальным контролем государства.

Литература:

1. Григорьев Л. М., Гурвич Е. Т., Саватюгин А. Л. Анализ и прогноз развития финансовых рынков в России. // Л. М. Григорьев, Гурвич Е. Т., – М.: ТАСИС, 2013. – 215 с.
2. Маковецкий М. Ю. Инвестиционное обеспечение экономического роста: теоретические проблемы, финансовые инструменты, тенденции развития. //М.Ю. Маковецкий – М.: Анкил, 2015. – 312 с

©А.А. Буренкова, 2016

УДК 336.011

Василенко Д.В.

магистрант 2 курса направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент О.А. Рыжова

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Роль финансовой стратегии, как основного инструмента управления деятельностью предприятием, безусловно, неопределима. Тем не менее, многие предприятия пренебрегают значением финансовой стратегии, что в итоге усугубляет их положение в рыночной среде.

Правильно разработанная финансовая стратегия (ФС) обеспечит реализацию как общих, так и финансовых целей. С помощью ФС возможно реально

оценить финансовое состояние предприятия. Для реализации новых перспективных инновационных программ на предприятии также необходима финансовая стратегия. Помимо всего перечисленного, финансовая стратегия:

- учитывает всевозможные варианты развития внешней среды и влияние ее факторов на предприятие;
- отражает и сопоставляет финансовые преимущества предприятия среди конкурентов;
- обеспечивает взаимосвязь стратегического, оперативного и текущего управления финансами на предприятии;
- реализовывает необходимое финансовое поведение в стратегически важных решениях предприятия;
- формирует значение основных оценок, необходимых для принятия важнейших управленческих финансовых решений;
- является базисной предпосылкой стратегических изменений для организационной структуры предприятия (управление) и организационной культуры в фирме [1, с. 17].

Современные финансовые стратегии базируются на принципе проникновения в главную суть условий, с помощью которых и работает определенная сфера экономики (отрасли), происходит формирование задач, важных для данного предприятия.

Ниже, в *таблице 1* представлено обобщение различных вариантов понятия «финансовая стратегия». Как следует из *таблицы 1*, наиболее глубокое и исчерпывающее определение финансовой стратегии дал И.А. Бланк. Однако другие авторы предлагают свои трактовки понятия «финансовая стратегия». Например, И. А. Лисовская понимает под финансовой стратегией систему решений, а Н. Н. Илышева и Крылов С.И. считают, что финансовая стратегия должна быть направлена на достижение целей предприятия. Л. И. Журова утверждает, что финансовая стратегия – это система долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия. Между тем, А. В. Воробьев и В. Е. Леонтьев имеют свое мнение: финансовая стратегия – это модель возможной финансовой ситуации на предприятии.

**Обобщение различных вариантов понятия «финансовая стратегия»
(составлено автором)**

Формулировка понятия	Автор	Источник
Финансовая стратегия - один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающий все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формулирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды [1, с. 12].	И.А. Бланк	Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2013. – 711с.
Финансовая стратегия – это система решений долгосрочного характера по привлечению и использованию необходимых финансовых ресурсов, осуществлению обеспечения финансовой безопасности (в том числе налоговый аспект), проведению построения эффективной системы управления финансовой деятельностью предприятия [2, с. 21].	И. А. Лисовская	Лисовская И. А. Финансовая стратегия компании.–М.: Palmarium Academic Publishing, 2013. – 356с.
Финансовая стратегия должна быть направлена на достижение (в перспективе долгосрочного характера) целей предприятия, в соответствии с его миссией, осуществлена посредством формирования и использования финансовых ресурсов. Это означает, что управление финансовыми потоками предприятия, прежде всего, необходимо для обеспечения конкурентоспособности фирмы [3, с. 9-15].	Н. Н. Илышева и Крылов С.И.	Илышева Н. Н., Крылов С.И. Финансовая стратегия организации: понятие, содержание и анализ // Финансы и кредит. 2012. № 15. С. 9-15.
Финансовая стратегия – это система долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия, которые определяются общими задачами для развития организации, финансовой политикой, системой методов и средств, организационными механизмами и инструментами их достижения. При этом должно быть принято во внимание эффективное управление процессами формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, а также финансовые отношения предприятия в условиях неустойчивости факторов внешней среды и ограниченными ресурсами [4, с. 36-45].	Л. И. Журова	Журова Л. И. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия // Финансы и кредит. 2011. № 6 (438). С. 36-45.
Финансовая стратегия – это модель возможной финансовой ситуации на предприятиях, которая отражает изменчивость конъюнктуры и тенденций развития финансовых рынков, развития рынков реальных товаров, показывающая зависимость финансового положения организации от векторов движения макроэкономических и социально-политических процессов [5].	А. В. Воробьев и В. Е. Леонтьев	Воробьев А. В., Леонтьев В. Е. Анализ подхода к разработке финансовой стратегии предприятия, базирующегося на общей управленческой парадигме // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. 2011. № 34.

Учитывая приведенные выше определения, можно сформулировать следующее уточненное понятие финансовой стратегии: «финансовая стратегия» – это обобщающая модель действий и мер, необходимых для достижения долговременных целей предприятия, с учетом избранной миссии, путем эффективного распределения, координации и использования финансовых ресурсов компании.

Анализируя место финансовой стратегии, необходимо уточнить, что являясь составной частью главной стратегии развития фирмы, она имеет по отношению к последней, подчиненное положение. Из этого следует, что финансовая стратегия должна согласовываться с ее целями и направлениями. С другой стороны, финансовая стратегия имеет возможность существенно повлиять на главную стратегию: зачастую, отсутствие необходимых финансовых ресурсов приводит к ограничению в выборе и реализации стратегических целей и задач компании.

Стратегические цели компании – это цели, которые описывают в формализованном виде необходимые параметры конечного стратегического финансового положения, что в результате позволяет направлять деятельность в долгосрочном режиме, а также и оценивать результаты [6, с. 75-80].

Оптимальным вариантом представления целей финансовой стратегии является «дерево целей». Ниже, на рисунке 1, графически представлено «дерево целей», построенное методом каскадирования целей по отдельным направлениям сферы финансового управления бизнесом.

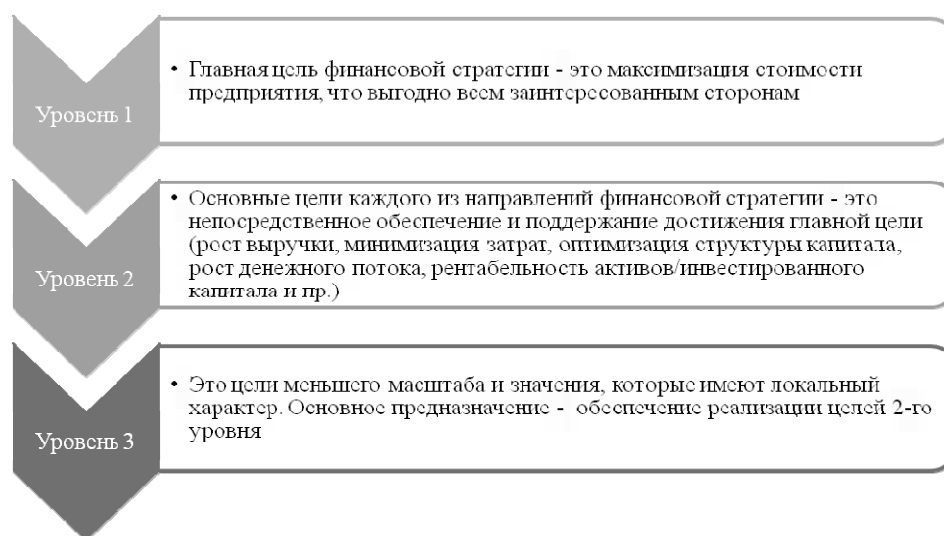


Рисунок 1. «Дерево целей», построенное методом каскадирования целей по отдельным направлениям сферы финансового управления бизнесом [7, с. 345]

Данная система постановки целей, представленная на рисунке 1, существенно поможет детализировать цели и поставить задачи на каждом уровне управления. Таким образом, цели 1-го уровня можно назвать главными целями финансовой стратегии, а цели 2-го и 3-го уровня - вспомогательными.

Обобщив все вышесказанное, необходимо отметить, что правильно разработанная финансовая стратегия играет большую роль в эффективном развитии предприятия. ФС позволит не только оценить финансовое состояние предприятия, но и поспособствует реализации новых перспективных инновационных программ.

Финансовая стратегия должна согласовываться с целями и направлениями главной стратегии предприятия, но при этом, она может существенно повлиять на главную стратегию: отсутствие необходимых финансовых ресурсов приведет к ограничению в выборе и реализации стратегических целей и задач компании.

Литература:

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2013. – 711с.
2. Лисовская И. А. Финансовая стратегия компании. – М.: Palmarium Academic Publishing, 2013. – 356с.
3. Илышева Н. Н., Финансовая стратегия организации: понятие, содержание и анализ // Финансы и кредит. 2012. № 15. С. 9-15.
4. Журова Л. И. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия // Финансы и кредит. 2011. № 6 (438). С. 36-45.
5. Воробьев А. В., Леонтьев В. Е. Анализ подхода к разработке финансовой стратегии предприятия, базирующегося на общей управленческой парадигме // Управление экономическими системами : Электронный научный журнал 2011. № 34. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uecs.ru/uecs-34-342011/item/702-2011-10-19-06-06-42.html>
<http://www.uecs.ru/uecs-34-342011/item/702-2011-10-19-06-06-42>
6. Плескова О. В. Финансовая стратегия компании в концепции жизненного цикла.// Известия Уральского государственного экономического университета, №3, 2016. С.75-80.
7. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – М.: Омега-Л, 2012. – 1344с.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ БАНКАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И ВНЕШНИХ САНКЦИЙ

Для эффективной и успешной деятельности банка, нужно обеспечить его всеми необходимыми ресурсами. «Ресурсы коммерческих банков – это их собственные капиталы и фонды, а также средства, привлечённые банками в результате проведения пассивных операций и используемые для активных операций банков»[1, с.5]. «Особенность банков состоит в том, что если все прочие коммерческие организации в своей хозяйственно-финансовой деятельности используют, главным образом, собственные средства, то банки работают в основном на привлеченных средствах (ориентировочно до 80% средств)»[2, с.86].

«В конце 2014 и начале 2015 годов санкции со стороны западных стран, нехватка валюты, падение стоимости энергоносителей с последующей девальвацией рубля, отток средств вкладчиков и иностранных инвесторов из финансовой системы страны, увеличение процентных ставок привели к тому, что российская банковская система столкнулась с дефицитом ресурсов»[3, с.548]. В свою очередь помощь со стороны Банка России была своевременно оказана и позволила сгладить эти негативные факторы. К сожалению, действия не привели к желаемому результату, и для того, чтобы снизить возникший дефицит ресурсной базы многим банкам пришлось привлекать ресурсы от юридических и физических лиц, используя высокие процентные ставки. Необходимо отметить, что предоставление Банком России ресурсов банкам, хотя и было своевременным, но это в свою очередь породило новые проблемы в банковской системе, которые могут проявиться в будущем. Ключевой проблемой является то, что происходит постепенное огосударствление банковского сектора в России. Воз-

никнет снижение общей эффективности банков увеличение монополизации рынка банковских услуг. Кроме того, это повлечет за собой снижению притока частного капитала к вложениям в банковский сектор России. В условиях кризиса и санкций для решения возникших проблем банкам необходимо искать альтернативные источники для формирования ресурсной базы.

Одним из ключевых источников пополнения ресурсной базы банков можно отнести депозиты физических лиц. Однако эту форму привлечения ресурсов нельзя отнести к числу надежных. На деле практика показывает, что при малейших признаках ухудшения экономической ситуации, таких как, например, девальвация рубля или рост инфляции, происходит мгновенный отток этих средств из банков.

В условиях действующих санкций со стороны западных стран у банков отсутствуют иные источники для формирования ресурсной базы. Оценивая сложившуюся ситуацию, банки будут вынуждены либо искать какие-то альтернативные источники для пополнения ресурсной базы, что будет достаточно сложно, учитывая тот факт, что большинство финансовых рынков остаются закрытыми для них, либо совершенствовать имеющиеся банковские продукты и предлагать их юридическим и физическим лицам. Если Банк России не присоединиться к решению этой проблемы, то все попытки российских банков создать новые или усовершенствовать старые способы формирования ресурсов окажутся малопродуктивными или в принципе не принесут желаемого результата.

Таким механизмом формирования ресурсной базы, например, могут стать долгосрочные сберегательные сертификаты сроком более трех лет. Но на сегодняшний день у данного механизма есть существенные недостатки – если банк лишится лицензии, то держатель этого сберегательного сертификата, как владелец депозита, не получит никакой компенсации.

В связи с этим возникает необходимость реформирования системы страхования вкладов по части расширения страхования банковских инструментов по привлечению ресурсов.

Если осуществить такие изменения в системе страхования, то у держателей сберегательных сертификатов не будет повода волноваться, т.к. данные вложения, как и вложения владельцев депозитов, будут компенсированы. В случае если сумма по сберегательному сертификату будет превышать размер, который гарантирован системой страхования вкладов, то банки будут пользоваться дополнительным страхованием, предоставленным страховыми компаниями.

Однако если принимать во внимание данный механизм формирования ресурсной базы банков, не стоит забывать о стоимости этих ресурсов. Здесь могут возникать некие трудности. Долгосрочные сберегательные сертификаты могут привлечь вкладчиков достаточно высокой процентной ставкой. Как минимум она должна превышать ставки по депозитам с аналогичными сроками. В противном случае данный механизм не вызовет интереса со стороны вкладчиков и не будет популярен у населения. Но не нужно так же забывать о банках. Возникает вопрос, готовы ли ни будут заниматься привлечением долгосрочных ресурсов под ставки выше, чем ставки по депозитам? Кроме того, к этим высоким ставкам также стоит прибавить еще расходы по дополнительному страхованию сберегательных сертификатов, и получится, что стоимость этих ресурсов будет уже невыгодной для банков. Далеко не все банки будут готовы привлечь долгосрочные ресурсы под высокие процентные ставки, так как для того чтобы платить высокие проценты по привлеченным ресурсам, нужно будет размещать их в высокодоходных активах, что само по себе в условиях кризиса достаточно проблематично.

Но все же крупные российские банки в состоянии пользоваться долгосрочными сберегательными сертификатами, в том числе безотзывными, так как их ставки по депозитам, как правило, ниже предлагаемых в среднем по рынку. Таким образом, крупные российские банки имеют возможность для увеличения стоимости привлекаемых ресурсов. Кроме того надежность крупных российских банков позволяет отказаться от дополнительного страхования сумм, которые превышают размеры, гарантированные системой страхования вкладов.

Таким образом, к процессу запуска данного механизма формирования ресурсной базы банков просто необходимо подключиться Банку России и про-

фильным министерствам. В первую очередь Банк России в состоянии обеспечить разработку нормативной базы для функционирования этого механизма и проконтролировать, чтобы все участники рынка следовали ей. Нормативная база должна быть простой и понятной как банкам, так и населению. Жесткое регулирование и излишний бюрократизм в процессах не даст возможность механизму долгосрочных сберегательных сертификатов действовать в нормальном режиме и демонстрировать желаемый результат. Во-вторых, Банк России может проконтролировать надежность страховых компаний, которые будут оказывать услуги дополнительного страхования сберегательных сертификатов, а так же честность со стороны банков в процессе заключения договоров страхования со страховщиками.

Литература:

[1] Куликов Н. И., Назарчук Н. П. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование: монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ». – 2014. – 108 с.

[2] Кольцов Д.А. Формирование ресурсной базы российских банков и ее динамика. / Д.А. Кольцов // Экономические науки. – 2009. – № 1(50), – С. 86-90.

[3] Бычков А. А. Банковский сектор России под влиянием кризиса 2014 – 2015 годов. / А. А. Бычков, Д. А. Подлинных // Молодой ученый. – 2015. – №10. – С. 548-551.

© М.В. Дьяконова, 2016

УДК 336

Егорова В.О.

магистрант 3 курса направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Сердюкова Л.О.

МЕТОДЫ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В банковской практике получили развитие два основных метода трансфертного ценообразования: метод издержек и рыночный метод.

Метод издержек предусматривает установление трансфертных ставок на основе реальной стоимости ресурсной базы. Его применение, с одной стороны, представляется обоснованным, поскольку таково реальное фондирование активов. С другой стороны, банковский бизнес предполагает использование различных типов активов и пассивов с различными характеристиками и стоимостью. Следовательно, при данном методе формирования трансфертной ставки необходимо или использовать средневзвешенную стоимость ресурсов, или применить метод, который для целей управления банковскими операциями обеспечивает соответствие активов и ресурсов на основе ряда характеристик, прежде всего сроков (метод множественных пулов фондирования).

В специальной литературе предлагается метод рыночных цен или "условного" фондирования активов, которое не привязано к реальной ресурсной базе коммерческого банка и точно отражает временной профиль денежных потоков по активам и природу процентных ставок. В этом случае полностью нейтрализуются и риск потери ликвидности, и процентный риск. Например, ссуде с фиксированными ставками соответствуют ресурсы с точным амортизационным профилем и фиксированной ставкой [1, с. 109].

Применение метода условного фондирования активов имеет ряд преимуществ, среди которых основными можно назвать следующие:

- маржа по активам иммунна к движению процентных ставок;
- доход, генерируемый общими ресурсами, не переносится на доход кредитного бизнеса;
- калькуляция трансфертной цены достаточно проста.

Использование рыночного метода может быть эффективным, во-первых, при наличии развитого финансового рынка и, во-вторых, при возможности реального привлечения ресурсов по рыночным ставкам.

В настоящее время не существует единой оценки приемлемости рыночной информации в качестве основы трансфертного ценообразования. В одних источниках делается акцент на значимости рыночных индикаторов для формирования трансфертных цен [1, с. 116], в других, напротив, утверждается, что ком-

мерческие банки отходят от применения рыночного метода из-за сти реального привлечения и размещения ресурсов с соответствующими характеристиками на финансовом рынке, а также в связи с колебанием рыночных ставок, что усложняет процесс трансфертного ценообразования [2, с. 12].

Метод издержек имеет множество разновидностей, в числе которых выделяют:

- метод средневзвешенной стоимости пассивов, когда в качестве трансфертной ставки применяется средневзвешенная стоимость всех внешних источников привлечения ресурсов;

- метод общего фонда средств, при котором предполагается единая трансфертная цена для привлекающих ресурсы и осуществляющих активные операции подразделений банка;

- метод разделения фондов средств, в соответствии с которым трансфертные цены дифференцируются по срокам при фондировании разных типов активов за счет ресурсов разной срочности;

- метод покрытия затрат, когда трансфертная ставка устанавливается с учетом издержек по привлечению ресурсов и минимально возможной маржи [2, с. 16].

В экономической литературе подробно описан также метод трансфертного ценообразования, ориентированный прежде всего на управление филиальной сетью, когда трансфертная ставка определяется на основе предельных процентных затрат головного офиса банка на привлечение собственных пассивов с учетом предельных операционных затрат на обслуживание пассивов [3, с. 24]:

$$ПЗ_{зб} = \frac{(ППЗ + ПОЗ)}{(1 - H_{po})},$$

где $ПЗ_{зб}$ - предельные процентные затраты головного банка на привлечение собственных пассивов;

ПОЗ - предельные операционные затраты по обслуживанию собственных пассивов;

H_{po} - норматив отчислений в фонд обязательных резервов.

Рассчитанные по данной формуле предельные процентные затраты используются в качестве трансфертной цены привлечения ресурсов у филиальной сети:

$$C_{np} = ПЗ_z .$$

Рассмотренный метод интересен, но имеет узкую направленность, в основном он подходит для управления ресурсами в многофилиальном банке.

Если банк в качестве основы формирования трансфертной ставки применяет метод рыночных цен (условное фондирование активов), то трансфертные цены формируются на основе оценки ставок, по которым банк может привлекать ресурсы денежного и финансового рынков на соответствующие сроки. Применяя данный метод, банк должен утвердить перечень рыночных индикаторов по каждому сроку привлечения (размещения) ресурсов. Одновременно устанавливаются периодичность пересмотра трансфертных ставок и ответственное подразделение банка или рабочий комитет, к компетенции которого относится выполнение соответствующих функций. Пример возможной схемы формирования трансфертных цен приведен в *табл. 1*.

Таблица 1

Схема формирования трансфертных цен

Срок	Основа формирования, рыночный индикатор	Периодичность пересмотра
До востребования 1 день 14 дней	RUONIA ROISfix, 14 дней	Ежедневно
1 месяц 2 месяца 3 месяца 6 месяцев 9 месяцев	ROISfix, 1 месяц ROISfix, 2 месяца ROISfix, 3 месяца ROISfix, 6 месяцев ROISfix, 9 месяцев	Ежемесячно
1 год 2 года	Ставки международного финансового рынка	Ежемесячно

В случае если банком не может быть установлен конкретный индикатор для определения трансфертной ставки, необходимо утвердить порядок ее расчета. Независимо от применяемого метода трансфертного ценообразования структура трансфертной ставки должна быть следующей: стоимость ресурсов

(определенная методом издержек либо методом трансфертных цен), компенсация процентного риска и риска потери ликвидности (при наличии), компенсация ожидаемых потерь по кредитному риску с учетом целевого уровня, принятого банком (рис. 1).

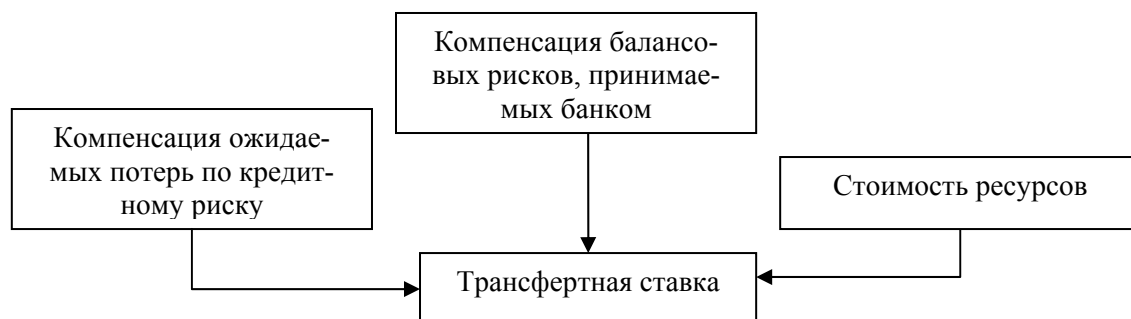


Рисунок 1. Схема формирования трансфертных цен

Систему ценообразования кредитных продуктов с использованием трансфертных цен целесообразно строить на основе следующих основных принципов:

1. Цена продукта основана на трансфертной ставке, максимально соответствующей основным характеристикам ссуды (срок, валюта, тип процентной ставки, способ погашения и т.д.).
2. Клиентская ставка включает такой компонент, как операционные расходы: прямые и косвенные.
3. Ценообразование должно сочетать формирование целевой прибыли с учетом риска и коммерческие критерии.

Литература:

1. Risk management in banking, Joel Bessis, John Wiley & Sons, Ltd., England, 2013, p. 331.
2. Селезнева В.Ю. Механизм трансфертного ценообразования в многопрофильном коммерческом банке // Экономический журнал ВШЭ. – 2012. – N 1.
3. Панов М.В. Трансфертное ценообразование в процессе бюджетирования деятельности коммерческого банка // Финансовый менеджмент. – 2011. – N 3.

© В.О. Егорова, 2016

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

На территории Саратовской области представлены шесть региональных коммерческих банков: ЗАО «Банк «Агророс»», ПАО «Нижеволжский коммерческий банк», ОАО «Газнефтьбанк», ООО «Банк «Саратов»», АО «Балаково-Банк», АО «КБ «Синергия»».

Перед оценкой количественных показателей Саратовских коммерческих банков, необходимо отметить, что они являются наиболее точными и построены на расчете данных баланса. Согласно показателям величины активов-нетто, лидирующую позицию занимает «Нижеволжский коммерческий банк», имеющий активы-нетто, показателем 10 834 763. Значительно уступая, второе место занимает «Банк Агророс» - 3 914 828. Третья позиция – ОАО «Газнефтьбанк», с размером активов-нетто 2 499 559. Четвертая ступень – АО «КБ Синергия» (1 384 174). Немногим уступая АО «КБ Синергия», пятую позицию занимает ООО «Банк Саратов» (1 377 851). И замыкает шестёрку коммерческих банков Саратовской области, в рамках критерия величины активов-нетто, АО «Балаково-Банк», имеющий наименьшую величину актива-нетто (702 383).

Второй количественный критерий – размер достаточности капитала. Термин «достаточность капитала» отражает общую оценку надежности банка, степень его подверженности риску. Трактовка капитала как буфера против убытков обуславливает обратную зависимость между величиной капитала и подверженностью банка риску. Отсюда вытекает основной принцип достаточности: размер собственного капитала должен соответствовать размеру активов с учетом степени их риска.

Основываясь на количественных показателях критерия достаточности капитала коммерческих банков Саратовской области, можно определить, что наиболее

благополучную ситуацию демонстрирует ПАО «Нижеволжский коммерческий банк» (1 266 393). Вторую и третью позиции занимают ООО «Банк Саратов» (576 518) и ЗАО «Банк Агророс» (552 103). Следом за ЗАО «Агророс», идет АО «КБ Синергия» (437 596). Пятую позицию закрепил за собой ОАО «Газнефть-банк» (320 398). Замыкающим, согласно количественному исчислению критерия достаточности, коммерческим банком является АО «Балаково-Банк».

Третий количественный критерий – критерий доходности и рентабельности деятельности банка. Наиболее важный количественный критерий, так как показатели рентабельности характеризуют эффективность банковской деятельности в целом, доходность различных направлений деятельности (операционной, инвестиционной), окупаемость затрат. Они более полно, чем чистый доход отражают окончательные результаты банковской деятельности. Экономический смысл показателей рентабельности заключается именно в определении того, сколько денежных единиц чистой прибыли приходится на денежную единицу: капитала; выручки; себестоимости.

Оценивая данный критерий, на примере коммерческих банков Саратовской области, складывается следующая ситуация. Наиболее положительный уровень рентабельности и доходности демонстрирует, отстававший ранее по критериям достаточности и величины активов-нетто, АО «Балаково-Банк», имеющий чистую прибыль 2,19 на каждую денежную единицу. Вторую позицию занимает АО «КБ Синергия» - 1,66 чистого дохода на одну денежную единицу. Третье место закрепил за собой ЗАО «Банк Агророс», с чистым доходом на одну денежную единицу – 1,15. Четвертую и пятую позиции делят ООО «Банк Саратов» (0,77) и ОАО «Газнефтьбанк» (0,49). Итоговую позицию и соответственно самый низкий уровень рентабельности и доходности имеет ПАО «Нижеволжский коммерческий банк» (0,47).

Таким образом, подводя итоги количественных критериев сравнения коммерческих банков Саратовской области, можно выделить то, что занимающий лидирующие позиции по величине активов-нетто и достаточности капитала ПАО «Нижеволжский коммерческий банк» имеет самую низкую доходность и рентабельность, согласно статистическим данным. В свою очередь, АО «Балаково-Банк», имеющий достаточно низкий уровень активов-нетто и доста-

точности капитала, в сравнении с конкурентными банками, однако обладающий самым высоким уровнем рентабельности и доходности.

Стабильность во всех трех количественных показателях сохраняет за собой ЗАО «Банк Агророс», что является показателем продуктивности большинства финансовых операций.

С точки зрения качественных показателей в данной статье рассматриваются коммерческие банки Саратовского региона. К основным качественным критериям относятся: показатель уровня имиджа банка, показатель конкурентоспособности, показатель технической оснащенности, показатель обслуживания клиентов, показатель количества отделений, показатель длительности работы на финансовом рынке.

Качественные показатели в основном оцениваются с помощью экспертной оценки и в данном случае складывается следующая ситуация:

- Относительно критерия уровня имиджа коммерческого банка первые три лидирующие позиции занимают ЗАО «Банк Агророс», ПАО «Нижеволжский коммерческий банк», ОАО «Газнефтьбанк». Самый низкий уровень имиджа, согласно экспертной оценке, имеет АО «Балаково-Банк».

- Относительно критерия конкурентоспособности банковских услуг, лидирующие позиции сохраняют за собой ЗАО «Банк Агророс», ПАО «Нижеволжский коммерческий банк», ОАО «Газнефтьбанк». Самая низкая конкурентоспособность остается за АО «Балаково-Банк».

- Критерий технической оснащенности. Наиболее оснащенным в техническом плане экспертами признан ОАО «Газнефтьбанк». Вторую позицию занимают два коммерческих банка - ЗАО «Банк Агророс», ПАО «Нижеволжский коммерческий банк». Третья позиция за АО «КБ Синергия». Самый низкий уровень оснащенности имеет АО «Балаково-Банк».

- Критерий обслуживания клиентов. Первые три позиции занимают АО «Балаково-Банк», ЗАО «Банк Агророс», ПАО «Нижеволжский коммерческий банк». Последние по уровню обслуживания клиентов, согласно экспертной оценке, ООО «Банк Саратов» и АО «КБ Синергия».

- Критерий количества отделений. Самое большое количество отделений имеют, в равной степени три банка, ЗАО «Банк Агророс», ПАО «Нижеволж-

ский коммерческий банк» и АО «Балаково-Банк». Наименьшее количество отделений в распоряжении коммерческого банка АО «КБ Синергия».

– Последний критерий – длительность пребывания коммерческого банка на рынке. Самый молодой коммерческий банк из имеющихся в Саратовском регионе – ОАО «Газнефтьбанк» (1995). На год раньше появились ЗАО «Банк Агророс» и АО «КБ Синергия». К «старожилам» относятся ПАО «Нижеволжский коммерческий банк», ООО «Банк Саратов» и АО «Балаково-банк», основанные в 1990 году.

Таким образом, если рассматривать общую картину конкурентоспособности коммерческих банков Саратовского региона, то, выделяя наиболее конкурентоспособные, можно назвать ЗАО «Банк Агророс», ПАО «Нижеволжский коммерческий банк» и ОАО «Газнефтьбанк». Наименее конкурентоспособный – АО «Балаково-Банк».

© Загороднева А.О., 2016

УДК 33.336.6

Коваль Р.Ю.

магистрант

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

Кузнецова А.В.

аспирант

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

Курбатова Е.С.

к.э.н., доцент

кафедра «Коммерция и инжиниринг бизнес-процессов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Исходя из определений логистика – это инструментарий интегрированного управления материальными и взаимосвязанными с ними информационными,

финансовыми потоками, а также сопутствующим на всех этапах сервисом, способствующий достижению целей организации бизнеса с оптимальными затратами ресурсов.

Основным потоком логистической деятельности является материальный поток, который представляет собой поток движения сырья, материалов, готовой продукции и/или полуфабрикатов. Все материальные потоки, возникшие в процессах закупки материалов, или сбыта продукции, транспортировке от поставщиков, складской переработки, доставки товара покупателям сопровождаются финансовым потоком.

Финансовый поток – это вложение денежных средств или их возврат путем реализации товара. Финансовый поток в логистических системах (ЛС) определяется следующими факторами:

- необходимостью планирования схем движения финансов;
- наличием различных вариантов организации финансовых потоков;
- возможностью привлечения инвесторов и кредиторов к финансированию материальных и информационных потоков;
- выбором поставщиков, источников услуг и ресурсов в зависимости от структуры финансирования организации.

Рассматривая с позиции логистики финансовый поток – это направление движения финансовых ресурсов (денежных средств), взаимосвязанных с материальными и/или информационными потоками в рамках логистической системы компании или цепи поставок в целом.

В организациях применяют различные формы финансовых потоков, не зависимо от этих форм они делятся на две группы (рисунок 1).

Управление финансовыми потоками в логистике – это оптимизация финансового механизма логистических систем, координирование финансовых операций, обеспечение их упорядоченности и сбалансированности. Основной эффект при этом достигается благодаря оптимизации свободных остатков финансовых средств, минимизации рисков, учету долгосрочных факторов развития системы.

К инструментам и методам управления финансовыми потоками относят [1]:

1. На этапе анализа:

- финансовый и факторный анализ;
- технический анализ финансовых рынков;
- многовариативный ресурсный анализ.

2. В процессе принятия решения:

- метод дерева решений;
- платежные матрицы.



Рисунок 1. Формы финансовых потоков в логистике

3. При контроле:

- методы мониторинга;
- методы контроллинга;
- экспертная диагностика.

4. Направленные на внутреннюю среду фирмы:

- инвестиционное обеспечение;

- составление смет расходов;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности;
- страхование рисков.

Наряду с вышеперечисленными инструментами и методами управления финансовыми потоками с учетом других факторов (управление временем привлечения и вложения финансовых ресурсов, в разрезе подразделений предприятий) используются методы финансового планирования, прогнозирования, сетевого планирования и методов центров финансовой ответственности.

Особенности управления финансовыми потоками рассматриваются применительно к различным этапам логистического процесса.

На первой стадии – планирование ресурсопотоков, включающие такие этапы как: формирование различных вариантов осуществления логистических процессов, анализ альтернативных вариантов, выбор оптимальных для логистических систем, процессов, схем и технологий – составляется плановая документация, важной частью которой является финансовый план. Финансовый план предусматривает потребности в финансовых ресурсах, возможные источники финансирования, обоснование эффективности планируемых вложений, характеристики финансового окружения, оценку рисков и вероятность изменения параметров потока.

При анализе альтернативных сценариев развития ситуации сравнивают характеристики финансовых потоков, связанных с одной из наиболее оптимальных схем. Осуществляется расчет необходимых объемов и сроков привлечения финансовых ресурсов, стоимости и возможного времени использования источников финансирования.

Оптимальной считается такая схема движения потоков, при которой распределение финансовых ресурсов между отдельными звеньями логистической системы является:

- рациональным;
- с минимальной стоимостью ресурсопотоков;

- издержки не превышают лимитов (организационные, административные, операционные и др.);

- равномерным или равно распределенным, с точки зрения доли каждого потока в общей логистической системе.

В дальнейшем планы и схемы движения финансовых потоков подлежат корректировке для оптимизации общих логистических издержек. С учетом ограничений внешней (законодательной базы, теневого сектора) и внутренней среды находят различные проблемы при движении материальных и финансовых потоков, требующих особого контроля.

На следующей стадии управления – организации логистических процессов производится большой расход денежных средств, необходимых для оплаты труда персонала, оплаты за сырье, материалы, готовую продукцию и полуфабрикаты, оплата поставщикам транспортных услуг, обслуживающим компаниям, оплату услуг привлеченных экспертов, на ведение договорных отношений и т.д. Согласно планам движения потоков выбираются формы и методы расчетов между участниками логистических отношений, выбираются способы оказанных услуг и реализованной продукции, привлекаются те или иные банковские и финансовые инструменты.

Стадия контроля включает мониторинг нарушений в логистических процессах, несоответствия в параметрах финансовых и материальных потоков. Задачами управления потоков на данной стадии являются:

- мониторинг конъюнктуры финансовых рынков (процентные ставки по кредитам и депозитам, рынку корпоративных и государственных ценных бумаг);
- оценка изменения стоимости и риска;
- выявление возможных проблем с привлечением ресурсов;
- корректировка последовательности включения источников финансирования.

Целью на стадии контроля управления финансовыми потоками ставится снижение риска недополучения финансирования и срыва технологических планов.

На всех стадиях управление как материальными, так и финансовыми потоками осуществляется с помощью информационного обеспечения. Для выполнения задач управления финансовыми потоками в информационные системы встраиваются соответствующие модули, вводятся подсистемы автоматизации перевозок, управления транспортом, организации документооборота и ряд других информационных логистических технологий будут эффективны, если будут адаптированы для управления финансовыми потоками.

Таким образом, управление финансовыми потоками осуществляется на основании финансового плана, своевременной его корректировки и контроле над финансовыми потоками организации [2].

Планирование динамики движения финансовых потоков, связанных с логистической деятельностью и оценка их влияния на баланс компании отражается на бюджете логистики, который включает доходную и расходную части. Логистический бюджет понимается как комплексная система финансовых составляющих, разрабатываемая в рамках одного года (в существующих рыночных условиях неопределенности часть компаний производит планирование бюджета в пределах шести месяцев, либо по истечению полугодия бюджет обязательно пересматривается), отражающая объемы и сроки обеспечения развития организации необходимыми материально-финансовыми ресурсами на всех участках логистической системы.

Бюджетирование логистики представляет процесс разработки совокупности плановых (нормативных) показателей по обеспечению логистической системы необходимыми материально-финансовыми ресурсами, координации и контролю над ходом реализации планов и повышение эффективности логистической деятельности в будущем периоде. Если бюджет компании планируется в условных единицах отличных от рубля, то следует предусмотреть еще такие факторы как возможное изменение курса валюты, инфляция, курсовая разница при организации международных перевозок и т.д.

Система логистического бюджетирования помогает установить лимиты затрат ресурсов и нормативы рентабельности по всей цепочке поставок и

по отдельным структурным подразделениям логистической системы. Превышение установленных лимитов затрат сигнализирует о необходимости разобраться в положении дел на конкретном участке и определить пути решения возникающего дефицита финансовых и материальных ресурсов. Управление финансовыми потоками на базе логистического бюджетирования позволяет:

- адекватно планировать уровень финансового обеспечения логистических процессов в цепи поставок;
- с достаточной степенью достоверности определять ожидаемый объем прибыли как на отдельных участках логистической системы, так и в целом по предприятию;
- прогнозировать изменение прибыли и рентабельности при изменении объемов производства, цен на продукцию, величины переменных и постоянных затрат;
- повысить уровень анализа фактического состояния логистики предприятия;
- принимать более эффективные управленческие решения по развитию логистической системы.

В завершении рассмотрения вопроса об особенностях при управлении финансовыми потоками в логистической системе акценты делаются также на [3]:

- автоматизации бухгалтерского и управленческого (аналитического) учета, по возможности их синхронизация;
- управлении бизнес-единицами логистической системы путем регламентирования финансового режима центров прибыли и центров финансовой ответственности;
- унификации форматов планово-отчетных документов, переходе на международные стандарты учета;
- проведении прогнозных расчетов, контролем за общей картиной функционирования логистической системы;

– интеграции финансовых аспектов основных административных функций и организации контроля за издержками и расходами структурных элементов логистической системы;

– подключении к электронным платежно-расчетным и информационным системам.

Литература:

1. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия): учебник/ Фридман А.М. – М.: Дашков и К, 2014. – 488 с.
2. Барбарская М.Н. Организация финансов на микроуровне/ Барбарская М.Н. – Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2014. – 188 с.
3. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб/ пособие для вузов/ Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 639 с.

© Р.Ю. Коваль, А.В. Кузнецова, Е.С. Курбатова, 2016

УДК 336.647

Кротова А.Ю.

студент 4 курса направления «Экономика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Гордашникова О.Ю.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Одной из основных причин роста дебиторской и кредиторской задолженности организации является проблема в управлении ее денежными потоками. Без оперативного контроля дебиторской и кредиторской задолженности невозможно эффективное планирование денежных потоков и управление организацией, а, следовательно, затруднено и оперативное управление денежными ресурсами. Отсутствие своевременных оперативных данных по задолженности приведет к

отсутствию необходимых оборотных средств, либо к неправильному планированию объема денежных средств для текущих и перспективных выплат.

Качество расчетно-платежной дисциплины напрямую связано с осуществлением контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности. Одним из ключевых показателей, на основе которого оценивается система управления дебиторской и кредиторской задолженностью, является показатель оборачиваемости [1, с.283].

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность организации и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств. К приемам управления дебиторской задолженностью относятся: учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности. Среди подлежащих рассмотрению моментов есть некоторые, требующие особого внимания, например, необходимость поиска путей сокращения среднего промежутка времени между завершением операции по продаже товара и выпиской счета-фактуры покупателю. Должны оцениваться возможные издержки, связанные с дебиторской задолженностью, т. е. упущенная выгода от неиспользования средств, вместо их инвестирования. Управление дебиторской задолженностью связано с двумя видами резервов времени – на выписку счета-фактуры и отправку почтой. Время на выписку счета – это количество дней от отправки товара покупателю и до высылки счета. Очевидно, что организации следует отправлять счета одновременно с товаром. Время почтовой доставки – между подготовкой счета-фактуры и получением его покупателем. Время почтового прохождения документов может быть сокращено за счет децентрализации выписки счета-фактуры и почтовой отправки (используя службу срочных почтовых отправлений для крупных счетов-фактур с вручением в предусмотренные сроки либо предоставляя скидки за авансовые платежи). Ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита (предоставляемого

покупателям), которые оказывают влияние на объемы продаж и получение денег. Например, предоставление более продолжительных сроков кредита, вероятно, увеличит объем продаж. Сроки кредита имеют прямое отношение к затратам и доходу, связанным с дебиторской задолженностью. Если сроки кредита жесткие, у организации будет меньше инвестированных денежных средств в дебиторскую задолженность и потерь от безнадежных долгов, но это может привести к снижению объемов продаж, уменьшению прибылей и негативной реакции покупателей [2, с.185]. С другой стороны, если сроки кредита неконкретные, организация может добиться увеличения объемов продаж и большего дохода, но и рискует увеличить долю безнадежных долгов и большими затратами, связанными с тем, что малоэффективные покупатели затягивают оплату. Сроки дебиторской задолженности следует либерализовать, так как это позволяет избавиться от избыточных товарно-материальных запасов или устаревшей продукции. Если товар является скоропортящимся, то нужно использовать краткосрочную дебиторскую задолженность и по возможности практиковать оплату при поставке.

При оценке платежеспособности потенциального покупателя следует учитывать честность покупателя, финансовую устойчивость и имущественное обеспечение. Кредитную надежность покупателя можно оценить количественными методами анализа регресса, который рассматривает изменение зависимой переменной, имеющей место при изменении независимой (информативной) переменной [3]. Этот метод особенно полезен, когда требуется оценить большое количество некрупных покупателей. Следует тщательно оценивать возможные потери по безнадежным долгам, если организация не меняет свою кредитную политику. Продление кредита влечет за собой дополнительные расходы: административные расходы деятельности кредитного отдела, компьютерной службы, а также комиссионные, выплачиваемые специальным агентствам, определяющим кредитоспособность заемщиков или качество ценных бумаг.

Имеется много способов максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери: составление счетов,

перепродажу права на взыскание долгов и оценку финансового положения клиентов.

Литература:

1. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий). – М.: ИНФРА-М, 2012. – 575 с.
2. Дыбская В.В. Финансовый анализ. – М.: ГУ-ВШЭ, 2012. – 232 с.
3. Султанова Л.Ф., Багаутдинов Р.И. Реализация принципа «вытянутой руки» в трансфертном ценообразовании // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. №12. С. 146-151.

© А.Ю. Кротова, 2016

УДК 336.647/648

Курчаткина И.В.

магистрант 3 курса направления «Финансы и кредит»

Рыжова О.А.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Малое предпринимательство является одним из важнейших факторов экономической и политической стабильности России, позволяющим использовать предпринимательский потенциал населения страны, повышать внутренний спрос, увеличивать налоговые поступления и количество рабочих мест, стимулировать развитие конкуренции и реализовывать программы импортозамещения. Однако из-за преимущественной ориентированности отечественной экономики на поддержку крупного бизнеса текущий уровень развития малого бизнеса в РФ остается достаточно низким по сравнению с зарубежными странами. Малым и средним бизнесом России производится только пятая часть ВВП, что считается очень низким показателем по сравнению с развитыми странами, в которых малый и средний бизнес создает более 50% валового продукта,

доля занятых в малом и среднем бизнесе в нашей стране составляет только 25%, в зарубежных странах – от 35% до 80% [1].

Таблица 1

Характеристика деятельности малых предприятий в России в первом полугодии 2016 года[2]

Россия в целом/ Федеральные округа	Число пред- приятий, тыс.	Численность работников списочного состава, тыс. чел.	Оборот, млн. руб.	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.
Россия	172,8	5043,4	8138678,8	143594,0
Центральный ФО	51,3	1430,8	3195978,2	41314,5
Северо-Западный ФО	26,1	627,8	955977,1	6528,8
Южный ФО	12,8	447,0	616502,6	16152,6
Северо-Кавказский ФО	3,4	117,9	150246,1	10819,7
Приволжский ФО	34,9	1070,2	1378805,1	39536,2
Уральский ФО	14,5	408,2	634427,4	5320,5
Сибирский ФО	20,8	637,8	824637,5	17688,2
Дальневосточный ФО	8,0	270,7	350437,5	5637,6
Крымский ФО	1,2	32,9	31667,5	595,8

По данным Росстата в первом полугодии 2016 года число малых предприятий (без микропредприятий) в нашей стране составило 172,8 тыс., их оборот за 6 месяцев 2016 года – 8138,7 млрд. руб. Необходимо отметить, что 58,9% оборота малых предприятий пришлось на предприятия оптовой и розничной торговли, 11,8 % - на обрабатывающие производства, 9% - на операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг, 8,7% - на строительные предприятия [2]. Краткая характеристика деятельности отечественных малых предприятий по федеральным округам РФ в первом полугодии 2016 года приведена в таблице 1.

Из *таблицы 1* следует, что наибольшее развитие малое предпринимательство в 2016 году имеет в Центральном и Приволжском ФО РФ, но для дальнейшего развития малого бизнеса в России необходима соответствующая поддержка.

Анализ зарубежного опыта показал, что поддержка малого бизнеса во многих развитых странах является основой задачей экономической политики

этих стран. Среди мер поддержки малого бизнеса необходимо выделить две основные группы: 1. финансовые меры, включающие предоставление льготных займов, субсидий, кредитных гарантий; 2. нефинансовые меры, предполагающие обеспечение доступа малого бизнеса к государственным закупкам, оказание информационно-маркетинговой и юридической поддержки, предоставление производственных и офисных площадей и т.д.

Краткое описание инструментов поддержки малого и среднего бизнеса, применяемых некоторыми зарубежными странами, представлено в *таблице 2*.

Таблица 2.

Обобщение опыта зарубежных стран в области поддержки малого и среднего бизнеса (составлено авторами на основе [1])

Инструмент поддержки малого бизнеса	Краткое описание инструмента поддержки малого бизнеса	Страны, применяющие данный инструмент поддержки малого бизнеса
1. Финансовая поддержка	Гранты и субсидии на создание нового предприятия; субсидирование затрат на модернизацию предприятий; предоставление гарантий по банковским кредитам МСБ; субсидирование процентных ставок по кредитам	Германия, Австрия, Великобритания Сингапур, США, Франция, Китай Франция, Великобритания, Чехия, Япония Венгрия
2. Доступ к государственным закупкам	Законодательно установленная квота МСБ в закупках государственных организаций и компаний с гос. участием; информирование о гос. закупках через единый Интернет-портал	США, Бразилия, Индия, Китай Великобритания, Франция, Республика Корея
3. Имущественная поддержка	Предоставление бесплатных офисных помещений; дотации на реконструкцию производственных и офисных помещений	Великобритания Чехия
4. Правовая поддержка	Предоставление юридических консультаций	Германия, Австрия, США
5. Информационно-маркетинговая поддержка	Создание и поддержка единых Интернет-порталов; создание региональной сети информационно-консультационных центров; функционирование «горячей линии»; создание информационных онлайн-инструментов, содержащих маркетинговую информацию	Республика Корея, Сингапур, США, Великобритания, Австрия, Германия и др. Япония, Германия, Австрия, Великобритания, США Великобритания США, Канада, Австралия, Германия, Великобритания

Рассмотрим более подробно некоторые инструменты финансовой поддержки малого бизнеса. Субсидия – форма безвозмездного и безвозвратного предоставления средств государственного (муниципального) бюджета юридическим лицам (за исключением субсидий государственным (муниципальным) учреждениям), индивидуальным предпринимателям – производителям товаров, работ, услуг в целях частичного или полного возмещения затрат или недополученных доходов в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг.

Льготные кредиты – это государственное финансирование социальных программ для поддержки предприятий, граждан, семей. Льготный кредит отличается от обычного займа низкой процентной ставкой или полным её отсутствием, отсрочкой погашения. Кредитная гарантия - форма страхования от убытков, возникающих в связи с долгами, которые, скорее всего, не будут возвращены. В нашей стране существует ряд инструментов для финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, например, Программа стимулирования кредитования субъектов МСБ, в рамках которой банки выдают кредиты на уровне 10%-11% годовых.

Одним из важнейших институтов развития в сфере малого и среднего предпринимательства в настоящее время является АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», осуществляющая деятельность в соответствии с ФЗ-209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.07. Акционерами Корпорации являются РФ в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом и государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства (АО «МСП Банк») является дочерним обществом Корпорации. Корпорация предоставляет независимые гарантии для обеспечения кредитов субъектов МСБ в 40 банках-партнерах; программу стимулирования кредитования субъектов малого и среднего бизнеса - «Программа 6,5». АО «МСП банк» реализует государственную программу финансовой поддерж-

ки МСБ с 2004 года и является проводником государственных ресурсов для малого и среднего бизнеса на территории России. На 01.11.2016 года объем средств, доведенных банком до субъектов малого и среднего бизнеса, составляет 103 млрд. руб., количество предприятий МСБ - 14262, средневзвешенная ставка -13,34% [3].

Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) подвело предварительные итоги исследования российского рынка кредитования малого и среднего бизнеса за 1 полугодие 2016 года: объем кредитов, выданных банками малым и средним предпринимателям за 1 полугодие 2016 года, составил 2,4 трлн. руб., что практически не отличается от результатов аналогичного периода прошлого года. Размер портфеля кредитов МСБ за период с 01.07.2015 по 01.07.2016 сократился на 2% и составил 4,6 трлн. руб. по итогам полугодия. Среди банков по размеру кредитного портфеля МСБ лидируют: Сбербанк, Россельхозбанк и ВТБ 24. Следует отметить, что если в 2015 году 30 крупнейших банков России по размеру активов сворачивали кредитование МСБ и переориентировались на крупных клиентов, то в первом полугодии 2016 года ситуация изменилась - доля банков из топ-30 по активам в совокупном объеме выданных за полугодие кредитов МСБ достигла 54% (аналогичный показатель в первом полугодии 2015 года составлял 43%) [4].

Таким образом, оказание своевременной финансовой поддержки малому бизнесу в России позволит увеличить к 2020 году количество малых и средних предприятий до 7,7 млн. единиц и повысить занятость в секторе МСБ до 19,5 млн. чел. в соответствии с программой «Экономическое развитие и инновационная экономика» [5].

Литература:

1. Программа деятельности акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» на 2016 год (Утв. Советом директоров АО «Корпорация МСП» 29.12.2015г.. пр.№5, с изм., утв. Советом директоров АО «Корпорация МСП»07.06.2016,пр.№13.- URL:<http://corpmsp.ru/upload/iblock/7dd/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%.....06.2016%20%D0%9A%D1%80%20%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%BA.pdf>.- (дата обращения 14.10.16).

2. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/
3. Официальный сайт МСП банка: <https://www.mspbank.ru/>
4. RAEX (Эксперт РА): интерес крупных банков к МСБ возвращается. – URL: <http://raexpert.ru/releases/2016/Aug12b/> - (дата обращения 10.11.16).
5. Программа «Экономическое развитие и инновационная экономика».- – URL: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depStrategy/doc20130408_01 - (дата обращения 11.11.16).

© И.В. Курчаткина, О.А. Рыжова, 2016

УДК 336

Матвеева Е.В.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор В.Ю. Тюрина

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Всем известно, что любой хозяйствующий субъект на начало своей деятельности и для её эффективного функционирования в дальнейшем на рынке должен обладать комплексом ресурсов разнообразного вида: как трудовыми, материальными, в особенности финансовыми, так и другими. Обстановка в рыночной экономике увеличивает важность финансовых ресурсов, которые помогают сформировать оптимизированную структуру, накопить потенциал производства и финансировать хозяйственную деятельность компании на данный момент. Термин эффективности использования финансовых ресурсов, как и других ресурсов, заключается в соотношении качества и количества расходованных ресурсов с качественным и количественным отражением полученных результатов в определённом периоде.

Анализ использования финансовых ресурсов компании следует производить, учитывая ряд критериев, дающих оценку эффективности их управления и оптимальности принятых управленческих решений.

Теория финансов богата разнообразными подходами к оценке эффективности использования финансовых ресурсов. Большинство авторов проводят данный анализ, обращаясь к таким показателям как: ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость и рентабельность организации. Однако, единые критерии оценки отсутствуют, также как и коэффициенты, относящиеся к каждому из них.

Принимая во внимание существующие методики, можно выделить три основных критерия оценки эффективности использования финансовых ресурсов: платежеспособность, финансовая устойчивость, эффективность использования финансовых ресурсов и прилежащие к ним коэффициенты:

1. Оценка платежеспособности:

- Коэффициент текущей ликвидности
- Коэффициент абсолютной ликвидности
- Коэффициент быстрой ликвидности
- Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (коэффициент платежеспособности)

2. Оценка финансовой устойчивости:

- Коэффициент финансовой автономии (независимости)
- Коэффициент финансовой зависимости
- Коэффициент финансовой устойчивости
- Коэффициент текущей задолженности
- Коэффициент финансового левериджа или финансового риска

3. Оценка эффективности использования финансовых ресурсов (оценка рентабельности):

- Рентабельность активов (ROA)
- Рентабельность инвестиций (ROI)

– Рентабельность собственного капитала (ROE) [1, с. 8]

Платежеспособность сочетает в себе наличие активов необходимых для покрытия всех существующих обязательств у организации и уровнем их ликвидности. Цель оценки платежеспособности заключается в том, чтобы определить способность компании в погашении своих обязательств по требованиям кредиторов, как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Не только само предприятие нуждается в данном анализе, но и сторонние пользователи: инвесторы или кредиторы, так как любой из них, при начале деловых отношений с компанией, заинтересован в том ликвидно ли предприятие и насколько оно обладает возможностью исполнения своих обязательств. Уровень данного показателя оценивается коэффициентами ликвидности как абсолютной, так и текущей и быстрой, а также специальным коэффициентом платежеспособности, отражающим процент собственного капитала в общем перечне обязательств компании. Чем выше значение по данному коэффициенту, тем меньше финансовый риск для предприятия, и оно обладает вероятной возможностью к привлечению финансовых ресурсов извне.

Коэффициент текущей ликвидности позволяет дать оценку возможности к покрытию краткосрочного долга при помощи текущих активов, коэффициент быстрой ликвидности - при помощи наличных денежных средств, дебиторской задолженности и краткосрочных инвестиций, коэффициент же ликвидности абсолютной - за счёт денежных средств и депозитов.

Критерий финансовой устойчивости рассматривает разные виды финансовых источников деятельности организации и их согласованность с активами. Анализ финансовой устойчивости компании даёт оценку использования финансовых ресурсов, позволяя определить их дефицит или избыток, необходимость в их приросте и увеличении эффективности от их использования. Потому главный показатель финансовой устойчивости организации это обеспечение её имущества всеми видами источников формирования и собственными, и заёмными, которое отражает, в свою очередь, зависимость от инвесторов и кредиторов. Оптимальная доля собственного капитала показывает применение займов

сугубо в тех рамках, в которых предприятие имеет возможность произвести полный и своевременный возврат.

Финансовая устойчивость компании содержит коэффициент финансовой автономии, отражающий долю собственного капитала во всех активах организации при нормативном значении в выше пятидесяти процентов. [2, с.101] Хотя такой норматив редко встречается на предприятиях в ходе того, что многие из них испытывают нехватку оборотных средств для финансирования. Из этого следует, что привлекая займы предприятию нужно учитывать степени риска и размер будущих обязательств. Для совершения данной операции можно воспользоваться коэффициентом финансового левериджа, что позволит определить соотношение заемного капитала к собственному. Завышенный данный коэффициент говорит о зависимости организации от кредиторов.

Тем не менее, первые два критерия служат для оценки финансовой деятельности компании, а третий имеет целевое значение - оценить эффективность использования финансовых ресурсов. Такую оценку нужно проводить не с точки зрения их использования, а давая анализ рентабельности предприятия.

Оценивая рентабельность организации необходимо воспользоваться следующими коэффициентами рентабельности: активов, инвестиций, собственного капитала. Любой из данных коэффициентов выражает соотношение чистой прибыли к числу источников средств и говорит о том, какая выручка компании была получена на рубль применяемого источника финансирования какого-либо вида. Чем больше такой показатель, тем выше эффективность эксплуатируемых финансовых ресурсов.

Исходя из всего вышеизложенного, данные критерии оценки финансового состояния организации содержат в себе разнообразные показатели, которые дают анализ деятельности предприятия со всех сторон.. Помимо прочего, рекомендованные критерии позволят в полной мере дать оценку эффективности управления финансовыми ресурсами организации в условиях существующих на сегодняшний день.

Литература:

1. Исмаилова Р.А., Мисник О.В. Основные показатели оценки эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия // Наука и образование: новое время. 2015. № 6 (11). С. 7-10.
2. Мочалова Л.А., Сабельфельд Т.В. Несостоятельность, платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и прав. – 2010. – №1. – С. 97-102

© Е.В. Матвеева, 2016

УДК 338

Мунтяев С.С.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кочерягина Н.В.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

В условиях глобализации экономических процессов проблема управления финансовой устойчивостью компании приобретает особую актуальность. Для российских предприятий обеспечение финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее значимых экономических задач в современных условиях, так как недостаточная финансовая устойчивость препятствует развитию производства, ведет к неплатежеспособности предприятия. Необходимость преодоления кризисных ситуаций определяет особую значимость финансовой устойчивости, что вызывает необходимость рассмотрения её как источника деловой активности и инвестиционной привлекательности и стратегического фактора, влияющего на финансовую безопасность деятельности предприятия в будущем.

Сложность процесса обеспечения финансовой устойчивости наглядно демонстрируют данные таблицы, собранные авторами по четырнадцати различным сферам деятельности и отраслям производства. Цифры свидетельствуют, что многие предприятия, независимо от сферы деятельности и отрасли производства, столкнулись с проблемой обеспечения финансовой устойчивости. Статистика показывает: только 24,4% коммерческих организаций имеют коэффициенты финансовой устойчивости, соответствующие нормативным значениям.

Необходимость обеспечения финансовой устойчивости предприятий и роста доли предприятий, имеющих значения коэффициентов, соответствующие нормативным значениям, обуславливает важность обращения к теоретическим основам понимания и трактовки понятия «финансовая устойчивость».

В отечественной и зарубежной практике финансовая устойчивость рассматривается как неотъемлемое звено финансового менеджмента и как характеристика управления активами предприятия.

На сложность и неоднозначность трактовки понятия «финансовая устойчивость» указывают многие авторы. Так экономист О.В. Вишневская и рассматривает финансовую устойчивость как «объективное финансовое состояние предприятия, когда собственные средства превышают внеоборотные активы, запасы и затраты» [1, с. 4].

По нашему мнению данное определение отражает лишь одно из состояний финансовой устойчивости – абсолютную устойчивость, при которой предприятию не угрожает потеря финансовой независимости, а финансовый риск минимален. Но поскольку у любого предприятия всегда имеются на балансе не только свои, но и заемные средства, то это определение не всегда применимо.

Другие экономисты - С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, О.Б. Бендерская рассматривают финансовую устойчивость как «способность предприятия

Организации и сферы деятельности, у которых коэффициенты финансовой устойчивости (левериджа, автономии, маневренности) соответствуют нормативным значениям.

Виды деятельности организаций в Волгоградской области (ОКВЭД)	Количество организаций		
	Число единиц	Число организаций, имеющих коэффициенты финансовой устойчивости, соответствующие нормативным значениям	В % к общему числу органи- заций
Всего организаций	8 958	2 190	24,4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1 351	397	4,4
Рыболовство, рыбоводство	14	3	0,0
Добыча полезных ископаемых	28	5	0,1
Обрабатывающие производства	703	125	1,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	25	6	0,1
Строительство	916	136	1,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	4 270	1 110	12,5
Гостиницы и рестораны	313	109	1,2
Транспорт и связь	418	107	1,2
Финансовая деятельность	137	34	0,4
Операции с недвижимым иму- ществом, аренда и предоставле- ние услуг	604	111	1,2
Образование	9	1	0,0
Здравоохранение и предостав- ление социальных услуг	22	5	0,1
Предоставление прочих комму- нальных, социальных и персо- нальных услуг	148	41	0,5

* Составлено автором по данным Волгоградстата за 2009 г. (URL: <http://www.volgastat.ru>).

Сохранять нормальное финансовое состояние при неблагоприятных воздействиях факторов внутренней и внешней среды за счет оптимальной структуры капитала и активов, оптимального соотношения между активами и источниками их формирования, эффективного использования всех видов ресурсов и рациональной реинвестиционной политики.

Финансовая устойчивость обеспечивает способность предприятия наращивать капитал и развиваться на расширенной основе, определяет его кредитоспособность, конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность» [2, с. 8].

В этом определении финансовая устойчивость рассматривается не как финансовое состояние, а как состояние производства, складывающееся под воз-

действием определенных факторов и условий, характеризующих это производство. Считаем, что это определение также не безупречно.

Поскольку главное свойство финансовой устойчивости - это сохранение нормального финансового состояния, то именно умение и возможность предприятия возвращаться в нормальное финансовое состояние должны определять понятие финансовой устойчивости. Поэтому следует согласиться с мнением экономиста Л.Т. Гиляровской. Автор считает, что понятие финансовой устойчивости более многогранно в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», так как включает в себя оценку различных сторон деятельности предприятия [3, с. 9].

Наличие различных трактовок в понимании финансовой устойчивости требует разработки подходов к выявлению сущности этого состояния и совершенствования концепции управления финансовой устойчивостью фирмы.

При рассмотрении этого термина с позиции системного подхода, следует сказать, что финансовую устойчивость следует рассматривать как состояние, формирующееся совокупностью финансовых ресурсов на различных уровнях общественного производства. Одновременно её следует рассматривать как целостное множество финансовых ресурсов, адекватное определенному уровню системных взаимодействий финансовых потоков, учитывающих их сложные комбинации на определенном уровне, необходимых и достаточных для получения доходов от прироста капитала любого экономического субъекта.

Как состояние объекта, финансовая устойчивость должна обладать определенными свойствами. Мы выделяем следующие: изменение или темп роста этого показателя. Важность учета этого свойства обусловлена непрерывным, устойчивым движением финансовых потоков во времени и пространстве. Анализ и характер динамики изменения этого свойства во времени особенно очевиден и необходим в периоды высоких темпов инфляции.

Поскольку для любого предприятия важна стабилизация уровня финансовой устойчивости, что возможно только в условиях расширенного воспроизводства капитала компании, то необходимо выявление и учет свойства усиления эффек-

тов, возникающих при максимальном выявлении и использовании внутренних и внешних эффектов и, в конечном итоге, отражает качественное изменение производства и проявляется в изменении структуры потребностей общества в целом.

Следует учитывать, что набор элементов системы управления финансовой устойчивостью предприятия определяется не только выявлением эффектов и факторов, но и уровнем развития отдельных групп факторов. Среди них следует выделить организационный, институциональный и информационный факторы. Они влияют на качество связи предприятия и кредитно-банковской и налоговой систем, динамику изменения участия государственных и муниципальных финансов и других экономических субъектов общими финансовыми отношениями по поводу аккумуляции и распределения финансовых ресурсов. Таким образом, система управления финансовой устойчивостью предприятия всегда динамична и меняется под воздействием новых источников и форм финансирования.

Внешняя финансовая среда оказывает воздействие на финансовую устойчивость предприятия. Уровень финансовой устойчивости предприятия во многом обусловлен процессами, происходящими во внешней среде, а накопление финансово устойчивых предприятий обеспечивает открытость экономической системы, которая способна не только реинвестировать собственные денежные средства, но и привлекать внешние финансовые потоки, что, в конечном счете, создает условия для устойчивого экономического роста.

Предприятие как система находится в постоянном взаимодействии с внешней средой посредством обмена денежными средствами и другими активами. Для эффективного управления его финансовой устойчивостью, принятие управленческих решений должно опираться на определенные принципы, т.е. общие положения, учитывающие влияние внутренней и внешней среды. Мы выделяем следующие принципы: учет влияния внешних и внутренних факторов и каналов их коммуникации, выявление ключевых факторов, сбалансированность результатов, информационная неопределенность.

Эффективность управления финансовой устойчивостью фирмы является результатом взаимодействия всех факторов, отражающих основные

направления деятельности предприятия, анализировать их влияние на полученные результаты, отражать основные направления деятельности предприятия. Усиление процессов глобализации экономики приводит к тесной взаимосвязи внешних факторов с внутренними, что формирует финансовую устойчивость фирмы. Неопределенность является важным принципом, отражающим количественные и качественные характеристики информации для эффективного управления финансовой устойчивостью.

Перечисленные подходы и принципы, по нашему мнению, должны быть положены в основу методики принятия финансовых решений в области управления финансовой устойчивостью предприятия.

Литература:

1. Вишневская, О.В. Контроль финансовой устойчивости и текущей ликвидности предприятия по унифицированному графику/ О.В. Вишневская// Финансовый менеджмент. – 2004. - №3. –С. 3-8
2. Буханова, С.М. Комплексная методика анализа финансовой устойчивости предприятия/ С.М. Буханова, Ю.А. Дорошенко, О.Б. Бендерская // Экономический анализ: теория и практика. – 2004,- №7 (22). – С.7-12.
3. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л.Т. Гиляровская, А.А. Вихарева. – СПб.: Питер, 2003. -250с.

© С.С. Мунтяев, 2016

УДК 336

Никанорова Я.В.

магистрант 3 курса направления «Финансы и кредит»

Филиппов Д.В.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные условия хозяйствования, находятся в динамичной и достаточно сложной внешней среде. В данных условиях все больше предпри-

ятий осознают важность перспективного управления финансами своей компании. Стратегический подход к управлению является одним из обязательных условий успешного функционирования и развития предприятия, так как эффективное управление предприятием без стратегического подхода невозможно: разделение всех вопросов на два уровня (стратегические и тактические) позволяет наиболее эффективно решать управленческие задачи и способствует достижению целей предприятия, в частности, важнейшую роль играет стратегия предприятия, что обусловлено тем, что без четкого представления своих целей и путей их достижения (которые отражаются в стратегии предприятия) не возможно эффективно решать оперативные и тактические задачи хозяйственной деятельности.

Следует отметить, что финансовая деятельность так же не является исключением. Она ставит в условия наличия единой стратегии, которая в свою очередь объединяет все разрозненные финансовые решения предприятия[1]. Все действия предприятия связанные с реализацией: стратегических, тактических и оперативных решений тесно взаимосвязаны с финансовой стратегией, это обуславливается тем, что в системе рыночных отношений любое экономическое действие неразрывно связано с финансовой составляющей[2].

Главной стратегической целью управления финансами в стратегическом аспекте является обеспечение предприятия необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами[3], а так же их эффективного использования.

Анализ литературы по рассматриваемой проблематике позволил сделать вывод, что в литературе на данный момент нет однозначного определения финансовой стратегии, причем нет даже единого понимания сущности финансовой стратегии, однако, все авторы, как российские, так и зарубежные сходятся во мнении, что финансовая стратегия является частью общей стратегии развития предприятия, а, следовательно, должна быть согласована с ней, миссией, ее целями и направлениями развития, должна учитывать анализ альтернатив развития и потенциал предприятия. Именно финансовая стратегия предприятия позволяет обеспечить кардинальное изменение направлений деятельности

предприятия, в том числе производственной, в связи с открывающимися новыми коммерческими возможностями.

В целом, в специальной литературе выделяют две противоположные точки зрения:

- финансовая стратегия – общая стратегия предприятия, поскольку все показатели предприятия в конечном итоге сводятся к финансовым вопросам;
- финансовая стратегия – функциональная стратегия предприятия, т. е. совокупность целей и задач в сфере финансовой деятельности предприятия

По мнению автора, вторая точка зрения является более объективной, так как финансовая стратегия вторична по сравнению с генеральной стратегией предприятия, комплексно рассматривающей все аспекты деятельности предприятия.

С точки зрения автора, под финансовой стратегией предприятия целесообразно понимать сложную многофакторно ориентированную модель действий и мер, реализация которых необходима для обеспечения достижения поставленных перспективных целей предприятия в соответствии с общей концепцией развития предприятия в области формирования и использования финансово-ресурсного потенциала данного предприятия. В соответствии с данным определением экономическая сущность финансовой стратегии может быть раскрыта через финансовые отношения предприятия с субъектами экономики и органами власти, а также взаимодействием с ними в процессе осуществления отношений в финансовой сфере.

Так актуальность разработки финансовой стратегии предприятия можно определить рядом условий. Главным из этих условий можно назвать насыщенность изменений факторов внешней среды. Постоянные изменения макроэкономических показателей, которые в свою очередь связаны с деятельностью предприятия, высокие показатели технологического прогресса, многократные колебания конъюнктуры финансового рынка, частые скачки в экономико-политической сфере нашего государства не могут позволить финансовому менеджеру грамотно управлять финансами предприятия. В данных условиях от-

существование грамотно разработанной стратегии может привести к противоречиям между хозяйствующими функциями, а следовательно снизить эффективность финансовой деятельности предприятия в целом.

Когда мы говорим о финансовой стратегии, как правило, речь идет о разработке базовой финансовой концепции предприятия, которая направлена на эффективное управление денежным оборотом предприятия, формирование денежных средств в определенных пропорциях, эффективное использование финансовых ресурсов по целевому назначению.

Место и роль финансовой стратегии в литературе также в соответствии с рассмотренными выше точками зрения оценивается неоднозначно, при этом наиболее распространенной точкой зрения является рассмотрение финансовой стратегии предприятия как инструмента регулирования, который используется в связке с инвестиционной стратегией, так как инвестиционная стратегия напрямую связана с финансовыми процессами и потоками, а так же обе стратегии имеют схожую перспективность и временной шаг инвестиционных решений, при этом финансовая стратегия часто рассматривается на стыке стратегического управления и финансового менеджмента и рассматривается как их часть, что также логично. В литературе и на практике также популярна точка зрения, рассматривающая финансовую стратегию как органичный элемент финансово-бюджетного регулирования предприятия в двух аспектах.

По своей роли финансовая стратегия выполняет роль базовой стратегии, что обуславливается тем, что она посредством финансовых инструментов, методов финансового менеджмента и другого инструментария обеспечивает эффективную реализацию таких базовых стратегий как конкурентная, инновационная, производственная, что выводит на первый план взаимосвязь стратегий.

Можно сделать вывод, что финансовая стратегия предприятия, охватывая все формы финансовой деятельности предприятия, такие как оптимизация основных и оборотных средств, формирование и распределение прибыли, денежные расчеты и инвестиционная политика, поиск источников

финансирования и их оптимизация, обеспечивает эффективное функционирование и развитие предприятия, в том числе за счет разработки форм и способов выживания и развития в условиях сложной и динамичной внешней среды.

Литература:

1. http://studopedia.ru/4_26356_finansovaya-strategiya-predpriyatiya.html
2. Кулахметова Зульфия Сябитовна Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия // Концепт. 2015. №S5. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-razrabotki-finansovoy-strategii-predpriyatiya-1> (дата обращения: 22.10.2016).
3. <http://www.finabalance.ru/tofcs-406-1.html>

© Я.В.Никанорова, Д.В. Филиппов, 2016

УДК 336.7(075.8)

Павленкова О.С.

магистрант 2 курса направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Плотников А.Н.

ОСНОВЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

В настоящее время банковский сектор находится не в лучшем состоянии. В подтверждение этому мы получаем объявления о лишении Центробанком России лицензии коммерческих банков. С начала 2016 года по 1 октября 2016года 84 коммерческих банка прекратили свою деятельность (*рис. 1*).

Деятельность любого коммерческого банка неотделима от понятия «риск». *Риск* - это вероятность наступления непредвиденных потерь, из-за не-

предвиденных изменений экономической деятельности или же обусловлена неблагоприятными обстоятельствами.

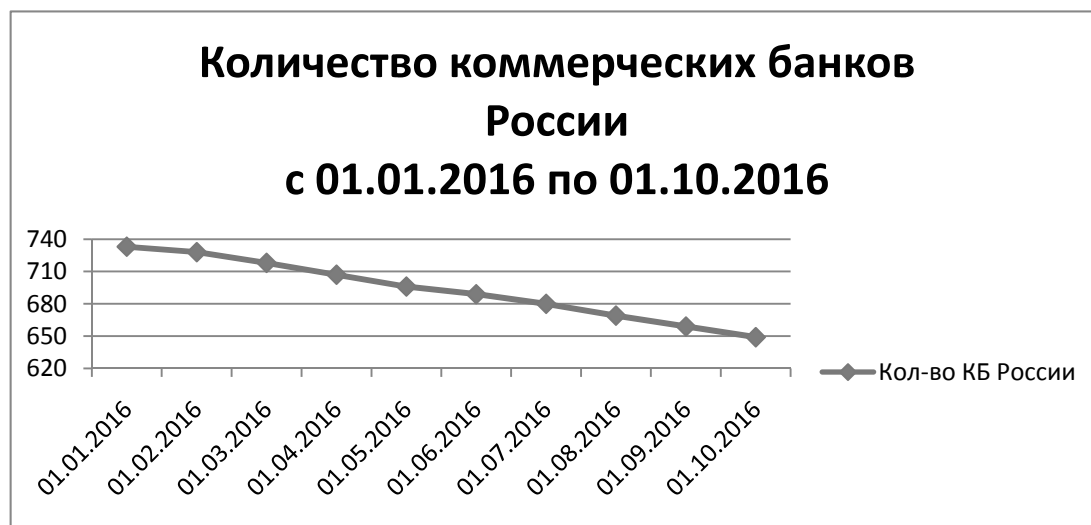


Рисунок 1. Количество коммерческих банков России с 01.01.2016 по 01.10.2016 г.

Банковский риск – это возможность кредитной организации понести убытки, вследствие наступления нерентабельных финансовых операций.

В течение всей своей деятельности коммерческие банки сталкиваются с большим количеством различных рисков. Но существование банка без рисков невозможно.

Поэтому чтобы получить достаточный объем прибыли, банки должны принять на себя определенные риски. Известна зависимость между уровнем дохода и степенью риска. Она заключается в следующем: чем больше прибыли хочет получить кредитная организация, тем выше риск.

Для стабильной работы коммерческого банка необходима грамотная система управления, основополагающим направлением которой должен быть контроль и совершенствование системы управления банковскими рисками.

Система управления банковскими рисками представляет собой совокупность мероприятий кредитной организации [1], позволяющие прогнозировать и выявлять на ранних стадиях возможные риски, находить методы устранения или снижения негативных последствий и при этом получить положительный финансовый результат.

Данная система управления имеет множество вариантов, но главной является система, основанная на видах банковских рисков. На *рисунке 2* представлены блоки управления банковскими рисками.



Рисунок 2. Блоки системы управления банковскими рисками

Система управления банковскими рисками предполагает наличие совокупности элементов, представленных на *рисунке 3*.



Рисунок 3. Элементы системы управления рисками коммерческой организации

Все составляющие этой системы представляют собой разнообразные сочетания приемов и методов взаимодействия друг с другом, которые должны работать как одно целое [2].

Рассмотрим подробнее каждый элемент системы управления рисками.

1. Субъекты управления рисками. К ним относятся: руководство кредитной организации; отделы банка, отвечающие за степень воздействия рисков, планирование деятельности; подразделения, анализирующие информацию по банковским рискам; службы внутреннего контроля рискованных ситуаций. В зависимости от структуры и размера кредитной организации субъекты могут варьироваться.

2. Идентификация риска. Характеризуется выявлением области воздействия угроз коммерческого банка. Области банковского риска зависят от вида рисков. Например, при наступлении кредитного риска возможной областью риска могут являться: снижение кредитоспособности заёмщика, ненадёжность источников погашения долга, просроченный долг и процентные платежи и т.д. Идентификация риска помимо обнаружения областей риска предполагает выявление положительных тенденций и негативных последствий для кредитной организации. Для своевременной идентификации банковского риска необходимо наличие полной информационной базы.

3. Оценка степени риска. Для определения оценки риска могут быть использованы два вида анализа: качественный - анализ потенциальных источников областей риска, которые определяются факторами; количественный - позволяет определить численные значения степени риска. К наиболее распространенным показателям можно отнести: коэффициентный способ оценки степени угроз; прогнозируемый размер потерь; анализ качества портфеля кредитной организации.

4. Мониторинг риска – представляет процесс анализа показателей риска, выполняемый регулярно. Мониторинг банковского риска состоит из: распределения обязанностей по анализу риска; определения контрольных показателей и методы по регулированию угроз.

Созданные системы управления должны не только обеспечивать эффективную защиту от принятых рисков, но и носить упреждающий характер, оказывая активное влияние на определение конкретных направлений деятельности кредитных организаций.

Литература:

1. Романов М. Н. Кредитный и процентный риски коммерческого банка : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук /М.Н. Романов // - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1996. –220 с.
2. Инновации и риски: монография / А.В. Попов, А.Н. Плотников, Д.А. Плотников // – Саратов: КУБиК, 2015. – 92 с.

© О.С. Павленкова, 2016

УДК 336.011 (336.114)

Пашкина В.А.

магистрант 2 курса направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент Рыжова О.А.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансы являются неотъемлемой частью экономических отношений в обществе. Их особенность заключается в том, что они постоянно выступают в денежной форме, имеют дистрибутивный характер и выражают формирование и использование разных видов доходов и накоплений субъектов хозяйственной деятельности сферы материального производства, государства и участников непроизводственной сферы. Финансы предприятий отображают процесс образования, распределения и использования доходов на предприятиях различных отраслей народного хозяйства и тесно связаны с предпринимательством.

Термин «финансовые ресурсы» трактуется достаточно широко. В России этот термин впервые стал использоваться при составлении первого пятилетнего плана страны, в состав которого входил баланс финансовых ресур-

сов. До тридцатых годов XX века в России и СССР под финансами понимались лишь отношения, связанные с добыванием государством средств, необходимых для его функционирования. Некоторые экономисты финансами считали совокупность денежных ресурсов или фондов, находящихся в распоряжении государства и предприятий. В пятидесятых годах утвердилось понимание финансов как денежных отношений, обеспечивающих распределение совокупного общественного продукта, национального дохода. Рассмотрим в *таблице 1*, что понимается под «финансовыми ресурсами» в настоящее время.

Таблица 1

**Исследование понятия «финансовые ресурсы предприятия»
(составлено автором)**

Формулировка	Автор	Источник
Финансовые ресурсы – это часть финансовых активов в форме доходов, внешние поступления и исключительные права, формирующиеся в процессе взаимодействия поступлений и расходов, находящиеся в собственности или распоряжении организации и предназначенные для выполнения обязательств, обеспечения воспроизводственных затрат, социальных потребностей, материального стимулирования работающих и дальнейшего развития [1].	Бабенко М. А. кандидат экономических наук	Бабенко М. А., Совершенствование инструментов управления финансовыми ресурсами организации: автореф. дис. кандидата экономических наук. Северо-Кавказский университет, Ставрополь, 2012. – 7 с.
Финансовые ресурсы предприятия - это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия [2].	Балабанов И. Т. (доктор экономических наук; профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Санкт-Петербургского торгово-экономического института).	Балабанов, И. Т., Основы финансового менеджмента: Учебное пособие / И. Т. Балабанов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 480 с.
Под финансовыми ресурсами предприятия понимается совокупность аккумулируемых им собственных и заемных денежных средств, и их эквивалентов в форме целевых денежных фондов, предназначенных для обеспечения его хозяйственной деятельности в предстоящем периоде [3].	Бланк И. А. (российский экономист).	Бланк, И. А., Управление активами / И. А. Бланк. - Киев: Ника-Центр, Эльга, 2012.- 720 с.
Финансовые ресурсы предприятия - это совокупность всех де-	Вахрин П. И. (доктор экономических наук,	Вахрин, П. И., Инвестиции: Учебник / П. И. Вахрин, А.

нежных средств и поступлений, имеющих в распоряжении хозяйствующего субъекта [4].	профессор).	С. Нешитая. - 2-е изд., перераб, и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2013. - 370 с.
Финансовые ресурсы - совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении государства, предприятий, организаций. Ф. р. характеризуют финансовые положения экономики и одновременно являются источником ее развития. Финансовые ресурсы выполняют важную роль в обеспечении сбалансированности натуральных и стоимостных показателей [5].	Коноплицкий В., Филина А.	Коноплицкий, В., Толковый словарь экономических терминов / В. Коноплицкий, А. Филина. — М.: «Альтер-пресс». 1996. — 403с.
Финансовые ресурсы фирмы - это часть денежных средств в форме доходов и внешних поступлений, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства [6].	Ковалев В. В. (доктор экономических наук, профессор).	Кравченко, Л. И., Анализ хозяйственной деятельности в торговле / Л. И. Кравченко. — 3-е изд., перераб, и доп. — М.: Дрофа. 2013. — 409 с.
Финансовые ресурсы выражают реальный денежный оборот предприятия или корпорации (поток денежных средств). Источником их образования являются денежные доходы, поступления средств как внутренние, так и внешние [7].	Леонтьев В. А. (доктор экономических наук, профессор).	Лихачева, О. Н., Финансовое планирование на предприятии: Учебное пособие / О. Н. Лихачева. -2-е изд., перераб. и доп.- М.: Инфо. 2012. — 301 с.
Финансовые ресурсы предприятия - это совокупность собственных денежных средств и поступлений заемных и привлеченных средств, предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением капитала [8].	Никитина Н. В. , доктор экономических наук, профессор, Янов В. В. доктор экономических. наук, профессор.	Никитина, Н. В., Корпоративные финансы / Н. В. Никитина, В. В Янов. — М.: КноРус, 2013. - 512 с.

Учитывая вышеизложенное, автором предлагается уточненное определение финансовых ресурсов, под которыми понимается совокупность денежных средств, находящихся в распоряжении хозяйственных организаций, учреждений, предприятий и государства, предназначенных в качестве источника поддержания и развития производства, удовлетворения потребностей населения,

обеспечения функционирования сферы обращения. Виды финансовых ресурсов на макро- и микроуровне представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Виды финансовых ресурсов (составлено автором)

В условиях формирования и развития рыночных отношений роль финансовых ресурсов в деятельности предприятий значительно увеличилась. С их помощью осуществляется распределение выручки от продажи продукции, работ, услуг; обслуживается индивидуальный кругооборот фондов предприятия; проводится стоимостный контроль за соблюдением соответствия между движением материальных и денежных ресурсов в процессе индивидуального кругооборота фондов предприятия; посредством финансов осуществляется перераспределение чистого дохода предприятия и осуществляется использование прибыли, остающейся в распоряжении предприятия [9].

Из этого следует, что с помощью финансовых ресурсов предприятия решаются задачи создания и прироста капитала, перераспределения денежных потоков и распределения прибыли.

Литература:

1. Бабенко М. А., Совершенствование инструментов управления финансовыми ресурсами организации: автореф. дис. кандидата экономических наук. Северо-Кавказский университет, Ставрополь, 2012. – 7с.
2. Балабанов, И. Т., Основы финансового менеджмента: Учебное пособие / И. Т Балабанов. - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2013. - 480 с.
3. Бланк, И. А., Управление активами / И. А. Бланк. - Киев: Ника-Центр, Эльга, 2012.- 720 с.
4. Вахрин, П. И., Инвестиции: Учебник / П. И. Вархин, А. С. Нешитая. - 2-е изд., перераб, и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2013. - 370 с.
5. Коноплицкий, В., Толковый словарь экономических терминов / В. Коноплицкий, А. Филина. – М.: «Альтерпресс». 1996. – 403с.
6. Кравченко, Л. И., Анализ хозяйственной деятельности в торговле / Л. И. Кравченко. – 3-е изд., перераб, и доп. – М.: Дрофа. 2013. – 409 с.
7. Лихачева, О. Н., Финансовое планирование на предприятии: Учебное пособие / О. Н. Лихачева. -2-е изд., перераб. и доп.- М.: Инфо. 2012. – 301 с.
8. Никитина, Н. В., Корпоративные финансы / Н. В. Никитина, В. В Янов. — М.: КноРус, 2013. - 512 с.
9. Роль финансов в деятельности организаций (предприятий) [Электронный ресурс]. - <http://mylektsii.ru/8-52654.html> / (Дата обращения: 08.11.16)

© В.А. Пашкина, О.А. Рыжова, 2016

УДК 334.772

Рызванов М.Ш.

магистрант 2 курса направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Гордашникова О.Ю.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РФ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Нынешнее обострение международной напряженности и ухудшение геополитической обстановки в экономическом пространстве отрицательно

сказалось на состоянии и развитии экономики развивающихся стран. В особенности это актуально для нашего государства, экономика которого в последние годы подвержена влиянию санкций. Непосредственное влияние на малое и среднее предпринимательство, являющееся одним из приоритетных направлений экономического развития, оказывают конъюнктурные изменения развития экономики РФ.

Санкции, принятые западными государствами в 2014 г. привели к регрессу отечественной экономики и установили неопределенность в развитии народного хозяйства в будущем. Запрет доступа крупных отечественных банков (Сбербанк, Россельхозбанк, ВТБ, Альфа-банк) на внешние рынки фондирования привел к уменьшению иностранных инвестиций, а также ограничил приток иностранного кредита в экономику РФ, в результате чего, отток капитала из страны составил порядка \$153 млрд. Секторальные ограничения в отношении крупнейших российских промышленно-экспортных компаний (Роснефть, Лукойл, Газпром, НОВАТЭК) в совокупности со стремительным понижением цен на нефть в итоге привели к снижению их прибыли примерно на 40-50%, уменьшению объемов добычи нефти, а также к снижению доходов бюджета государства, доля которых от внешнеэкономической деятельности составляет 40-45%. С учетом девальвации национальной валюты, которая явилась результатом падения нефтяных котировок, а также введением ответного продовольственного эмбарго в отношении импорта продовольствия из государств, которые ввели санкции за 2014 г. инфляция увеличилась на 4% и к концу года была на уровне 10,4%, а на ноябрь 2015 г. ее годовой темп составил 15% [2, с. 148].

Малый и средний бизнес (МСБ) страдает на фоне стагнации российской экономики. Одна из наиболее актуальных проблем в развитии МСБ – доступность к финансовым ресурсам. Кредитование является основным каналом предложения денежных средств предпринимательству в экономике РФ. Банковский кредит в стране, к сожалению, является все еще практически недоступным для многих субъектов МСБ, которые осуществляют деятельность

на внутреннем рынке, вследствие его высокой стоимости, а кредитный канал эмиссии денег – недостаточно функционирует. Доля кредитов, которые выдаются малому предпринимательству в ВВП составляет 1%. Этот же показатель в США составляет 20%, в государствах Евросоюза – 30%, в Японии – 35%. На данный момент Россия находится примерно на 140-м месте по уровню поддержки МСБ [1, с. 18].

Из рисунка 1 видно, что за 11 месяцев было выдано 4,4 трлн. руб. кредитов малому бизнесу, что на 30% меньше показателя того же периода за 2014 г. Также отметим увеличение кредитного портфеля МСБ с 2010 по 2013 гг., которое было связано с некоторыми факторами, в особенности с небольшими процентными ставками по кредитным ресурсам (таблица). Кроме уменьшения объемов кредитования на треть, следует отметить повышение просроченной задолженности по выданным кредитам на 54,3% за 2015 г. В результате с учетом уменьшения кредитного портфеля МСБ и роста величины просроченной задолженности в абсолютном значении и доли с 5,2% до 13,8% следует отметить существенное ухудшение финансовой составляющей деятельности субъектов МСБ. Аналогичное повышение проблемной задолженности по кредитам говорит о росте убыточных организаций и уменьшении деловой активности.



Рисунок 1. Динамика объемов выдачи кредита МСБ и величина просроченной задолженности за период 2010-2015 гг.[4]

Таблица 1

Показатели кредитования МСБ за период 2010-2015 гг. [4,5]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015 г. (январь-ноябрь)
Общие объемы кредитования юридических лиц, млн. руб.	17 966 469	25 436 234	27 436 234	31582836	33241362	24 049 301
Общий объем предоставленных кредитов МСБ, млн.руб.	4 704 715	6 055 744	6942525	8 064 759	7 610 594	4 418 111
Доля кредитов МСБ в общем объеме, в %	26,2	23,8	25,2	25,5	22,9	18,4
Объем просроченной задолженности по кредитам МСБ, млн. руб.	284 048	314 753	377 247	365 445	394 388	608 518
Доля просроченной задолженности по кредитам МСБ, в %	6	5,2	5,4	4,5	5,2	13,8

Низкая доля кредитов в сектор МСБ от общего объема кредитования (18,4% в 2015г.), а также уменьшение этого показателя за последние 2 года говорит о понижающейся роли МСБ в развитии экономики РФ. Снижение объемов кредитования происходит на фоне общего уменьшения кредитования экономики по видам экономической деятельности в 2015 г.



Рисунок 2. Концентрация крупнейших банков РФ на рынке кредитования предприятий на 01.12.2015 г. [6]

Как видно из данных, содержащихся на рисунке 2, большой сегмент рынка кредитных ресурсов относится к шести самым крупным банкам РФ – Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ, банк «Открытие», Россельхозбанк и Альфа Банк. Все они и по сей день внесены в список санкций, подразумевающих запрет на привлечение иностранных кредитов на срок превышающий 30 дней. 68% всех выданных кредитов на конец 2015 года были оформлены именно этими шестью банками. Из этого следует, что финансовое положение их воздействует непосредственно на кредитный рынок в экономике и банковский сектор в целом [3]. Имеющаяся информация оповещает нас о присутствующей монополии Сбербанка на рынке кредитных средств – 33%. Применение вышеперечисленными банками стратегии Carry Trade на внешних рынках финансирования Европы и США есть главная проблема.

Санкции на финансовом рынке России касательно самых крупных банков породили сложности в плане привлечения кредитов на внешнем рынке фондирования, а это оказало воздействие на повышение ставок по кредитам и понижение спроса на кредитные ресурсы от малых и средних компаний внутри государства [7]. Однако, учитывая прогрессирующие проблемы малого бизнеса, набирающие силу налоговое и регуляционное давление, в 2015 году был отмечен рост количества индивидуальных предпринимателей. Немного более 124 тыс. граждан изъявили желание открыть свое дело. При этом нельзя не отметить, что треть роста числа индивидуальных предпринимателей была обусловлена перерегистрацией бизнеса в Крыму [2, с. 21]. Означает все это, что даже не взирая на кризисную ситуацию в стране, начинающие предприниматели хотят начать вести бизнес. И в существующих условиях такое явление просто необходимо. Разрыв деловых связей с внешними контрагентами, продуктовые эмбарго, санкционные войны, стремление к уменьшению импортозависимости – все это вынуждает мобилизовать внутренний предпринимательский потенциал с целью обеспечения жизнедеятельности экономики и обеспечения населения нужными благами.

В имеющихся условиях активного понижения рублевой ликвидности внутри государства и ограниченном выходе к внешним рынкам фондирования, будет разумно претворять в жизнь политику селективного денежно-кредитного регулирования и количественного смягчения. Селективный метод и уменьшение ключевой процентной ставки до тех пор, пока ее значение станет меньше рентабельности малых предприятий, поможет производить рефинансирование Банком России коммерческих банков, которые будут иметь способность осуществлять кредитование субъектов МСП на долгосрочной основе.

Финансовая поддержка МСБ, уменьшение процентной ставки по кредитам, внедрение в практику налоговых каникул и государственных гарантий должно позволить осуществиться выполнению намеченного курса по импортозамещению и выводу экономики страны из кризисного положения при помощи внутреннего производства конкурентоспособной продукции.

Литература:

1. Калугин С.П. Банковский сектор и малый бизнес в регионе // Деньги и кредит. 2013. №9. С. 16-20.
2. Кундрюцков Д. С. Проблемы банковского кредитования малого бизнеса в России и способы их решения // Банковские услуги. 2013. № 5. С. 19-22.
3. Таштамиров М.Р., Барзаева М.А. Финансовая составляющая проблем развития малого и среднего бизнеса / Современные научные исследования и инновации. №9 (53). Сентябрь 2015.
4. Общие объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства (всего по Российской Федерации) [Электронный ресурс] Официальный сайт Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 03.11.2015).
5. Общая сумма задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства (всего по Российской Федерации) [Электронный ресурс] Официальный сайт Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 04.11.2015).
6. Рейтинг банков на 01.12.2015 (места с 1 по 50) по показателю "Объем кредитов, выданные организациям" [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://mir-procentov.ru> (дата обращения: 05.11.2015).

© М.Ш. Рызванов, 2016

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ПРИ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛКАХ В СФЕРЕ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

В современных условиях дефицита финансово-инвестиционных ресурсов, вызванного сокращением бюджетных возможностей (особенно регионального и местного бюджетов), оттоком иностранных инвестиций, возрастанием сложности получения доступных (особенно «длинных») заемных банковских средств, недостаточной развитостью рынка ценных бумаг, снижением уровня рентабельности деятельности предприятий, одним из перспективных методов финансирования изношенного подвижного состава с сфере пассажирских перевозок г. Саратова является лизинг (финансовая аренда).

Следует вспомнить, что лизинг, как метод инвестирования обладает рядом преимуществ. Так, для лизингополучателя (пассажирского транспортного предприятия) лизинговые операции предпочтительны по следующим причинам:

- лизинг позволяет нести минимальные начальные денежные расходы; сделка частично финансируется лизингодателем, поэтому не требуется единовременно оплачивать необходимое имущество, что освобождает средства лизингополучателя и увеличивает оборотный капитал;
- происходит адаптация платежей к возможному движению денежных средств пользователя; выплаты осуществляются из доходов от оказываемых услуг перевозок, производимых на взятом в лизинг транспорте;
- стимулируется ускорение использования достижений научно-технического прогресса;

- снижаются административные издержки за счет исключения трудоемких операций по приобретению, содержанию, учету имущества;

- происходит уменьшение налогооблагаемой прибыли за счет отнесения лизинговых платежей (включая проценты по финансированию) на затраты предприятия, что обеспечивает более полное и быстрое их возмещение (в отличие от списания на расходы лишь амортизации при простой покупке имущества);

- возможно гарантийное и последующее сервисное обслуживание оборудования поставщиком или лизингодателем, если последнее предусмотрено договором лизинга;

- сохраняется кредитная линия предприятия в банке, уменьшается зависимость от обычных источников финансирования (банков, поставщиков и др.); снижаются барьеры доступа к финансированию: лизинг получить легче, чем ссуду, особенно при невозможности обеспечения залогом;

Однако, несмотря на указанные преимущества и относительную распространенность лизинга, ряд предприятий еще не имеют достаточных знаний о финансовом механизме лизинга, медленно нарабатывают опыт многостороннего сотрудничества, обращаются к лизингу как к форме кредитования без залога, не подозревая о преимуществах кооперации. Следует понимать, что система лизинговых отношений ориентирована на предпринимательство в части льгот и санкций. Экономически обоснованной является только интенсификация производства, т.к. с учетом применения специальных коэффициентов амортизации неиспользование лизингового имущества может привести к убыткам предприятия, что негативным образом скажется на его финансовом состоянии. Производственное использование объекта лизинга поощряется четырежды: налоговыми льготами, разнообразием форм оплаты (в натуральной или денежной форме), уменьшением конечной стоимости привлечения инвестиций, гарантированными услугами продавца оборудования [1, с.73].

Недостаточно проработанным в экономической литературе остается вопрос об определении стоимости капитала при использовании лизинга. Между

тем это является весьма важной проблемой, поскольку именно стоимость капитала (в общем случае - отношение суммы платы за использование того или иного источника финансовых ресурсов к привлеченной сумме ресурсов) является одним из основных критериев принятия решения по выбору источника финансирования. В экономической литературе до сих пор основное внимание уделяется следующим основным источникам капитала, стоимость которых необходимо знать для расчета средневзвешенной стоимости капитала предприятия: банковские ссуды, облигационные займы, кредиторская задолженность (коммерческий кредит), эмиссия привилегированных и обычных акций, нераспределенная прибыль предприятия. Однако лизинг, как специфический метод привлечения заемного капитала также имеет определенные особенности в расчете его стоимости. Между лизингополучателем и лизингодателем возможны различные отношения, в частности возникающие по поводу того на чьем балансе (лизингодателя или лизингополучателя) находится лизинговое имущество. Соответственно это влияет на проведение определения стоимости капитала при использовании лизинга, в зависимости от разных вариантов лизинговых отношений, А.П. Плотниковым и О.А. Казанкиной были предложены следующие варианты расчета стоимости [2, С.96-97; 3, С.19].

1) Лизинговое имущество остается на балансе лизингодателя, налог на имущество организаций уплачивается им, а амортизационные отчисления включаются в состав лизинговых платежей лизингополучателя, тогда стоимость капитала предлагается рассчитывать как:

$$C_{лк}^1 = \frac{C_{нл}^л}{100} \left(1 - \frac{H_{нр}}{100}\right), \quad (1)$$

где: $C_{нл}^л$ - фактически сложившаяся по выбранному методу расчета ставка лизингового платежа, % (определяется как отношение годовой рассчитанной суммы лизингового платежа к стоимости приобретаемого основных средств);

H_{np} - ставка налога на прибыль, % (вычитается, поскольку лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) и, таким образом уменьшают налогооблагаемую прибыль);

2) Лизинговое имущество переходит на баланс лизингополучателя, соответственно амортизационные накопления не входят в состав лизинговых платежей, налог на имущество организаций уплачивается лизингополучателем:

$$C_{лк}^2 = \frac{C_{нл}^л}{100} \left(1 - \frac{H_{им}}{100} - \frac{H_{np}}{100} + \frac{H_A^ф}{100} \right), \quad (2)$$

где: $H_A^ф$ - фактическая норма амортизации по приобретенному имуществу, % (добавляется, поскольку амортизационные накопления не включаются в соответствии со ст. 264 Налогового Кодекса РФ в состав себестоимости продукции (услуг) и увеличивают налогооблагаемую прибыль).

Соглашаясь в целом с таким подходом, автор статьи считает необходимым высказать следующие соображения. Во-первых лизинговые платежи в первом и втором вариантах неравнозначны, поэтому требуют отдельных обозначений. А во-вторых не учтен налог на имущество организаций, который во втором варианте будет уплачиваться лизингополучателем и уменьшать сумму налогооблагаемой прибыли, поскольку налог на имущество взимается до налогообложения прибыли. Тогда формула расчета примет следующий вид:

$$C_{лк}^2 = \frac{C_{нл2}^л}{100} \left(1 - \frac{H_{им}}{100} - \frac{H_{np}}{100} + \frac{H_A^ф}{100} \right), \quad (3)$$

где: $C_{нл2}^л$ - фактически сложившаяся по выбранному методу расчета ставка лизингового платежа, % (определяется как отношение годовой рассчитанной суммы платежа (не входят амортизационные отчисления) к стоимости приобретаемого основных средств);

Ним - ставка налога на имущество организаций, %

Предложенный подход позволит финансовым менеджерам транспортных предприятий более обоснованно просчитывать целесообразность различных источников финансирования и определять оптимальные схемы лизинговых отношений.

Литература:

1. Шевченко С. В. Модель перспективного развития субъекта инновационной инфраструктуры // дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук / С.В. Шевченко. Саратов, 2011. С.73
2. Плотников А.П., Казанкина О.А. // Лизинговый механизм инвестирования в основной капитал предприятий / А.П. Плотников, О.А. Казанкина. - Саратов: ИЦ «Наука», 2009. - 127 с.
3. Плотников А.П. // Корпоративные финансы в прикладной экономике: учеб.-метод. пособие / А.П. Плотников. - Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2013. - 116 с.

© Д.В. Сафьянов, 2016

УДК 338

СВИРИДЕНКО Е.Ю.

магистрант 3 курса направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент Филиппов Д.В.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Как известно, производственно-финансовая деятельность предприятий неизбежно связана с появлением различных рисков. В их составе можно выделить такую специфическую группу, как налоговые риски. Специфика их обуславливается тем, что они носят как финансовый (вероятность получения

дополнительных финансовых потерь), так и нефинансовый характер (возможность привлечения к административной и (или) уголовной ответственности). Под налоговым риском как правило понимается возникновение опасности для предприятия, как субъекта налоговых правоотношений, получения дополнительных финансовых и иных потерь, обусловленных процессом налогообложения, за счет негативных отклонений для данного субъекта от предполагаемых им, основанных на действующих правовых нормах и правилах, состояниях будущего, из расчета которых (норм) принимаются решения в настоящем [1]. Из определения видно, что налоговые риски возникают вследствие появления каких-либо условий и обстоятельств, которые по тем или иным причинам приводят к сбоям или нарушениям установленного порядка и правил уплаты налогов и сборов

Возникновение налоговых рисков определяется целым комплексом факторов, имеющих разный характер и природу проявления. Например, внешними факторами могут быть такие как: недостаточная проработка налогового законодательства, возможность неоднозначной трактовки его отдельных положений, неэффективное налоговое администрирование со стороны налоговых и финансовых органов. В таких случаях налоговые риски предприятий проявляются в связи с попытками применения рискованных схем минимизации налогообложения, использования в своих интересах неоднозначности положений налогового законодательства, применения прочих методов снижения налогового бремени, основанных на поиске законных (околозаконных) «лазеек». Внутренние факторы возникновения налоговых рисков предприятий связаны, в первую очередь, с недостаточной эффективностью финансового и налогового менеджмента..

Понятно, что финансовые налоговые риски могут быть оценены в денежном выражении напрямую (поскольку налоговые отношения являются неотъемлемой частью финансовых отношений). Что касается возможности привлечения к уголовной ответственности, то такой риск не может быть напрямую

оценен в денежном выражении и рассчитывается через косвенный метод (упущенная выгода, утраченный бизнес и т.д.).

Для самостоятельной оценки налоговых рисков предприятие может использовать критерии, разработанные для Федеральной налоговой службы с целью выявления возможных ошибок и неточностей в исчислении налогов и сборов [2]. Всего предлагается 12 таких критериев налоговых рисков, к которым относят следующие:

1. Налоговая нагрузка у предприятия ниже ее среднего уровня по сравнению с другими налогоплательщиками в конкретной отрасли (сфере экономической деятельности).

2. Наличие убытков в деятельности предприятия на протяжении нескольких налоговых периодов.

3. Отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период.

4. Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг).

5. Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности для условий конкретного субъекта Российской Федерации.

6. Неоднократное приближение к предельному значению установленных Налоговым кодексом Российской Федерации величин показателей, предоставляющих право применять налогоплательщикам специальные налоговые режимы.

7. Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за календарный год.

8. Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками ("цепочки контрагентов") без наличия разумных экономических или иных причин (деловой цели).

9. Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности.

10. Неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением места нахождения (т.н. «миграция» между налоговыми органами).

11. Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики.

12. Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском.

Одним из известных, но недостаточно используемых на практике инструментов снижения налоговых рисков, является налоговое планирование на предприятии. Налоговое планирование предполагает выбор оптимальных при существующих налоговых правилах и законодательстве, форм и методов управления финансовыми ресурсами организации финансирования различных сфер деятельности предприятия. Эффективность налогового планирования определяется следующими основными правилами.

1. Системность: налоговое планирование на предприятии должно быть организовано в виде единой системы, входящей в общую систему финансового и бизнес-планирования.
2. Оптимальность: При сравнении налоговых режимов разных видов деятельности больше внимания следует уделять правилам расчета облагаемого дохода, а не налоговым ставкам.
3. Законность. Применяемые в рамках налогового планирования схемы и методы должны опираться на нормы законодательства и существующую практику.

Перечисленные правила обеспечивают минимизацию налоговых обязательств законным путем, подразумевающим, в том числе, полное раскрытия всей информации налоговым органам. Подобную минимизацию налоговых обязательств, как правило, называют избежанием налогов. Помимо законных спо-

способов минимизация налогов может осуществляться и незаконными методами, что определяется как уклонение от налогов (tax evasion). Уклонение от налогов происходит путем сокрытия своих налоговых обязательств либо предоставления в налоговые органы ложной информации [3].

Любое налоговое планирование связано с определенными финансовыми и в меньшей степени нефинансовыми рисками. Как правило, **налоговые органы не приветствуют** действия налогоплательщиков, направленные на снижение налоговой нагрузки, даже если эти действия формально не противоречат действующему законодательству. И это ясно, поскольку задачами налоговых органов является максимизация налоговых поступлений в бюджеты различных уровней. Острота обозначенной проблемы определяется также тем, что в существующем налоговом законодательстве не всегда можно найти четкие критерии, позволяющие в конкретной ситуации разграничить правомерную минимизацию налогообложения и незаконное уклонение от уплаты налогов. **Противоречива и судебная практика**, относящая одни и те же действия налогоплательщиков в одних случаях к правомерной деятельности, а в других — к разряду правонарушений [Там же].

Отсутствие законодательно установленных пределов налоговой минимизации влечет целый ряд негативных последствий: отсутствие четких критериев законной налоговой минимизации является фактором, **сдерживающим деловую активность** хозяйствующих субъектов; в условиях неопределенности правовой основы минимизации налоговых платежей **утрачивается доверие предприятий-налогоплательщиков к государственным органам**, в определенной мере можно говорить о снижении авторитета государственной власти в налоговой сфере; с точки зрения экономических процессов отсутствие пределов законной налоговой минимизации значительно **снижает инвестиционную привлекательность** российской экономики.

В то же время грамотное применение положений действующего законодательства, использование всех возможных льгот, прав и гарантий позволяют в рамках системы налогового планирования значительно снизить налоговые рис-

ки. В результате достигаемый с применением системы налогового планирования положительный результат позволяет минимизировать возможные налоговые риски.

Литература:

1. Сидорова Е.Ю. Налоговое планирование [Электронный ресурс]: конспект лекций/ Сидорова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: Экзамен, 2012.— 136 с.

2. Тютюгина А.В. Оценка и минимизация налоговых рисков, связанных с проведением и планированием выездных налоговых проверок// автореф. дис... канд.экон.наук/А.В. Тютюгина. Иркутск, 2013. 24 с.

3. Николаев, Д.В //Современные проблемы законодательного разграничения налогового планирования и налогового уклонения. Правовой опыт зарубежных стран./ Д.В. Николаев, 2013. – 152 С.

© Е.Ю. Свириденко, 2016

УДК 005;007;35;658; 338.31

Филиппова И.А.

магистрант 2 курса направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Плотников А.Н.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Развитие рынка ценных бумаг корпораций упростили процесс анализа финансовой состоятельности фирм и компаний. Это анализ данных о котировках, стоимости и размерах сделок. Но в текущих условиях, невзирая на то, что капитализация русских компаний возрастает, у этого метода анализа практически нет шансов стать универсальным. Далеко немногие российские большие и социально значимые компании, в особенности региональные, представлены на глобальных рынках капитала, в том числе и на российском фондовом рынке.

В результате этого появляется необходимость разработки способа определения уровня финансовой состоятельности предприятий и их классификации, в которой класс предприятий будет задавать оценку эффективности его деятельности. Для разработки этого способа разумно использовать методы математико-статистического анализа. Их использование позволяет выявлять определенные группы предприятий, которые объединяются профессионалами, с точки зрения качественной оценки их финансовой состоятельности.

Особенностью имеющихся методов оценки уровня финансовой состоятельности считается то, что их основой является подход, подразумевающий задание классификационных признаков в виде системы отдельных сводных индексов. Основная их часть дает качественную оценку элементов рыночной, производственной и финансовой состоятельности предприятия.

Рассматривая показатели финансовой состоятельности, определяются не только степень социально-экономического развития компаний, но и причинно-следственные связи их хозяйственной и инвестиционной активности, их воздействие на социальные и бюджетные процессы [2, с. 61-62].

Исследуемые показатели позволяют оценить как экономическую состоятельность предприятия, так его устойчивость и конкурентный потенциал.

Заключительные итоги о состоятельности предприятий подводятся на основании расчета показателей признаков и их, не утвержденного официально, логического объединения.

Характерной чертой постановки оценочных задач считается наличие сформировавшихся представлений о классификационных уровнях состоятельности. В экономической теории деление происходит на абсолютный, относительный (нормальный) и условный уровень финансовой состоятельности и финансовой несостоятельности [3, 4]. Предприятие, достигшее абсолютного и относительного уровней, может считаться финансово состоятельным.

По финансовой состоятельности можно выделить четыре группы предприятий: абсолютно финансово состоятельные (предприятие абсолютно равновесно по всем критериям оценки); относительно финансово состоятельные (успешно суще-

ствуется, но существуют трудности с которыми предприятие справляется самостоятельно); условно состоятельные (наличествуют нарушения важнейших параметров всех параметров оценки), а так же условно несостоятельные предприятия.

Компания де-юре считается банкротом только после принятия решения суда о его неспособности расплатиться по долговым обязательствам [1, 6]. Причиной для принятия заключения о том, что структура баланса предприятия недостаточно удовлетворительной, а само предприятие неплатежеспособным, считается достаточным исполнение одного из следующих условий: коэффициент текущей ликвидности, своим значением, не достигает 2,0; коэффициент обеспеченности собственными средствами, своим значением, не достигает 0,10.

При этом нахождение параметров финансовой состоятельности и/или несостоятельности предприятия считается одним из наиважнейших элементов характеристики его нынешнего состояния и потенциала в развитии. Финансовая состоятельность как экономическая категория отображает финансовую устойчивость и ликвидность предприятия, т.е. «жизнеспособность» предприятия в условиях рыночной экономики. А классификация системы больших и социально важных предприятий по уровню финансовой состоятельности дает возможность узнать степень устойчивости экономики [7].

Итогом разработанного способа определения уровня финансовой состоятельности предприятий и их классификации в содержательном плане должно стать нахождение принадлежности всех предприятий подборки к соответствующим им уровням финансовой состоятельности и составление на этой основе групп предприятий. С формальной позиции, исследуемые задачи можно отнести к классу задач статистической классификации, в результате решения которых получим связную упорядоченную типологизацию при наличии шанса упорядочения групп или классов.

Показатели, с помощью которых осуществляется оценка финансовой состоятельности хозяйствующего субъекта вызывают повышенный интерес, так как дают возможность узнать степень социально-экономического развития предприятий, причинно-следственные связи активности не только в хозяйственной, но и в инвестиционной сферах.

В частности, к таким показателям, на наш взгляд, следует отнести: показатели, с помощью которых определяется масштаб деятельности предприятия, такие как: численность работников, объем, ассортимент и качество произведенной продукции, прибыль, размер имущественных ресурсов, объем реализованной продукции; индикаторы, с помощью которых определяется, насколько эффективно работает фирма, компания, такие как: прибыльность, ликвидность, оборачиваемость оборотных средств, дивиденды по акциям.

К тому же обязаны приниматься во внимание и характеристики ликвидности, финансовой устойчивости, которые в комплексе позволяют получить общее представление о благополучии финансового состояния компании и т.д.

Все вышеперечисленные показатели дают возможность получить комплексную оценку не только финансовой состоятельности, но так же и устойчивости состояния экономики предприятия, его потенциала как конкурента.

Литература:

1. Масленникова Л.В. Основы правового регулирования отношений в сфере несостоятельности (банкротства). – Л.В. Масленникова. - М., 2012. – 168 с.;
2. Панасюк, М.В. Экономическая состоятельность как фактор экономической безопасности предприятия / М.В. Панасюк // Филология и культура. - 2008. - № 14. - С. 59-63;
3. Куликова Е.И. Индикативное планирование как основа формирования стратегии развития социальноэкономических систем регионов / Е.И Куликова // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 5-2 (58-2). С. 415-419.;
4. Мерзликина Г.С. Оценка экономической состоятельности предприятия / Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховская – М.: Волгоград. - 1998. – 265 с.;
5. Федеральный закон РФ от 26 октября 2002 «О несостоятельности (банкротстве)»;
6. Дорожинская Е.А. Правовые основы банкротства: курс лекций / Е.А. Дорожинская - М.: Новосибирск: СибАГС. - 2015. - 262 с.
7. Плотников А.Н. Финансирование инновационной деятельности в строительстве [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Плотников А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2011.— 118 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/910>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Коммерческие банки, в условиях либерализации и волатильности современных финансовых рынков, возрастающей конкуренции и глобализации, подвержены ранее не возникающим, достаточно высоким, рискам, от чего напрямую зависит их финансовая устойчивость. Поэтому поддержание коммерческого банка в финансово устойчивом состоянии во многом определяется качеством процесса управления новыми, возникающими в этих условиях, рисками.

Анализ факторов, провоцирующих кризисные явления, необходим для того, чтобы своевременно принимать необходимые меры, направленные на снижение последствий рискованных явлений, а также разрабатывать такие модели развития банковской деятельности, которые способствовали бы росту финансовой устойчивости коммерческих банков. Актуальность этой проблемы возрастает именно для коммерческих банков, поскольку банковские кризисы проявляются более болезненно, по сравнению с производственными кризисами. Объяснение тому – тесная взаимосвязь участников экономических отношений через цепь денежных и кредитных обязательств.

С помощью рационально построенной системы управления рисками можно достичь более эффективного размещения и использования имеющегося в коммерческом банке капитала и тем самым значительно повысить его финансовую устойчивость. Это позволит повысить стоимость активов не только для владельца банка, но и для его клиентов. Но прежде чем выстраивать интегриро-

ванную систему управления рисками, применять различные методы управления ими (резервирование, страхование, хеджирование, лимитирование, диверсификацию, распределение, нивелирование и пр.), необходимо точно понимать факторы риска, его источники и природу. В связи с этим идентификация рисков и оценка их существенности (диагностика риска) имеют приоритетное значение.

В процессе анализа и идентификации факторов, провоцирующих кризис, необходимо учесть то, что могут появиться новые случаи рисков, могут измениться условия, в которых банку придется осуществлять свою финансовую деятельность.

Следует отметить, что резкое повышение деловой активности, которое наблюдалось последние 10 лет, приводило к значительному росту используемых кредитных ресурсов и соответствующему увеличению рисков. Такое положение дел ставило перед банками необходимость искать новые сферы взаимодействия с клиентами, не подлежащие жесткому регулированию, конструировать инструменты, позволяющие хеджировать риск, снижая, таким образом, нагрузку на капитал. В этом и был заключен механизм финансовой неустойчивости кредитных организаций, формирования «пирамид» как в банковском секторе, так и в реальной экономике.

Считается, что финансовая устойчивость кредитных организаций становится позитивной только тогда, когда она позволяет достигать заданные макроэкономические показатели. К сожалению, существующее положение экономики России свидетельствует о том, что она отстает по темпам роста развитых экономик, таких как Япония, Швейцария, Норвегия, США, Канада. Остро стоит вопрос о точках роста российской экономики [1].

Банковская система России, как считают ведущие экономисты России и Запада, не в состоянии обеспечить рост за счет кредитных ресурсов крупных корпоративных клиентов, и близка к тому, чтобы исчерпать запас роста розничного кредитования. Эти тенденции подтверждаются следующими противоречиями в развитии российской банковской системы:

- более чем трехкратным (39,4% против 12,7%) превышением темпов роста розничного кредитования над корпоративным при опережающей динамике роста просроченной задолженности физических лиц (40,7%);

- значительным ростом просроченной задолженности (12,3%) по кредитам юридическим лицам, сопоставимым с темпом увеличения корпоративного портфеля ссуд (12,7%);

- отставанием темпов роста капитала банков (16,6%) от динамики их совокупных активов (18,9%);

- более чем двукратным ростом заимствований (122%) у Банка России, обусловленным проблемами с ликвидностью [4].

Главными дестабилизирующими факторами развития являются диспропорции в российской экономике. К сожалению, доходная часть бюджета и средств корпораций находится в значительной зависимости от цен на носители энергии. Существуют также недостатки в регулировании на макроуровне.

По-прежнему, Российская экономика имеет сырьевую направленность. До сих пор незначительно развивается реальная экономика. Все это, наряду с колебанием цен на мировом рынке, может привести:

- к неравновесию в денежно-кредитной сфере и значительному увеличению инфляционных процессов;
- к падению курса рубля;
- снижению инвестиций в несырьевые отрасли экономики;
- дальнейшей утечке капитала.

В конечном итоге все это может привести к серьезному экономическому кризису, если не будут своевременно приняты превентивные меры [2, с.24].

Макроэкономические факторы, безусловно, оказывают самое серьезное влияние на устойчивость каждого коммерческого банка и банковского сектора в целом. Это наглядно продемонстрировал финансовому сообществу кризис 2008 - 2009 гг. Поэтому теперь в статистические модели оценки финансовой устойчивости и стресс-тестирования банковского сектора стали вводить макроэкономические факторы.

Надо заметить, что каналы их влияния на финансовую устойчивость банков достаточно очевидны: кредитный риск определяется финансовым состоянием заемщиков, которое в свою очередь зависит от состояния макроэкономики, рыночный риск определяется волатильностью процентных ставок, курсов иностранных валют и фондовых индексов [3]. Ликвидность банковского сектора напрямую связана с состоянием денежного обращения.

Вместе с тем совершенно неправильно соотносить кризисные явления банковского сектора преимущественно с внешними макроэкономическими факторами, умаляя значимость внутренних характеристик банка (эффективность стратегии, управление качеством кредитного портфеля и капиталом, рентабельностью операций и т.д.). Кроме того, особое внимание необходимо уделять организации корпоративного управления в банке, в том числе построению систем управления рисками и внутреннего контроля.

Литература:

1. Ассоциация российских банков: портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://arb.ru>. Дата обращения: 22.10.2016.
2. Бобрик, М.А. Роль макроэкономических показателей в управлении рисками банковского сектора // Управление в кредитной организации. – 2014. – № 2. – С. 24 - 28.
3. Плотников А.Н. Финансирование инновационной деятельности в строительстве [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Плотников А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2011.— 118 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/910>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
4. Центральный банк Российской Федерации: портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. Дата обращения: 22.10.2016.

© З.А. Чернова, 2016

СЕКЦИЯ «ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ»

УДК 338.2; 658.14

Астафьева Н.В.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ

Длительное время наблюдающийся во всем мире неугасающий интерес к проблемам образования является вполне объяснимым в период, когда технологические, экономические и социальные изменения, все ускоряясь, с очевидностью ведут к становлению инновационного типа экономического развития, базирующегося на научных и технических знаниях, достигнутых результатах фундаментальных и прикладных исследований, быстро материализующихся в новых продуктах и технологиях, трансформирующих жизнь современного общества. Ориентация на принципы инновационного развития должна способствовать созданию диверсифицированной гибкой экономики инновационного типа.

Эффективная разработка, внедрение и использование на практике инноваций дает возможность экономической системе успешно функционировать в условиях инновационной экономики, характеризующейся быстрым изменением конъюнктуры и наличием активной конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов.

Сфера образования представляет собой одну из инновационных отраслей, во многом определяющих создание инновационного климата и повышение конкурентоспособности экономики в целом. Университеты играют важнейшую роль в создании и распространении инновационного знания, прежде всего, через образовательный процесс – подготовку высококвалифицированных специа-

листов. Этот вид деятельности является важнейшим в обществе, основанном на знаниях, поскольку прогресс знаний ускоряется, увеличивается скорость распространения информации посредством совершенствования информационных и телекоммуникационных технологий и повышения их производительности, а накопленное знание устаревает быстрее, чем раньше. В силу этой причины возникли и развиваются новые формы организации образовательного процесса (дистанционное, проблемно-ориентированное обучение и др.).

Инновационное развитие системы высшего образования представляет собой процесс, позволяющий формировать и реализовывать инновационные образовательные услуги при помощи:

- совершенствования содержания образования и разработки новых образовательных программ, обеспечивающих опережающую подготовку специалистов, включая реализацию совокупности взаимосвязанных преемственных программ обучения и государственных образовательных стандартов, проведение междисциплинарных исследований и разработок;

- разработки и применения образовательных инноваций и новых наукоемких технологий (прежде всего, информационно-телекоммуникационных технологий, дистанционных образовательных технологий), внедрения инноваций в организацию научной и образовательной деятельности вузов, генерации новых знаний, прикладных идей и разработок, создания инновационной интеллектуальной среды, формирования у профессорско-преподавательского состава вузов новаторских качеств и повышения их инновационной активности;

- осуществления структурных преобразований, направленных на интеграцию образовательных учреждений различных уровней, формирование оптимальной архитектуры высшего учебного заведения и определение векторов роста его конкурентоспособности;

- развития образовательного аутсорсинга, который заключается в индивидуальном консультировании и создании корпоративных университетов, основной целью которых является непрерывное обучение работников компании. Вузы стремятся повысить существующие компетенции и получить новые, увеличить

исследовательские мощности, обеспечивающие им позицию ведущих площадок для аутсорсинга исследовательских работ компаний реального сектора экономики, создания ключевых площадок для развития инновационного предпринимательства (бизнес-инкубаторов, технопарков), проведения качественной экспертизы прикладных научных и технологических решений для компаний и органов государственного управления, что позволит максимально совместить требования и особенности конкретного предприятия и рынка в целом и высокий уровень преподавания, основанный на последних научных достижениях;

- формирования сети стратегических партнеров, заинтересованных во взаимовыгодном сотрудничестве в области подготовки кадров, модернизации производства и выпускаемой продукции, развития государственно-частного партнерства, оказания консультационных услуг и консалтинговой поддержки широкому кругу организаций и предприятий, установления сотрудничества в рамках родственных и поддерживающих отраслей, направленного на достижение конкурентных преимуществ в процессе взаимодействия с различными предприятиями и организациями;

- осуществления конструктивной деятельности органов управления образованием, учитывая то, что высшие учебные заведения реагируют на управленческие воздействия в соответствии с определенными приоритетами, ресурсным обеспечением и адаптивными свойствами и зачастую имеют инерционный характер;

- организации федеральных экспериментальных площадок на базе университетских комплексов для распространения инноваций в сфере образования, науки и производства, создания совместной с научными учреждениями и производственными предприятиями инновационной инфраструктуры, внедренческих зон и малых инновационных предприятий, что должно обеспечить диффузию и трансфер знаний между промышленными корпорациями, научно-производственными объединениями и академической наукой;

- интернационализации учебной и научной деятельности, выражающейся в подключении к передовой глобальной науке и интеграции в международное

образовательное пространство, включая публикации в международных журналах, проведение международных научно-практических конференций, организацию интернациональных исследовательских команд.

Вузы, находящиеся в процессе инновационного поиска, относят к категории саморазвивающихся образовательных систем. Развитие национальной системы высшего образования зависит, прежде всего, от конкурентоспособности вузов, входящих в ее структуру. Условия спроса на образовательные услуги, как одна из детерминант национального конкурентного преимущества, влияют не только на развитие отрасли, но и определяют характер и скорость внедрения инноваций, вводимых вузами. При этом рост спроса на качественные образовательные услуги на внутреннем рынке играет важную роль при формировании конкурентных преимуществ страны в глобализирующемся мире, что, в свою очередь, связано с факторами, способствующими повышению конкурентоспособности национальных вузов, к числу которых относятся: **внедрение инноваций в образовательный процесс**, использование новых технологий и педагогических методик в процессе обучения преподавателями вузов. Для этого необходимо регулярное повышение квалификации профессорско-преподавательского состава путем добавления в организационную структуру вузов специальных отделов; достижение оптимального баланса использования внутренних ресурсов вуза; активное использование нематериальных ресурсов вуза, под которыми подразумевается интеллектуальная собственность и инфраструктура, обеспечивающие выявление приоритетных направлений и разработок в области создания новых технологий и организации процесса обучения; привлечение инвестиционных средств из бюджетных и внебюджетных источников и распределение финансирования по этапам инновационного процесса. Все перечисленные компоненты являются необходимыми для осуществления эффективной деятельности вуза и важны не только для достижения конкурентных преимуществ вузом на национальном уровне, но и на мировом рынке.

Реформирование системы высшего образования в России характеризуется поиском оптимального соответствия между устоявшимися традициями в отече-

ственной системе образования и новыми приоритетами, связанными с вхождением в мировое образовательное пространство. Здесь наблюдается ряд новых тенденций в университетском образовании:

- интенсификация развития и расширение международного образовательного пространства, мировое сообщество стремится к созданию глобальной стратегии образования человека независимо от образовательного уровня и места его проживания, проводится кластеризация по признаку взаимодействия образовательных систем и их реагирования на интеграционные процессы, происходящие в глобализирующемся мире;

- развитие многоуровневой системы образования во многих вузах, происходит создание университетских комплексов на разных уровнях: «лицей – колледж – университет», «колледж – университет – предприятие», «университет – бизнес-инкубатор – предприятие», «университет – технопарк – предприятие» и др.;

- университизация высшего образования в России и процесс интеграции высших учебных заведений с ведущими в стране и в мире университетами, обеспечивается более широкая мобильность в выборе места и траектории обучения по направлению и профилю образовательных программ;

- включение российских вузов в обновление федеральных государственных образовательных стандартов с учетом требований мировых стандартов.

Учет каждой из упомянутых инновационных тенденций в университетском образовании позволит создать в условиях глобализации и интеграции **современную инновационную систему высшего образования**, способствующую росту конкурентоспособности национальной экономики, повышению качества образования, активному проведению научных исследований и созданию необходимых условий для трансфера технологий и объектов интеллектуальной собственности в стране и мире и позволит обеспечить высшим учебным заведениям выход на траекторию устойчивого экономического роста.

ПОЛИТИКА ПРОТЕКЦИОНИЗМА: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Инновационная политика, являясь частью государственной экономической политики, играет ведущую роль в обеспечении условий для стабильного и устойчивого развития как страны в целом, так и отдельных регионов.

Одной из основных целей государственной инновационной политики является повышение конкурентоспособности отечественной продукции за счет освоения достижений научно-технического прогресса. Мерой, позволяющей российским предприятиям и организациям в определенных сферах эффективнее приспосабливаться к современным кризисным условиям экономики, является политика протекционизма.

«Протекционизм - это защита внутреннего рынка от конкурирующих стран путём урегулирования таможенных и налоговых барьеров, снижая конкуренцию других стран по сравнению с товарами национального производства» [1].

Существует целый ряд аргументов «за» и «против» протекционизма. Основные из них представлены на рисунке 1 [2].

Недостатки политики протекционизма заключаются в усилении межгосударственного соперничества, которое несет в себе потенциальную угрозу международной стабильности и безопасности. В долгосрочном плане протекционизм разрушает основы отечественного производства. Защита какой-либо отрасли так или иначе приводит к защите других отраслей, что создаст ограждение для отечественного производства от здоровой конкуренции.

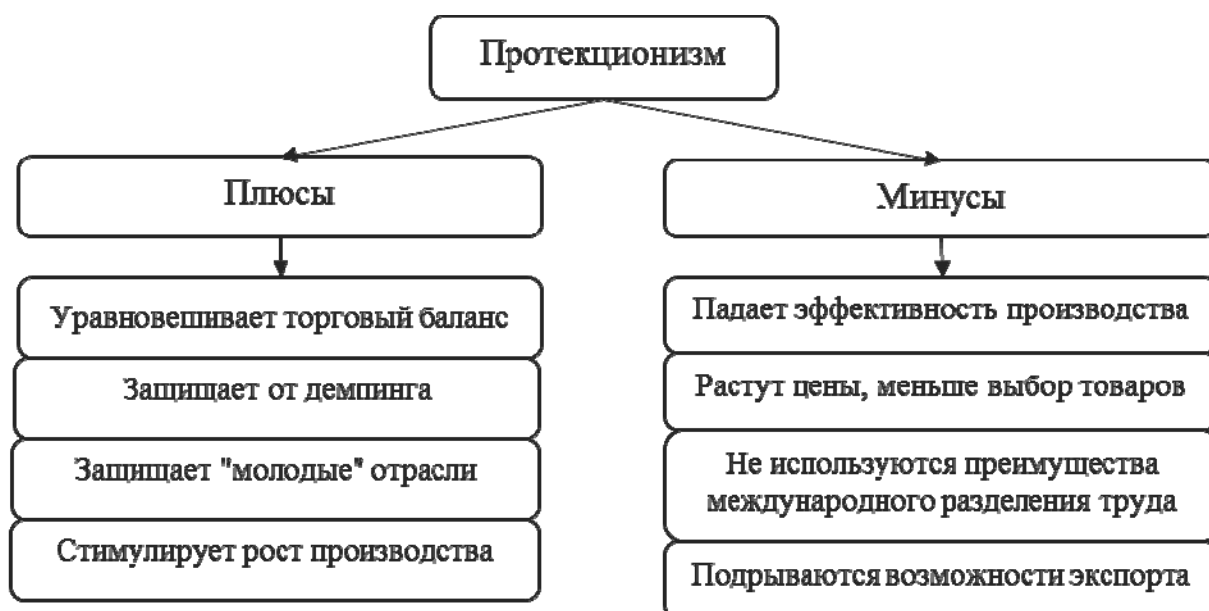


Рисунок 1. Плюсы и минусы ведения политики протекционизма

Преимущества протекционизма с социально-политической точки зрения заключаются в поддержании государственной безопасности страны, которая в случае отказа от протекционистских мер будет поставлена под угрозу узкой специализации экономики, в первую очередь это касается сельскому хозяйству [3]. С экономической точки зрения преимущества политики протекционизма сводятся к максимизации реального дохода. Экономические меры протекционизма направлены на смягчение кризиса в отраслях, которые испытывают определенные трудности.

Часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранных конкурентов и поэтому относится в первую очередь к импорту. Другая часть методов направлена на формирование экспортирования.

Средства регулирования внешней торговли могут принимать различные формы: непосредственно воздействующие на цену продукта (тарифы, налоги, акцизные и прочие сборы и т. д.); ограничивающие стоимостные объемы или количество поступающего продукта (количественные ограничения, лицензии, «добровольные» ограничения экспортирования и т. д.) (рисунок 2).

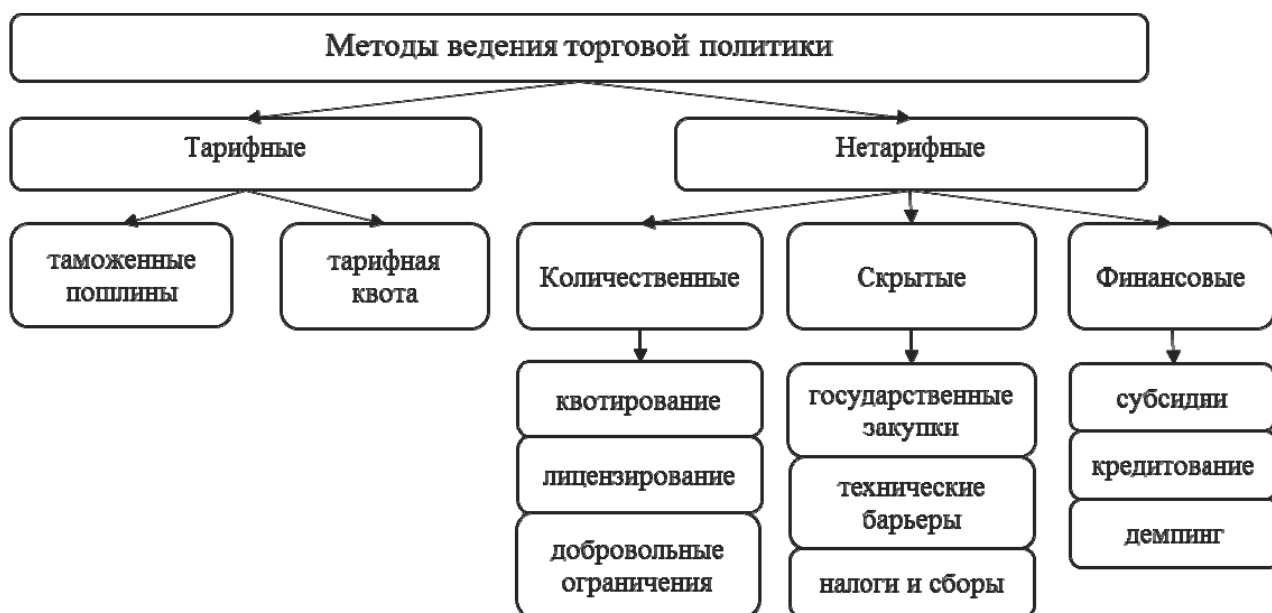


Рисунок 2. Классификация методов ведения торговой политики

Эффективность ведения политики протекционизма зависит от правильно выбранной отрасли производства, которая действительно нуждается в защите и обладает рядом преимуществ. В современных условиях, полное устранение преград протекционистской политики с целью развития внешнеторговой деятельности является угрозой для безопасности страны.

Еще в 1924 году, профессор Н.Н. Шапошников писал, что «свободная торговля – идеал будущего, но в настоящее время она выгодна только для той страны, которая в своем экономическом развитии успела опередить другие страны».

В настоящее время в пользу сохранения протекционистских мер могут выступить такие аргументы, как:

- обеспечение экономической и продовольственной безопасности страны;
- сохранение необходимых рабочих мест в условиях спада производства.

Уровень инновационного развития является показателем экономического состояния государства. Именно им определяется уровень экономической безопасности, благосостояния населения и социальной стабильности страны. Таким образом, разработка эффективных механизмов обеспечения наибольшей результативности управления инновационным развитием является одной из пер-

воочередных задач для каждого государства. Элементами таких механизмов должны стать создание стратегических планов в области инновационно-инвестиционной деятельности как в долгосрочной, так и в среднесрочной перспективе; разработка инновационных целевых программ и перспектив.

Литература:

1. Большой энциклопедический словарь / под ред. А.М. Прохорова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Большая Российская энциклопедия, 2000. - 1456 с.
2. Соколова, Ю.А. Протекционизм. Аргументы «за» и «против» / Ю.А. Соколова // Проблемы современной экономики: материалы III междунар. науч. конф. – Челябинск: Два комсомольца, 2013. – С. 1-3.
3. Энциклопедия инвестора [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://investments.academic.ru>

© Н.В. Барсегян, А.И. Шинкевич, 2016

УДК 33

Буренина М.П.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедры «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Горячева Т.В.

СОСТОЯНИЕ УНИВЕРСИТЕТСКОЙ СРЕДЫ В РОССИИ И МЕСТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время современный университет рассматривается как сложный ресурсный комплекс, направленный на сохранение традиций и введение инноваций в образование, интеграцию обучения и исследования, решение социально-экономических проблем.

Если обратиться к истории, то первые российские университеты формировались на основе отраслевого принципа и были направлены на подготовку узких специалистов для развивающегося народного хозяйства.

С 1992 г. университетское образование в России вступило в новый этап своего развития. Это связано с целым рядом обстоятельств, в первую очередь с распадом СССР, разрыву накопленных научных и научно-методических связей между университетами, что создало трудности и повлекло за собой перестройку всей системы высшего образования. Для высших учебных заведений обозначили новые тенденции в развитии образования: было принято решение преобразовать узкоспециализированные институты в университеты, куда были включены новые факультеты социального, гуманитарного и экономического направлений.

Таким образом, высшим учебным заведениям требовалось определить новые признаки высших учебных заведений, их организационную структуру, определяющуюся тремя важнейшими направлениями деятельности - образовательной, научной и производственной.

Наличие разнообразных форм собственности вузов благоприятно повлияло на формирование современного рынка образовательных услуг.

В рыночных условиях высшим учебным заведениям просто необходимо взаимодействовать и налаживать взаимовыгодные отношения с внешней средой, таким образом, в 2001 году согласно Постановлению Правительства РФ «Об университетских комплексах», появилась своеобразная структура — университетский комплекс [1], представляющий собой объединение субъектов научной, образовательной и производственной деятельности. Существуют разнообразные виды комплексов, из них учебно-научно-инновационные комплексы (УНИК) и учебно-научно-производственные комплексы (УНПК) наиболее полно сочетают в себе образование, науку и предпринимательство. УНИК кооперирует учебные, научные и производственные мощности, обеспечивает новое качество образования, развитие научных исследований и коммерциализацию результатов научно-технической деятельности.

Помимо кооперации университетов и компаний в рамках таких комплексов как УНИК, благодаря Федеральному закону от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ бюджетные научные учреждения имеют право создавать малые инновационные предприятия на базе научных разработок [2].

Сохранению и развитию положительных сторон отечественного университетского образования призваны служить федеральные программы, направленные на улучшения университетов во всех регионах Российской Федерации. С 2006 года в Российской Федерации началось проектирование федеральных университетов, как нового вида высших учебных заведений, заложено в рамках инициированного 5 сентября 2005 года Президентом Российской Федерации В.В. Путиным приоритетного национального проекта «Образование». Системный характер деятельности по созданию сети федеральных университетов, как высших учебных заведений, обеспечивающих высокий уровень образовательного процесса, исследовательских и технологических разработок, придал Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2008 г. «О федеральных университетах» [3].

«Федеральный университет» представляет собой особый тип высшего учебного заведения, обладающий автономией, главной целью которой выступает социально-экономическое развитие территории – федерального округа, на котором расположен университет. В настоящее время статус «федеральный университет» присужден девяти высшим учебным заведениям.

Стратегическая миссия федерального университета – создание и реализация инновационных разработок и услуг, и тем самым формирование и развитие конкурентоспособного человеческого капитала. Для реализации миссии федеральный университет организует и координирует работы по сбалансированному обеспечению квалифицированными специалистами, научными, научно-техническими, и научно-технологическими решениями, включая трансфер результатов интеллектуальной деятельности до практического применения крупных программ социально-экономического развития территорий и регионов. [4]

Также приоритетным мероприятием в рамках проекта « Образование» стало создание сети национальных исследовательских университетов, главная цель которых заключается в динамичном развитии научного и технологического комплекса страны и обеспечение его специалистами, сбалансированными по профессионально-квалификационной структуре и объемам подготовки с учетом современных требований экономики.

Формирование сети национальных исследовательских университетов начато с 2009 года, и к настоящему моменту времени в Российской Федерации насчитывается 29 университетов, получивших статус «национального исследовательского». Реализация программы развития университетов нацелена на получение эффекта от создания университетских комплексов в наукоемких технологических сферах мирового масштаба. Комплексы должны рационально и эффективно использовать российский научный потенциал и подготавливать высококвалифицированных научно-технических специалистов по приоритетным направлениям модернизации и технологического развития Российской Федерации. Национальные исследовательские университеты рассматриваются как базовые элементами инновационной системы России, способствующие успешной реализации трансферта научных достижений в бизнес [5].

Наряду с выше описанными инициативами руководства Российской Федерации, новым вектором в процессе модернизации российского высшего образования стал запуск Проекта 5-100. Проект направлен на наращивание научно-исследовательского потенциала и повышение конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров.

К 2016 году в проекте вошли 21 российский университет, одними из главных задач поставленных перед университетами в рамках проекта являются [6]:

- проведение прорывных исследований и производство интеллектуальных продуктов мирового уровня;

– развитие взаимодействия между университетами, промышленностью и бизнесом.

Перед системой российского высшего профессионального образования, включающей в себя университеты с многолетней историей и международной известностью, стоит непростая задача – соответствовать современным темпам мирового развития, не теряя при этом славных академических традиций.

Таким образом, резюмируя изложенный материал, можно сказать с уверенностью, что в Российской Федерации высшие учебные заведения активно развиваются, перестраивают и модернизируют свою деятельность. Описанные выше программы и проекты с поставленными перед университетами задачами, подтверждают этот факт, тем самым показывая возрастающую роль университета – как ядра инновационной деятельности, и возможность перехода к университетам предпринимательского типа, встроенного в спираль отношений университет – государство – бизнес.

Литература:

1. Об университетских комплексах. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 сентября 2001 г. №676, объявленное Приказом Минобразования Российской Федерации от 15 октября 2001 г. № 3364.

2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ // КонсультантПлюс : справ. правовая система.

3. Опыт создания федеральных университетов. – Официальный сайт национального фонда подготовки кадров (НФПК) – URL: <http://univer.ntf.ru/p59aa1.html>

4. Указ Президента РФ от 7 мая 2008 г. № 716 “О федеральных университетах”. Информационно- правовой портал ГАРАНТ.РУ – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/93234/#ixzz49a0z8aJT>

5. Национальные исследовательские университеты. – Официальный сайт национального фонда подготовки кадров (НФПК) – URL: <http://univer.ntf.ru/p58aa1.html>

6. Проект повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров. –

© М.П. Буренина, 2016

УДК 336

Буренкова А.А.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

г. Саратов, Российская Федерация

место работы «ООО М.Видео. Менеджмент»

Научный руководитель: д.э.н., профессор Т. Н. Одинцова

ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ – РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Быстрое развитие банковского сектора за последние десятилетия связано со значительным изменением в сфере предоставления финансовых услуг. За последние десятилетия появилось множество новых участников рынка, а государство осуществляло и осуществляет роль регулировщика отношений возникающих на рынке банковских услуг. Рост конкуренции и спрос на продукцию банков подтолкнуло данное направление экономической деятельности к развитию и внедрению инновационных продуктов, сервисов и использованию новых технологий.

Каждый банк является участником финансового рынка и для такого, чтобы оставаться конкурентоспособным он должен постоянно меняться, как внешне, так и внутренне, предлагать те услуги, в которых есть необходимость для потребителей, повышать качество сервиса. Такие изменения банков не являются стихийным, они регулируются в рамках инновационной стратегии, которые разрабатываются на предприятие.

Целью написания данной статьи является изучение основных проблем, перспектив развития инновационной деятельности банков. Объектом исследования выступает инновационная банковская деятельность.

Под инновацией в банковской сфере понимается модернизация услуг при условии совершенствования потребительских свойств, либо разработки принципиально новых услуг или использование усовершенствованных технологий. [1, с.22].

Развитие банковского сектора имеет большое количество особенностей. В связи с тем, что развитие российского финансового рынка научилось с 1992 года, когда данный рынок во многих странах был уже развит, оно носит заимствующий характер, т.е. использование зарубежного опыта.

В истории развития банков можно выделить 4 этапа инновационного развития российского финансового сектора [2, с.43].

Первый этап был характерен значительной изменчивостью рынка, гиперинфляцией, неразвитостью инфраструктуры. Были сложности связанные с нововведениями по причине низкой квалификации сотрудников, которые неправильно их использовали, неразвитость организационной структуры, практически не пользовались технологические достижения.

Второй этап совпал с экономическим кризисом 1998-2001гг. Произошло изменение приоритетов в работе банков, которые стали направлены на работу с населением и кредитованием реального сектора. Стало наблюдаться использование новых технологий, таких как «Интернет».

Третий этап 2002 – 2007 гг. уже характеризуется увеличением благосостояния населения, ростом отечественной экономики. Многие банки начинают развивать розничные направления.

Четвертый этап с 2008 года и до настоящего времени. Рынок уже имеет определенный собственный опыт. Этот период начался с преодоления мирового кризиса. Так же для него характерно использование новейших технологий, использование электронных платежей, что способствовало развитию «кибер - безопасности».

Быстрое развитие и использование технологий способствовало увеличению спроса на высококвалифицированные кадры для управления ими, в которых наблюдался дефицит.

Таким образом, сдерживающими факторами развития инноваций в российской банковской сфере являлось:

- низкий технологический уровень, вызывающий сложность при осуществление новых бизнес-решений, что в последствии приводит к повышению издержек.

- отсутствие в необходимом количестве квалифицированных сотрудников, на каждом уровне.

- предложение на рынке одинаковых продуктов.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что направлениями для развития инновационной деятельности в банковской сфере является:

1. внедрение новых продуктов или модернизация существующих слуг.
2. использование инновационных методов продаж, проработка инновационных стратегий для продвижения услуг.
3. разработка структурных инноваций для организации изменение ее организационной структуры или отдельных подразделений.

Использование новейших электронных технологий, позволяет сократить время обслуживания клиентов, ускорить процессы передачи информации, что способствует оперативной манипуляции финансовых потоков как на региональном так и мировом рынке.

Если мы говорим про изменения в сфере внутренней работы банков, все большее количество переходит к принципам открытости. Так например в интервью Герман Греф председатель правления Сбербанка России говорит о изменения которые произошли в их работе : « У нас все сидят в open space. Мы когда провели реконструкцию, у нас стало помещаться на 50% больше людей. Но и open space – это прошлое. Будущее – это agile. Для agile нужны принципиально другие пространства.»[3]. Данная система способствует простоте контроля рабочего процесса для руководителей и взаимодействию между сотрудниками.

Таким образом, перспективы внедрения инноваций в российских банках лежит в области использования удаленного обслуживания потребителей, упрощение документооборота, которое будет способствовать ускорению обслуживания клиентов; создание базы впечатлений клиентов, это будет принципиально новое направление развития банковского сектора, потому что будет связывать новую область инноваций – клиента и технику, без взаимодействия со специалистами банка. Данный сервис будет заключаться в автоматическом сборе информации о действии клиента и предугадывание его потребностей.

Литература:

1. Попова, В.Л. Управление инновационными проектами [Текст] / В.Л. Попова. - М.: Изд-во ИНФРА-М, 2014. - 416 с.
2. Курбатов А.Я. Банковское право России: учебник для магистров.– М.: Юрайт, 2013.- 525с.
3. <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=9027782> //Банки ру // Герман Греф: «Мы не умеем работать в системе, нам нужен подвиг»
4. <https://www.cbr.ru/> //Центральный банк Российской Федерации

©А.А. Буренкова, 2016

УДК 331

Галимова М.П.

к.э.н, доцент

Кремлякова Д.М.

магистрант

кафедра «Экономика и предпринимательство»

Уфимский государственный авиационный технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

АУТСТАФФИНГ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ

Современный мир рыночной экономики, имеющий сотни торговых площадок, тысячи товаров и услуг, функционирует благодаря основанным коммерческим предприятиям (от крупнейших фирм-монополистов до малого индиви-

дуального бизнеса). Все подобные организации постоянно сталкиваются с кадровыми проблемами различного характера.

К таким проблемам относятся: необходимость обучения персонала, выстраивание его карьерной траектории, социальная поддержка, пенсионное обеспечение медицинское обслуживание, аттестация, документирование. Это затраты, которые компания пытается оптимизировать для удержания конкурентных позиций. На предприятиях, деятельность которых носит сезонный характер (например, сельскохозяйственные компании) или заказной характер (например, компании, выпускающие единичную или мелкосерийную продукцию) обостряется проблема содержания штатов в период неритмичной работы или ее отсутствия.

Для решения подобных трудностей в США в 60-х годах 20 века была предложена инновационная услуга аутстаффинга как способ разрешения проблем, возникающих у предприятия при ведении трудовых отношений с работником. Дословный перевод отображает действие самой услуги: *outstaffing* -out (вне) *staff* (персонал), то есть «персонал вне штата»[1]. Таким образом, действие аутсаффинга заключается в увольнении сотрудника с работы в фирме-заказчике и оформление его в фирме-исполнителе (аутстаффере), при этом сотрудник остается выполнять те же обязанности на прежнем месте, только фактически оформлен он в фирме-аутстаффере. Есть ряд причин, по которым данная услуга широко распространилась по всему миру и, становится популярной в России. В связи с увеличением объема кадровых документов и более жестким требованиям к их ведению, предприятия, дабы не тратить лишнее время и деньги, обратились к аутстаффингу, ведь фирма-аутсаффер берет на себя все обязанности по ведению сотрудника, начиная от процедуры медкомиссии и заканчивая правильным оформлением документов. А за фирмой-заказчиком остается только непосредственная функция контроля исполнения прямых обязанностей сотрудника. Безусловно, при подобном раскладе многие работодатели с большей вероятностью выберут путь сотрудничества, заложенный в процесса аутстаффинга нежели останутся содержать персонал в собственном штате.

Услуга аутстаффинга является привлекательной для многих фирм, поэтому следует отметить плюсы данной услуги:

1. Избавление о бумажной волокиты
2. Отсутствие ответственности за оформление документов на сотрудника
3. Не нужно тратить деньги время на подготовительные процедуры к работе (дополнительное обучение, медосмотры, курсы повышения квалификации)
4. Возможность быстрого поиска кандидатов на редкие или специфичные вакансии для фирмы-заказчика
5. Возможность альтернативного выбора при несоответствии сотрудника критериям заказчика
6. Способность планировать четкий график работы по времени
7. Экономия средств, связанная с кадровыми вопросами
8. Перекалывание обязанностей по отчетности о сотрудниках (например, перед миграционной службой)
9. Избежание ответственности при судебном разбирательстве работодателя и работника

Все эти плюсы бесспорно упрощают функционирование компании на рынке, предоставляя инвестировать сэкономленные средства и время на реализацию других проектов, расширение филиалов, внедрение новых способов и технологий производства и т. д.

Тем не менее, следует отличать услугу аутстаффинга от других предложений кадрового агентства. По сути, аутстаффинг очень похож на лизинг персонала[2].

Лизинг – это аренда персонала для временного исполнения обязанностей, причем персонал нанимается полностью у фирмы-исполнителя, а услуга аутстаффинга это перевод уже имеющегося у фирмы-заказчика персонала в штат фирмы-исполнителя, но при этом персонал остается на своих рабочих местах и выполняет обязанности, что и до перевода. Таким образом, в первом

случае фирма-заказчик просто использует сторонний персонал для временного выполнения определенного объема работ, а во втором персонал, нанятый на длительный срок просто «на бумаге» переводится в другую фирму для экономии средств и времени фирмы-заказчика. Лизинг персонала является востребованным в ситуациях неравномерной загрузки предприятий, например в одном регионе. В то время, как одно предприятие испытывает острый дефицит, например, в токарях или фрезеровщиках, другое предприятие в отсутствии заказов или неполной загрузке кадров несет непроизводительные затраты, связанные с содержанием «неработающего» персонала. В этом случае передача в лизинг персонала является достаточно эффективным способом решения кадровой проблемы. Такое «перетекание» рабочей силы из одной производственной зоны в другую позволяет выравнивать кадровый потенциал.

Не менее популярной стала услуга аутсорсинга, которая предполагает передачу ряда функций предприятия сторонним организациям. К таким функциям, как правило, относятся вспомогательные и обслуживающие функции, например, функции ремонтного обслуживания, логистические функции[3]. Эти функции не имеют стратегического значения для предприятия, которое также стремится оптимизировать издержки за счет процессов, которые не добавляют ценности продукту, а добавляют стоимость.

Определив, точное различие между кадровыми услугами, стоит задуматься о целесообразности использования аутстаффинга при функционировании предприятия. С одной стороны, большое количество вышеуказанных плюсов вызвать у предприятий экономический интерес, но как и у всех событий и явлений, у этой медали есть и обратная сторона.

Рассмотрим минусы услуги аутстаффинга:

1. Фирма-исполнитель не отвечает за качество и скорость выполнения работ сотрудником, фирма-заказчик, не может предъявить претензии согласно собственным критериям оценки труда

2. Сотрудники могут начать относиться халатно к своим обязанностям в связи с тем, что официальное оформление по документам не принадлежит фирме, в которой сотрудник фактически работает

3. Фирма-аутстаффер может не иметь четкого представления о специфике работы на предприятии при наборе потенциального персонала

4. Отсутствие возможности направлять сотрудника на обучение, которое фирма-заказчик считает необходимым для выполнения обязанностей либо для общего развития сотрудника.

5. Невозможность влияния на сотрудника путем какого-либо из средств мотивации

Значительный недостаток аутстаффинга – невозможность предъявления претензий при недостаточном со стороны заказчика качестве работ и соответственно невозможность влияния на сотрудника.

Но критичный недостаток аутстаффинга – это потеря ключевых компетенций, носителем которых является сотрудник предприятия. Компания теряет устойчивый источник генерации инновационных идей, теряет изобретательскую и рационализаторскую активность. Утрата таких компетенций также делает уязвимой систему экономической безопасности компании. Ведь сотрудник имеет доступ к производственным секретам, за сохранность которых он практически не отвечает.

Опыт деятельности высокотехнологичных компаний показывает, что сотрудник должен достаточно длительное время адаптироваться к новым технологиям, сложному оборудованию. Только после адаптации работник может выйти на уровень высокой производительности. Частая смена работников приводит к потерям производительности, связанных с их неэффективной адаптацией.

Остроту приобретает и проблема потери приверженности работника целям, идеологии и ценностям компании. Становятся бессмысленными система наставничества и система выращивания трудовых династий.

Все эти негативные факторы, в конечном итоге отрицательно влияют на производительность труда, которая определяет конкурентные позиции предприятия.

Возникает вопрос: является ли повсеместно распространённая в США услуга аутстаффинга, необходимой для предприятий России? Стоит отметить, что в США 90% компаний пользуются услугами кадровых агентств (лизинг персонала, аутстаффинг, аутсорсинг, и собственно подбор кадров), а в России эта цифра значительно меньше[4].

Во-первых, на этот показатель влияет совсем недавно пришедшая в РФ, структура предложения услуг кадровыми агентствами (с 1998 года). Компании отдают предпочтение консервативному способу ведения кадровых вопросов, имея в структуре организации отдел кадров.

Во-вторых, фирмы предпочитают держать сотрудников в собственном штате, чтобы иметь возможность полностью влиять на работника (для его оптимального функционирования в штате организации), и самое главное - непосредственно контролировать качество выполненной работы.

В-третьих, на решение предприятий может влиять предубеждение к западным традициям, якобы для российского менталитета никогда не подойдет технология, используемая в западной стране.

В-четвертых, для российских компаний характерны высокий уровень концентрации производства, преобладание крупного бизнеса, а аутстаффинг эффективен для компаний малых масштабов.

Таким образом, перед компаниями стоит проблема выбора кадровой технологии.

На наш взгляд, услуга аутстаффинга в большей степени носит антикризисный характер. И в период кризиса, когда компания вынуждена оптимизировать затраты, отсекаать неэффективные функции, аутстаффинг может стать временной мерой удовлетворения минимальной потребности в трудовых ресурсах при сохранении ключевых компетенций. При выходе из кризиса персонал дол-

жен быть возвращен в штат предприятия. Наиболее эффективной является услуга лизинга, о преимуществах которой было сказано выше.

Наиболее предпочтительной услуга аутстаффинга может быть для предприятий малого бизнеса, жизненный цикл которых достаточно короткий, поэтому недостатки этой технологии не носят критичный характер и компенсируются экономическими выгодами. Если предприятие вырастает до среднего и крупного, здесь будут наиболее выгодны технологии аутсорсинга и лизинга для преодоления дефицита кадров и оптимизации кадровых издержек.

При этом, для предприятий, для которых персонал рассматривается не как источник затрат, а как инвестиции в успешное будущее, как социальные инвестиции, технологии аутстаффинга противопоказаны[5]. Такими компаниями являются инновационные и высокотехнологичные компании. Аутстаффинг применим, в основном, для вспомогательных категорий работающих, например, клининговые рабочие, охранники, грузчики и т.п. Но при этом не исключается привлечение высококвалифицированных специалистов из других компаний на условиях подряда или лизинга.

Важно также учитывать тип производства. Для массового и устойчивого производства необходимо сохранение устойчивого персонала, который хотя и имеет невысокую квалификацию, но специализируется на определенной функции, исполнение которой доведено до совершенства. Для производства с постоянной сменой номенклатуры продукции и технологических процессов требуется постоянная смена персонала и здесь целесообразно штат держать в кадровой компании.

Таким образом, при адаптации зарубежных кадровых технологий, таких как аутстаффинг и аутсорсинг, необходимо учитывать их влияние на конкурентные позиции предприятия, на экономическую безопасность и учитывать отраслевую специфику их деятельности.

Литература:

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. // 2009, 2-е изд., перераб. и доп., С. 8-320

2. Кафидов В. В. Издательский дом «Питер» Управление человеческими ресурсами: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения С. 19 - 208
3. Исмагилова Л.А., Галимова М.П., Гилева Т.А. Выбор промышленного аутсорсера на основе метода структурирования функции качества // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н.Туполева, 2015, Т.71, № 5, С.97-103
4. Н.В. Молоткова, И.С. Сахаров Качество услуг ИТ-аутсорсинга: организационно-технологические решения : Учебное пособие Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – С. 7 - 92
5. Гилева Т.А., Галимова М.П. Социальные инвестиции в развитие человеческого капитала предприятия: методы обоснования и оценки//Жизненный потенциал региона: социально-демографические проблемы современного общества (Аитовские чтения): Сборник материалов международной научно-практической конференции–Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 210-213.

© М.П. Галимова, Д. М. Кремлякова, 2016

УДК 336

Галимова М.П.

к.э.н., доцент

Крулькина Д.Г.

студент

кафедра «Экономика и предпринимательство»

Уфимский государственный авиационный технический университет

Тувалбаева А.Р.

начальник отдела развития конкуренции

Министерство экономического развития Республики Башкортостан

г. Уфа, Российская Федерация

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ
БАШКОРТОСТАН (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТУЙМАЗИНСКИЙ ЗАВОД
АВТОБЕТОНОВОЗОВ»)**

Перед регионами Российской Федерации поставлена задача по развитию несырьевого сектора экономики с высокой степенью передела и добавленной

стоимости конечной продукции, имеющей экспортный потенциал и возможность замещения импорта, чьи производственно-технологические и инновационные цепочки, а также цепочки создания добавленных стоимостей находятся преимущественно в Российской Федерации (в том числе в рамках промышленных и инновационных кластеров) [1]. В целях повышения конкурентоспособности промышленных предприятий Республики Башкортостан и самого региона одним из стратегических направлений должна стать активизация инновационной деятельности, в том числе через механизмы трансфера (приобретения или продажи) высоких технологий и высокотехнологичных продуктов. Трансфер технологий представляет собой передачу знаний и опыта для применения научно-технических процессов, а также выпуска продукции [2].

К основным бизнес-моделям трансфера высоких технологий можно отнести: создание совместных предприятий, создание альянсов, создание сборочных производств, продажа лицензий [2].

Возможности реализации указанных моделей рассматриваются на примере ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов».

Предприятие входит в интегрированную структуру группы ПАО «КАМАЗ», что дает значительные преимущества заводу, такие как: доступ к инвестициям и финансовым ресурсам, возможность модернизации оборудования, участие в выставках в составе головной компании, расширение присутствия на российском рынке и т.п. Но конкуренция за ресурсы внутри группы требует от предприятия значительных усилий по повышению конкурентоспособности своей продукции, в частности, автобетоносмесителей.

За последние два года рынок сбыта уменьшился, и основной причиной падения объемов является снижение спроса в целом на рынке спецтехники, а также замедление темпов строительства, увеличение экспорта высококачественной и дешевой иностранной техники, в том числе и бывшей в употреблении.

Производимые модели автобетоновозов уже не отвечают современным потребностям как по техническим характеристикам, так и по потребительским атрибутам. Кроме того, крупные строительные компании-подрядчики устанавли-

вают мобильные бетонные заводы прямо на строительных площадках или же приобретают готовый бетон напрямую у завода-производителя и, вследствие этого, потребность в автобетоносмесителях падает. По этим причинам актуальной для предприятия является задача поиска нового перспективного продукта, либо совершенствования существующего продукта на основе высоких технологий. Это направление является дорогостоящим и рискованным.

В условиях обострения конкуренции по времени, проведение НИОКР и создание нового продукта, то есть реализация полного инновационного цикла, на данном этапе нецелесообразна[3]. Необходимы как переориентация на новые сегменты рынка, так и новые формы привлечения и внедрения высоких технологий. С учетом перспектив роста индивидуального строительства предприятие может сделать акцент на рынки локального строительства. В свою очередь это требует других моделей автобетосмесителей – мобильных, автоматизированных.

Научно-технический, патентный анализ позволил найти перспективный продукт – автобетоносмеситель итальянского производителя FIORI. Он отличается следующими характеристиками:

- 1) наличие бортового компьютера, который позволяет управлять, контролировать, программировать необходимые пропорции наличия того или иного компонента при приготовлении готовой смеси;
- 2) возможность контроля количества материала, поступающего в смесительный барабан. Эта же система ведет детальный учет расхода компонентов. Данная функция осуществляется с помощью электронной весовой системы для взвешивания материалов;
- 3) разгрузка готовой смеси осуществляется на 300°, вокруг смесительного барабана, за счёт его возможности вращаться с помощью механизмов поворота;
- 4) наличие самозагружающегося ковша с системой открытия/закрытия заслонки, управление и контроль за которым ведется оператором из кабины;

- 5) небольшие габаритные размеры позволяют работать в ограниченном пространстве и также возможность подъезжать в самые труднодоступные места, тем самым не организовывать дополнительную перекачку бетона при помощи насоса.

Рассмотрим возможности реализации проекта нового автобетоносмесителя.

В рамках образования *совместных предприятий* возможно создание нового совместного продукта (новой модели), либо его совершенствование с использованием новых технологий партнеров.

Создание совместных предприятий позволит:

- 1) привлечь интеллектуальные ресурсы зарубежных компаний;
- 2) освоить рынки партнеров.

Каждый партнер вносит свой вклад в уставной капитал. Наибольший интерес представляет взнос в виде нематериальных активов (НМА), то есть права на интеллектуальную собственность.

Это позволит избежать значительных затрат, связанных с заключением лицензионных соглашений, с продвижением новых технологий, облегчит доступ к передовым технологиям и обеспечит возможность обмена технологиями.

Несомненным преимуществом станет быстрый доступ на рынки партнеров с оптимальными затратами освоения рынка. Для иностранных партнеров – это российский рынок и, например, рынки стран ШОС, БРИКС, для российской стороны – это рынок присутствия иностранных партнеров, в том числе высококонкурентный европейский рынок. Более того, успешное развитие совместных проектов позволит включиться в глобальные производственные цепочки в качестве равноправного партнера. Задача российских предприятий и в том числе ОАО «ТЗА» – закрепить себя в качестве эффективного, надежного партнера с высоким интеллектуальным потенциалом.

Для завода бетоновозов таким перспективным бизнес-проектом видится создание совместного башкирско-итальянского предприятия с заводом FIORI, например, «TZA -FIORI». Учитывая, что ОАО «ТЗА» является одним из ведущих производителей автобетоносмесителей в России и единственным произво-

дителем автобетоновозов и автобетоносмесителей в Республике Башкортостан, то для региона это станет экономически успешным и имиджевым проектом, который позволит усилить конкурентные позиции региона как на российском, так и на внешнем рынке.

Риски этой бизнес-модели связаны с частичной потерей финансовой и технологической независимости. Тем не менее она не противоречит принятой в Республике Башкортостан промышленной политике развития импортозамещения. С другой стороны, указанная модель также позволит смягчить воздействие антироссийских санкций, возможность обойти их.

Еще одной перспективной бизнес-моделью для Республики Башкортостан является модель *альянсов с иностранными партнерами*. Данное объединение предприятий позволяет получить экономию на масштабах производства, диверсификации продукции, а главное – перенять организационную и управленческую культуру корпораций-лидеров, перейти от случайного и частичного к комплексному освоению их опыта[5]. Особое значение имеют глобальные альянсы в машиностроении и авиаперевозках. В рамках альянса решаются те же задачи, что и в рамках совместных предприятий, но при этом сохраняется полная финансовая независимость компаний. Такая модель является более мягкой формой интеграции и позволяет повысить рыночную гибкость. В рамках этой модели возможен также обмен компетенциями и технологиями. Риском данной модели является рост издержек контроля и риск выхода партнера из альянса со своей интеллектуальной собственностью.

Также эффективной моделью можно рассматривать бизнес-модель создания *сборочного производства* на территории региона. Такая модель подразумевает либо приобретение лицензии на новые технологии и продукты создание нового предприятия по производству лицензионного продукта, либо организацию сборочного производства иностранного продукта.

Если рассматривать эту модель для ОАО «ТЗА», то лицензионное производство возможно на производственной площадке предприятия, при этом проект будет обеспечен на 60-70% оборудованием и технологиями, которыми за-

вод обладает. Инвестиции потребуются на модернизацию части оборудования, а также приобретение нового. Ключевыми инвесторами могут выступить иностранные партнеры. Возможна реализация лизинговых схем, в том числе и международных.

Для Республики Башкортостан такой проект дает следующие эффекты: новые высокотехнологичные рабочие места, расширение рыночного сегмента на российском рынке, возможность выхода на международные рынки[3]. В случае успешной реализации повысится инвестиционная привлекательность региона, повысится имидж региона как территории благоприятного инвестиционного климата.

И, наконец, четвертое направление – это *продажа лицензий* и открытие новых производств в странах ближнего зарубежья и странах ШОС и БРИКС. Наиболее перспективными видятся рынки Казахстана, Узбекистана, Белоруссии, а также рынки Венесуэлы, Бразилии. Возможно создание совместных предприятий на этих территориях.

Следует отметить, что во всех рассмотренных бизнес-моделях, республика может быть интересна партнерам как поставщик новых технологий и новых материалов. Башкортостан, и в частности УГАТУ, известны конкурентоспособными разработками мирового уровня в области наноматериалов и нанотехнологий для машиностроения, в том числе для автомобильной промышленности, например, аустенитные стали, высокопрочные стали и т.п. Новые наноматериалы с рекордными свойствами могут найти применение в 70% систем автомобиля, в том числе и автобетосмесителей. Новая модель автобетосмесителя также имеет электронную «начинку», в этой части республика также может заменить ее на собственные разработки, это позволит вовлечь в проект такие предприятия как АО «УППО» (умная электроника), ОАО «БЭТО» (системы видеонаблюдения и предупреждения об опасности).

Существенным барьером для реализации рассмотренных бизнес-моделей для ОАО «ТЗА» могут стать ограничения со стороны

ПАО «КАМАЗ», в которую входит предприятие. Интересы ОАО «ТЗА» могут противоречить экономическим интересам группы. Поэтому важно найти точки возможных экономических и организационных конфликтов и разработать механизмы согласования интересов участников группы КАМАЗ. Стимулирующая роль в создании таких механизмов и проведении переговоров должно принадлежать руководству региона. В случае успешной реализации проектов ОАО «ТЗА» может стать точкой инновационного роста региона. Из чего можно заключить, что для развития экономики не только субъектов России, но и страны в целом, необходимо наращивание темпов трансфера уникальных и прогрессивных технологий, привлечение финансовых ресурсов для активизации инновационной деятельности. При этом внедрение инноваций на предприятиях должно быть поставлено на системную основу[4].

Таким образом, реализация предлагаемых бизнес-моделей трансфера высоких технологий позволит промышленным предприятиям Республики Башкортостан повысить конкурентоспособность, расширить присутствие на российских и зарубежных рынках, создать новые высокотехнологичные рабочие места, повысить инвестиционную привлекательность региона, позволит создать точки и кластеры инновационного роста, что обеспечит рост ВРП.

Литература:

1. Стандарт развития конкуренции в субъектах Российской Федерации: распоряжение Правительства РФ от 05 сентября 2015 г. №1738-р // - С. 7URL:
<http://government.ru/media/files/EPhsiaffQIT8bK1Eov94GawSO179HxFl.pdf>
2. Галимова М.П., Балбабян А.В. Современные бизнес-модели коммерциализации новых технологий // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления// Материалы XI Международной научно-практической конференции, Курск, 2016, с.73-78
3. Галимова М.П., Савенко О.В., Гилев Г.А. Моделирование стратегического развития высокотехнологичных отраслей в Республике Башкортостан в условиях санкционных ограничений и инновационных вызовов // Управление экономикой: методы, модели, технологии.: Сборник трудов XV Международной конференции. – Уфа - Красноусольск: УГАТУ, 2015. – С. 47-51.

4. Руденко М. Н. Мотивы создания стратегических альянсов // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. 2011. №4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/motivy-sozdaniya-strategicheskikh-alyansov>
5. Ильин П.В. Зарубежный опыт трансфера технологий – в российскую практику // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. №1 (25). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-transfera-tehnologiy-v-rossiyskuyu-praktiku>

© М.П. Галимова, Д.Г. Крулькина, А.Р. Тувалбаева, 2016

УДК 338.24

Гордашникова О.Ю.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О МЕТОДИЧЕСКОМ ИНСТРУМЕНТАРИИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СМК ПРЕДПРИЯТИЯ

На современном этапе развития экономики претерпевают значительные изменения технологии, с помощью которых предприятие может оценивать свое текущее состояние (в том числе и функционирование системы менеджмента качества) и вырабатывать эффективные и результативные стратегии будущего развития, своевременно ставить и решать вопрос о развитии механизма оценки инновационного потенциала СМК.

Анализ публикаций по проблемам системы менеджмента качества на уровне отдельной отрасли констатирует тот факт, что вопросы оценки инновационного потенциала СМК остались в стороне от внимания исследователей.

Методические подходы к оценке инновационного потенциала СМК можно условно разделить на три группы:

– ресурсный подход;

- результативный подход;
- резервный подход.

Каждый из подходов дает возможность выявить определенные характеристики оцениваемого объекта, каковыми в данном случае являются функциональные составляющие инновационного потенциала СМК. В связи с тем, что процесс оценки состоит из неотделимых друг от друга процедур, все три подхода взаимосвязаны и предназначены для получения объективной оценки. Это также относится и к методическому инструментарию оценки.

Первая группа инструментария базируется на ресурсном подходе, когда инновационный потенциал рассматривается как совокупность использованных в системе ресурсов, средств и предметов производства, что может обеспечить конкурентное преимущество машиностроительному предприятию. В данном случае поддается оценке только ресурсная составляющая инновационного потенциала (технические, материальные, кадровые, информационные, финансовые, управленческие), которая основана на определении ее величины на всех стадиях производственного процесса. В результате взаимодействия всех ресурсов, составляющих систему, в процессе производственной деятельности начинает действовать эффект целостности, т.е. возникают новые потребительские свойства, которыми каждый отдельный вид ресурса не обладает. Оценка сводится к определению объема и качества ресурсов, стоимости, источников пополнения, взаимозаменяемости, аккумуляирования и расходования ресурсов, значимости, доступности, разделению ресурсов на реальные, потенциальные и недостающие.

Следование правилам, вытекающим из ресурсного подхода, предполагает выполнение нескольких требований:

- во-первых, необходимо постоянно фиксировать наличие, доступность, объем и качество ресурсов;
- во-вторых, следует постоянно осуществлять измерение ресурса.

Выполнение последнего требования имеет особое значение для развития методического инструментария применительно к системе менеджмента качества.

Вторая группа инструментария основана на результативном подходе, который заключается в идентификации возможных результатов машиностроительного предприятия от функционирования системы менеджмента качества. Результативный подход определяет инновационный потенциал как способность СМК осваивать, перерабатывать имеющиеся ресурсы для удовлетворения заинтересованных сторон потребителей, персонала, инвесторов, общества в целом. Для реализации данного подхода необходимо идентифицировать эти результаты в целях учета их в оценке функционирования СМК.

Инновационный потенциал СМК следует рассматривать и с точки зрения резервов улучшения функционирования самой системы, поэтому третья группа инструментария должна базироваться на резервном подходе. В данном случае выявление резервов и определение реальных путей и сроков их мобилизации становятся основными задачами инновационного потенциала СМК.

Эффективная результативность СМК будет достигнута только в том случае, когда она системно организована, способствует повышению конкурентоспособности выпускаемой машиностроительной продукции, конкурентоспособности предприятия на рынке, оказывает положительное влияние на организационно-экономические показатели деятельности предприятия.

Результативный подход к оценке СМК отражает уровень использования этой системы, определенный количественными методами. Необходимость оценки результативности СМК подтверждается рядом аргументов, среди которых следует назвать:

- стабилизацию финансовой деятельности машиностроительного предприятия (увеличение доходов);
- улучшение оперативности принятия управленческих решений;
- необходимость снижения затрат на всех стадиях жизненного цикла продукции («петли качества»).

Исследования позволили сделать следующие выводы, что результативность функционирования СМК – это степень достижения цели в области каче-

ства. Она связана с понятием целенаправленности и объективно выражается степенью достижения цели с учетом затрат ресурсов и времени.

Функциональная роль эффективной результативности СМК в любом случае заключается в отражении уровня и динамики развития предприятия, качественной и количественной стороны данного процесса.

© О.Ю. Гордашникова, 2016

УДК 336

Горячева Т.В.

д.э.н., профессор

кафедра «Коммерция и инжиниринг бизнес-процессов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Методологические подходы реструктуризации промышленности должны быть основаны на оценке оптимальности ее структуры и балансе интересов участников промышленного процесса. Соответственно промышленная политика должна согласовываться по стратегиям развития всех участников реализационного процесса, учитывать интересы каждого субъекта промышленной политики, что позволит каждому из них реализовать свой интерес и компромиссно разделить риски.

Чем гармоничнее отношения между всеми субъектами, тем устойчивее становится национальная экономика. Но отечественная экономика обладает рядом специфических отличительных особенностей. Для небольших промышленно развитых стран выбор типа промышленной политики более прост - он определяется на основе анализа национальных конкурентных преимуществ,

имеющегося технологического и инновационного потенциала, экспортных возможностей рынка, что позволяет стране реализовать экспортоориентированную стратегию развития наиболее эффективным способом.

Для крупных стран данный выбор всегда более сложный. Он обусловлен тем, что большое государство должно первоначально формировать многоуровневую промышленную политику. Данный процесс может осуществляться в двух направлениях: «сверху вниз» или «снизу-вверх», но в том и в другом случаях необходимо согласовывать перспективные направления и конкурентные преимущества сырьевых, финансовых, интеллектуальных ресурсов территориальных образований с общенациональной промышленной политикой, основу реализации которой будет составлять координация межрегиональных промышленных стратегий. Рассмотрим роль каждого субъекта промышленной политики в развитии этого процесса более подробно.

Рейтинг современных государств в основном определяется конкурентоспособностью наукоемкой продукции. Поэтому приоритетными задачами развития реального сектора экономики является их инновационно-технологическое обеспечение. Данный процесс требует концентрации национальных ресурсов: интеллектуальных, профессиональных, организационных, духовных. Участие государства в этом процессе приобретает значительные масштабы. Например, в США развитие инновационного процесса привело к появлению термина «полугосударственная (semipublic) экономика», что еще раз показывает тесную связь между частным бизнесом и государством в вопросах реализации промышленной политики. Это также подтверждает тот факт, что формирование национальных конкурентных преимуществ напрямую зависит от целенаправленной политики государства на внешнем и внутреннем рынках. В условиях резкого сокращения государственных заказов промышленной продукции взаимодействие государства и частного бизнеса приобретает новое направление. Исключительную важность и чрезвычайную актуальность в этой ситуации имеет государственное стимулирование, которое в условиях открытости экономики, финансовых трудностей, низкой конкурентоспособности большин-

ства видов деятельности должно поддерживать предприятия на внутренних и внешних рынках.

Частный бизнес и интегрированные бизнес-группы, торгово-промышленные палаты – это еще одни субъекты промышленной политики. В России интегрированные бизнес-группы (ИБГ) образовались на основе энергетических и сырьевых компаний, это единственные хозяйствующие субъекты, которые смогли пережить несколько волн кризисов, а также аккумулировать необходимые для инвестиций финансовые потоки.

В развитии этого субъекта у России имеется ряд конкурентных преимуществ в отличие от развивающихся стран. Формирование российских многоотраслевых холдингов осуществляется на основе крупной индустриальной базы, которая сама предопределяет образование крупных корпоративных структур. Интегрированные бизнес-группы способны взять на себя технологические и финансовые риски нововведений, внедрить инновации в производство и стать ядром, образующим вокруг себя сеть малых инновационных и производственных предприятий, которым они обеспечат платежеспособный спрос.

В России, как и во многих странах с развивающимися рынками, диверсифицированные компании выполняют роль тех отсутствующих стандартных институциональных и финансовых структур, функционирующих в развитых странах, на создание которых в России может уйти, по разным оценкам, от 10 до 30 лет [1].

ИБГ могут играть и другую роль в развитии национальной конкурентоспособности, концентрируя вокруг себя ресурсы общенационального развития: передовые технологии, нововведения, ноу-хау, профессиональные кадры, финансовые ресурсы, управленческие и организационные компетенции, а успешность их включения в интеграционные процессы доказывается мировым опытом.

Но как и все, данный процесс имеет не только преимущества, но и негативные последствия. Создание и развитие крупных ИБГ, концентрация вокруг них сырьевых ресурсов приведут к экономическому, а в ряде случаев к полити-

ческому их доминированию. В противовес образованию сырьевых ИБГ, государство может предложить только стимулирование инновационного пути развития экономики. Имеющийся в России научно-промышленный и интеллектуальный потенциал должен быть реализован, что создаст конкурентоспособную альтернативу сырьевым группам. Только переход к инновационному типу экономики обеспечит России решение проблемы низкой эффективности и конкурентоспособности российской промышленности, создаст новые рабочие места, обеспечит приток капитала и инвестиций в РФ, расширит информационное пространство для российских товаропроизводителей и общества в целом.

Промышленная политика, ориентированная на развитие и стимулирование инновационной деятельности, внедрение инноваций, невозможна без взаимодействия с социальной политикой, главным образом направленной на формирование инновационных кадров как главного ресурса современной экономики. Координирующими органами для общественных организаций в сфере промышленной политики могут стать Общественная палата Российской Федерации и региональные общественные палаты, основными направлениями деятельности которых являются [2]:

- проведение общественной экспертизы проектов федеральных законов и законов субъектов РФ, затрагивающих вопросы промышленной политики, в том числе стимулирования инноваций;

- участие в формировании долгосрочного научно-технологического прогноза, как в сфере анализа национальной и мировой экономик в контексте вызовов, выбранных сценариев развития и открывающихся окон возможностей в технологической сфере, так и глобальных тенденций, и перспективных направлений развития науки и технологий;

- осуществление общественного контроля за деятельностью Правительства РФ, исполнительной власти федеральных органов, субъектов РФ и органов местного самоуправления в сфере формирования и реализации промышленной политики;

– подготовка предложений органам государственной власти Российской Федерации по развитию инновационного сектора;

– создание в обществе позитивного отношения к инновациям, а также формирование нетерпимости к нарушениям прав интеллектуальной собственности как одному из барьеров для создания инновационной экономики.

Очевидно, что ни бизнес, ни органы власти всех уровней не могут подменить общественные организации и обеспечить выполнение их функций. Соответственно, необходимо выработать механизм взаимодействия всех заинтересованных сторон при формировании и развитии промышленной политики.

Базовую составляющую в развитии промышленности в РФ определяют различные аспекты проявления промышленной политики: достижение более высоких результатов в образовательной деятельности; система подготовки, перепрофилирования и переподготовки кадров; создание сети научных исследований на базе вузов, академической науки, самих предприятий; создание и коммерциализация объектов интеллектуальной собственности; востребованность и реализуемость человеческого капитала. Первоочередная задача в рамках развития образовательной системы для промышленности – это создание и функционирование научной школы, являющейся условием научной, инновационной деятельности вузов и формирования национальной инновационной системы. Американские исследования RAND показывают, что в большинстве случаев широкому использованию новых технологий препятствует недостаток, а по ряду направлений полное отсутствие квалифицированных кадров, как на уровне предложения, так и на уровне спроса. Подготовленность рабочих, инженеров предприятий к работе с новыми машинами, технологиями во многом определяет спрос на новые образцы оборудования, машин.

Установить и поддерживать связи между наукой и производством, требованиями бизнеса и предложением научно-технологических товаров из сферы науки в рамках инновационной политики могут только высококвалифицированные менеджеры по управлению инновациями в промышленности.

Литература:

1. Ващенко, В.П., Взаимодействие малого и крупного бизнеса / В.П. Ващенко, В.П. Ермаков, В.Ш. Каганов // Информационно-аналитический сборник. М.: Ин-т предпринимательства и инвестиций, 2003. - 134 с.
2. Федеральный закон от 04.04.2005 № 32-ФЗ «Об Общественной палате Российской Федерации».

© Т. В. Горячева, 2016

УДК 338:001

Даньшина В.В.

к.п.н., доцент

кафедра «Коммерция и инжиниринг бизнес-процессов», директор
Института Развития Бизнеса и Стратегий СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Василенко И.О.

ассистент кафедры «Коммерция и инжиниринг бизнес-процессов»,

руководитель Школы Бизнеса

Института Развития Бизнеса и Стратегий СГТУ имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА

Каждый человек ежедневно принимает массу разнообразных решений: от сиюминутных бытовых до исключительно важных и судьбоносных. В связи с этим процесс принятия решений занимал многих исследователей по всему миру. Преимущественно, все они согласны в двух аспектах: во-первых, самое сложное - это принять правильное решение, а, во-вторых, в любом принятии решения превалирует психологическая составляющая. Американские исследователи Irving Janis и Leon Mann указывают, что «люди часто принимают решения импульсивно, без предварительного плана или обдумывания» [1]. В момент принятия решения человеком может управлять множество факторов: настрое-

ние, эмоции, события, взаимоотношения и многое другое. Решения, принятые под их влиянием имеют право на существование в определенных ситуациях, однако, если речь идет о необходимости принятия важных стратегических решений в профессиональной сфере, то здесь требуется рационализм, аналитика, взвешенность и обдуманность.

О.Савельзон в статье «Свобода выбора и процедурная рациональность» отмечает: «интуитивизм при принятии решений или его вариант - интуитивно-аналитический механизм их выработки, превалирует среди подавляющего большинства людей. Куда реже встречается человек, принимающий решения преимущественно аналитически (о таком обычно говорят, что он продумывает каждый свой шаг), и совсем редко - индивид, который вообще не находится в "рабстве" у потока жизненных обстоятельств. Мысля стратегически, он отвечает только на самые насущные из них, и его поведение не реагирующее, а стратегическое - такой человек самостоятельно, сознательно генерирует поток событий».

О.Савельзон в своих работах («Формализованные и автоматизированные модели принятия решений при формировании систем и методик для аналитического контроля производств») выделил компоненты, которые составляют основу нового уровня культуры принятия решений в организации. Это: рациональность, рефлексия, настрой на выявление собственных ошибок, беспредпосылочность. По мнению автора данной концепции, эту теорию целесообразно применять также и в случае принятия решений, при продуцировании идей и регулировании кадровых ресурсов [2].

Американский исследователь проблем принятия решений Чарльз Хиггинс Кепнер пишет: «Традиционно считается, что вначале следует проанализировать задачи, так, чтобы информация, собранная в том процессе, могла использоваться для принятия решения» [3]. Однако в условия современности, где мир задыхается от огромного потока информации, становится все сложнее структурировать и анализировать данные. На помощь человеку приходят информационные технологии, с помощью которых созданы системы поддержки принятия решений (англ. Decision Support System, DSS). Система поддержки принятия решений –

это «интерактивная компьютерная система, предназначенная для помощи лицу, принимающему решения, в использовании данных, связей, документов, знаний и моделей с целью идентификации проблем, формирования решений» [4].

Основной целью систем поддержки принятия решений (СППР) является повышение качества исполнения процесса. Процесс принятия решений с помощью систем поддержки обладает более стабильными характеристиками, в отличие от человека СППР имеет ряд преимуществ:

- стабильность;
- отсутствие человеческого фактора;
- повышение производительности;
- снижение стоимости;
- сокращение времени выполнения процесса;
- увеличение точности выполняемых операций.

На сегодняшний день разработано множество классификаций СППР, приведем только некоторые, самые популярные из них. Так на уровне пользователя выделяют пассивные, активные и кооперативные СППР. Активные отличаются от пассивных тем, что выдвигают предложение, какое именно решение следует принять. Кооперативная система позволяет пользователю внести изменения в предложения. Следующая классификация делит СППР в зависимости от данных, которые обрабатывает система, на оперативные и стратегические. Если оперативная рассчитана на немедленное реагирование на изменяющиеся условия, то стратегическая создана для анализа больших объемов разнообразной информации. Пауэр классифицировал СППР на концептуальном уровне на управляемые данными, управляемые сообщениями, управляемые знаниями, управляемые документами, управляемые моделями.

Говоря о функциях СППР, автор учебного пособия «Системы поддержки принятия решений» А.Л.Попов, выделяет такие, как «финансовое планирование и бюджетирование; формирование консолидированной отчетности; создание информационной системы стратегического управления на основе ключевых показателей деятельности (Balance Scorecards) с преднастроенными библиотеками

показателей; анализ взаимоотношений с клиентами и поставщиками; анализ рыночных тенденций; функционально-стоимостный анализ (ABC-Costing); функционально-стоимостное управление (Activity Based Management, ABM); система постоянных улучшений; многомерный анализ данных (OLAP); выявление скрытых закономерностей (Data Mining); выявление моделей (структур) данных; статистический анализ и прогнозирование временных рядов; событийное управление бизнесом (Event-driven BI); анализ рисков; формирование преднастроенных запросов; интеллектуальный поиск (по неполным данным и неформальным запросам); бизнес-моделирование и анализ эффективности выполнения бизнес-процессов; референтные отраслевые модели [5]». Этот функционал реализуется, преимущественно в сфере финансов, промышленности и, в меньшей мере, в государственном строительстве.

В перечне функционала, выполняемого СППР, отсутствует такая важная функция, как подбор персонала. Между тем, фраза «кадры решают все» отнюдь не преувеличение. Именно от точности подбора персонала в соответствии с требованиями к профессиональным компетенциям, личностным качествам зависит успех развития бизнес-организации. Причем в настоящее время важно не просто находить эффективных работников, профессионалов, важно обнаруживать частицы единой команды, а это исключительно сложная задача, ошибки в решении которой обходятся компании крайне дорого и в финансовом, и в моральном плане. В связи с этим каждый руководитель и собственник заинтересован в поиске способа достижения максимальной эффективности подбора таких сотрудников, которые будут приносить наибольшую выгоду с наименьшими затратами, связанными с поиском подходящего кандидата, его обучением и адаптацией. Этим обусловлен и интерес ученых к вопросу способов, методов, форм подбора персонала.

Н.Кузнецова, исследователь в области методов подбора персонала, пишет, что «гораздо эффективнее оценивать соответствие кандидата квалификационным требованиям к персоналу по уровням, причем в определенной последовательности:

I уровень — соответствие качеств работника требованиям организации;

II уровень — соответствие качеств работника требованиям группы (уровня управления, структурного подразделения, проектной группы);

III уровень — соответствие качеств работника требованиям должности [6]».

Существует следующая схема подбора персонала:



Рисунок 1. Блок-схема «Методы подбора персонала»

В процессе подбора каждая организация ожидает, чтобы вакантное место займет «лучший» соискатель, при этом в категорию «лучший» каждая компания вкладывает свое значение и понимание. Так, одной организации нужен работник полностью соответствующий заявленным требованиям, поскольку работодатель предполагает получить необходимый результат уже с первого рабочего дня. Другой работодатель готов выделить временные и финансовые ресурсы на обучение нового сотрудника, в том случае если этот сотрудник, обладая определенными личностными качествами, может быстро влиться в кор-

поративную культуру. Третья же компания предпочитает не принимать во внимание опыт работы — для нее на первом месте стоят человеческие качества кандидата. Вариантов может быть множество в зависимости от корпоративной культуры, ценностей, вакантной должности и традиций бизнес-организации.

Как правило, первый этап отсева кандидатов происходит в процессе изучения специалистами резюме. Однако, поскольку на данный момент сложились четкие правила как написания резюме, так и их оценки, часто складывается ситуация, когда HR-специалисты, игнорируя тщательное, глубокое изучение резюме, пропускают необходимых для организации специалистов.

Выбранные по резюме кандидаты, переходят к другому этапу – интервьюирование. Выделяют несколько форм интервью: краткое телефонное (поиск работников на любую должность при коротких временных затратах), собеседование (позволяет сопоставить ответы кандидатов на схожие вопросы, часто применяют при подборе сотрудников творческих специальностей), экспертное групповое (создание сложной для соискателя ситуации, проверка его стрессоустойчивости).

Для того, чтобы оценить, насколько профессиональные компетенции будущего сотрудника и его потенциал, прибегают к ассесменту. Ассесмент (assessment) особенно эффективно помогает выбрать одного кандидата из ряда других. Методика заключается в том, что специалисты наблюдают за действиями, деятельностью кандидатов в реальных рабочих условиях при выполнении задач в рамках компетенции вакантной должности. Полномочия ассесора позволяют ему, помимо наблюдения, использовать такие методы подбора специалистов, как тестирование и собеседование. Таким образом, ассесмент оценивает всех кандидатов по одним и тем же критериям.

Нужно отметить, что несмотря на все разнообразие методов и форм подбора персонала ни одно из них не дает 100% гарантию правильного выбора кандидата, в первую очередь, в связи с тем, что большую роль может сыграть человеческий фактор. Так, например, вероятно, большое количество резюме будет отсеяно еще на начальном этапе, просто потому что соискатель может

неполно, неверно, неточно составить резюме, соответственно тот, кто будет просматривать его сочтет кандидата неподходящим для вакантной должности. Интервью тоже не позволит объективно оценить компетенции: в современном информационном обществе люди научились на собеседовании давать ответы, соответствующие ожиданиям работодателей, даже если они расходятся с действительностью. Ассессмент, хотя и экономит время, и позволяет выявить взаимодействие членов группы, имеет ряд недостатков. Например, взаимодействие между членами группы здесь будет состязательным, а не сотрудничающим. Каждый соискатель в такой ситуации – соперник другому и в такой стрессовой ситуации может проявить качества не свойственные себе.

Решить проблему поиска сотрудников может система поддержки принятия решений, таким образом, мы считаем необходимым разработать такую систему и ставим перед собой цель создать систему поддержки принятия решений при подборе персонала на основе симбиоза двух алгоритмов: «HR-poisk» и алгоритм выбора для предъявления пользователю.

Нами была разработана технология «HR-poisk», повышающая эффективность подбора персонала. Эта технология помогает определить наличие инновационного потенциала личности сотрудника, оценить его профессиональные компетенции и реализацию в трудовой деятельности. В основе «HR-poisk» лежит потребность оценки кандидатов и требований работодателей с психологической точки зрения. Комплекс методических средств охватывает в диагностике именно те показатели, которые характеризуют личность и ее психику. Технология помогает работодателям с помощью анкетирования качественно составить заявку, сформировать профиль должности и образ будущего сотрудника, в свою очередь, соискатели проходят тестирование на личностные качества, способности и предпочтения. Технология осуществляется с помощью сайта «HR-poisk» – онлайн площадки, где работодатели с помощью анкетирования и формируют профиль должности, а соискатели проходят тестирование.

У данной технологии широкий спектр применения – это руководители различных предприятий, специалисты отдела кадров, менеджеры руководящего звена, выпускники вузов, а также те, кто находится в поиске работы.

Поскольку зачастую, решение о приеме кандидата принимает не заказчик, а hr-специалист, то преимущество нашей системы заключается в том, что она отвечает потребностям заказчика.

Однако для выбора кандидата «HR-poisk» недостаточно, поскольку необходимо не только подобрать подходящих соискателей, но и помочь выбрать одного из них. Здесь на помощь приходит алгоритм выбора для предъявления пользователю, который был подробно описан в диссертации О.Савельзона «Формализованные и автоматизированные модели принятия решений при формировании систем и методик для аналитического контроля производств» [7]. Технология работает по принципу сопоставления критериев частично упорядоченного множества, противопоставляя важность критерия силе предпочтения. Сила предпочтения, в свою очередь, изменяется в баллах по критериям. В процессе создания анкеты, алгоритм предлагает заказчику проранжировать несколько критериев, которые он хочет видеть в будущем сотруднике: от более предпочтительного к менее предпочтительному, таким образом, мы узнаем, какие критерии для него важны. После обработки запроса, у нас выстраивается алгоритм, который сначала выстраивает частичный порядок, согласно оценкам важности критериев заказчика. Затем математическая модель проверяет всех кандидатов на наличие компетенций и выдает заказчику наиболее подходящего человека на вакантную должность. Таким образом, мы предлагаем нашему заказчику сервис, который наилучшим образом отражает его запрос. Создание предложенной системы в значительной мере облегчит задачу выбора сотрудников на вакантные места, сделает этот процесс более качественным и эффективным при условии меньших временных и финансовых затрат.

Литература:

1. Janis, Irving L.; Mann, Leon. New York, NY, US: Free Press Decision making: A psychological analysis of conflict, choice, and commitment. (1977)

2. Савельзон О. Рационализация культуры принятия решений – необходимое условие благополучной инновационной модернизации в России // Современное российское общество: традиции и инновации: сб. тр. – Саратов: Научная книга, 2012 – С. 58 – 63.
3. Kepner, Charles Higgins; Tregoe, Benjamin B. The new rational manager: an updated edition for a new world. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldcat.org/title/new-rational-manager-an-updated-edition-for-a-new-world/>
4. Power D.J. Decision Support Systems: Concepts and Resources for Managers: Quorum Books, подразделение Greenwood Publishing, 2002, 272 p.
5. Системы поддержки принятия решений: учебно-методическое пособие /Попов А.Л. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/1676/5/1335843_schoolbook.pdf
6. Кузнецова Н. Принятие решений при подборе персонала. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrm.ru/db/hrm/88BD13BD8054048AC325766D006588C7/print.html>
7. Савельзон О. Формализованные и автоматизированные модели принятия решений при формировании систем и методик для аналитического контроля производств. Дисс. канд. экон. наук. – М., 1984.

© В.В. Даньшина, И.О. Василенко, 2016

УДК 336

Душаканова Н. А.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Сердюкова Л.О.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРОБЛЕМЫ

Уровень экономического развития страны определяются инновационным уровнем развития, который основывается на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях, а также эффективном и качественном использовании совершенствовании всех факторов производства. На сегодняшний день значительное внимание уделяется проблемам устойчивого развития предприятий, их способностям быстро реагировать на

происходящие в экономике изменения. Одним из основных факторов обеспечения устойчивого роста и развития экономики выступают инновационные стратегии, которые способствуют структурной перестройке, отражают способность к усовершенствованию или обновлению системы, а также повышают конкурентоспособность предприятий. Совершенствование инновационного развития является ключевым средством поддержания и активности в различных направлениях для многих промышленных предприятий. Условия экономического кризиса и введение санкций против России существенно ограничивают возможности развития экономики, а как следствие влияют на деятельность промышленных предприятий. Например, заметно сократилась ликвидность крупных компаний, ужесточилась бюджетная политика государства в области предоставления финансовой помощи инновационным хозяйствующим субъектам, а также возросла социальная нагрузка на бизнес. Эффект от санкций на промышленность и машиностроение имеет уже долгосрочный характер. Многие предприятия получили запрет на экспорт и импорт оборудования, а также высокотехнологичной продукции, которые используются гражданской и в оборонной промышленности.

Саратовская область – регион, имеющий высокие предпосылки развития инновационной деятельности. Комплекс гражданских и оборонно-промышленных предприятий Саратовской области ведущий в экономике Приволжского федерального округа (ПФО). В регионе представлено большое многообразие отраслей (*Рис.1*).¹

Более чем 10 лет экономика Саратовской области динамично развивается. Исключение - 2009 год, тогда промышленная мощь «просела» почти на 4%. Тем не менее, при этом промышленность пострадала не значительно (*табл. 1*).

¹ Официальный портал Правительства Саратовской области. <http://saratov.gov.ru/region/economy/prom-svyaz-trub-transport/>

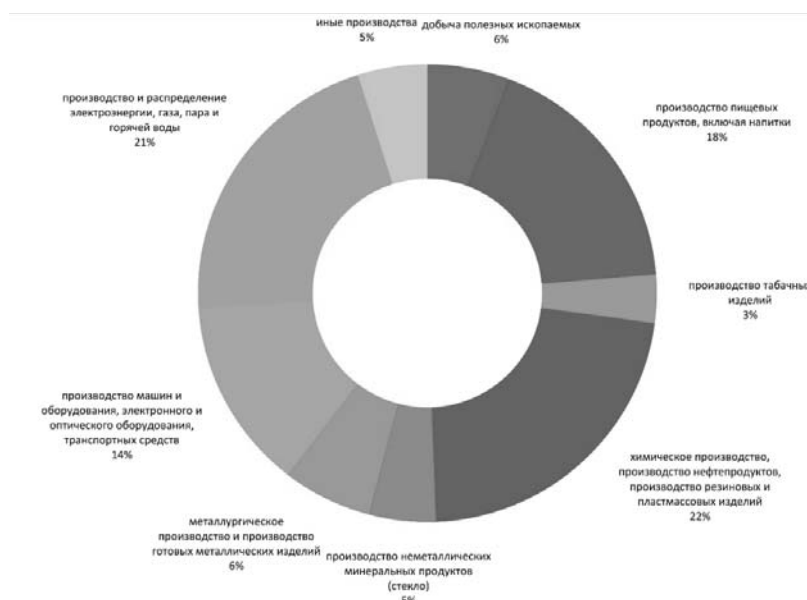


Рисунок 1. Структура ВРП Саратовской области

Таблица 1

Динамика индексов промышленного производства за 2005-2015 гг., %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	105,1	106,3	106,8	100,6	90,7	108,2	104,7	102,6	100,3	101,7	96,6
Саратовская область	110,0	106,5	106,6	102	96,3	110,3	109,1	104,5	101,2	101,6	102,9

Область имеет уникальную специфику: наличие всех звеньев (Рис.2). В регионе имеются научные центры и вузы, ведущие фундаментальные исследования. Тесно с ними связана и отраслевая наука. В области развиваются инновационно-промышленные предприятия, которые ведут разработки и в последующем внедряют их в работу.



Рисунок 2. Специфика инновационной деятельности Саратовской области

Предприятия промышленного комплекса являются локомотивом региональной экономики, которые формируют почти 31% ВРП. Индекс промышленного производства (ИПП) за 2015 год составил 104,2%, что выше среднероссийского показателя на 2,4 процентных пункта (Россия – 101,8%) (Рис.3).²

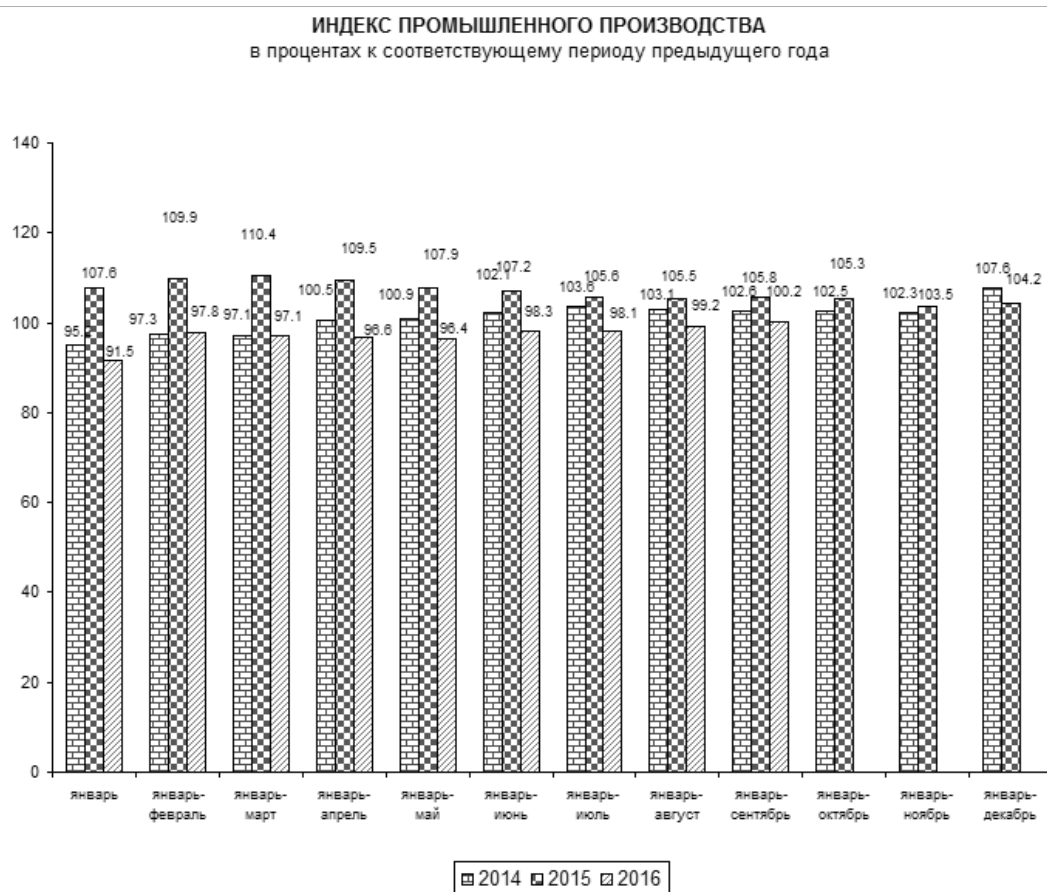


Рисунок 3. Индекс промышленного производства Саратовской области

В настоящее время проводятся реорганизационные изменения в оборонно-промышленном комплексе. Оборонно-промышленные предприятия области нуждаются в техническом перевооружении и освоении новой продукции. Для этого имеются все предпосылки:

² Официальный портал Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области. [Электронный ресурс]:

http://srtv.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/srtv/ru/statistics/indicators/

- процесс включения активов предприятий ОПК в Государственную корпорацию «Ростехнологии»;
- участие в федеральных, отраслевых и целевых программах.

Так же, на данный момент, продолжается процесс объединения научно-технических и кадровых потенциалов предприятий. Проводится процесс объединения в территориальное научно-производственное объединение «Саратовская электроника». Несмотря на негативные тенденции, в нашей области действует поддержка промышленных инноваций. Так, например, при поддержке Правительства Саратовской области проходят Салоны изобретений, конкурсы и выставки высокотехнологичных разработок. В области действует ряд законодательных документов в сфере инноваций. В частности закон Саратовской области от 28 июля 1997 года № 50-ЗСО «Об инновациях и инновационной деятельности», который регулирует правовые и экономические отношения между органами государственной власти области, субъектами инновационной деятельности и определяет основные направления областной инновационной политики по стимулированию и поддержке. Так же определяет вектор развития и эффективное использование инновационного потенциала. Государственная программа Саратовской области "Развитие промышленности в Саратовской области на 2016 - 2018 годы", в задачи которой входят: развитие приоритетных промышленных комплексов области, реализация инвестиционных проектов, кадровое обеспечение предприятий региона, создание условий для развития промышленных предприятий, содействие в повышении конкурентоспособности продукции.³

В регионе можно выделить следующие проблемы:

- проблема технической модернизации. Потенциал региона сильно уступает требованиям глобального рынка. Промышленные комплексы нуждаются в новом современном оборудовании, технологиях и методах;

³ Постановление Правительства Саратовской области от 17.08.2015 N 412-П "О государственной программе Саратовской области "Развитие промышленности в Саратовской области на 2016 - 2018 годы" // Сайт сетевого издания "Новости Саратовской губернии" www.g-64.ru, 02.11.2016

– недостаток финансирования и нестабильная материально-техническая база. Промышленные предприятия не имеют возможности обновить свою технологическую базу, внедрить инновации и перейти на новый технический уровень развития из-за недостатка материальных средств;

– нехватка квалифицированных кадров и ухудшение социальной ситуации на предприятиях. Значительный отток талантливой молодежи за рубеж, низкие заработные платы;

– низкая доля добавленной стоимости в стоимости реализованной продукции обрабатывающей промышленности. Сравнительно малое число предприятий, выпускающих конечную продукцию, выступает как одно из ограничений экономического развития Саратовской области. Следствием этого является низкая доля добавленной стоимости в стоимости реализованной продукции;

– отсутствие инновационного производственно-территориального кластера. Создание инновационного производственно-территориального кластера Саратовской области позволит развить инновационный потенциал, расширить рыночную долю продукции и услуг участников кластера, усилить кооперационные связи между участниками, а также позволит повысить инвестиционную привлекательность.⁴

– *необходимость изменений в сфере законодательства, для поддержки инновационного развития.* Во многих законодательных документах отсутствуют системные меры по совершенствованию промышленной политики региона в части инновационного компонента.

⁴ Постановление Правительства РФ от 31.07.2015 N 779 "О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров" (вместе с "Требованиями к промышленным кластерам и специализированным организациям промышленных кластеров в целях применения к ним мер стимулирования деятельности в сфере промышленности", "Правилами подтверждения соответствия промышленного кластера и специализированной организации промышленного кластера требованиям к промышленным кластерам и специализированным организациям промышленных кластеров в целях применения к ним мер стимулирования деятельности в сфере промышленности") // "Собрание законодательства РФ", 10.08.2015, N 32, ст. 4768.

Литература:

1. Официальный портал Правительства Саратовской области. [Электронный ресурс]: <http://saratov.gov.ru/region/economy/prom-svyaz-trub-transport/>
2. Официальный портал Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области. [Электронный ресурс]: http://srtv.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/srtv/ru/statistics/indicators/
3. Постановление Правительства Саратовской области от 17.08.2015 N 412-П "О государственной программе Саратовской области "Развитие промышленности в Саратовской области на 2016 - 2018 годы" // Сайт сетевого издания "Новости Саратовской губернии" www.g-64.ru, 02.11.2016
4. Постановление Правительства РФ от 31.07.2015 N 779 "О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров" (вместе с "Требованиями к промышленным кластерам и специализированным организациям промышленных кластеров в целях применения к ним мер стимулирования деятельности в сфере промышленности", "Правилами подтверждения соответствия промышленного кластера и специализированной организации промышленного кластера требованиям к промышленным кластерам и специализированным организациям промышленных кластеров в целях применения к ним мер стимулирования деятельности в сфере промышленности") // "Собрание законодательства РФ", 10.08.2015, N 32, ст. 4768.

© Н. А. Душаканова, 2016

УДК 330.101

Евстафьева М.В., Адилова С.С.

магистранты направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент Глушкова Ю.О.

ИНВЕСТИЦИИ, КАК ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время, абсолютно всем предприятиям необходимо четко понимать и грамотно оценивать установившуюся рыночную ситуацию в целях

быстрого реагирования на происходящие в ней изменения для того, чтобы оставаться конкурентоспособным предприятием и получать наибольший доход.

В процессе осуществления деятельности предприятия используют различные источники формирования финансовых ресурсов.

Однако в настоящее время не существует единого понятия «финансовые ресурсы».

Достаточно часто, такое понятие, как «финансовые ресурсы» означает «совокупность денежных доходов наличной и безналичной формы, а также поступлений извне (привлеченных и заемных), которые получает предприятие и они предназначены для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат, связанных с развитием производства». Это понятие было сформулировано из точек зрения ведущих российских экономистов.

На практике для основных источников финансовых ресурсов можно сделать классификацию по следующим группам:

- собственные средства;
- заемные средства;
- привлеченные средства.

К собственным средствам в основном можно отнести такие источники как: резервный фонд; амортизация; прибыль; уставный капитал; ремонтный фонд; страховые резервы и прочие источники.

Заемные средства обычно включают в себя: кредиты финансовых учреждений; коммерческие кредиты; бюджетные кредиты; кредиторская задолженность, которая непрерывно находится в обороте и прочие источники.

К привлеченным источникам финансовых ресурсов относятся: средства долевого участия в текущей и инвестиционной деятельности; страховое возмещение; средства от эмиссии ценных бумаг; паевые и иные взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц; поступление платежей по франчайзингу, аренде, селенгу.

В связи с переходом к рыночной экономике нашего государства, значимое место среди источников финансовых ресурсов занимают инвестиции.

Это напрямую связано с тем, что на сегодняшний день, рынок высоких технологий, по сравнению с рынком сырья, занимает одну из лидирующих позиций, и становится очевидным тот факт, что необходимо отходить от ресурсно-экспортного варианта развития, поскольку он становится всё менее востребованным.

Инвестиции, в настоящее время понимаются, как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, и иные права, которые имеют денежную оценку, и могут вкладываться в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности для получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

В современной научной литературе, посвященной различным взглядам на функционирование экономики, инвестиции это один из наиболее часто используемых терминов как в макро -, так и в микроэкономике.

Можно сказать, что они создают основы для поддержания, стабильного развития и функционирования, не только отдельных хозяйствующих субъектов, но и всей экономики в целом. Они играют значительную роль в поддержании, функционировании и динамическом развитии деятельности предприятия.

Инвестиции, в настоящее время можно разделить на следующие виды:

- капиталобразующие инвестиции (капитальные вложения, направленные на достижение сформулированной цели);
- портфельные инвестиции (инвестиции, вкладываемые на депозитные счета, ценные бумаги и др.);
- интеллектуальные инвестиции (инвестиции, вкладываемые в развитие научных разработок, переподготовку специалистов, развитие интеллектуальных разработок и т.д.).

Поскольку наше государство стремится выйти на мировой уровень рыночной экономики, предприятия в своей деятельности используют и иностранные инвестиции, которые можно подразделить на прямые и портфельные. Иностранные инвестиции, в последнее время, стали весомым фактором для развития национальных экономик.

Прямые иностранные инвестиции это вложение в производство в других странах. Они представляют собой способ повышения технического уровня

предприятия, поскольку при их внедрении, помимо вложений средств в организацию производства, происходит вложение современных технологий.

Портфельные инвестиции это капиталовложения в ценные бумаги в зарубежных организациях. При данном виде инвестиций отличительной чертой является мотив инвестора, который заключается в получении прибыли от владения ценными бумагами.

И все ж таки, в нашем государстве не прогрессирует должная инфраструктура, которая привлекла бы прямые и портфельные инвестиции, что приводит к уменьшению темпа вовлечения российской экономики в мировую систему торговых взаимоотношений, и поэтому, она становится крайне зависима от объема внешних заимствований.

В связи с этим развитие отечественного фондового рынка, увеличение количества эмитентов на российских и мировых площадках позволяет значительно расширить предложение для иностранных инвестиций и соответственно увеличить роль предпринимательского капитала в российской экономике.

Таким образом, можно сделать вывод, что нашему государству надо выполнить реструктуризацию национальной экономики по современной технологической базе, чтобы стало понятно, как можно существенно поднять конкурентоспособность отечественной продукции и занять достойное место на мировых рынках.

Лишь пустив масштабный поток отечественных и иностранных инвестиций, можно решить эту задачу.

То есть, достойный уровень инвестиционного обеспечения страны и реальную возможность ее перехода на инновационную стадию развития, определяет именно конкурентоспособность на рынке капитала, или инвестиционная конкурентоспособность.

Литература:

1. Илларионов Н.В. Система гарантий в механизме правового регулирования венчурных инвестиционных отношений // Российская юстиция. 2013. N 9. С. 10 – 13.

2. Финансы организаций (предприятий): учебник/Л.Г.Колпина и др.; под общ. Ред. Л.Г.Колпиной.- 2-е изд., испр.- Минск: Высшая школа, 2010.- С.16
3. Современные проблемы экономики и управления инновациями: монография/О.Ю. Гордашникова // Саратов: Изд-во «КУБиК», 2013 –С.326
Плотников А.Н. Гл.13. Венчурный бизнес. Опыт Европы. С. 112 - 121).
4. Игониная Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игониная; Под ред. В.А. Слепова. - М.: Юристъ, 2012. – С.480.
5. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): учебник / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2013. – С.352.
6. Любушин Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности: учебное пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лешева, В.Г. Дьякова; под редакцией Н.П. Любушина. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – С. 471.

© Евстафьева М.В., Адилова С.С., 2016

УДК 336

Зайцева А.Г.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор В.Ю. Тюрина

УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ИННОВАЦИЙ

Рынок инновационных продуктов – это одно из звеньев, составляющих процесс товарного производства инноваций. Рынок инноваций существует, пока существует товарное производство инновационных продуктов, и наоборот пока есть рынок инноваций, есть и товарное производство. К важным историческим условиям возникновения рынка инноваций можно отнести следующие [1]:

– высокий уровень разделение труда в обществе;

- разнообразие форм собственности рыночных субъектов и их экономическая обособленность;
- развитая внешняя торговля и тесная связь с мировой экономикой;
- потребность включения национальной экономики в мировое экономическое пространство

Первое условие – разделение труда, в том числе и в инновационной сфере. Участники инновационной деятельности не существуют на основе принципа самообеспечения всеми экономическими ресурсами, в любом экономическом сообществе существуют отдельные группы людей специализирующиеся в разнообразных видах инновационной деятельности. Тем самым сам процесс производства, реализации, распространения и потребления инноваций проходит при относительно меньших издержках упущенных возможностей [2].

Второе условие – экономическая обособленность производителей и распространителей инноваций, которая позволяет им быть полностью независимыми и автономными в принятии инновационных решений по вопросам продукции, технологии и потребителей.

Из этих двух условий вытекает противоречие рыночной экономики инновационной деятельности, заключающееся в том что, с одной стороны, участники инновационного процесса должны быть взаимосвязаны, так как существует общественное разделение, а с другой – при всем этом участники должны быть экономически обособлены. За счет развития системы товарных, рыночных отношений в инновационной сфере можно разрешить данное противоречие [3].

Третье условие – сокращение издержек в результате трансфера как новшеств, так и прав интеллектуальной собственности. Издержки включают в себя расходы, связанные с получением патента, разрешения на пользование объектом интеллектуальной собственности, с поиском информации, транзакционные расходы и т.д. Рынок инноваций не может быть создан, если эти издержки превышают прибыль от инновационной деятельности.

Для того чтобы рынок инновационных продуктов эффективно функционировал необходимо и четвертое условие, связанное со свободой предпринимательства: чем меньше ограничения у инноватора, тем больше развит инновационный рынок. Свободный обмен инновационными продуктами способствует формированию свободных цен, и играет для предпринимателя роль вектора, указывающего наиболее эффективные направления инновационной деятельности.

Рынок инновационных продуктов с точки зрения экономики тесно связан с обменом, обращением, торговлей и услугами по инжинирингу, консалтингу, лизингу, страхованию в отношении предлагаемых инноваций. Обмен инновационных продуктов можно рассматривать в двух аспектах[4]:

- как процесс движения новых товаров;
- как создание определенных рыночных отношений

Обращение инноваций выступает в роли более развитой формы товарного обмена, где инновации это не только товар, но и капитал. Товарное обращение – организация инновационной торговли как деятельности посредников по осуществлению актов купли-продажи инноваций.

В товарно-денежном обращении инновационных продуктов возникает инновационный капитал, включающий в себя человеческий, интеллектуальный, промышленный, торговый или финансовый капитал. Человеческий капитал - опыт создания, распространения, внедрения и потребления инноваций, управления и организации инновационного процесса. Интеллектуальный капитал – стоимость интеллектуальной собственности (патентов и лицензий). Промышленный капитал формируется на основе внедрения и использования новой техники и технологии в производстве. Торговый капитал - новые торговые услуги по продвижению инновационных продуктов конечным потребителям. Финансовый капитал представляет собой результат интеграции промышленного, акционерного и банковского капиталов.

Таким образом, рынок инновационных продуктов стоит рассматривать не только как форму обмена инноваций, но и как систему функционирования

инновационного капитала в формах человеческого, интеллектуального, промышленного, торгового и финансового.

Суть рынка инновационных продуктов заключается в возмещении издержек и получении прибыли производителей инноваций, удовлетворению потребностей и платежеспособного спроса покупателей на основе возмездности, эквивалентности и конкурентности.

На основе анализа следует отметить, что товарный рынок с введенными инновационными продуктами обладает следующими особенностями:

- 1) Данный рынок относится к рынкам несовершенной конкуренции, то есть конкуренция носит не ценовой характер, преобладает взаимосвязь между разработчиком и предприятиями;
- 2) Отсутствуют прямые конкуренты, вследствие правовой охраны объектов интеллектуальной собственности;
- 3) Барьеры выхода на рынок, в данном случае, готовность и способность предприятия к использованию инновационного продукта;
- 4) Тесная связь между внутренним и международным рынками инновационных продуктов

В соответствии с определением рынка инновационных продуктов, приведенным в предыдущей главе, структурная модель рынка инноваций выглядит следующим образом *Рис.1*.



Рисунок 1. Структурная модель рынка инноваций

Литература:

1. Макеев А.Ю. Основа инновационного менеджмента / А. Ю. Макеев // Модели и механизмы социально-экономического развития: межвуз. науч. сб. - Саратов: Научная книга, 2004. - С. 123-129.
 2. Демидов Е. А. Конкуренция инновационной интеллектуальной собственностью университетского комплекса / Е. А. Демидов, Б. Д. Мищенко // Инновации. - 2005. - № 4 (81). - С. 60- 64.
 3. Тюрина В.Ю. Управление интеллектуальной собственностью на предприятиях машиностроения: учеб. пособие/ В.Ю. Тюрина. - Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2008. - 86 с.
 4. Тюрина В.Ю. Управление интеллектуальной собственностью на предприятиях машиностроения: метод. рекомендации / В.Ю. Тюрина, А.А.Ипполитова. - Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2011. - 38 с.
- © А.Г. Зайцева, 2016

УДК 338.23

Ипполитова А.А.
к.э.н., Венчурный Фонд Саратовской области
г. Саратов, Российская Федерация

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В настоящее время в развитых странах происходит рост значимости права интеллектуальной собственности. Помимо резкого увеличения числа патентов проявляется также тенденция распространения права интеллектуальной собственности на новые сферы. Создание институциональной среды, благоприятной для повышения конкурентоспособности экономики, развития и поддержки инновационной деятельности – важнейшее направление экономической политики.

Под институтом интеллектуальной собственности понимается совокупность норм, отношений, механизмов и процессов формирования и обращения продуктов интеллектуального труда. В рамках этого института происходит воспроизводство инноваций посредством превращения результатов интеллектуальной деятельности в объекты интеллектуальной собственности, а его анализ предполагает исследование сферы интеллектуальной деятельности и созда-

ния интеллектуального продукта, которая выходит на первый план в «новой» инновационной экономике.

Институт есть совокупность институций, выступающих функциональным генотипом организаций, эволюционно сложившимися видовыми моделями их функциональной структуры. В процессе воспроизводства институций формируются органы – институционально специализированные подразделения организаций, осуществляющие отдельные системные или частные функции.

Используя методологию институционально-экономического направления, в целом можно констатировать, что институт интеллектуальной собственности есть право, предоставляемое создателю интеллектуальной продукции [1, С. 39]. При этом данное право распространяется не на саму идею, а лишь на ее конкретное выражение.

В отношении научного и технологического знания преобладающими формами права интеллектуальной собственности являются патент и авторское право. Патент предполагает обнародование изобретения в обмен на исключительное право его коммерческого использования. Документальной основой баланса интересов изобретателя и общества является техническое описание изобретения. Такие критерии, как приоритет, степень новизны и изобретательский уровень обязательно учитываются при выдаче патентов. Единственным условием получения авторского права, в отличие от патентования, является «оригинальность».

К основным функциям института интеллектуальной собственности относятся точное определение прав и объектов собственности и пресечение неправомерного его использования.

Отмечается существование ряда причин нежелания организаций и отдельных изобретателей получать патенты:

1. Существующие системы не учитывают различия отраслей. В некоторых отраслях, где внедрение инноваций происходит очень быстро, задержка с получением патента может оказаться решающей. С другой стороны, в отраслях, где процесс выхода товаров на рынок занимает много времени (в частности, фар-

мацевтическая промышленность), продолжительность монополии оказывается слишком короткой.

2. Получение патента отнимает достаточно времени и средств, и не всегда гарантирует эффективную защиту права интеллектуальной собственности. Для многих стран характерна такая ситуация, когда обладатель патента должен сам обнаружить нарушителя и подать на него в суд. Кроме того, эффективность системы в большей степени зависит от качества правовой среды той или иной страны.

Проблема заключается в том, что обладающий знанием человек не всегда оказывается в состоянии его эффективно использовать [2, С.27]. В теории ценности доказано, что экономический обмен становится возможным в случае, когда обе стороны предвидят и получают приращение ценности приобретаемых благ. Однако не стоит забывать, что на практике возникают сложности в процессе коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Указанные споры, как правило, достаточно сложны, и для их разрешения требуются специальные познания. Вместе с этим следует отметить, что Суд по интеллектуальным правам является уникальным, мировые аналоги которому отсутствуют [3, С. 97]. В РФ постоянно происходит процесс создания недостающих институций, дополняющих институт интеллектуальной собственности, позволяя ему эффективно функционировать.

Литература:

1. Тюхматьев В. М. Институциональные основы интеллектуальной собственности: достоинства и недостатки // Пространство экономики. 2012. №4-3 С.38-40.
2. Слива С. В. Институциональные аспекты развития российской экономики // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития . 2013. №5 С.25-30.
3. Попова Светлана Сергеевна Проблемы становления суда по интеллектуальным правам в России // Имущественные отношения в РФ. 2013. №6 (141) С.96-106

© А.А. Ипполитова, 2016

ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В начале XXI в. развитие любой страны во многом определяется ее инновационным уровнем, базирующимся на инновационных технологиях, интеллектуальных ресурсах, эффективном использовании факторов производства. Современная экономическая ситуация в России требует активного внедрения инноваций в производственную и социальную сферу как необходимого условия решения проблемы импортозамещения. По мнению Министерства экономического развития РФ, сейчас инновации являются главным возможным рычагом влияния на долгосрочный рост экономического благосостояния для России, т.к. возможности остальных значительно ограничены. Наблюдается значительное снижение количества трудоспособного населения. Прогнозируется ухудшение качества рабочей силы. Наблюдается значительный отток капитала, отсутствует существенный запас по загрузке мощностей в экономике.[1]

Чтобы усовершенствовать институциональную основу построения инновационной экономики в России, в декабре 2011 г. было подписано Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». В Стратегии представлены ее цели и задачи, направления и механизмы реализации, механизмы финансирования, анализ текущей ситуации. Во введении к Стратегии проанализированы результаты в сфере стимулирования инноваций, достигнутые за последние годы: выросло государственное финансирование науки, создана система институтов развития, осуществляются программы поддержки исследований в ведущих вузах, формируются федеральные научно-

исследовательские центры, создается инфраструктура поддержки инновационной деятельности. В Стратегии-2020 поставлена главная цель - перевод к 2020 году экономики России на инновационный путь развития.

Ключевыми задачами стратегии являются: 1) Наращивание человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций. 2) Резкое, кратное повышение инновационной активности существующего бизнеса и динамики появления новых инновационных компаний. 3) Повышение «инновационности» государства – максимально широкое внедрение в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий, формирование «электронного правительства», перевод в электронную форму большинства услуг населению, расширение использования системы государственного заказа для стимулирования инноваций. 4) Формирование сбалансированного, устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок. 5) Повышение открытости национальной инновационной системы и экономики, степени интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений, расширения двухстороннего и многостороннего международного сотрудничества. 6) Активизация деятельности по реализации инновационной политики на уровне регионов, формирование территорий инновационного развития и инновационных кластеров.

Итоги первого этапа реализации Стратегии свидетельствуют о формировании группы инновационно-активных предприятий, увеличивающих выпуск инновационной продукции, а также о постепенном формировании российской инновационной системы. С 2010 по 2014 гг. затраты российских предприятий на технологические инновации возросли в 2,2 раза (с 349,8 млрд руб. до 762,8 млрд руб.), при этом доля инновационной продукции в общем объеме производимых в РФ товаров, работ и услуг увеличилась почти в 1,7 раза (с 4,9% до 8,2%), а доля инновационной продукции в российском экспорте - в 1,5 раза (с 6% до 9%). В 2014 гг. наиболее активно внедрением технологических инноваций занимались предприятия, работающие в сфере производства электронного и оптического оборудования (27% всех предприятий отрасли), производства

кокса и нефтепродуктов (23%), химического производства (21,4%), производства транспортных средств и оборудования (19,4%).[2]

Вместе с тем доля инновационной составляющей в структуре российской экономики увеличивается гораздо медленнее, чем позволяет инновационный потенциал нашей страны. Специалисты выделяют основные проблемы в инновационной сфере[2]:

- низкая производительность труда (~30% от уровня США) и инновационная активность (70-е позиции в рейтинге World Economic Forum);

- неэффективные механизмы коммерциализации инноваций (например, Россия обеспечивает не более 0,5% мирового производства нанопродукции при том, что входит в первую двадцатку в мире по патентной активности в области нанотехнологий);

- слабая инновационная активность частного сектора, ограниченный спрос на инновации со стороны бизнеса, недостаточно активная поддержка усилий отраслевых бизнес-ассоциаций по стимулированию инновационной деятельности;

- снижение численности персонала в сфере НИОКР (почти на 20% в 2000-2014 гг.);

- ухудшение качества школьного и высшего образования;

- низкий уровень информированности населения о российских научно-технических достижениях.

С введением в 2014 г. рядом стран санкций против РФ, в том числе и в научно-технологической сфере, ухудшился доступ отечественных компаний к современным технологиям, что обострило необходимость развития собственной научно-технической и производственной базы, внутренних источников инноваций и совершенствования институционального и научно-методического инструментария этих процессов. В качестве одного из элементов этого инструментария с 2015 г. стал использоваться Национальный доклад об инновациях.

В мире накоплен значительный опыт подготовки национальных докладов об инновационном развитии. Они используются как один из инструментов

формирования и уточнения инновационной политики страны. Регулярные выпуски докладов отслеживают ключевые показатели стратегии и анализируют ее элементы, предлагая возможные пути актуализации стратегических планов. Большинство развитых стран приняли к исполнению стратегии инновационного развития в 2005-15 гг., и начало регулярных публикаций докладов было увязано с разработкой, принятием и актуализацией стратегии.

Национальный доклад об инновациях в России 2015 был разработан как методическая основа для создания системы мониторинга инновационного развития страны и принятия решений по возможным приоритетам инновационного развития. В нем было предложено пять основных направлений стимулирования инновационной деятельности в РФ [1]:

1. Оптимизировать систему управления инновациями:

- Оптимизировать функции субъектов системы управления для повышения скоординированности инновационной политики, включая определение механизма такой координации и определение «владельца» инновационной политики на уровне органов государственной власти.

- Провести изменение мандатов и набора институтов развития для устранения дублирования и оказания поддержки не охваченным объектам инновационной экосистемы.

- Разработать перечень мероприятий по стимулированию развития инноваций в крупных компаниях, включая выделение инновационной составляющей господдержки, рекомендации по организации и системе управления инновациями и пр.

- Провести усовершенствование методики и системы мониторинга программ инновационного развития (ПИР).

2. Выработать единые согласованные сквозные приоритеты инновационной политики:

- Актуализировать Стратегию инновационного развития с учетом проблем, обозначенных в докладе.

- Провести интеграцию СИР-2020 с КДР1 и прочими документами общего и отраслевого стратегического планирования.

- Детализировать в СИР-2020 мероприятия по развитию инновационной экосистемы и совершенствованию факторов инновационной среды.

- На основании сценарного видения отраслей и рынков будущего сформировать единый список отраслевых и рыночных приоритетов.

- Сформировать единую систему технологических приоритетов (технологических пакетов).

- Разработать стратегию НТР с учетом новой системы технологических приоритетов.

3. Устранить причины «разомкнутости» инновационной системы, выявленные с помощью «панели управления»:

- В части повышения отдачи на затраты на НИОКР и повышения количества, доступности и конкурентоспособности идей и изобретений: разработка инструментов для привлечения/реэкспорта талантов, разработка инструментов ускорения цикла перехода от фундаментальных к прикладным исследованиям, перераспределение господдержки в пользу приоритетных технологий.

- В части повышения восприимчивости бизнеса к технологиям: повышение открытости крупных компаний к российским инновациям, внедрение мер по стимулированию создания и роста интеграторов (университетов, технологических брокеров и пр.).

- В части создания механизмов роста инновационных компаний: разработка полноценного инструментария стимулирования инновационного экспорта, разработка инструментов для поддержки средних и крупных компаний-лидеров в области инноваций.

4. Поручить Совету по модернизации экономики и инновационному развитию, Совету по науке и образованию и Экономическому совету проработать комплекс мер, направленных на развитие среды, благоприятной для инноваций,

инновационной экосистемы по основным направлениям – «рынкам», «культуре», «институтам»:

- В части «рынков» (формирование необходимых рыночных механизмов и стимулирование конкуренции): разработка мер по привлечению частного капитала в инновационную систему, разработка мер по снятию административных и регуляторных барьеров доступа к инновационным рынкам, пересмотр госпрограмм для стимулирования компаний к выходу на международные рынки.

- В части «культуры»: разработка мер по популяризации профессий ученых и предпринимателей, разработка системы материальных и нематериальных стимулов для занятия научно-исследовательской деятельностью.

- В части «институтов»: вовлечение в экономический оборот интеллектуальной собственности госкомпаний и госучреждений, обеспечение защиты прав собственников/инвесторов инновационных компаний.

5. Внедрить единую систему мониторинга инновационной системы, одним из элементов которой является Национальный доклад, включая меры по детализации и внедрению системы мониторинга инноваций (на основе разработанной «панели управления»), оптимизации системы КПЭ СИР-2020, каскадированию и внедрению в систему управления инновациями показателей «панели управления».

За 2015-2016 гг. в России произошло улучшение инновационной среды, однако инновационная активность не повысилась.[3] Улучшились позиции России в рейтингах «Global Innovation Index» (рост с 48-го до 43-го места) и «Global Competitiveness Index» (с 45-го до 43-го места), сократилось отставание от стран-лидеров инноваций по 12 из 41 показателя, относящихся к инновационной среде (в то время как ухудшились только пять).

При этом наблюдается разнонаправленная динамика инновационной активности без явного позитивного тренда: по ряду показателей виден рост - государственный спрос на инновационную продукцию, расходы на НИОКР в бюджетном секторе, исследовательская кооперация; однако другие ключевые

показатели демонстрируют снижение: патентная активность, расходы на НИОКР, количество инновационных компаний.

Одна из ключевых причин в том, что государственные инициативы были направлены на области, воздействие на которые дает либо отложенный (наука, образование, инновационная среда), либо ограниченный эффект в условиях разомкнутой инновационной системы (стартапы, венчурные инвестиции).

Задача Доклада-2016 - переход от общих рекомендаций по приоритетам инновационной политики, сформулированных в Докладе-2015, к разработке конкретных мер, способных ускорить технологическое развитие страны.

В Докладе-2016 показано, что доминирующую роль в инновационной сфере РФ сегодня продолжают играть крупные компании, в том числе с государственным участием. Исследования продемонстрировали, что барьеры для развития инноваций связаны как с внутренними проблемами крупных компаний, так и с внешними факторами. Предложены пути решения существующих проблем, сгруппированные по четырем основным направлениям: устранение внутренних барьеров; развитие поставщиков и субподрядчиков; устранение препятствий со стороны рынков; изменение регулирования и господдержка инноваций.

Государству, безусловно, необходимо продолжать существующие сегодня программы по поддержке экспорта и финансированию НИОКР. Однако необходим более жесткий контроль исполнения поставленных целей. При этом необходимо упрощение механизма доступа к финансированию, в особенности для малых и средних инновационных предприятий: сложность процедур получения поддержки, избыточные требования отчетности и низкая скорость взаимодействия были отмечены как основные причины низкой эффективности господдержки НИОКР малых и средних инновационных предприятий. Важным отличием от сегодняшней модели финансовой поддержки должно стать внедрение жестких условий со стороны государства при предоставлении финансовой поддержки крупным компаниям.

Таким образом, можно сказать, что в настоящее время в нашей стране ведется активная деятельность по формированию законодательно-правовых, организационных, экономических и институциональных основ инновационной деятельности.

Литература:

1. Национальный доклад об инновациях в России 2015 / МЭР РФ, Открытое правительство, РБК. – М.: октябрь 2015. Режим доступа http://www.i-regions.org/files/file_34.pdf (Дата обращения 03.05.2016)
2. 7 шагов по поддержке инноваций в России. Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/66262/print> (Дата обращения 12.05.2016)
3. Национальный доклад об инновациях в России 2016 / МЭР РФ, Открытое правительство, РБК. – М.: ноябрь 2016. Режим доступа https://www.rvc.ru/upload/iblock/8e0/RVK_innovation_2016.pdf (Дата обращения 11.11.2016)

© Казакова Н.В., 2016

УДК 338.012

Лубнина А.А.

к.э.н., доцент

Галимулина Ф.Ф.

к.э.н., доцент

Иванова Л.П.

магистрант

Кафедра «Логистика и управление»

Казанский национальный исследовательский технологический университет

г. Казань, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОВАРОПРОВОДЯЩИХ СЕТЕЙ

Основа эффективной интеграции хозяйствующих субъектов региональной экономики определяется совокупностью многих факторов, в частности, уровнем развития региональной инфраструктуры. Низкий кадровый, производ-

ственно-хозяйственный, материально-обслуживающий потенциал региона приведет к тому, что материальные, финансовые и информационные потоки будут затруднены [4]. В этом случае проектирование региональных товаропроводящих сетей является важным стратегическим решением для компаний, стремящихся наиболее эффективно организовать свою логистику, будь то поставки сырья и материалов или же распределение готовой продукции.

В нынешних конкурентных реалиях экономики одним из средств обеспечения высоких результатов деятельности могут послужить товаропроводящие сети, которые несут в себе функции увеличения скорости потоков и снижения затрат. Решения, направленные на проектирование и обеспечение функционирования товаропроводящей сети, можно поделить на три уровня [3]: стратегический, тактический, оперативный.

На стратегическом уровне определяются пропускная способность и месторасположение складских комплексов. Все решения, принимаемые на этом уровне, имеют долгосрочную перспективу. Потому как эти параметры напрямую оказывают влияние на качество сервиса и уровень удовлетворения запросов потребителей, то есть чем больше складских комплексов, тем меньше время обслуживания. Однако в данной ситуации важно понимать, дополнительное количество распределительных центров приводит к дополнительным затратам, поэтому важно определить их оптимальное количество.

Тактический уровень включает в себя, перевозки, то есть организацию транспортных коридоров между объектами. Этот уровень также, отчасти, характеризуется планированием на продолжительный промежуток времени, поскольку такие коридоры оказывают непосредственное влияние на деятельность и график работы, задействованных объектов. Организация грузоперевозок является наиболее актуальной проблемой для российских транспортно-экспедиторских организаций, поскольку кризис 2014 года и санкции отразились и на логистику в целом. При почти 2-х кратном увеличении парка машин, протяженность дорог увеличилась лишь на 15%. Автомагистрали исчерпали свои возможности, более 60% грузопотоков страны проходит всего на 5% ее дорог.

Качество дорожной и логистической инфраструктур неудовлетворительное, количество складов незначительно выросло, в основном в Питере и Москве, и еще немного в грузообразующих городах, в основном до Урала. Чтобы обеспечить маржинальность, грузовики теперь должны пробегать в год 150тыс.км. Это более 400км ежедневно, без выходных, технических осмотров и ремонтов. С учетом времени на ТО и ремонт – 750 км, что противоречит нормам труда и безопасности (450км летом и 350км в сутки зимой). Опережающий рост расходов на содержание и эксплуатацию машин сократил налогооблагаемую прибыль компаний на 30-45%. Началось сокращение количества участников логистического рынка и персонала, а остающиеся работают на грани, если еще не в убыток.

На оперативном уровне все решения принимаются на краткосрочную перспективу, а именно, организация ежедневных поставок и маршрутизация грузов. При проектировании товаропроводящей сети следует опираться на такой инструмент, как составление карты или схемы, которая поможет визуализировать цепочку поставок и процессы, определить различные сценарии действий. Потому как компании должны выбирать наилучшие способы перемещения товаров и услуг, чтобы они были доступны потребителю в нужное время, в нужном ассортименте и в нужном месте.

Встраивая товаропроизводителей в свои логистические цепи, сетевая торговля дает определенные преимущества товаропроизводителю, величина которых будет зависеть от статуса сетевого ритейла на рынке (федеральный или региональный). Формирование прямых логистических каналов способствует конкурентному росту товаропроизводителей на рынке и минимизации маркетинговых затрат на продвижение, обеспечивает доступ на другие региональные рынки, что выражается в гарантированном объеме производства продукции и возможностях его наращивания [2].

Реализация функций товаропроводящей сети должна происходить посредством формирования действенного гибкого механизма управления взаимоотношениями всех участников, влияя на которые можно добиться повышения

инновационной и инвестиционной активности в регионе [1]. Управление взаимоотношениями должно осуществляться через государственные и региональные органы управления путем регламентирования правил обмена, учитывающих интересы всех элементов, и создания условий для саморегулирования отношений между хозяйственными субъектами.

Литература:

1. Лубнина А.А., Мисбахова Ч.А., Галимулина Ф.Ф. Предпосылки возникновения институциональных ловушек в рамках инновационного процесса в России // Экономический вестник Республики Татарстан. – Казань, 2015г. - №3. – С.11-16.
2. M.P.M. Hendriks , D. Armbruster, M. Laumanns , E. Lefebber, J.T. Udding Design of Robust Distribution Networks Run by fourth Party Logistics Service Providers- <https://math.la.asu.edu/~dieter/papers/NETS09.pdf>
3. Zapfel, G. & Wasner, M. (2002), 'Planning and optimization of hub-and-spoke transportation networks of cooperative third-party logistics providers', International Journal of Production Economics 78, 207–220.

© А.А. Лубнина, Ф.Ф. Галимулина, Л.П. Иванова, 2016

УДК 332.1

Мазо К.К.

магистрант 2 курса направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Плотников А.Н.

ИННОВАЦИИ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

Инновации - это нововведение, способствующее возрастанию эффективности в той отрасли, которая наиболее востребована рынком. Это может быть как новое изобретение, продукция, оборудование, так и просто интересная и новаторская мысль, способная дать положительные результаты. Нередко, инновацией является улучшенный продукт, который был введен в отрасль задолго

до своего усовершенствования. После его доработки и улучшения, он становится настоящим прорывом в какой-либо отрасли, независимо от того, был ли он полезен до этого или нет. Не всегда инновацией является что-либо новое. В своей основе - инновация это то, что повышает эффективность какой-либо системы или отрасли, на данный период.

Являясь научным сотрудником Энгельсского краеведческого музея автор настоящей статьи предлагает рассмотреть возможные инновации в этой организации. Музей относится к бюджетной сфере. В данной сфере огромную роль играет именно государство, с его политикой, в направлении развития инноваций в бюджетных организациях. Часто предприятию требуется финансовая помощь от государства еще на этапе разработок, что бы самостоятельно разработать и ввести в эксплуатацию в данной отрасли свои новшества [1]. Но, к сожалению, в бюджетной сфере далеко не всегда встречаются молодые люди, способные не только что-то самостоятельно разработать, но даже и придумать. Не так много осталось и более зрелых людей, способных к творческому мышлению, переменам, возможностью смотреть не в сегодняшний, а в завтрашний день. Поэтому инновации в бюджетной сфере, к сожалению, на данный момент, вещь довольно-таки редкая. Бюджетные организации, как правило, отлаженный механизм, работающий, не только годами, но и десятилетиями, поэтому ввести что-то новое, либо доработать старое, не всегда просто. Но возможность такая есть, многие объекты могут быть доработаны и изучены по-новому, также может быть добавлена новая ветвь, в данной структуре. В настоящей статье предлагаются возможные идеи, которые могут поспособствовать новому витку в налаженной музейной системе, поможет обновить те вещи, которые кажутся непригодными для новшеств и поправок. Музей, как бюджетная организация, получает лишь незначительное количество денежных средств, за счет прихода посетителей, проведения экскурсий, различных акций и конкурсов. Но благодаря грамотным инновациям, которые не навредят отлаженной системе, а наоборот гармонично сольются с ней, повысят заработки от посетителей, возможно, которые могут увеличиться в несколько, а, то и в несколько десятков раз. Орга-

низация видоизменится и превратится в настоящую деловую структуру, при правильном и грамотном подходе к ее инновациям.

Первая инновация, которая вполне реальна и может быть вполне осуществима - это введение в образовательную часть музейной программы online – экскурсии. В настоящее время интернет является неотъемлемой частью нашей жизни, и практически, каждое предприятие на данный момент, имеет к нему доступ. Проведение такого рода экскурсий способствовало бы дополнительному заработку и пользовалось бы огромным спросом. В музее представлено огромное количество экспозиций и выставок, собрано более 500 различных коллекций, огромное количество экспонатов. Не все люди, к сожалению, способны лично посетить музей, по самым разным причинам. Многие живут в других городах, кому-то трата на поездку кажется чрезмерно дорогим удовольствием. К тому же нельзя исключать фактора обыкновенной человеческой лени и незаинтересованности в собственном присутствии. К сожалению, в современном мире, люди все реже посещают такого рода заведения, как музеи, библиотеки, соответственно побывать там захотят далеко не все. Но введя такую дополнительную услугу в музейную отрасль, спрос на экскурсии, по подсчетам бухгалтерии Энгельсского краеведческого музея, возрастет в 4-5 раз! По данным опроса научных сотрудников рекламного отдела 70% людей, готовы заплатить за данную услугу, потому-то она интересна, экономит время и деньги граждан, добавляет комфортность к прослушиванию и восприятию информации. Также следует отметить и относительную простоту в эксплуатации данной инновации. Все что требуется от музея - это доступ к интернету, причем не обязательно самому скоростному и быстрому, а также ноутбук, с помощью которого будет и осуществляться контакт экскурсовода со слушателями. Но помимо плюсов данного нововведения, есть и очевидные минусы. Первый - клиент не сможет полностью рассмотреть весь экспозиционный и выставочный зал, оценить отдельные экспонаты, изучить их самостоятельно, так что общая картина и целостность может нарушиться. Второй - даже в настоящее время не все люди имеют доступ к интернету. Третий - далеко не все провайдеры являются на-

дежными на 100% и периодически в своей работе допускают сбои, помехи и отключения. Соответственно, если такое произойдет в самый разгар экскурсии, это будет далеко не самый приятный момент, впоследствии чего ее можно будет считать уже завершенной. Таким образом, в данном новшестве есть и недостатки. Но плюсов и вариантов развития гораздо больше, нежели негативного эффекта. От минусов же предлагаемой схемы, можно избавиться, доработав, доведя до совершенства нововведения и если это получится, рекомендуемая online- экскурсия получит большое распространение и во многих других сферах и будет приносить в фонд музея, немало денежных средств.

Вторая инновация - это создание в музее нескольких небольших залов, с 5D-изображением, способного перемещать человека в реальном времени, в другую эпоху. Как мы знаем, музей напрямую связан, как с историей своего родного края, так и с историей развития цивилизации в целом. Перемещение человека в эпоху древнейшего времени, было бы великолепным дополнением обычной экскурсии, за дополнительную плату. Гарантированно, многие люди обязательно пользовались бы предлагаемым новшеством. В настоящее время, интерес у людей к экскурсии, во многом зависит от их личного настроения и желания узнать что-то новое и грамотности самого экскурсовода. По данным опроса, 50-60% посетителей признаются, что в течение проведения мероприятия, интерес пропадает и начинает проявляться усталость. Сложно усвоить всю информацию и запомнить все данные в течение часа, а посещение таких 5-D залов прекрасно бы дополнило общую картину экскурсии. В таких залах можно добавить и аудио сопровождение, где человек не только воочию перенесся бы, например, в эпоху 17-го века, но и узнал много интересных и новых фактов про то время, подкрепляя их еще и зрительной памятью. Это подняло бы музей на совершенно новый, более высокий уровень, на одну ступень с кинотеатрами и другими развлекательными заведениями. К сожалению, если быть объективным, крайне мало молодых людей посещают музей, а если и посещают, то далеко не всегда по собственной воле. Такие залы помогли бы возродить угасший интерес к музеям. Молодые люди с большей охотой приходили бы на мероприятия и экскурсии, соответственно прибыль музея

увеличилась бы, как минимум, в несколько раз. Минусы предлагаемой инновации заключаются в том, что чтобы сделать хотя бы один такой зал, потребуются существенные вложения денежных средств [2,3]. Музей является бюджетной структурой и имеющиеся в его распоряжении финансовые ресурсы расходятся очень быстро. К тому же их общий объем очень мал, по сравнению со стоимостью таких 5-D залов. Главный минус заключается именно в том, что имеются трудности в приобретении оборудования для таких помещений. Но и эта проблема решается, благодаря накоплению в фондах денежных средств за счет введения платных услуг музея (при грамотном введении первой инновации, скорость накопления существенно возрастет) и при спонсорской помощи частных предприятий, либо государства.

Благодаря предлагаемым инновациям для использования в бюджетной сфере, в частности в музее, на наш взгляд значительно улучшится приток денежных средств, а так-же повысится экономический уровень самого учреждения и культурный уровень его посетителей, которые с большим интересом будут посещать данное заведение, принося ему гораздо большую прибыль, чем до введения новшеств. Отсюда стоит сделать вывод, что инновации в бюджетной отрасли – вещь необходимая и эффективная, при правильном подходе и выборе нововведения.

Литература:

1. Основные преимущества и недостатки инновационных энергосберегающих проектов реализуемых в бюджетной сфере / А.С. Комаристый, Л.С. Комаристая. // Орел: Орловский государственный технический университет – Режим доступа: www.ostu.ru. Дата обращения: 10.11.2016.
2. Плотников А.Н. Источники инвестирования инноваций на предприятии / А.Н. Плотников // Инновационная деятельность. 2013. № 1-2 (24). с. 81-84.
3. Плотников А.Н. Финансирование инновационной деятельности в строительстве [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Плотников А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2011.— 118 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/910>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ КРАУДФАНДИНГОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

В настоящее время в Саратовской области сложился ряд условий, негативно влияющих на развитие инвестиционно-инновационного процесса: ограниченность средств регионального бюджета и наличие значительного государственного долга у области, что препятствует как прямым государственным региональным инвестициям в инновационную деятельность, так и полноценной реализации форм косвенной поддержки инвестирования; сокращение объема государственных целевых программ реализуемых на территории области и инвестиций институтов развития; низкая активность региональных венчурных фондов. Отсюда очевидным является вывод о том, что требуется привлечение новых источников формирования инвестиционных ресурсов за счет развития методов инвестирования, нетрадиционных для нашего региона. Авторы статьи считают необходимым обратить внимание на такой источник инвестирования инноваций, как краудфандинг и предложить некоторые рекомендации по его развитию.

Несмотря на то, что данный метод является достаточно новым в инвестиционной практике, уже сложились различные типы краудфандинга. Анализ экономической литературы и публикаций позволил прийти к выводу о том, что общепринятым является подразделение краудфандинга четыре типа, исходя из целей

инвестирования: благотворительный краудфандинг (инвестирование на безвозмездной или условно безвозмездной основе); наградной краудфандинг (инвестирование на условиях определенного вознаграждения); заемный краудфандинг / краудлендинг (инвестирование в виде кредитования, предусматривающего дальнейший возврат инициаторами проектов вложенных средств и установленных процентов); инвестиционный краудфандинг / краудинвестинг (инвестирование в целях дальнейшего участия в результатах проекта – получения акций, долей в имуществе (акционерный, близкий к венчурному инвестированию), распределения прибыли (роялти) и т.д.). [1, С.72-79]. Краудфандинговый метод инвестирования приобрел достаточно широкую популярность в мире и динамично развивается. Объем мирового краудфандингового рынка за 2014 год составил 16,2 млрд долларов, увеличившись с 6,1 млрд долларов в 2013 году. По экспертным оценкам по итогам 2015 года капитализация выросла больше чем в 2 раза и составила 34,4 млрд.долларов. Темпы роста краудфандинга в 2014 году составили в Северной Америке –145% (9,46 млрд долл.), в Азии – 320% (3,4 млрд долл.), в Европе – 141% (3,26 млрд долл.). На конец 2015 года в мире насчитывалось порядка 450 краудфандинговых платформ, через которые осуществляется инвестирование, большая часть из которых приходится на США – 41%, на Францию – 9%, на Германию – 7%, в России находится чуть более 1,5% [2].

Российский краудфандинговый рынок находится в стадии начального становления, соответственно его объем несопоставим не только с США и Западной Европой, но и с индустриальными азиатскими государствами. Так общий объем российского рынка краудфинансов по итогам 2014 года составил всего 640-700 млн рублей или 16,8-18,5 млн. долларов [3]. Тем не менее, в отличие от других источников инвестирования в 2015 году данный метод демонстрировал рост на территории РФ. Количество платформ неуклонно растет (одной из крупнейших на сегодняшний день является Boomstarter: на данный момент насчитывается 935 реализованных проектов, получивших финансовую помощь благодаря данному сервису), суммарные сборы российских краудфандинг-сервисов повышаются из года в год, люди становятся всё более восприим-

чивыми к данному способу размещения свободных средств. Таким образом, в условиях, когда другие источники труднодоступны, краудфандинг может быть использован на региональном уровне при условии его эффективной поддержки со стороны государственных органов власти и управления, формирующих и реализующих инвестиционную и инновационную политику в регионе. В статье проведен анализ сильных и слабых сторон метода для Саратовской области, его результаты представлены в *таблице 1*.

Таблица 1

SWOT анализ краудфандингового метода инвестирования на региональном уровне (в Саратовской области)

	Возможности	Угрозы
	Субъект инновационной деятельности имеет возможность получить необходимые инвестиционные ресурсы на реализацию проекта, не привлекая сторонний капитал, тем самым оставляя 100% компании в руках ее создателей (не при всех краудфандинговых гарантированного потребителя выпускаемой продукции из числа спонсоров, проинвестировавших проект. без дополнительных затрат рекламировать и продвигать свою продукцию, так как СМИ сами заинтересованы в обзоре новинок краудфандинговых проектов. необходимости расширения и роста создателям краудфандинг-проектов гораздо проще найти дополнительные источники инвестирования, так как стоимость компании вырастает во много раз. На мезоэкономическом уровне (в рамках области) гораздо легче организовать и провести кампанию по движению проектов,	Риск отсутствия реализации инновационного проекта, который собрал необходимый объем средств. Вероятность мошенничества на площадке проектов мошенников, собирающих средства на несуществующую продукцию и после успешного привлечения средств, присваивающих их. Вероятность недополучения запрашиваемых средств. что напрямую связано со спецификой менталитета российских частных мелких инвесторов - физических лиц. Российские краудфандинг-площадки, ориентированные на жителей нашей страны, с трудом собирают крупные суммы (более 5 млн. руб.), необходимые для реализации серьезных технологических инновационных проектов.

	зую ресурсы органов держки инновационной деятельности. Данный метод инвестирования , даже при участии региональных органов власти и управления не требует значительных бюджетных затрат и может стать окупаемым проектом.	
Сильные стороны Возможность получения необходимого объема инвестиционных ресурсов для реализации заявленного проекта без излишних организационно-технических сложностей и при относительно приемлемой стоимости капитала (по сравнению с использованием других методов инвестирования) «Бюджетирование» территориальных границ: проекты могут получить финансовую поддержку от неограниченного количества людей, что позволяет субъектам инновационной деятельности выходить на новые рынки и уже на ранних этапах набирать клиентскую базу. Высокая скорость привлечения инвестиционных ресурсов: краудфандинг позволяет в разы увеличить скорость сбора средств на заявленный проект. Данный метод является приемлемым именно для мезоэкономического уровня при инвестировании в малые и средние инновационные проекты в условиях ограниченности других источников инвестиционных ресурсов	Как воспользоваться возможностями Необходимость активного участия региональных органов управления инвестиционной и инновационной деятельностью в организации и продвижении краудфандингового метода инвестирования с задействованием максимально возможного количества информационных ресурсов	За счет чего можно снизить угрозы Государственная экспертиза заявленных инновационных проектов, оценка их перспективности и реализуемости, мониторинг их прозрачности, оценка эффективности бизнес-плана проекта Формирование соответствующей нормативно-правовой базы в рамках региона и выход на федеральный уровень Разъяснение потенциальным инвесторам преимуществ данного метода инновационное обеспечение краудфандинговой платформы
Слабые стороны Краудфандинг – это новый для нашей страны, а бенно для Саратовской области. где отсутствует подобный опыт, метод инвестирования проектов, требующий выполнения ленных правил, наличия ярко	Что может помешать воспользоваться возможностями Отсутствие целостной системы информационного обеспечения реализации краудфандингового метода в рамках области	Самые большие опасности для реализации метода Высокие риски нереализации проекта Невысокая способность населения, стороженное отношение ко всякого рода

представленной инновационной идеи проекта, маркетинговых навыков инициаторов проектов и т.п. Большинство годовых платформ взимают комиссию с успешных проектов. Отсутствие единой регулирующей нормативно-правовой базы. Ограниченные возможности привлечения средств. Невысокая платежеспособность населения, настороженное отношение ко всякого рода инвестиционным институтам, отсутствие информации для широкого круга потенциальных инвесторов.	Отсутствие координации между различными структурами поддержки и развития инвестиционной и инновационной деятельности на территории области	онным институтам, ствие информации для рокого круга ных инвесторов.
--	--	---

Учитывая результаты анализа, в целях преодоления выявленных существенных слабых сторон и угроз, авторы статьи предлагает организацию региональной краудфандинговой платформы на базе единой информационной системы развития и поддержки инвестирования инновационной деятельности на региональном уровне (ЕИСРПИИД), представляющей собой единый информационный портал поддержки инвестиционной и инновационной деятельности в регионе, сосредоточивающий максимум информации по принципу единого источника с учетом интересов инвесторов, органов власти и управления, субъектов инновационной инфраструктуры, независимых сообществ инноваторов, получателей инвестиций и других участников инновационно-инвестиционного процесса.. Предлагаемый подход основан на принципах государственно-частного партнерства и позволяет получить следующие преимущества: обеспечение широкой информационной поддержки продвижения заявляемых для инвестирования инновационных проектов; доведение до широкой аудитории информации преимуществ вложений в краудинговое инвестирование по сравнению с другими формами сбережения и накопления средств (например банковскими вкладами), существующей правовой базе, что существенно увеличивает количество потенциальных инвесторов; повышение уровня доверия со стороны потенциальных инвесторов и их мотивация к инвестированию за счет предоставления подробной информации о существе проектов, их перспективности и реализуемости, оценке потенциальной доходности на основе бизнес-

планов проектов и результатов проведенной государственной экспертизы; обеспечение максимальной прозрачности реализуемых проектов за счет их постоянного мониторинга; снижение платы для краудфандеров за пользование платформой по сравнению с обычным уровнем оплаты. Анализ успешных краудфандинговых проектов, показал, что многие краудфандеры, получившие финансирование, не укладываются в сроки реализации проекта из-за ошибок на этапе создания прототипа или неверного финансового расчета инновационной идеи. Поэтому на платформе целесообразно предусмотреть возможность коллективного обсуждения практических вопросов реализации инновационных проектов с поддержкой связи со всеми инвесторами. Необходима также организация постоянного прозрачного мониторинга хода реализации проектов и информирование инвесторов. По окончании финансирования за краудфандерами должна быть сохранена активная веб-страница на ЕИСРПИИД, где в дальнейшем публикуется информация о реализации идеи и осуществляется обратная связь с инвесторами. В зависимости от модели краудфандинга, инноватор предлагает инвесторам получение по окончании реализации идеи финансовой выгоды или конечного инновационного продукта.

По мнению авторов статьи, несмотря на существующие сложности и риски, при условии полноценной реализации информационной системы и соблюдении всех вышеуказанных условий и принципов краудфандинговый метод инвестирования является вполне перспективным и жизнеспособным именно на региональном уровне, а в частности на территории Саратовской области.

Литература:

1. В.В. Иванов, Н.Б. Сашенкова Финансирование внедрения инновационных продуктов с использованием технологий краудфандинга//Российский внешнеэкономический вестник №8, 2015, С.72-79
2. Мосс А. Что такое Краудфандинг// Crowdsourcing.ru. Дата обновления: 01.04.2016. URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding (дата обращения: 10.11.2016)
3. Рынок краудфинансов в РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг.// J'son & Partners Consulting.

© М.Р. Мамкеев, А.П. Плотников, И.Н. Пчелинцева, 2016

магистранты 2 курса направления «Инноватика»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., профессор Казакова Н.В.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА

Изучение экономических систем – одно из важнейших направлений исследований в настоящее время. Именно они задают направления, темп и стратегию развития того или иного государства. Роль инноваций в современном мире также очень велика. В данной статье будут описаны экономическая и инновационная системы и их взаимосвязь.

Автор учебного пособия Чуньков Ю.И. дает следующее определение экономической системе: «Экономическая система есть совокупность взаимосвязанных и определенным способом упорядоченных элементов экономики». [4]

Можно сказать, что экономическая система – совокупность всех экономических процессов, происходящих внутри общества на основании сложившихся в нем хозяйственного механизма и отношений собственности. Разобравшись в сути экономической системы, можно понять и многие закономерности экономических отношений.

Все экономические системы отличны друг от друга. Однако, у них есть одно сходство – в любой такой системе главную роль играет производство товаров и услуг с дальнейшим их обменом, распределением, потреблением и перераспределением.

Каждая экономическая система предусматривает собственный подход к решению основных социальных проблем: что производить, каким образом, и как распределять созданный национальный продукт?

Теперь рассмотрим известные в настоящее время типы экономических систем и их особенности, представленные на *рисунке 1*. Каждая страна уни-

кальна и отлична от другой своей историей, традициями, менталитетом и уровнем экономического развития. На данный момент существует множество разнообразных моделей экономического развития стран в рамках той или иной экономической системы. Ниже приведена таблица самых распространенных моделей экономического развития.

Теперь рассмотрим понятие национальной инновационной системы. По мнению К. Фримена, :«Национальная инновационная система – сложная система экономических субъектов и общественных институтов (норм, права), участвующих в создании, хранении, распространении и превращении новых знаний в новые технологии, продукты и услуги, потребляемые обществом».[7]

Ведущий научный сотрудник Центра исследований и статистики науки В. И. Винокуров дает следующее определение инновационной системы: «инновационная система — это развивающаяся совокупность взаимодействующих субъектов государственного и негосударственного секторов экономики, осуществляющих инновационную деятельность на основе формируемых экономических и институциональных механизмов». [1]

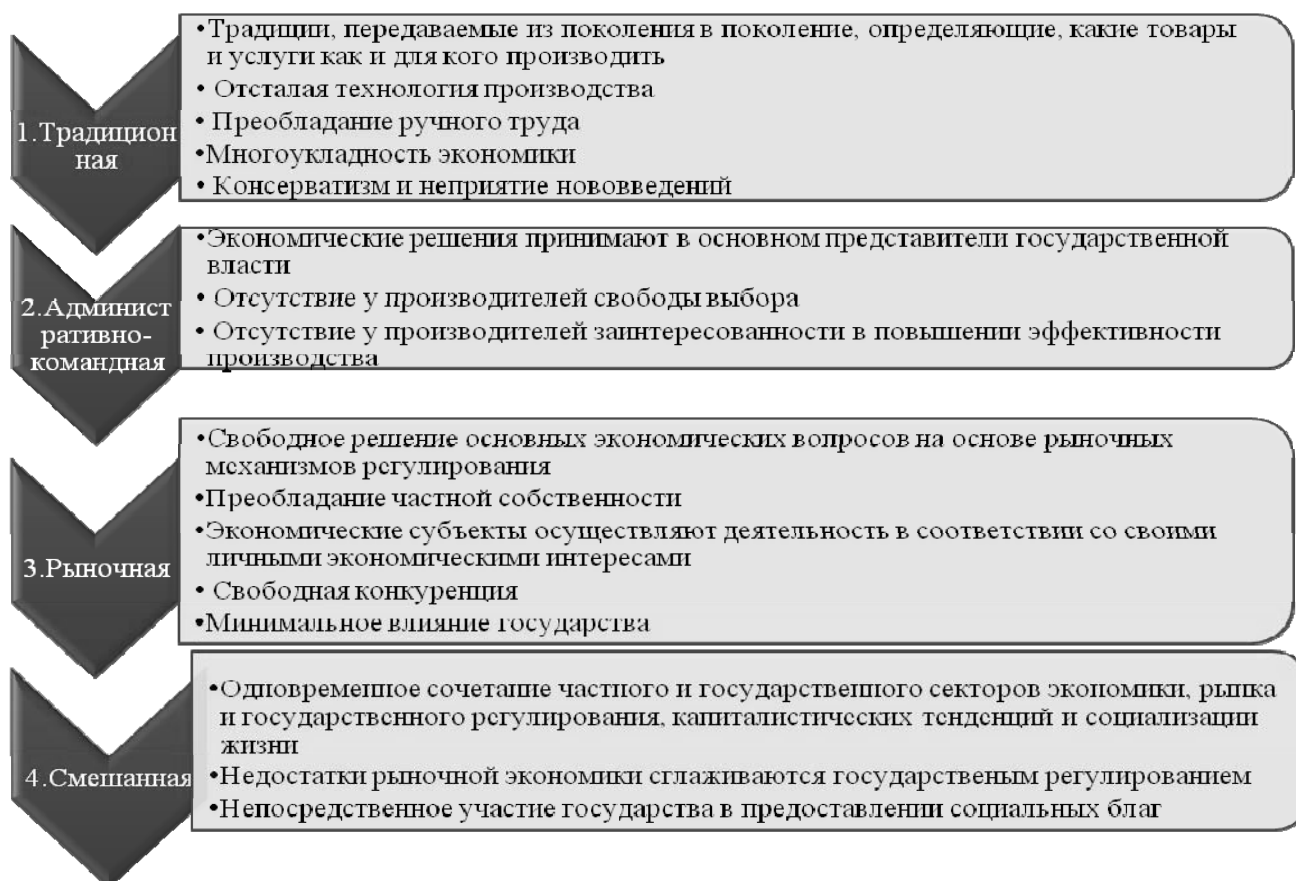


Рисунок 1. Типы экономических систем и их особенности

Основные модели экономического развития [6]

Японская	Американская	Шведская	Российская
Рост производительности труда значительно опережает рост высокой заработной платы	Высокая производительность труда	Высокие производительность труда и заработная плата	Невысокая производительность труда, а заработная плата низкая
Очень высокое качество продукции	Хорошее качество продукции	Отличное качество продукции	Невысокое качество продукции
Социальная напряженность в обществе снижается с помощью предложения социальных льгот крупными компаниями	Государственная социальная забота распространяется только на безработных и обездоленных	Значительная государственная забота обо всех членах общества — развитие услуги здравоохранения, образования, культуры, жилищные и др.	Минимальные социальные программы
Значительные объемы экспорта продукции	Доминируют частная собственность и личная инициатива	Значительный государственный сектор в экономике	Незначительные объемы экспорта продукции
Интеллектуальная собственность играет важную роль в благосостоянии общества	Максимальная свобода субъектов рынков, ограждающая их от вмешательства государства	Регламентация государством рыночных отношений как государственных, так и частных структур	Частная собственность и личная инициатива под контролем государства
Нет резкого расслоения общества	Значительное расслоение населения — на очень богатых и нищих	Нет очень богатых и бедных	Значительное расслоение общества по уровню благосостояния

Предназначение национальной инновационной системы представлено на рисунке 2. [3]



Рисунок 2. Предназначение национальной инновационной системы

Конечное предназначение инновационной системы при этом сводится к получению результатов в области академической и прикладной науки, коммерциализации нововведений, внедрению идей в массовое производство, по-

полнению рынка новой продукцией и, как следствие, социально-экономическому развитию страны.

Подводя итоги выше сказанного, можно сделать вывод о том, что последовательное выполнение вышеуказанных действий приводит к решению главной проблемы, которую призвана решать экономика, основанная на знаниях, и соответствующая ей национальная инновационная система — создание условий для достижения высокого уровня социально-экономического развития. Развитие национальной инновационной системы является важнейшей задачей, неотъемлемой частью экономической политики государства. Также можно сделать вывод о том, что национальная инновационная система является подсистемой экономической системы государства. Выбор государством той или иной экономической системы влияет на развитие всех сфер жизни общества, в том числе и на развитие инновационной системы.

Литература:

1. Винокуров В.И. Инновационная экономика: Основные термины и определения в сфере инноваций.- Режим электронного доступа: oldmiiris.extech.ru/library/doc/innov.doc
2. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. // Вопросы экономики. – № 7. – 2001. – С. 61.
3. Третьяк В.П., Тихонова С.А. Экономическая природа национальной инновационной системы.- «Отраслевые рынки» № 1-2 (19).- Москва. - 2009.
4. Чуньков Ю.И. Экономическая теория. Часть 1. Социально-экономические системы [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Чуньков Ю.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: ИТРК, 2013.— 488 с.
5. Экономическая система России. Стратегия развития [Электронный ресурс]/ И.К. Ларионов [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 336 с.
6. Грандарс: модели экономических систем. - режим электронного доступа: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/typy-ekonomicheskikh-sistem.html>
7. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. - London: Pinter Publishers, 1987.

© Морозова И.В., Шампанская А.И., 2016

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель д.э.н., проф. Гордашникова О.Ю.

РАССМОТРЕНИЕ МЕХАНИЗМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАЧЕСТВА УСЛУГ СВЯЗИ

Государство не может существовать и развиваться без услуг, которые ежедневно сопровождают человеческую деятельность. Во-первых, любая отрасль экономики оказывает услуги, но не любая отрасль производит товары (банки, транспорт и т.д.). Во-вторых, создание и употребление услуг в отдельных случаях осуществляются без привлечения товаров (например, обучение). А вот создание, реализация и употребление товаров фактически невозможно без услуг.

Сложности, образующие при определении услуг, говорит о его недостаточной эффективности. Проблема эффективности - это постоянная проблема выбора. Выбор касается того, какие виды услуг оказывать, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления.

Под экономической эффективностью понимают степень выполнения работы по отношению к затратам, направленных на выполнение данной работы [1]. Это означает, что эффективность не является чисто объективным или технологическим свойством, а зависит от оценок и является оценочной категорией.

Экономическая эффективность — величина относительная, получаемая в результате сопоставления эффекта с затратами и ресурсами (*Формула 1*).

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{результат}}{\text{Затраты}} \quad (1)[1]$$

Для оценки экономической эффективности применяются различные показатели, которые используют для выражения объемов оказанных услуг. Показатель эффективности – количественный измеритель, значение которого показывает насколько целесообразно нововведение [2]. Система показателей эффективности сферы услуг должна давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов услугодателя и очень важно, чтобы расчеты эффективности сферы услуг велись непрерывно: на стадиях проекта плана, утверждения плана, по мере его выполнения.

В настоящее время общепринятая система показателей эффективности сферы услуг отсутствует. Для измерения эффективности одних и тех же мероприятий применяются разные методики, иногда не связанные между собой, дающие различные результаты. В ряде методик отсутствует необходимая сопоставимость показателей. Все это затрудняет комплексную оценку сферы услуг и не позволяет осуществлять системный анализ различных сторон его функционирования. Так например на железнодорожном транспорте уровень качества услуг связи определяется количеством отказов технических средств, задействованных в процессе оказания услуг для нужд инфраструктуры железнодорожного транспорта, а так же услуг оказываемых на рынке.

Итак, система показателей экономической эффективности сферы услуг связи должна соответствовать следующим принципам:

- обеспечивать взаимодействие показателей эффективности сферы услуг связи;
- определять уровень эффективности всех ресурсов и затрат, применяемые к соответствующей услуге;
- обеспечивать измерение эффективности сферы услуг связи на разных уровнях управления.

С учетом вышесказанного и перечисленных принципов, предложена следующая методика оценки эффективности услуг связи (*рис.1*):

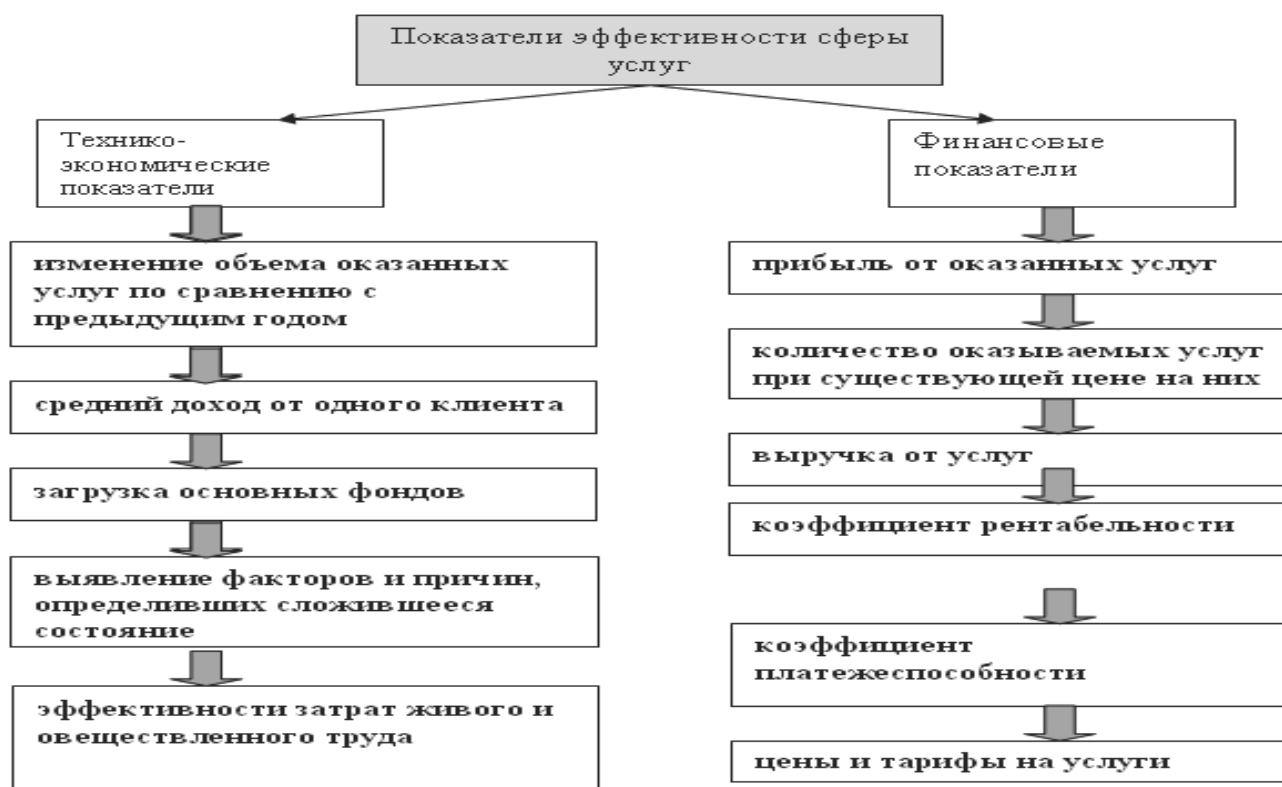


Рисунок 1. Показатели эффективности сферы услуг связи

Эта система показателей может обеспечить: 1) объективную оценку оказываемых услуг связи и поиск резервов повышения их эффективности; 2) переход на новые формы оказания услуг с целью повышения их качества; 3) сравнительную оценку usługопроизводителей в конкурентной борьбе и выбор партнеров.

К основным факторам, оказывающие влияние на эффективность сферы услуг связи, можно отнести:

- 1) рациональное использование ресурсов;
- 2) внедрение современной технологии и нового оборудования;
- 3) экономическая и социальная политика государства;
- 4) правовая база государства;
- 5) конкуренция.

Таким образом, эффективность сферы услуг связи — это оценка результативности оказанных услуг, учитывающая все затраченные ресурсы и выручку от оказанных услуг на разных уровнях управления.

Оценка эффективности сферы услуг тесно связана с таким показателем, как качеством услуг. Проблема качества – это комплексное понятие, характеризующее эффективность всех сторон деятельности: разработка стратегии, маркетинг и т.д. Качество – это чувство удовлетворения клиента от обслуживания, а качественная услуга – это услуга, отвечающая потребностям клиента [2]. Уровень качества, в свою очередь, зависит от степени совпадения представлений клиента о реальном и желаемом обслуживании.

Качество сферы услуг связи зависит от квалификации и заинтересованности персонала, от его творческих способностей, умения осваивать новые технологии, а также от использования новых организационных процессов и форм материальной базы, используемой для обслуживания клиентов. Основу качества составляют его элементы (рис.2):

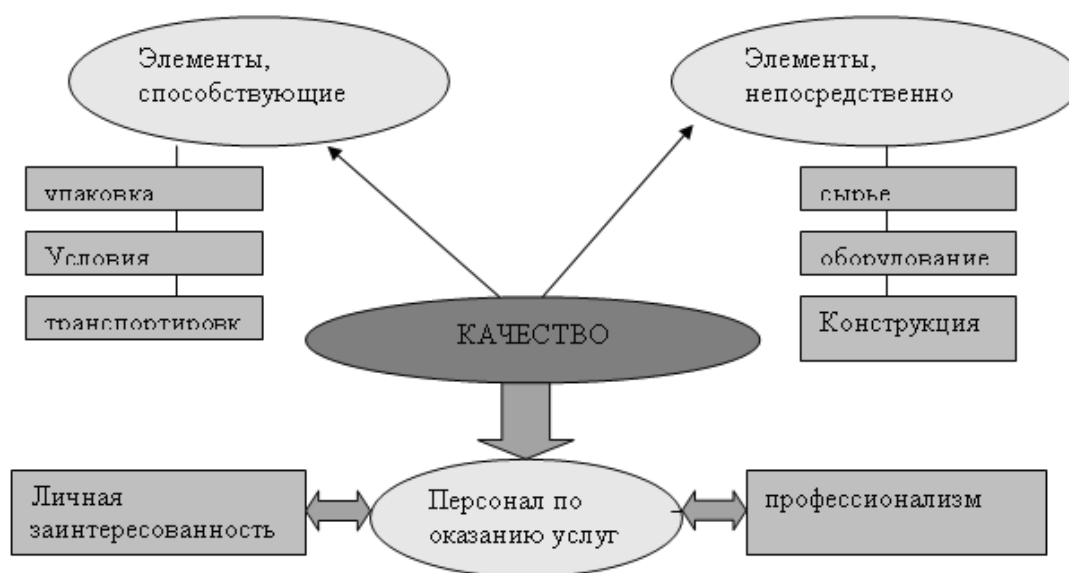


Рисунок 2. Элементы, составляющие основу качества услуг связи

Большой вклад в разработку теории управления качеством услуг внесли такие российские ученые, как П.Л. Чебышева, А.М. Ляпунова, И.Г. Венецкого, А.М. Дина и другие.

Деятельность по управлению качеством не может быть эффективной после того, как услуга оказана; эта деятельность должна осуществляться в ходе оказания услуг. Управление качеством услуг можно представить следующим образом (рис.3):



Рисунок 3. Управление качеством услуг

Качество услуг связи – это совокупность свойств, которые количественно выражаются в показателях качества. Для оценки качества услуг связи предложены следующие показатели (рис. 4).

Все эти показатели качества услуг можно разделить на две группы:

1. показатели, характеризующие качество выполнения услуги;
2. показатели, оценивающие качество обслуживания клиентов.

Для оценки качества услуг можно также предложить использование следующих методов:

- измерительный (определение количественных показателей услуг, например, объем и число оказанных услуг);
- органический (оценка качества при помощи органов чувств, например, зрения, слуха);
- статистический (оценка качества на основании статистических данных);
- экспертный (оценка качества с использованием специализированных лабораторий, специалистов-экспертов).

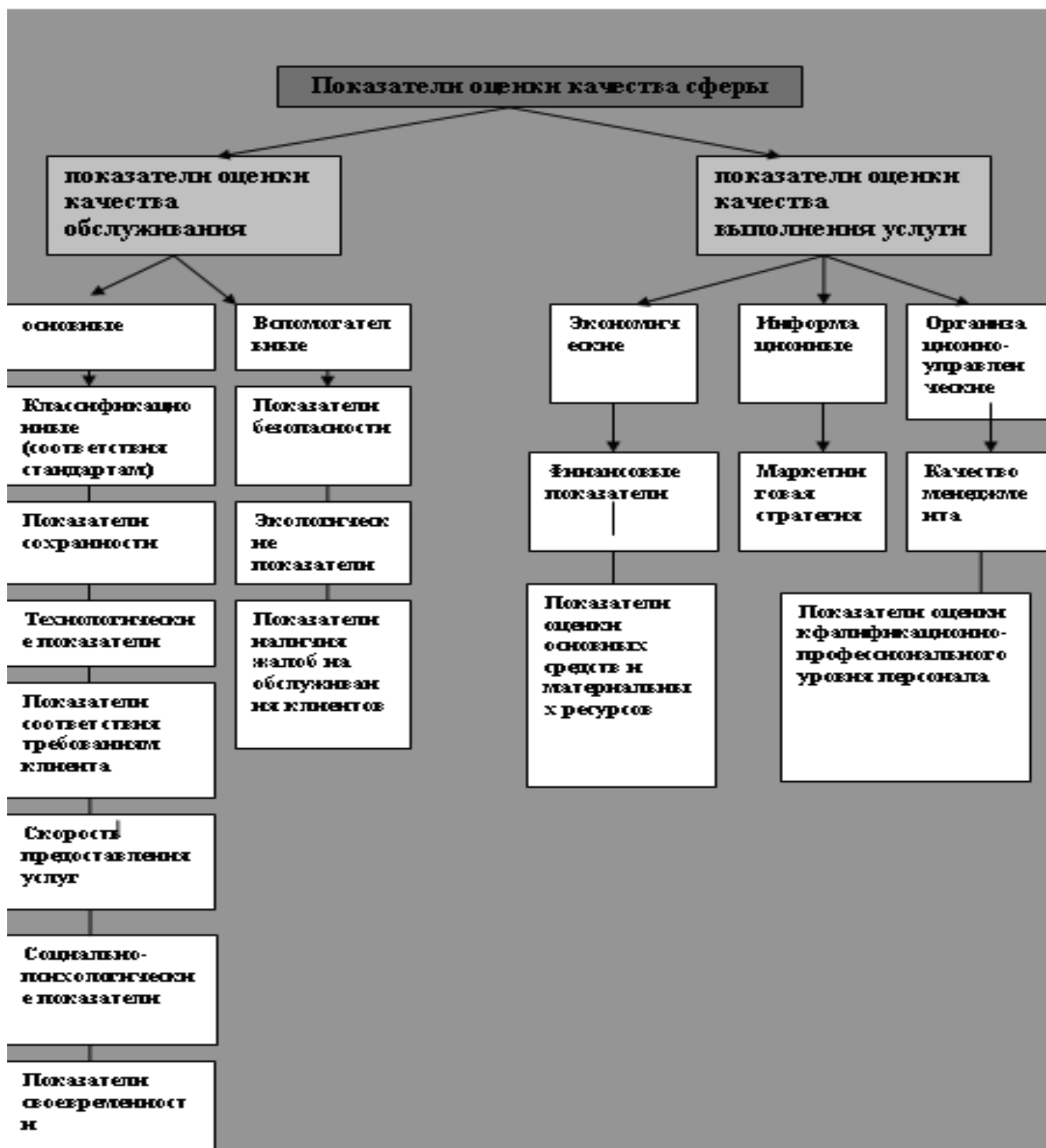


Рисунок 4. Показатели оценки качества сферы услуг связи

Обобщив вышеизложенное, можно сделать вывод, что «качество в сфере услуг связи» это:

- адекватно определенные потребности клиентов;
- правильно оказанные услуги;
- постоянное предоставление услуги на одинаковом уровне.

Таким образом можно сделать вывод о том, что «качество сферы услугсвязи» – это степень соответствия услуг действующей нормативно-технической документации, индивидуальным запросам клиентов, которые были согласованы при приеме заказа.

Литература:

1. Варакута С.А. Управление качеством продукции [Текст]: учебное пособие / С.А. Варакута. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 207 с.
2. Виноградова М.В., Панина З.И. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса [Текст]: учебное пособие – 3-е изд. – М: Дашков и Ко, 2007. – 464 с. - ISBN 5-91131-232-8.

© С.С. Мунтяев, 2016

УДК 332

Мызрова О.А.

д.э.н., профессор кафедры

«Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНЕ

Одной из современных форм организации высокотехнологичного производства является промышленный кластер. Развитие кластерного подхода в регионе предполагает проведение институциональных изменений, включающих создание нормативно-правовой базы, правил взаимоотношений участников кластера, процедур согласования и контроля за выполнением контрактов, развитие всех элементов инновационного кластера, начиная с разработки инновационных технологий и товаров, поставок сырья до обслуживания потребителей конечной продукции. Кроме того, обязательным требованием к региональному кластеру с целью развития инновационной активности должно выступать по-

стоянное обновление всех элементов производственной системы на базе инновационных технологий, опережающее кадровое обеспечение.

Кластерный подход к развитию инновационной активности в регионе обладает рядом преимуществ при организации взаимодействия между его элементами, т.к. сочетает организационно-плановые и рыночные механизмы, происходит снижение транзакционных издержек за счет возникновения организационного эффекта, который определяется созданием единого центра, позволяющего управлять технологической цепочкой, состоящей из различных по размеру предприятий, не поглощая их и не создавая малоуправляемую сверхкрупную иерархическую структуру. В рамках кластера, как правило, происходит стандартизация узлов, деталей, технологий и управленческих процедур, которые усиливают синергетический эффект, обеспечивают повышение производительности труда, снижение себестоимости и повышение качества продукции у всех участников кластера. Кроме того, в кластере наблюдается инновационный эффект, т.е. созданные инновации одним из участников кластера могут распространяться по всей технологической цепочке.

Кластерный подход предполагает экономическую интеграцию на основе кооперационных связей, которые могут быть построены на основе затратно-распределительного (обеспечение оптимального использования производственного потенциала элементов кластера, участвующих в процессе кооперации на основе субконтрактинга и аутсорсинга), кредитно-кооперационного (взаимное кредитование участников кластера), налогово-оптимизационного, инновационного (использование льготного технологического трансфера для участников кластера), информационного (использование преимуществ известного бренда всеми участниками кластера, а также обеспечивать эффективные коммуникации и общее информационное пространство).

Несмотря на выделенные преимущества кластерного подхода для повышения инновационной активности в регионе, функционирование кластера может сопровождаться рисками, снижающими конкурентоспособность предприятий и организаций региона, входящих в кластер, к его застою, а в дальнейшем

и к распаду. Это риски, связанные, например, с тем, что специализация региона может вызвать уязвимость региона, технологическая прерывистость может подорвать определенные преимущества кластера; кооперация может вызвать сокращение конкуренции, являющейся одним из факторов инновационной активности.

Однако, на наш взгляд, прогнозирование и преодоление возможности возникновения таких рисков ситуаций зависит от грамотного управления, а также адаптации кластера к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды, что обеспечит его долгосрочное конкурентоспособное функционирование.

Формирования кластеров с целью повышения инновационной активности в регионе проходит подготовительный, организационный и заключительный этапы. Это связано с тем, что сначала необходимо определить возможности формирования кластера, т.е. оценить потенциал кластеризации, определить требуемые ресурсы, организационные и экономические возможности, преимущества использования кластерной формы повышения инновационной активности. Затем, на втором этапе, разрабатывается программа формирования кластера, в которой определяются его участники, этапы, сроки, ответственные лица и основные исполнители, проводится технико-экономическое обоснование, прогнозируемые результаты. На последнем этапе должны быть созданы органы управления кластером и принят план формирования и функционирования кластера.

Развитие инновационной активности в регионе на основе кластерного подхода предполагает инициативу и совместные действия не только бизнеса, но и государства. Функции администрации всех уровней, научно-образовательных учреждений и предпринимателей при развитии кластеров должны быть взаимодополняющими. В частности, муниципалитет должен инициировать процессы кластеризации и всемерно оказывать поддержку потенциальным участникам объединения. Он должен проводить активную работу в построении взаимодействия между различными субъектами экономики. Развивать кластер в отрыве от

развития территории в целом неэффективно. Недаром один из основоположников кластерного подхода М. Портер условием для успешного развития кластера называет наличие устойчивой стратегии [1].

Литература:

1. Портер М.Е. Конкуренция [Текст] / М.Е. Портер. - М.: Международные отношения, 2000. - 163 с.

© О.А. Мызрова, 2016

УДК 338

Наумов Е.А.

вице-президент Академии инноватики «Глобеликс -Р»

Казакова Н.В.

д.э.н., профессор,

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»,

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ ИННОВАЦИЙ 21 ВЕК – ОСНОВА ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЕАЭС И КИТАЯ В РАМКАХ ШЕЛКОВОГО ПОЯСА

Шелковый путь инноваций, лежащий в основе создания Евразийской инновационной системы, предполагает развитие институтов и институциональных отношений, обеспечивающих полный цикл инновационной деятельности от проведения совместных исследований и разработок в области высоких технологий, создание условий для их внедрения в сфере конкурентоспособного производства, обеспечивающего высокую добавленную стоимость. В этой связи возникает необходимость интеграции национальных инновационных систем государств-членов Евразийского союза,

ориентированную на создание единого инновационного пространства, обеспечивающего концентрацию интеллектуального потенциала и имеющихся ресурсов на их максимально эффективное использование.

Базовыми структурными элементами создаваемой Евразийской инновационной системы должны стать Центры науки и высоких технологий, («жемчужины» Шелкового пути) создаваемые в крупных промышленных и научных центрах Евразийских государств, на базе национальных научных центров, университетов, индустриальных инновационных парков и других элементов инновационной инфраструктуры, ориентированные на продвижение инноваций в крупных индустриальных городах и столицах на пространстве Евразийского экономического союза. С целью разработки концепции евразийской экономической интеграции, создание Шелкового пути инноваций на уровне региональных и муниципальных образований, создание необходимых условий для интеграции и кооперации и интеграции производства. В этой связи Научным советом Российской академии наук по евразийской экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности при участии некоммерческого партнерства Академии инноватики «Глобеликс-Р» разрабатываются научные и методические рекомендации в области организации инновационной деятельности, создания индустриальных парков для обеспечения развития и трансфера технологий.

В этой связи идея создания экономического пояса Великого шелкового пути в качестве новой "площадки" двустороннего и многостороннего взаимодействия принятая на Совместном заявлении Российской Федерации и Китайской Народной Республики о сотрудничестве 8 мая 2015 г., является плодотворной и актуальной.

Указанная стратегия способна резко нарастить объем не только китайско-российской торговли, но также создать принципиально новые научно-технические и индустриально производственные комплексы, вовлечь в мирное созидание миллионы граждан КНР и России, государств Центральной Азии и Европы. Важная роль в интеллектуальном и информационном сопровождении

стратегии развития Шелкового пояса станет возможность участия в создании в рамках экономического пояса шелкового пути Шелкового пути инноваций с участием научных и образовательных учреждений, профессиональных общественных организаций и бизнес сообщества.

Шелковый путь инноваций будет направлен на обеспечения трансфера технологий, создание на его протяженности научно-образовательных центров, промышленных парков и бизнес структур в форме инновационно-технологических кластеров, осваивающих современные производства и разработку инновационной продукции. Идея Шелкового пути инноваций близка к исторической идее создания Шелкового пути, который служил основой передачи и использования новых материалов и технологий (ремесел), а также культуры и мировоззрения.

Залогом сотрудничества в рамках Шелкового пути инноваций должны стать потенциалы России и Китая, в стратегическом отношении взаимно дополняющие друг друга. Поэтому необходима выработка совместного глобального видения проблем развития экономики и методов их решения.

В настоящее время идет интенсивная работа по подготовке соответствующего соглашения между нашими странами, а также разработка перечня конкретных проектов, которые предполагается осуществлять с целью реализации стратегии сотрудничества по сопряжению Евразийского экономического союза и Экономического пояса Шелкового пути. Обсуждению этих проектов будет посвящена встреча глав государств России и Китая которая намечена на июнь 2016 г. во время визита Президента РФ В.В.Путина в КНР.

В числе указанных проектов может быть предложен обсуждаемый на заседании Научного совета РАН по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устойчивого развития, проект **«Шелкового пути инноваций 21 век»**. Суть этого проекта состоит в следующем:

1. В столицах и индустриально развитых центрах России, Казахстана, Республики Беларусь, Армении и Кыргызстана, Китая, и других заинтересован-

ных государств на базе исследовательских университетов создаются инновационные центры - площадки для проведения совместных исследований и разработок, с необходимыми условиями для деятельности индустриальных парков, бизнес-инкубаторов в составе опытных производств с участием малого и среднего бизнеса, ориентированных на разработку и выпуск инновацией продукции. В качестве моделей создаваемых инновационных центров могут быть предложены создаваемый в настоящее время инновационный парк МГУ, который будет действовать на основе специального закона Российской Федерации, а также Китайско-белорусский индустриальный парк, который создается в настоящее время совместно с Китаем и Республикой Беларусь в рамках достигнутых договоренностей и подписанных документов. Основу «Шелкового пути инноваций - XXI век» будут составлять центры инновационного развития - «шелковые жемчужины», создаваемые в крупных индустриальных городах и столицах на базе ведущих университетов с участием научных центров Национальных академий наук и представителей бизнеса.

Инновационные центры будут выполнять роль караван сараев-шелкового пути инноваций, обеспечивающих трансферы технологий шестого уклада: нано-био-ИТ технологий оснащаются необходимыми, оборудованием, производственными и офисными помещениями, выставочными комплексами. Предполагается строительство кампусов, для поселения и проживания обучающегося и работающего персонала, включая объекты культурного, медицинско-оздоровительного и спортивного назначения.

Идея проекта Шелкового пути инноваций 21 век была поддержана участниками Астанинского экономического форума - 2015, а также мэрами городов и столиц, Казахстана и РФ, участвовавшими в Международном форуме Международной ассамблеи городов и столиц, проходившего в г. Актау в июне 2015 г, а также в рамках международной конференции инновационного развития Республики Крым, проходившая в Алуште в сентябре 2015 г.

2. Для координации совместной инновационной деятельности университетов, обучение персонала предлагается создать ассоциацию университетов

ориентированных на реализацию проекта Шелковый путь инноваций, которая будет носить название: Евразийский сетевой открытый университет устойчивого развития природы человека и общества «Шелковый путь инноваций 21 век». Инициатором создания такого университета выступает Международный институт природы, общества и человека (г. Дубна), МГУ, Санкт-Петербургский технический университет, Государственный университет управления, Саратовский государственный технический университет, Симферопольский федеральный университет им. академика В.И. Вернадского, В состав ассоциации входят Казанский университет, Новосибирский госуниверситет, Омский, Томский и Дальневосточный федеральные университеты. А также университетов Республик Беларусь, Армении, Казахстана и университеты Китая, Индии, Ирана и др.

3. С целью координации фундаментальных и теоретико-прикладных исследований в рамках проекта «Шелковый путь инноваций» предлагается создать Евразийский центр высоких технологий «Шелковый путь инноваций» (далее Центр) создается для реализации проектов в области высоких технологий сопряжения Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и Экономического пояса шелкового пути (ЭПШП) в соответствии с Совместным заявлением РФ и КНР от 08.05.2015 г. о создании научно-технического коридора ЕАЭС и ЭПШП.

Предполагается, что создание Центра будет включено в Договор о торгово-экономическом и научно-техническом сотрудничестве между Евразийской экономической комиссией (ЕЭК) и Правительством КНР. Такой центр создается по инициативе Российско-Китайской палаты по содействию развитию торговли машинотехнической и инновационной продукцией под эгидой Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) на базе «Сколково» и инновационного парка МГУ с распространением на них льгот, предусмотренных законодательством РФ. Учредителями Центра являются заинтересованные научно-исследовательские организации, университеты, технопарки и финансовые организации государств-членов ЕАЭС (Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской республики и Российской Федерации)

и Китайской Народной Республики. принимающие участие в выполнении совместных проектов Центра. Целью создания Центра является объединение научно-технического, экономического и кадрового потенциала участников Центра для реализации крупных высокотехнологичных проектов (преимущественно шестого технологического уклада), отличающихся высокой конкурентоспособностью, сравнительно быстрой окупаемостью, патентной защитой, приносящих инновационную сверхприбыль.

4. Предлагается рассмотреть предложение национальной технологической палаты (Российская Федерация) и Общественного объединения Союз ученых республики Казахстан о создании в форме ассоциации неправительственной организации: Евразийская инновационно-технологическая палата, возложив на указанную структуру функции защиты прав разработчиков инновационных технологии и техническое регулирование разработки и применение технологий в рамках проекта Шелковый путь инноваций, ориентированных на экологически чистые производства.

5. С целью формирования соответствующей финансово-банковской основы, обеспечивающей взаимодействие институтов развития – инвестиционных фондов, инвестиционных банков с участием Азиатского банка инфраструктурных проектов, Евразийского банка развития, Банка развития БРИКС, Фонда Шелкового пути и др. предлагается рассмотреть возможность участия в создании в г. Астана на базе Евразийского международного финансового центра Евразийской ассоциации банков и инвестиционных фондов, возложив на указанную ассоциацию координацию деятельности финансовых институтов при финансировании межгосударственных инновационных проектов.

С учетом указанных предложений дорожная карта Шелкового пути инноваций, приобретает реальные очертания. Научный совет РАН по комплексной проблеме евразийской экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устойчивому развитию, совместно с Академией инноватики «Глобаликс-Р» и другими заинтересованными организациями готов принять непосредственное участие в разработки стратегии развития Шелкового пути

инноваций 21 век как составной части экономического пояса Шелкового пути евразийской интеграции.

Предлагается в мае 2017 г. в рамках Астанинского экономического форума провести круглый стол на тему «Шелковый путь инноваций, 21 век» - основу развития инновационного сотрудничества ЕАЭС и Китая в рамках экономического пояса Шелкового пути.

В рамках проекта сопряжения шелкового экономического пояса и шелкового пути инноваций в рамках сотрудничества Китая с ЕАЭС предлагается также разработать проект соглашения между Правительством РФ, Китайской народной Республики о создании Евразийского центра высоких технологий под эгидой Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) ЕАЭС.

© Наумов Е.А., Казакова Н.В., 2016

УДК 06.58.49, 338.32, 693.547:624.131

Плотников А.Н.
д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Плотников Д.А.
к.э.н., доцент

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятия, которые являются конкурентами на рынке и которые реализуют инновационные разработки, могут использовать, с этой целью, самые разнообразные инновационные стратегии.

Вообще, инновационная стратегия представляет собой комплексный набор всевозможных мероприятий, направленных на рациональное использование инновационного потенциала предприятия для обеспечения его развития на перспективу [1].

Известны следующие формы поведения предприятий, с точки зрения инновационного развития: виоленты, пациенты, эксплеренты, коммутанты.

Виоленты – это, как правило, большие фирмы с массовым производством продукции, достаточно развитой инфраструктурой и существенной научно-исследовательской базой. Деятельность таких фирм ориентирована на серьезный обширный рынок и направлена на удовлетворение, как правило, «повседневных» потребностей. Для виолентов характерен инновационный потенциал высокого уровня, что позволяет им благодаря наличию имеющихся научных разработок, материальных и технических средств, разработать новшество, освоить его в производстве и осуществить последующую коммерциализацию.

Пациенты – это компании, которые специализируются на выпуске новинок, имеющих уникальный характер. Пациент, в отличие от виолентов, занимает на рынке незначительный сектор и обслуживает, как правило, индивидуальных потребителей. Они представляют собой, в основном, малые и средние фирмы. Предприятие - пациент производит продукцию, имеющую специфические характеристики. Поскольку выпускаемый пациентами продукт по своей сути является инновационным, в этой связи конкуренция в обслуживаемом ими секторе, как правило, невысока, что дает ему дополнительное превосходство по отношению к предприятиям, использующим другие стратегии развития. Вместе с тем, поскольку деятельность пациента узко специализирована, он находится в серьезной зависимости от конъюнктуры рынка, что является его слабой стороной. Существует и другая проблема пациента, как малого предприятия – это опасность поглощения ее виолентом.

Эксплеренты – это фирмы, которые характеризуются тем, что их деятельность, в основном, направлена на выпуск радикальных новшеств. Это, как правило, небольшие фирмы инновационного характера. Инновационный потенци-

ал эксплорента включает интеллектуальные ресурсы, наличие которых позволяет разрабатывать ему инновационные продукты. Эксплоренту, как правило, не хватает, финансовых и материально-технических ресурсов, поэтому самостоятельное продвижение им своей разработки затруднено. Эксплоренты - это фирмы-новаторы, осуществляющие, как правило, начальные этапы разработки инновационного продукта.

Коммутанты – это фирмы, которые имитируют новинки или предлагают новые виды услуг на базе новой, но уже имеющейся в производстве продукции. Как правило, это мелкие предприятия, для которых характерна стратегия подражательства. Роль коммутантов заключается в продвижении инновационных продуктов. Коммутанты занимаются производством копий инновационных продуктов фирм и компаний, известных в мире, а также оказанием услуг по обслуживанию инновационных продуктов после их продажи [1].

В части использования энергетических ресурсов, имеются особенности формирования инновационной стратегии, поскольку ресурсам энергетики свойственны уникальные свойства универсальности. Виды носителей энергии довольно разнообразны, более того им свойственны свойства взаимной трансформации. В силу этого экономия ресурсов энергетики на предприятиях может достигаться в различных направлениях, в частности: повышением энергетического коэффициента полезного действия технологического оборудования за счет совершенствования организации технологических процессов и режимов работы оборудования, уменьшением непроизводительных потерь энергии, повышением теплоизоляции, модернизацией процесса сжигания топлива и т. п. [2, с. 67]. Многообразие направлений увеличения эффективности использования энергии сочетается с множеством видов генерации, преобразования и сфер использования разнообразных видов энергии. В энергетике применяются различные технологии (см. *таб. 1*), которые оказывают влияние на тип формируемой стратегии [3, с.565].

Классификации технологий в энергетике

Признак	Состав	Вид анализа
Стадия воспроизводства	добыча, транспортировка, преобразование, полезное использование, утилизация вторичных ресурсов, захоронение отходов	Воспроизводственный, стоимостной
Вид энергоносителя	мышечная, биологическая, гидравлическая, пневматическая, световая, электрическая, электромагнитная, звуковая, механическая	Топливно-энергетический, структурный
Направления использования для	охлаждения и нагрева; гальванической и механической обработки; освещения; транспортировки продукции, обеспечения энергией аналитических, контрольных, измерительных и управляющих устройств и приборов	Технико-экономический, прогнозный
Универсальность	универсальное, избирательное, уникальное, комбинированное, замещающее	Организационно-технический
Способ преобразования	теплообразование сжиганием, каталитическим горением; двигатели; компрессоры, химические реакторы, гидроприводы; электрогенераторы; трансформаторы, теплонасосы, охладители; волновые излучатели, приемные устройства; усилители, контрольные, регистрирующие приборы, автоматические устройства	Технико-технологический
Экологичность	(рискованно, вредно, опасно, чрезвычайно опасно)	Социально-экологический
Энергоэффективность	(энергозатратные, высокотехнологичные)	Уровень рентабельности
Ресурсоёмкость	Трудоёмкие, энергоёмкие, фондоёмкие. наукоёмкие технологии	К.П.И., К.П.Д., ресурсоёмкость
Подотрасли энергетики	Отраслевые, межотраслевые, комплексные технологии	Синергический эффект
Инновационность	Радикальные, улучшающие, квазиинновационные	Глубина преобразований

Особенности энергосберегающих программ

Признаки	Проявления
Роль второго плана	Типы энергии и режим использования в производстве, определяемые потребителем
Многопродуктовость	Возможное сочетание типов энергии, используемой потребителем
Взаимозаменяемость продукции	Направленное смягчение нагрузок при пиковом использовании
Экологическая напряженность	Необходимость создания резервов материалов и затрат на ликвидацию экологических воздействий на природу
Большая ресурсоёмкость	Высоки затраты использования энергии в себестоимости
Системность (неразрывность) энергетического цикла	Необходимость системного планирования и регулирования использования энергии
Значительные потери	Значительный потенциал процесса энергосбережения
Универсальность в применении различных видов энергии	Большие возможности кооперации и комбинирования форм энергообеспечения

В связи с наличием особенностей применяемых в энергетике технологий необходимо использовать системный подход к формированию мероприятий инновационной стратегии (см. табл. 2), направленной на повышение энергоэффективности промышленного производства. Также рекомендуется внедрять современные информационные технологии в качестве механизма, позволяющего организовать и поддерживать предприятий, которые занимаются не только созданием и производством, но и использованием энергетического оборудования и аналогичных материалов [4, с.95].

Перспективными направлениями экономичного потребления энергии являются: правильный выбор носителей энергии, сокращение и последующая ликвидация непосредственных при использовании энергии потерь, модернизация технологии и организации процессов производства, ориентация на технологии, позволяющие сберегать первичные ресурсы энергии и вторичные ресурсы энергии. В частности, экономию энергии можно достичь за счет: снижения и устранения прямых потерь энергии в сетях и местах её потребления; внедрения в производство экономичных технологий, приборов, оборудования; применения

эффективных режимов работы технологического и энергетического оборудования; вторичного использования энергоресурсов.

Литература:

1. Инновационные стратегии. Режим доступа: http://www.region-alliance.com/inno_strategii.html (дата обращения 17.10.2016)
2. Плотников А.Н. Основные формы стимулирования инновационной деятельности в целях эффективной реализации стратегии энергосбережения / А.Г. Заикин, А.Н. Плотников // Вопросы электротехнологии. 2014. № 1(2). С. 66-71
3. Плотников А.Н. Участие партнеров в реализации программы инновационной стратегии повышения энергоэффективности предприятия / А.Г. Заикин, А.Н. Плотников // Сб. науч. трудов по материалам Международн. науч.-практ. конференции Логистика и экономика ресурсосбережения в промышленности. 19-20 ноября 2014 г. Саратов: Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А. 2014. С. 93-97.
4. Плотников А.Н. Особенности разработки и внедрения энергосберегающего инновационного проекта / А.Н. Плотников, Д.А. Плотников, А.Г. Заикин // Энергоэффективность, ресурсосбережение и природопользование в городском хозяйстве и строительстве: экономика и управление [Электронный ресурс] : материалы III Международной науч.-технич. конф., 20—25 мая 2016 г., Волгоград / М-во образования и науки Рос. Федерации, Волгогр. гос. архит.-строит. ун-т. — Электронные текстовые и графические данные (10,3 Мбайт). — Волгоград : ВолгГАСУ, 2016. С. 561-570

© А.Н. Плотников, Д.А. Плотников 2016

УДК 338.2

Прибылов И. В.

магистрант 2 курса направления «Инноватика»,

Кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент Славнецкова Л.В.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ

Опыт крупных компаний показывает, что лидером в конкурентной борьбе становится тот, кто организует свою деятельность на основе инновационного

подхода и ставит главной целью деятельности разработку новых товаров и услуг. Исходя из этого, предприятия должны уделять особое внимание активизации инновационной деятельности.

Для формирования и поддержания конкурентоспособности предприятия, сохранения и роста доли рынка предприятия большую роль играет инновационная активность.

Инновационная активность фирмы представляет собой комплексную характеристику инновационной деятельности фирмы, включающая восприимчивость к новациям, основанную на компетенции в вопросах прогресса в данном виде деятельности, степень интенсивности осуществляемых действий по трансформации новации и их своевременность, способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества, в том числе его скрытые стороны, способность обеспечить обоснованность применяемых методов, рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций [1].

На инновационную активность организации влияют как внутренние, так и внешние факторы.

К внешним факторам относятся неконтролируемые фирмой силы, которые непосредственно влияют на ее внутренние процессы. Такие как: спрос и предложение, возможность получения дополнительной прибыли от внедрения инноваций уровень конкуренции, инновационный климат на федеральном и региональном уровнях.

Внутренние факторы, влияющие на инновационную активность организации, можно разделить на две группы. К первой относят факторы, определяющие внутренние ресурсы организации, они испытывают на себе влияние внешних условий, такие как: трудовые ресурсы; финансовые показатели деятельности организации; научно-технический потенциал; технологии и инновационные ресурсы. Во второй группе находятся факторы, которые формируют систему внутренних экономических отношений и способы взаимодействия с

факторами внешней среды. К ним относятся: форма собственности; организационная структура; отраслевая принадлежность, размер организации.

Для активизации инновационной деятельности возникает необходимость разработки и внедрения комплекса мер, которые смогут минимизировать влияние сдерживающих факторов [2]. Основной задачей государства при этом, является гармонизация отношений между государством, предпринимательской средой и наукой в целях развития новых технологий, а также создание механизмов которые в состоянии обеспечить высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики.

Государству необходимо обеспечить благоприятный инвестиционный климат для использования отечественных и иностранных инвестиций в целях проведения качественных изменений в инновационной деятельности, содействовать технологической модернизации производства, создать и использовать программу стимулирования инновационно-ориентированного предпринимательства, поддерживать развитие венчурных компаний, совершенствовать правовую базу. Только таким образом можно достичь быстрого и эффективного продвижения инноваций в производство, и очевидного роста его конкурентоспособности.

Рассмотрим современные методы государственного стимулирования инновационной активности. Принято выделять два основных блока методов государственного регулирования – прямые и косвенные методы. прямое регулирование происходит путем непосредственного участия регулирующих органов в рассматриваемом процессе. Косвенное регулирование предусматривает создание условий, которые помогут достичь желаемого результата. К прямым методам стимулирования инновационной активности относятся:

- бюджетное финансирование;
- кредитование и субсидирование кредитных ставок;
- создание государственных фондов поддержки науки и инноваций;
- участие государства в качестве единственного или долевого учредителя научных и инновационных организаций;

- проведение конкурсов на исполнение государственных контрактов[3].

К группе косвенных методов регулирования инновационной сферы входят такие методы, как:

- разработка нормативно-правовой базы в сфере научной и инновационной деятельности;
- развитие инновационной инфраструктуры;
- разработка программ поддержки и развития научной и инновационной деятельности;
- налоговое стимулирование;
- предоставление льгот [3].

При поддержке государства и эффективном менеджменте отечественные предприятия способны достичь высоких результатов. Безусловно, без поддержки государства российские предприятия не смогут развиваться инновационно, а если и будут, то данный процесс затянется на долгие годы. Значит, будущее России зависит от тех предприятий, которые несмотря на действие демотивационных факторов, повышают свою инновационную активность.

В мировой практике сложились следующие основные формы стимулирования инновационной деятельности в секторе малого бизнеса:

- создание специальных национальных программ конкурсной поддержки малых инновационных предприятий, работающих по государственной научно-технической тематике (США; Япония; Германия; Франция и др.);
- прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие);
- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- дотации (практически во всех развитых странах);
- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);

- создание частных инвестиционных и венчурных фондов для финансирования инновационных проектов (практически во всех развитых и развивающихся странах);
- безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);
- снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США, Япония и др. страны);
- отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);
- предоставление ряда льгот и преференций, способствующих активизации взаимодействия малых предприятий, НИИ, университетов и крупных предприятий при реализации инновационных проектов;
- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия и Япония).

На данном уровне социально-экономического развития российские предприятия, создавая свою собственную стратегию развития, стремятся к приобретению и усилению конкурентных преимуществ. В достижении этой цели огромную роль играет государственное стимулирование инновационной деятельности на предприятиях малого и большого бизнеса. При этом необходимо использовать как внутренний накопленный опыт, так и опыт других государств.

Литература:

- 1) Богомолова А.В. Управление инновациями [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Богомолова А.В.— Электрон. текстовые данные.— Томск: Эль Контент, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2012.— 144 с.
- 2) Ильшева Н.Н. Учет, анализ и стратегическое управление инновационной деятельностью [Электронный ресурс]/ Ильшева Н.Н., Крылов С.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2014.— 216 с.
- 3) Аверченков В.И. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов/ Аверченков В.И., Ваинмаер Е.Е.— Электрон. тек-

стовые данные.— Брянск: Брянский государственный технический университет, 2012.— 293 с.

4) Янчевский В.Г. Инновационный менеджмент. Понятия и категории [Электронный ресурс]: ответы на экзаменационные вопросы/ Янчевский В.Г.— Электрон. текстовые данные.— Минск: ТетраСистемс, Тетралит, 2014.— 144 с.

© И.В. Прибылов, 2016

УДК 330.34

Семенов Д.С.

аспирант

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Гордашникова О.Ю.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время большинство экспертов дают негативную оценку текущего инновационного потенциала России, в особенности на фоне развитых стран. Ведущие позиции рейтинга стран с хорошим инновационным потенциалом занимают страны, рост ВВП в которых на 50-90% определяет развитый научно-технический комплекс страны. В качестве одной из основных причин сложившейся ситуации называют экономические реформы 90-х годов, оказавшие влияние на резкое снижение спроса на продукты инновационной деятельности.

В развитых зарубежных странах за счет инноваций обеспечивается до 85% прироста валового внутреннего продукта, на долю самых динамично развивающихся стран – США, Японии, Германии – приходятся сегодня 43% глобального ВВП, высока доля этих стран в мировом инновационном

разделении труда. Благодаря инновационным моделям развития эти страны уже достигли высоких параметров социально-экономического развития, заняли лидирующие позиции на мировых высокотехнологичных рынках.

Россия, несмотря на конкурентные преимущества, состоящие в наличии природно-сырьевых ресурсов, относительно диверсифицированной промышленности, научно-технического потенциала, высококвалифицированных кадров, пока не смогла перейти к новой парадигме развития.

Переход к новой модели развития предполагает инновационный сценарий развития экономик регионов, который опирается на модернизацию традиционных секторов экономики и превращение инноваций в ведущий фактор роста.

Необходимые изменения в структуре экономики могут произойти только при усилении свободы действия конкуренции, предпринимательских инновационных элементов в поведении как региона в целом, так и бизнеса, формировании как мощного слоя малого и среднего бизнеса, так и крупных российских компаний, играющих значимую роль на мировых рынках.

Необходимо создать условия для формирования инновационной модели бизнеса, характеризующейся постоянным наращиванием инвестиций в инновации, обновлением продукции и технологий, завоеванием новых рынков, и создать механизм инновационного развития. Эти задачи невозможно реализовать без участия государственного регулирования развития инновационной деятельности предприятий на базе регионов.

Инновационную деятельность сегодня логично рассматривать как непрерывный процесс. При этом всю деятельность предприятия можно разделить (произведя декомпозицию) на совокупность скоординированных по выделяемым ресурсам, во времени и пространстве инновационных проектов предприятия. В современной экономической литературе можно встретить название – процессно-продуктовый подход к инновационной деятельности.

Немаловажную роль в развитии инновационной деятельности предприятия играет разработка и реализация инновационного проекта, который представляет собой:

1) комплекс связанных между собой мероприятий и действий, направленных на достижение определенного набора целей, охватывающих все этапы жизненного цикла объекта инноваций, то есть новых или усовершенствованных товара, услуги, технологии, отличающихся от известных новым качеством – спецификой, которая позволяет удовлетворять существующие потребности в большей мере или с предпочтительными показателями эффекта в условиях индустриального общества и новые потребности в условиях постиндустриального общества на традиционном или новом сегменте рынка;

2) систему организационно-правовых, расчетно-финансовых, конструкторских, технологических и методических документов, необходимых для осуществления и регламентирующих действия по разработке, производству, реализации инновационных товаров, услуг, технологий;

3) систему вложения ресурсов в получение продукта (товара или услуги), обладающего новым полезным для потребителя качеством, с одной из следующих целей или их комбинацией: достижением конкурентных или стратегических преимуществ; решением социальных проблем; извлечением прибыли.

Стоит отметить, что доля предприятий осуществляющих инновационную деятельность в общем объеме предприятий нашей страны не столь велика, что свидетельствует о низком уровне разработки и вывода на рынок инновационных проектов. В таблице приведены данные государственной статистики, отражающие некоторые показатели инновационной активности предприятий с 2009 по 2015 гг.

Таблица 1

**Основные показатели инновационной деятельности организаций
за 2009-2015 гг.**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), %	9,3	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9	9,3
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %	7,7	7,9	8,9	9,1	8,9	8,8	8,3
Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %	3,2	3,2	3,3	3	2,9	2,8	2,7
Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %	2,1	2,2	2,3	1,9	1,9	1,7	1,8
Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %	1,5	4,7	5,7	2,7	1,5	1,6	1,6

Возникает необходимость в изменении стратегий многих предприятий, связанных с переходом от ориентации только на экономический эффект к более целенаправленному инновационному развитию. Нововведения представляют собой важнейшие средства обеспечения стабильности хозяйственного функционирования, эффективности функционирования и конкурентоспособности. Учитывая существующую зависимость между конкурентными позициями, эффективностью предприятия и его инновационным потенциалом, эффективность функционирования предприятия должна достигаться за счет:

- повышения качества продукции;
- реализации политики ресурсосбережения;

- разработки и внедрения новых видов продукции;
- освоения рентабельных бизнес-проектов;
- участия в разработках перспективных инновационных решений.

Безусловно, инновационная деятельность предприятия должна быть ориентирована на удовлетворение определенных общественных потребностей, но вместе с тем немаловажная роль при реализации инвестиционных программ должна отводиться повышению эффективности использования отдельных ресурсов или повышению эффективности отдельных производственных подразделений.

© Д.С. Семенов, 2016

УДК 338.24; 658.5(075.8)

Сергазиева Т.Р.
аспирант

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель : д.э.н., профессор Плотников А.Н.

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В современной российской экономике для становления бизнес-среды, удовлетворяющей большинство субъектов менеджмента, одним из ключевых моментов является решение проблем, связанных с оптимизацией механизма управления организацией.

В целях создания благоприятной почвы для организации предприятия на начальных этапах бизнес-планирования одним лицом, либо группой лиц, принимающих решения, закладывается определенный механизм управления экономической системой микроуровня. Данный механизм основывается на принципах, раз-

работанных Ф. Тейлором, а затем доработанных А. Файолем и М. Вебером в их научных трудах. Сформулировать их можно следующим образом:

- создание иерархии управления;
- подбор персонала исключительно по независимой оценке профессиональных и личных качеств, необходимых для занимаемой должности;
- строгое подчинение персонала согласно созданной структуре управления организацией и ее филиалами, подразделениями, отделами;
- дифференциация и специализация труда с полным выполнением поставленных задач «сверху – вниз» и отчету об их реализации «снизу – вверх» согласно утвержденной иерархии управления;
- мотивация всех трудовых звеньев организации, заключающаяся в создании системы вознаграждений и санкций;
- социально-психологические аспекты создания продуктивной среды, к которым можно отнести порядок, равенство, стабильность.

В случае выбора тех или иных методов управления топ-менеджер организации либо группа лиц, принимающих управленческие решения, должны руководствоваться принципами, основанными на выявленных закономерностях. Данные закономерности являются результатом апостериорными, то есть полученными из ранее наработанного опыта других предприятий, находившихся в поиске оптимизации механизма управления. Крайне нелогично будет полагаться на аксиологические и традиционалистские принципы управления, которые классифицируются в зависимости от природы их происхождения [1]. Аксиологические принципы являются субъективным продуктом личного мировоззрения менеджера, механизм работы которых зачастую вряд ли удастся спроецировать на желаемую модель управления. Традиционалистские принципы охватывают традиции, присущие обществу, государству, которые также не в полной мере позволяют рационалистически выстраивать механизм управления организацией, распространяя зачастую устои, противоречащие основным принципам созидательного менеджмента (к примеру ущемление трудовых прав по гендерной принадлежности в силу сложившихся веками устоев).

Для наиболее продуктивного поиска оптимизации механизма управления организацией от руководителя требуется умение найти баланс между долями воздействия административных, экономических и социально-психологических методов управления на менеджмент-модель [4].

Административные методы управления являются сильным инструментом для достижения поставленных целей перед организацией. Однако они являются уязвимыми в случае значительных искажений управленческих решений при их реализации нижестоящими звеньями организации.

Экономические методы являются основополагающими способами управления для достижения поставленных задач перед предприятием, так как ориентируются на экономические составляющие микросреды (трудовые, финансовые, материальные ресурсы; конкурентная среда, рынок сбыта) и макросреды (политика, макроэкономика, социум, природа и окружающая среда).

Связь методов управления организацией схематично изображена на *рисунке 1*.

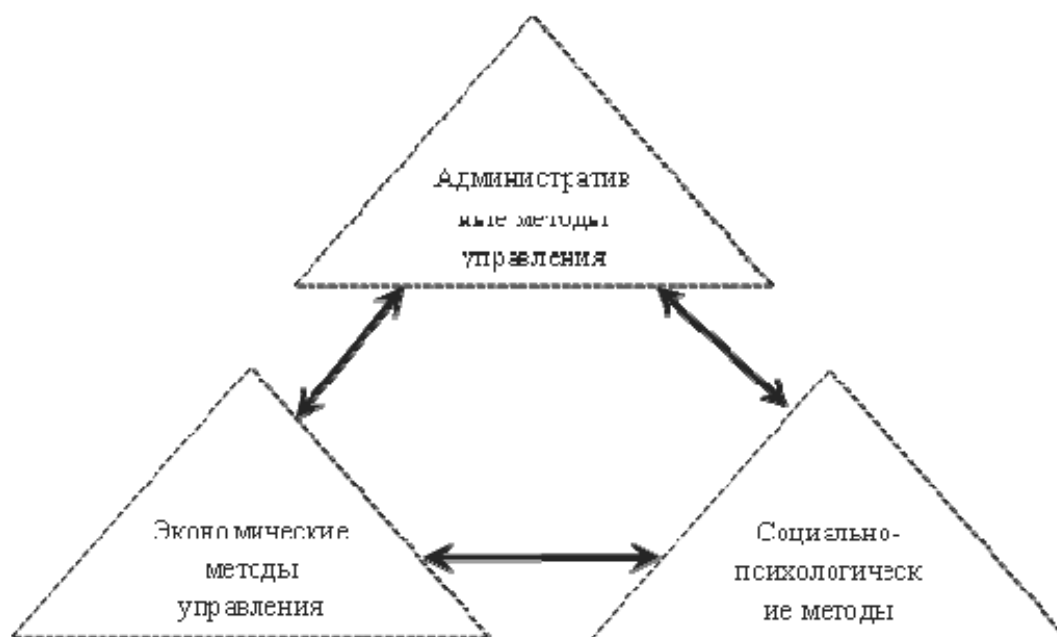


Рисунок 1. Связь методов управления организацией

Социально-психологические методы являются теми способами управления, которые воздействуют на кадровый состав, используя при этом закономерности протекания социальных и психологических процессов. Без уделения ру-

ководителем внимания созданию благоприятного психологического климата в коллективе не представляется возможным постоянно достигать поставленных целей вследствие моральной неудовлетворенности работников, что может послужить причиной сменой ими места работы в поисках более благоприятных условий найма.

Литература:

1. Яськов Е.Ф. Теория организации: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Менеджмент организации», «Государственное и муниципальное управление» / Яськов Е.Ф.— Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 271 с.
2. Желтенков А.В. Формирование инновационного механизма развития системы управления промышленной организацией // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Экономика». 2011. № 4. С. 153–157.
3. Желтенков А.В., Федотова М.А. Развитие систем стратегического управления в промышленных организациях // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Экономика». 2012. № 3. С. 77–81.
4. Плотников А.Н. Организационно-экономический механизм инвестирования инновационной деятельности : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук /А.Н. Плотников // Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2003. - 368 с.

© Т.Р. Сергазиева, 2016

УДК 334.723

Скрябина А.С.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПАО "ГАЗПРОМ" В СВЕТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

ПАО «Газпром» является крупнейшей государственной корпорацией, глобальной энергетической компанией, основными направлениями деятельности которой являются следующие:

- геологоразведка,
- добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация газа, газового конденсата и нефти,
- реализация газа в качестве моторного топлива,
- производство и сбыт тепло- и электроэнергии.

В связи с обширной деятельностью корпорации необходимым является постоянное инвестирование в инновационную деятельность для поддержания высочайших позиций на мировом уровне.

ПАО «Газпром» принял стратегию развития корпорации до 2020 года, которая во многом основывается на положениях стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, а также учитывает государственную Энергетическую стратегию России на период до 2020 года и иные нормативные акты по долгосрочному развитию России [1, с. 216]. Программа инновационного развития ОАО «Газпром» до 2020 года разработана в соответствии с поручениями Президента РФ Дмитрия Медведева, направленными на развитие инновационной активности и повышение технологического уровня компаний с государственным участием.

Цель инновационной программы ПАО «Газпром» - в полной мере осуществить государственную стратегию развития инновационной деятельности государства.

Стратегия развития ПАО «Газпром» определяет приоритетные направления и объекты инвестиций, такие как увеличение объемов добычи, транспортировки, переработки и хранения углеводородов с целью их наиболее эффективного и интегрированного развития. Стратегия также предполагает возможность корректировки планируемых инвестиций в развитие объектов добычи и транспортировки природного газа в ответ на краткосрочные и среднесрочные изменения конъюнктуры как российского, так и зарубежных рынков [2, с. 9].

Основой долгосрочного планирования деятельности ПАО «Газпром» является система стратегических целевых показателей (СЦП), сбалансированных по видам деятельности и количественно определяющих задачи ПАО «Газпром» по достижению стратегических целей.

При осуществлении инвестиционной деятельности и формировании инвестиционной программы ПАО «Газпром» выполняет ранжирование инвестиционных проектов в соответствии с утвержденной Методикой ранжирования приоритетных инвестиционных проектов на десятилетний период.

Целью применяемой Методики является дополнительная формализация способа и критериев включения инвестиционных проектов в Программу развития ПАО «Газпром».

В Методике сформулированы цели реализации приоритетных инвестиционных проектов, задачи инвестиционной деятельности ПАО «Газпром», понятие приоритетного инвестиционного проекта и принципы разделения приоритетных инвестиционных проектов, предполагаемых к реализации в долгосрочном периоде.

Основными целями реализации приоритетных инвестиционных проектов являются:

- обеспечение необходимых объемов поставок газа потребителям России и на экспорт;
- сохранение и аккумулирование гелиевых ресурсов;
- рост стоимости Компании для акционеров;
- достижение утверждённых значений СЦП первого уровня;
- повышение рентабельности основной деятельности, в том числе за счет оптимизации затрат;
- диверсификация рынков сбыта, маршрутов и способов транспортировки, переработки газа и жидких углеводородов;
- повышение экологической безопасности деятельности Общества.

В своей инвестиционной деятельности ПАО «Газпром» осуществляет переход на более эффективные формы финансирования инвестиционных проек-

тов, в частности, на проектное финансирование. Принципы проектного финансирования позволяют разделить инвестиционные риски с другими инвесторами и оптимизировать долгосрочную финансовую программу заимствований, учитывающую реализацию крупнейших проектов ПАО «Газпром».

Поскольку Федеральный Закон «О науке и государственной научно-технической политике» устанавливает, что Государство оказывает поддержку инновационной деятельности в целях модернизации российской экономики, обеспечения конкурентоспособности отечественных товаров, работ и услуг на российском и мировом рынках, улучшения качества жизни населения, то очевидным становится тот факт, что инновационная деятельность ПАО «Газпром» поддерживается не только акционерами, но и непосредственно самим Государством [3, с. 16]. В свою очередь, ПАО «Газпром» реализует государственную инновационную политику, разрабатывая и внедряя модернизированные, усовершенствованные технологии.

На основании вышесказанного можно сделать следующие выводы:

- инвестиционная программа ПАО «Газпром» достаточно полно отражает приоритетные направления государственной инновационной политики в части модернизации и совершенствования технологических ресурсов, создания и разработки новейших технологий;
- государственная политика в сфере инноваций предлагает финансовую и ресурсную поддержку для совершенствования деятельности корпорации;
- ПАО «Газпром» разрабатывает и планирует свою инвестиционную деятельность в полном соответствии с государственными приоритетами.

Литература

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года/ "Собрание законодательства РФ", 02.01.2012, N 1, ст. 216.
2. Программа инновационного развития ОАО «Газпром» до 2020 года./ <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2016/15708/4146.pdf>
3. Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике" от 23.08.1996 N 127-ФЗ.

© А.С. Скрыбина, 2016

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

Основной мировой тенденцией для современного общества является уход от парадигмы сырьевой и индустриальной экономики к парадигме «новой экономики, основанной на знаниях». Для осмысления и дальнейшего изучения инновационной модели экономики возник новый и быстро развивающийся подход, названный «Инновационная Система».

Основные идеи концепции «инновационных систем» восходят к исследованиям Фредерика Листа и Шумпетера [1.]. Значительный вклад в развитие современной теории национальной инновационной системы внесли зарубежные ученые, такие как, К. Фримен, С.Андерсен, Б.Лундвалл, Р. Нельсон, М. Бальзат, Б. Джонсон.

Анализ развития мировой экономики в конце XX столетия позволяет выявить следующие тенденции. В постиндустриальную эпоху (1950 – 1980гг.) научно-технический прогресс изменяет спрос и предложение на рынках, происходит увеличение вложений в НИОКР, быстрое изменение технологий производства и развитие международных рынков.

Для 80-х годов XX столетия характерно насыщение внутренних рынков, быстрый технологический прогресс, усиление конкуренции, опережающий рост экспорта и тенденция глобализации НИОКР.

В 90-е годы наблюдается также обострение конкуренции, возрастающая тенденция глобализации мировой экономики, сокращение инновационных циклов и высокая стоимость подготовки производства новых продуктов. А также необходимость глобальных рынков, больших масштабов производства с целью

оправдания больших инновационных вложений, мощный потенциал НИОКР. Критериями успеха на рынке становится техническая компетентность и темп инноваций. Развитие компьютерных сетей приводит к практическому смыканию НИОКР, маркетинга, производства в реальном масштабе времени [3.].

Таким образом, учитывая основные тенденции развития мировой экономики, такие как, глобализация и резкий рост значения инноваций в экономике), можно выделить следующие концептуальные подходы развития инновационной системы в условиях интеграции:

1. Эволюционный. Этот вариант предполагает в условиях интеграции формирование инновационной системы «естественным» образом снизу вверх. То есть формирование происходит от генерируемого платежеспособного спроса к созданию адекватного предложения.

При таком подходе перед интеграционными объединениями стоят задачи, связанные с реализацией двух функций:

- продолжении политики поддержки системы производства научных кадров, сферы фундаментальных исследований и, возможно, части прикладных исследований и разработок, как системы производящей «общественное благо» и среды, необходимой для становления всех остальных «рыночных» институтов инновационной системы в условиях интеграции;

- снижении транзакционных барьеров на пути инноваций и стимулировании частного спроса на инновационную деятельность и инновации, независимо от источника этих инноваций. В первую очередь это относится к совершенствованию законодательной и нормативной базы, налоговому стимулированию вложений в технологии и инновации.

При таком подходе межгосударственные объединения отказываются от выстраивания институциональной структуры новой ИС. Структурные элементы создаются и развиваются под воздействием и в меру развития платежеспособного спроса субъектов (одним из которых является и само государство в рамках своих функций). В рамках такой стратегии основной упор межгосудар-

ственной политики должен быть сделан на повышении эффективности расходования государственных средств [4.].

В случае реализации этого подхода вероятный облик будущей инновационной системы в условиях интеграции состоит в сохранении в сильно «сжатом» масштабе государственной системы фундаментальной науки и государственного образования, развитии до определенного (небольшого) размера сегмента «корпоративной науки», сконцентрированной в ограниченном числе крупных российских и транснациональных корпораций, создании сети малых предприятий, обслуживающий сегмент среднего бизнеса и удовлетворяющей их спрос на мелкие инновационные проекты (адаптация зарубежных технологий к специфическим условиям).

Негативными моментами данного подхода являются сохранение сегментации и неполноты ИС в условиях интеграции (отсутствие связей между государственным сектором образования и фундаментальных исследований и негосударственным сектором ОКР, при отсутствии промежуточного сектора прикладных исследований), формирование устойчивого отставания в технологиях (технологический уклад $n-1$ от уровня лидеров).

2. При радикальном подходе предполагается ускоренная реализация эволюционного варианта развития ИС в условиях интеграции. Это заключается в том, что государства стран-участниц сохраняют за собой обязательства по финансированию только тех исследований и разработок, которые необходимы для реализации функций интеграционных объединений. При таком подходе радикально меняется система межгосударственного финансирования научных исследований, при котором средства распределяются на проектной конкурсной основе между коллективами (организациями) любой формы собственности и любой страновой принадлежности в рамках интеграционного союза. Одновременно высвобожденные ресурсы передаются в промышленность и другие отрасли в виде системы субсидий и льгот на проведение ИР, реализацию инноваций и, что стимулирует частный спрос на инновации за счет сокращения

прямого государственного спроса на ИР. Такой путь предполагает также ускоренный переход к частному или к платному высшему образованию.

При таком подходе происходит быстрая переориентация организаций на иные источники финансирования – зарубежные, частные российские, а также на межгосударственном уровне, ускоренный рост частного сегмента в опытно-конструкторские работы, рост внутрикорпоративных исследовательских подразделений.

Основным недостатком является вероятность ликвидации российской фундаментальной науки. Кроме того сокращение производства научных кадров, имеющих адекватное образование для занятий наукой и замедленное развитие малых инновационных фирм, генерирующих значимые продуктовые и технологические инновации [4.].

3. Третий подход базируется на утверждении, что сохранившиеся базовые элементы инновационной системы сами по себе достаточно «хороши», но не работают, поскольку отсутствуют механизмы связи между ними. Исходя из этого, содержание такого подхода заключается в развитии недостающих элементов и распространение новых форм: венчурные фонды, инновационно-внедренческие фирмы и центры, технопарки, центры трансфера технологий, развитие частно-государственного партнерства и другое. Этот вариант наиболее близок к декларирувавшейся в сфере науки инноваций политики 90-х и начала 2000-х годов. По такому варианту происходит развитие национальной инновационной системы в России на современном этапе.

При таком подходе происходит расширение инновационной инфраструктуры на межгосударственном уровне, появление в ней новых элементов сочетается с сохранением ее фрагментарности в «обслуживании» инновационного процесса в рамках как стран-участниц, так и межгосударственных объединений, соответственно, низкой результативностью. Кроме того зависимость ИС в условиях интеграции от межгосударственной поддержки в целом возрастает на фоне низко интенсивных процессов саморазвития ее элементов, усиливается распыление ресурсов по множеству новых направлений, следствием которого может стать сохранение тенденций к ухудшению качества основных существующих элементов ИС -фундаментальная и прикладная наука.

При таком подходе к развитию ИС в условиях интеграции высок риск того, что механическое копирование множества существующих за рубежом институтов в сфере инноваций не приведет автоматически к формированию конкурентоспособной ИС в силу низкого качества ее существующих элементов, при этом весьма ограниченным будет эффект в части обеспечения связи между различными элементами ИС. А также возможны ошибки в определении масштабов необходимых достраиваемых элементов инновационной системы в условиях интеграции и рассогласования в настройке функционирования этих элементов, что усилит несбалансированность ИС.

4. Инновационно-активный подход к развитию инновационной системы в условиях интеграции основывается на предположении, что предложение создает спрос, при этом низкий спрос на инновации в предпринимательском секторе обусловлен отсутствием предложения инновационного продукта. В такой ситуации необходимо существенно увеличить расходы на коммерциализацию передовых технологий для быстрого доведения до практически применимого уровня существующих заделов.

При данном подходе в силу отсталых научно-технологических укладов в предпринимательском секторе возникает риск невостребованности передовых коммерческих технологий. А также низким уровнем технологического развития предприятий вторичного уровня кооперации может существенно сдерживаться внедрение новых технологий.

5. При пятом подходе акцент смещен в начало инновационного цикла и в развитие инновационного образования. Основа данного подхода – интенсивные вложения на уровне интеграционных объединений в человеческий капитал, при этом задача состоит в создании «инновационного человека», который будет склонен к инновациям и новым знаниям, независимо от того, где он работает – в промышленности, в науке, в государственном управлении. Это обеспечивает взаимосвязь спроса и предложения и формирует потребности в формировании различных инновационных институтов интеграционного объединения. Данный подход можно назвать подходом, основанном на знании. Данный подход, на

наш взгляд, делает акцент на развитие не собственно знаний, а на превращение знания в основной фактор роста и эффективности производства. Поэтому сегодня экономики ведущих стран запада переходят на принципиально новый этап прогресса – инновационный путь развития. Сегодня общепризнано, что у любого общества, стремящегося к устойчивому прогрессу, нет иного выбора, кроме движения по пути развития инновационной экономики [4.]. Производство и коммерческая реализация знаний и технологий – главное из того, что может обеспечить стране конкурентоспособность, а, следовательно, экономическую мощь, независимость и благосостояние граждан. Страны- участницы межрегионального интеграционного объединения, такие как, Россия, Республика Беларусь и Республика Казахстан также неоднократно заявляла о переходе экономики на инновационный путь развития. Об этом говорится в Стратегии развития науки и инноваций в данных странах и в общих документах по Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС).

Основные предпосылки развития стран-участниц ЕАЭС по такому пути – при безусловной необходимости их реформирования – сохранены:

- наличие значительного сектора фундаментальной науки (прежде всего, научные организации Российской академии наук и других академий наук, имеющих государственный статус, ведущие вузы);
- обеспечение проведения прикладных исследований и технологических разработок и внедрения научно-технических результатов в производство, наличие конкурентных преимуществ России в ряде важнейших технологических направлений, в частности, в авиационно-космической и атомной промышленности;
- эффективная система образования, а также практика подготовки и аттестации кадров высшей квалификации;
- наличие отдельных базовых элементов инновационной структуры – инновационно-технологических центров, центров трансфера технологий, технопарков (в т.ч., при ведущих вузах), фондов, специализирующихся на поддержке инновационного предпринимательства.

В современной ситуации процесс подготовки ориентированных на инновации специалистов занимает значительное время, еще большее время может по-

требоваться на занятие такими людьми руководящих должностей в компаниях, но выбирая путь развития основанный на знании, можно достичь создания эффективной инновационной системы, встроенной в глобальную инновационную систему, обеспечивающей взаимодействие сектора исследований и разработок с предпринимательским сектором и соответствующей по основным параметрам инновационным системам развитых зарубежных стран.

Литература:

1. Лундвалл Б.-А. Исследование инновационных систем: их происхождение и возможные перспективы/ Б.-А. Лундвалл// Globelics-Russia-2007: материалы конференции: в 3 томах. Саратов: СГТУ, 2007. Т3. С. 17-40.
2. Проблемы инвестиционной и инновационной политики. Комитет ТПП РФ по инвестиционной политике. М. 2008
3. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. –267 с.
4. Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. М. Министерство образования и науки РФ, 2006

© Л.В. Славнецкова, 2016

УДК 338

Соломатина Н.А.

аспирант кафедры «Коммерция и инжиниринг бизнес-процессов»

Солопов А.А.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Славнецкова Л.В.

к.э.н., доцент

зав. кафедрой «Коммерция и инжиниринг бизнес-процессов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

СОЗДАНИЕ КЛАСТЕРОВ – КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА МЕЗОУРОВНЕ

Одним из важнейших направлений развития инновационной системы на мезо-уровне, является создание инновационных кластеров, реализующих конкурентный

потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров как новой модели пространственного развития российской экономики.

Автором предлагается развитие инновационной системы на мезоуровне именно на основе кластерного подхода, так как результатами успешного кластерного развития является рост производительности и инновационной активности предприятий, интенсификация развития малого и среднего предпринимательства, активизация привлечения прямых инвестиций.

Кластер – сетевая организация, как правило, не имеющая юридического лица и, в качестве «индивидуального целого», нацеленная на накопление конкурентных преимуществ, а в качестве «органической общности» находящаяся на определенной стадии кластерного развития или в процессе межстадиального перехода. Участники этой сетевой организации производят и реализуют товары и услуги в определённой сфере, индивидуализированная конфигурация которой, как правило, не ограничена какой-то одной отраслью.

Эта сетевая организация, потенциально или реально, состоит из следующих категорий участников:

1) взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга хозяйствующих субъектов и их групп (в том числе поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг);

2) научно-исследовательских и образовательных организаций, и их подразделений;

3) общественных организаций и ассоциаций;

4) некоммерческих организаций;

5) институтов развития;

6) специализированных государственных органов.

Простого наличия определенного количества предприятий одной сферы, их географическая близость и наличие нормативно-правовой базы не являются достаточными условиями для возникновения кластера. Гораздо большее значение имеют следующие предпосылки – общий уровень доверия, заинтересованность конкретных представителей бизнеса, органов власти, образовательных учреждений и прочих организаций включаться в процессы кооперации и конкуренции.

Государственная политика поддержки кластерного развития на корпоративном, региональном, муниципальном и федеральном уровнях, нацеленная на стратегические приоритеты корпоративного, регионального, муниципального и общенационального развития является *кластерной политикой*. Она реализуется посредством активного участия государства в формировании мезоуровневых (территориальных) кластерных комплексов и системы мер, направленной на поддержку развития кластеров. Кластерная политика предполагает учет, на основе форсайта («форсайт» произошло от английского «foresight», что означает «взгляд в будущее») и стратегического мониторинга, стадийных и межстадийных закономерностей развития кластеров, природы кластера как накопителя конкурентных преимуществ и характера рождающей инновации культурной, экономической и технологической среды.

Так как необходимо координировать деятельность кластеров, предлагается создание центра кластерного развития (ЦКР) и экспертного органа при Правительстве Саратовской области (рассматриваемый мезоуровень). Мезоуровневый форсайт является основанием для стратегического планирования и организации координирующей деятельности ЦКР, а также экспертно-оценочной деятельности экспертного органа, в пределах его компетенции. Целью деятельности, которого является оценка результатов кластерного развития и кластерной политики, а также деятельности и развития отдельных кластеров, – на основе достигнутых в процессе кластерного развития количественных и качественных целей и показателей. Он представляет собой процесс активного познания будущего и создания видения долгосрочных и среднесрочных перспектив с целью мобилизации совместных усилий экспертного сообщества в региональных кластерах, государственных органах и институтах развития, действующих на территории Саратовской области, а также, в случае необходимости и целесообразности, действующих за пределами Саратовской области.

При формировании системы мезоуровневого форсайта, оценивая, на основе форсайта, успешность кластерной политики, необходимо исходить из следующего:

1) форсайт - это не набор инструментов, а процесс взаимных консультаций, который обеспечивает обратную связь между его участниками. Поэтому

форсайт не может ограничиться неким итоговым документом, фиксирующим структуру отношений и достигнутых или планируемых результатов. Он должен представлять собой процесс постоянного уточнения видения будущего и ведущих к нему сценариев, действия основных движущих сил, деятельности ключевых игроков, влияния ограничителей и предопределенных исходов с учетом активности участников форсайта, вовлеченных в процесс формирования образа будущего (консенсуса по поводу будущего);

2) исходной позицией форсайта является признание множественности вариантов развития, ведущего из настоящего в будущее. Поэтому он должен включать в себя и выбор наиболее предпочтительного будущего, и систему мер для продвижения к этому желательному будущему, но, при этом, не теряя из виду и других вариантов, которые также могут стать «желательными» при изменении ситуации и возможном уменьшении вероятности достижения ранее избранного «наилучшего» варианта развития.

Комбинация методов форсайта предполагает учет четырех критериев (ромб методов форсайта):

- 1) креативности;
- 2) экспертизы;
- 3) взаимодействия;
- 4) доказательности.

Эти критерии требуют от экспертного сообщества и его лидеров принятия решения относительно того, какую комбинацию методов использовать и какие источники информации привлечь.

Среди наиболее значимых методов следует назвать:

- 1)написание эссе и сценариев,
- 2)построение логических моделей,
- 3)обратный прогноз,
- 4)ролевые игры,
- 5)SWOT-анализ,
- 6)сценарные семинары,
- 7)дорожные карты,

- 8) мозговой штурм,
- 9) создание панелей экспертов,
- 10) построение деревьев соответствий,
- 11) морфологический анализ,
- 12) структурный анализ,
- 13) многокритериальное оценивание,
- 14) бенчмаркинг,
- 15) экстраполяции,
- 16) индикаторы [1].

Технология мезоуровневого форсайта включает три основных этапа (таблица 1):

Таблица 1

Основные этапы технологии мезоуровневого форсайта

№ п/п	Этапы технологии форсайта	Порядок действий на рассматриваемом этапе
I	Аналитический этап	На этом этапе проводится поиск и анализ всех имеющихся позиций о перспективах развития исследуемого объекта, охватываемого несогласуемыми между собой вариантами общего видения. Также проводится формирование списка имеющихся в данной области исследования объектов, проводятся интервью, идет формирование экспертного сообщества, выявляются «ключевые игроки» (стейкхолдеры).
II	Этап формирования общего поля форсайта	Экспертным сообществом производится совместный анализ тенденций и трендов, и точек их пересечений. Выделяются проблемные зоны, проводится их экспертиза, формируются различные точки зрения на выявленные проблемы. Формируются «существенные условия», то есть целевые показатели, количественно выражающие качественные изменения, которых мы хотим достигнуть в среднесрочном и отдаленном будущем.
III	Этап создания дорожной карты	Дорожная карта должна отразить точки принятия решений – «развилки»; возможные сценарии будущего, зависящие от деятельности «ключевых игроков», от действия «ограничителей», от детерминирующего воздействия «предопределенных исходов» и «движущих сил». Качество дорожной карты будет определяться тем обстоятельством, что она даст возможность для разных позиций увидеть перспективу своего участия в исследованной сфере, охватываемой значительно больше пересекающимися между собой вариантами общего видения, чем это было в начале исследования. На основе дорожной карты и в областях пересечения различных вариантов общего видения экспертное сообщество получает возможность формирования стратегических проектов.

С целью формирования условий для институционального и организационного развития кластеров; для эффективной государственной поддержки кластерных проектов; обеспечения методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки деятельности и развития кластеров, ЦКР будет производить разработку концепций развития отдельных кластеров и обоснование выбора приоритетных (включая «пилотные») кластеров. Эта оценка схематично представлена на *рисунке 1*.

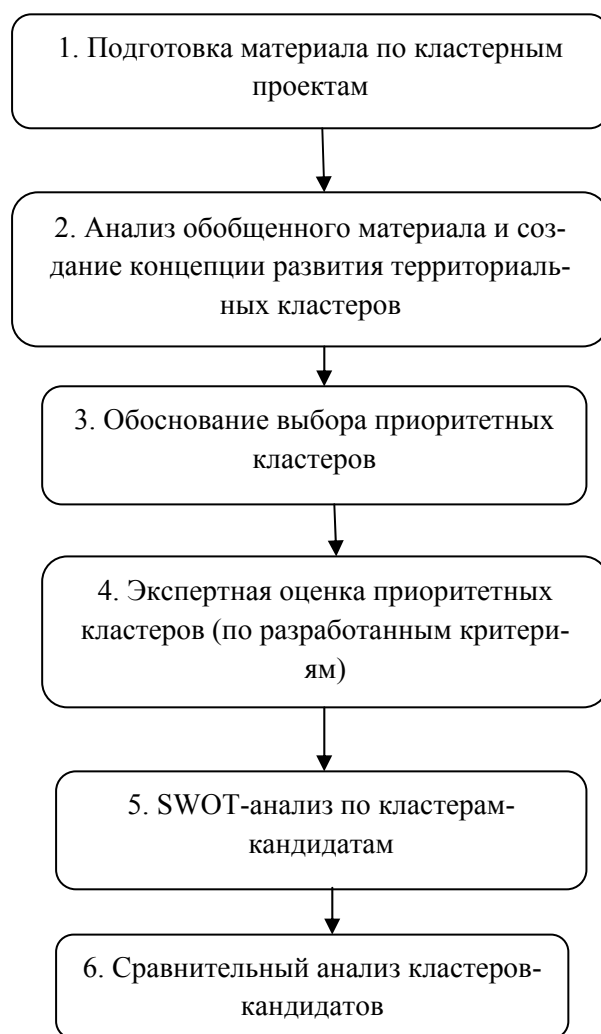


Рисунок 1 - Схема поэтапной оценки кластеров-кандидатов (составлено автором)

Представленная оценка включает в себя следующие этапы:

1.Подготовку обобщенного материала по каждому из имеющихся в Саратовской области кластерных инициатив и кластерных проектов; пространственную локализацию участников кластеров; выявление формирующихся,

сформированных и организованных кластеров, определение стадии (временная локализация), на которой находится каждый из кластеров;

2. Анализ обобщенного на предыдущем этапе материала с точки зрения приоритетов социально-экономического развития Саратовской области, включая стратегические приоритеты кластерного развития, сформированные в ходе построения дорожной карты и создания общей концепции развития территориальных кластеров в Саратовской области;

3. Подготовку предложений по созданию или преобразованию уже имеющихся организованных кластеров; обоснование выбора приоритетных кластеров;

4. Экспертную оценку предварительно отобранных приоритетных кластеров с точки зрения выявления в них отличительных особенностей сетевых организаций кластерного типа проводят по таким критериям, как:

1) наличие в кластере длинных цепочек создания добавленной стоимости; включение данных цепочек в ключевые сегменты глобальных цепочек создания добавленной стоимости; - схематическое изображение таких цепочек с комментариями;

2) включение во внутрикластерные цепочки создания стоимости научных и научно-образовательных организаций и учреждений; наличие созданных при подобных организациях и учреждениях действующих и развивающихся инновационных, внедренческих, консалтинговых центров, малых и средних предприятий; - развитие схем цепочек с включением в них вышеперечисленных организаций;

3) позиционирование ряда участников кластера в самом конце технологической цепочки с выходом на конечного потребителя; - краткое эссе на эту тему;

4) становление кластера как накопителя конкурентных преимуществ, запуск внутриорганизационного механизма, при котором происходит преобразование уникальных особенностей территорий базирования и их факторных преимуществ в капитализированные формы конкурентных преимуществ самого кластера; - краткое эссе на эту тему;

5) сочетание в кластере «вытягивающего», то есть ведущего от спроса к предложению, и «толкающего», то есть ведущего от предложения к спросу, принципов организации взаимодействия участников кластера вдоль по цепочкам создания стоимости. При этом, должно наблюдаться явное преобладание «вытягивающего» принципа над «толкающим»; - краткое эссе на эту тему;

6) наличие в кластере синергетического эффекта (целое больше суммы своих частей); возможность применения понятия «жизненного цикла»; - результаты синергетического анализа деятельности и развития кластеров в кратком эссе;

7) наличие в кластере усложняющегося механизма совершенствования форм конкуренции и форм кооперации, «нагнетающих пар в котле» и способствующих наиболее интенсивному внедрению инноваций в малых и средних предприятиях; особое значение имеет достижение «критической массы» реального вклада малых и средних предприятий в целом по кластеру и в ключевых его сегментах; важнейшими являются экономические показатели, оценивающие достижение малыми и средними предприятиями доли в ВВП (ВРП) в 42-45%[3]. Не менее важными являются показатели достижения доли в численности занятых, приближающейся к 50%, - достижение этих показателей становится одним из главных признаков формирования в кластерах «критической массы»; - краткое эссе на эту тему;

8) сочетание в кластере сетевого и холдингового (или административного) принципов организации взаимоотношений между участниками сетевой организации, – при примате горизонтального принципа; - краткое эссе на эту тему;

9) наличие кластерной культуры в качестве усиливающегося самостоятельного мотиватора поведения участников кластера и его органов управления; - краткое эссе на эту тему;

10) определение «ядра» и «периферии» кластера; причем, под «ядром» кластера следует понимать «креативные» органы управления и/или

инновационно активные подразделения наиболее крупных предприятий и организаций, а также инновационно активные малые и средние предприятия; их следует рассматривать независимо от того, включены ли они непосредственно в технологическую цепочку от производства сырья до производства конечного потребляемого продукта, или же нет, главное, чтобы они несли индивидуальное конкурентное преимущество и могли непосредственно влиять на развитие кластера;

11) непосредственное отношение развития рассматриваемого кластера к повышению уровня инновационной деятельности своих регионов и/или муниципальных образований, выражаемому в показателях инновационной деятельности, инновационной активности, инновационной восприимчивости.

5.Проведение SWOT-анализа по каждому кластеру-кандидату и подготовку заключительных (резюмирующих) эссе на тему «Оценка степени зрелости кластера, возможностей и ограничений его дальнейшего развития»; при необходимости, разработку сценариев развития отдельных кластеров на основе анализа «движущих сил», «ограничителей», «предопределенных исходов», «ключевых игроков» (стейкхолдеров) и базовых сюжетов развития;

6. Сравнительный анализ кластеров-кандидатов и обоснование выбора приоритетных (включая «пилотные») кластеров для применения к ним системных мер государственной поддержки [2].

Таким образом, применяя данный методический подход оценки кластеров на основе разработанных критериев, можно сделать выбор наиболее перспективного кластера, с точки зрения перспектив региона, степени готовности конкретного сектора, проведения кластерной политики на мезоуровне.

На наш взгляд кластеры являются неотъемлемым элементом инновационной системы на мезоуровне, характеризующим уровень зрелости ИСМ. Формирование целостного кластера из отдельных отраслевых компонентов региона, предпринимательских структур и производств разной формы собственности возможно только на основе согласованных действий по системной интеграции

региональных ресурсов в рамках государственной стратегии развития (научно-инновационной, промышленной политики).

Инновационная система на мезоуровне включает в себя инновационные кластеры, которые выступают в качестве системообразующих элементов и областей повышенной концентрации инновационной деятельности, или полюсов роста. Ведущую роль в мировой отраслевой структуре национально-региональной экономики играют кластеры. На уровне региональных кластеров происходит интеграция науки, системы образования и регионального производства. Взаимодействие науки-бизнеса-власти осуществляется в целях:

- обеспечения маркетинговой, научной, инженерной, кадровой и инновационно-технологической предпроизводственной подготовки воспроизводственного цикла региональной экономики;

- территориальной локализации и концентрации производства в целях создания полных производственных цепочек и организации эффективных бизнес-процессов;

- послепроизводственного обеспечения конкурентоспособности продукции регионального кластера (брендинг, эффективная логистика, быстрый сбыт).[4]

Литература:

1. Феллер В.В. Методические материалы: Характерные особенности кластеров, основные понятия и инструменты анализа. – Саратов, 2013.
2. Феллер В.В., Соловьев А.А. Обзор и оценка кластеров в Саратовской области. – Саратов, 2013.
3. http://saratov.gov.ru/gov/auth/mineconom/SER/SSER_2025.pdf
4. Лазарев В.С. История и зарубежный опыт создания и деятельности технопарков и бизнес-инкубаторов/ В.С. Лазарев, Т.А. Демещик. Минск. Изд-во Метолит. 2005.
- 5.

© Н.А. Соломатина, А.А. Солопов, Л.В. Славнецкова, 2016

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГА В СФЕРЕ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Холдинг ОАО «Российские железные дороги», сформированный в рамках железнодорожной отрасли, реализует достаточно широкую совокупность бизнес-процессов, относящихся к сфере организации перевозки, услуг в области экспедирования грузов, таможенного оформления, комплекса логистических услуг. Возникает необходимость решения вопроса о развитии аутсорсинга различных видов деятельности функциональных структур ОАО «Российские железные дороги», обоснования его возможностей для эффективного конкурентирования на рынке транспортно-логистических услуг за счет использования логистической инфраструктуры холдинга и ее дальнейшего развития.

Под аутсорсингом понимается передача отдельных видов технологических процессов деятельности предприятия специализированным организациям, обеспечивающая ей дополнительные преимущества по снижению издержек, совершенствованию процесса принятия управленческих решений, увеличению гибкости, концентрации усилий на качестве и достижении основных стратегических целей. Действительно, оптимизация структуры бизнес-функций и бизнес-процессов компании и разработка мероприятий по повышению эффективности ее деятельности основана, на наш взгляд, на внедрении технологий аутсорсинга второстепенных видов деятельности или операций, обеспечивая существенные дополнительные резервы ресурсов для основной деятельности.

Структурная реформа железнодорожного транспорта непосредственно связана с внедрением логистических технологий в управление пассажирским комплексом железных дорог, направлена на повышение инвестиционной привлекательности отрасли пассажирских сообщений. С учетом требований реформирования пассажирского комплекса была сформирована Федеральная пассажирская компания (ФПК), представляющая собой сложный и уникальный организационно-технический и экономический комплекс, бизнес-процессы которого направлены на обслуживание пассажиропотоков. Пассажирская компания располагает необходимыми кадровым, инвестиционным и организационным потенциалами для организации надежного, качественного и комфортного процесса перевозок (логистического сервиса) [1].

В настоящее время поездами ОАО "ФПК" осуществляется основная масса перевозок в дальнем следовании (97,7%) от общего количества отправленных пассажиров поездами дальнего следования (табл.1) [2].

Таблица 1

**Структура рынка по перевозчикам в дальнем следовании
(внутригосударственные перевозки) по количеству перевезенных
пассажиров (%)**

Перевозчики	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015
ЗАО «Град» («Гранд Сервис Экспресс»)	0,12	0,14	0,1	0,1	0,08
ООО «Тверской экспресс»	0,19	0,18	0,1	0,1	0,11
ЗАО «ТрансКлассСервис»	0,65	0,95	0,6	0,6	0,16
ОАО «РЖД»	3,44	3,30	1,7	1,9	0,68
АО «ЖДЯ»					0,03
АО «ФПК»	95,29	94,78	88,6	90,1	97,7
Железнодорожные администрации иностранных государств			8,6	6,8	1,6
Другие перевозчики	0,3	0,65	0,3	0,4	0,3

Изменение пассажиропотока актуализирует исследование проблем, связанных с логистическими технологиями, в том числе аутсорсинговыми. Оказываемые предприятиями транспорта пассажирские услуги рассматриваются как сервисные потоки, обладающие определенными параметрами качества, такими как безопасность, надежность, комфортабельность, уровень обслуживания и

другие, а процесс перевозки пассажиров - как логистическую систему, имеющую цель и локальные задачи ее подсистем, обязательное согласование их бизнес-интересов в рамках холдинга, анализа возможностей использования аутсорсинга определенных функций.

Вместе с тем процесс передачи организации перевозочных процессов российским железнодорожным компаниям, таким как, например ЗАО «ТрансКлассСервис», осуществляющей регулярные перевозки пассажиров, багажа и грузобагажа в фирменных вагонах повышенного уровня комфортности в пассажирских поездах дальнего следования, и имеющей в составах 18 фирменных поездов ФПК свои вагоны [3], позволяет выявить и некоторые проблемные точки аутсорсинговых взаимоотношений в ОАО «РЖД», выразившиеся в отсутствии эффективных механизмов взаимодействия между владельцами функционирующих бизнес-процессов ФПК и аутсорсинговыми компаниями.

На сегодняшний день совершенствование существующей системы управления пассажирскими перевозками монополистом на основе внедрения аутсорсинга, происходит путем передачи других функций производственной деятельности на аутсорсинг таких как:

- охрана объектов; обслуживание в поездах;
- уборка помещений;
- мойка вагонов (наружная заливка и внутренняя уборка, экипировка пассажирских вагонов мягким и съемным жестким инвентарем, углем, пелетным топливом, брикетами);
- покраска вагонов;
- услуги прачечных (экипировка пассажирских поездов постельными принадлежностями);
- ремонт состава (ремонт и обслуживание электрического и электронного оборудования пассажирских вагонов, ремонт и обслуживание экологических чистых туалетных комплексов ЭЧТК пассажирских вагонов в соответствии с объемами при плановых видах ремонтов, а также текущем ремонте);

– оказание услуг по ведению бухгалтерского и налогового учета финансово-хозяйственной деятельности, по формированию бухгалтерской и налоговой отчетности в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета и требованиями законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также дополнительные услуги, связанные с ведением бухгалтерского и налогового учета финансово-хозяйственной деятельности (табл. 2).

Таблица 2

Перечень работ, переданных на аутсорсинг Федеральной пассажирской компанией, по Приволжскому региону по состоянию на 01.11.16 г.

Контрагент	Наименование работ, услуг
ЗАО «Вагон Сервис»	Наружная обмывка кузовов вагонов (крыши, боковины, скаты, торцы и окна вагонов); Подготовка к покраске и покраска кузовов вагонов, включая нанесение на кузова вагонов с помощью трафаретов необходимой информации (о видах ремонта, местах для домкратов, номер вагона и др.)
ООО «Риквэст-Сервис»	Укомплектование вагонов имуществом
ООО «СервисТрансКлининг»	Вывоз и размещение твёрдых бытовых отходов и уборка площадок временного накопления мусора; Услуги по подготовке в рейс пассажирских вагонов: внутренняя мойка-уборка вагонов; внутренняя экипировка вагонов мягким имуществом, жестким инвентарем, оборудование/разоборудование вагонов – экипировка (снабжение) вагонов съемным мягким имуществом и жестким инвентарем при замене вагонов по технической неисправности или отставления их от движения и постановке вагонов из парка отстоя; съем с вагонов ранее эксплуатируемого мягкого имущества (в том числе для санитарной обработки) и жесткого инвентаря при отставлении вагонов от движения; содержание вагонов в эксплуатационном состоянии – обеспечении сохранности вагонов, вагонного оборудования и имущества и отопление вагонов, находящихся в составах поездов и в технологическом парке отстоя, а также на станционных железнодорожных путях инфраструктуры; экипировка вагонов углем, твердым топливом, торфобрикетом, пеллетами и др.
ООО «Трансремком»	Техническое обслуживание электронного и электрического оборудования в рамках ТО-1,ТО-2, ТО-3 на пассажирских вагонов всех типов ; Ремонт электронного и электрического оборудования в рамках ДР (деповского ремонта) и КР-1 (капитального ремонта) в отношении пассажирских вагонов всех типов
ЗАО «ТрансКлассСервис»	Комплексное обслуживание, сервисные услуги, оказываемые пассажирам в вагонах повышенной комфортности

Условиями некоторых договоров возмездного оказания услуг (договоров аутсорсинга) были предусмотрены переводы работников, выполняющих передаваемые на аутсорсинг работы, в штат аутсорсинговых компаний согласно их

личным заявлениям с сохранением заработной платы в течение определенного срока и предоставлением всех установленных социальных льгот и гарантий в полном объеме, в соответствии с законодательством РФ (табл.3) [2].

Таблица 3

**Среднесписочная численность работников основной деятельности
АО «ФПК» и персонала аутсорсинговых компаний (тыс.чел.).**

Показатели	2009 год	2010 год	2011 год
1. Контингент по основной деятельности	95 953	82 656	79 786
поездные бригады	40 111	35 770	36 377
кассиры билетные	6 205	6 103	5 997
другие профессии	49 637	40 783	37 412
2. Аутсорсинг	19 663	20 383	18 808
Итого численность с учетом аутсорсинга	115 616	103 039	98 594

Итак, исследование современного состояния и возможностей аутсорсинговых отношений в ФПК, выраженных в оптимизации деятельности филиалов компании за счет концентрации усилий на основной деятельности и передачи непрофильных, вспомогательных функций внешним специализированным организациям (аутсорсерам), позволяет сделать вывод о том, что аутсорсинг, обеспечивая определенные конкурентные преимущества за счет сокращения издержек и достижения более высокого качества обслуживания в пассажирском комплексе, несомненно приводит к совершенствованию логистической деятельности за счет определенных изменений в структуре обеспечения бесперебойного снабжения материально-техническими ресурсами предприятий пассажирского вагонного хозяйства.

Литература:

1. Голоскоков В.Н. Инновационная логистика в реформировании и развитии сферы услуг пассажирского железнодорожного транспорта [Текст]: автореферат дис. ... докт. экон. наук : 08.00.05 / Владимир Николаевич Голоскоков. – Ростов, 2008. – С. 3-10.
2. Акционерное общество «Федеральная пассажирская компания» (АО «ФПК»)): офиц. сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fpc.ru/> (Дата обращения: 26.11.2016).

3. Закрытое акционерное общество «ТрансКлассСервис» (ЗАО «ТКС») : офиц. сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.transclass.ru/> (Дата обращения: 26.11.2016).

4. Охотников И., Сибирко И. Природа рынка логистического аутсорсинга: трансформация транзакционных действий в транзакционные услуги // Логистика. – 2014. - №2, с. 33-35.

© Т.Н. Одинцова, А.В. Сучков, 2016

УДК 338

Сушкова И.А.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность»

Саратовский социально-экономический институт

(филиал) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

г. Саратов, Российская Федерация

НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ВЫБОР МОДЕЛИ И КРИТЕРИЕВ РЕАЛИЗАЦИИ

В современных кризисных условиях национальной экономики возникает достаточно большое количество вопросов о целесообразности изменения модели будущего социально-экономического развития государства. В особенности такая проблема становится актуальной в период, когда мировая экономика развивается в ожидании революционных прорывов связанным с переходом к VI-му технологическому укладу, «...основой формирования политики неоиндустриализации является переход к новой модели экономического развития, то следует признать и тот факт, что успех новой индустриализации, динамика процесса её осуществления во многом будет зависеть от того, в какой форме будет функционировать эта модель» [1, С.94]

Для национальной экономики, которая на сегодняшний день должна принимать экстренные меры минимизации последствий угроз связанных с введением антироссийских экономических санкций, критически важно определить

стратегические направления инновационных экономических механизмов реализации перехода к новому технологическому укладу.

В XXI веке мировая экономика вступила в новую эпоху нового индустриального развития, характеризующуюся прорывом к инновационной экономике на основе нового технологического уклада. Однако можно с достаточно большой долей уверенности утверждать, что российская национальная экономика отстаёт от глобального общечеловеческого прогресса, а накопившиеся серьёзные экономические проблемы либо решаются достаточно медленно, либо не решаются вовсе. Национальная экономика застряла в состоянии неразвитой сырьевой структуры с деградировавшим индустриальным сектором. Ситуация усугубляется чрезмерной монополизацией производственно-рыночных отношений, продолжающейся стагнацией и слабой развитостью общеэкономической инфраструктуры. К положительным моментам сложившейся ситуации следует отнести богатые природные ресурсы и сохраняющийся интеллектуальный потенциал (к большому сожалению сконцентрированный в оборонных и космических секторах экономики).

Общеизвестно, что базисом экономического прогресса за прошедшие три столетия являлись «технотронные научные достижения и энергоёмкие индустриальные технологии, а в начале третьего тысячелетия на острие прогресса вышли информационные и системные макротехнологии, обеспечивающие мультипликативное развитие наукоёмких производственно-инновационных систем, транснациональных производственно-технологических корпораций и ускоренное формирование наукоёмкой структуры инновационной экономики» [2, С. 9].

В процессе неоиндустриализации национальной экономики неизбежной является замена устаревших институтов и механизмов для цели осуществления перехода к новой модели экономического развития, основанной на переходе к VI-му технологическому укладу. Основной проблемой в данном случае является определение подхода к выбору модели экономического развития и механизмов для обеспечения перехода к оптимальному типу развивающейся нацио-

нальной экономики. На современном этапе будет целесообразно выделить три обобщающие модели экономического развития (Таблица 1).

Таблица 1

Обобщающие экономические модели перехода к оптимальному типу развивающейся национальной экономики

Модель экономики	Содержание
Классическая (кейнсианская)	Предполагает приоритетность инвестиционного стимулирования рыночного предложения для целей удовлетворения спроса. Базируется на идее приоритетного государственного регулирования и мультипликативного стимулирования рынков труда и капитала
Монетаризм и рыночная модель	Предполагает приоритетность денежной массы в формировании спроса для цели развития предложения, где рынок денег и кредитных средств выступает в качестве автоматического регулятора. Свободный рынок считается макроэкономическим саморегулятором, поскольку сам по себе способен обеспечить значительную макроэкономическую стабильность, а государственное вмешательство подрывает эту способность
Инновационная	Предполагает преимущественно технологические аспекты перехода к новому технологическому укладу. Следует отметить, что в данной модели недостаточное внимание уделяется формированию экономического базиса и механизму сбалансированности труда, основного капитала и неовеществлённых интеллектуальных активов

По мнению автора наиболее целесообразной является неоиндустриальная модель развития национальной экономики – модель реального экономического роста – «это модель, соответствующая целям социально-экономического развития страны, обеспечивающая формирование современного инновационного мировоззрения, генерацию научно-исследовательской среды, отражающая результативность реального процесса воспроизводства и результативность работы каждого подразделения, результирующая эффективность внутреннего процесса производства. Стало быть, конечная цель новой модели экономического развития – обеспечение перехода к неоиндустриальной системе хозяйствования, создание условий для активного внедрения новых технологий, установления системной конкурентоспособности национальной экономики, занятия лидирующих позиций в мировой хозяйственной системе, построения социального государства и обеспечение высокого уровня жизни населения страны» [3, С. 14].

Реализация модели реального экономического роста в рамках национальной экономики должна обеспечиваться путём инвестирования развития сбалан-

сированного инновационного воспроизводства, которое основано на интеграции и основных факторах производства: труд, капитал, ресурсы, инновации и социальный фактор. Именно такая модель, по мнению автора, содержит в себе все предпосылки перехода к неоиндустриальной экономике, где ведущими факторами становятся знания и информация, а главными стратегическими ресурсами выступают высокий уровень образования рабочей силы и формирование интеллектуального потенциала способного превращать все инновационные факторы в решающие структурные субъекты социально-экономического развития. «Иными словами, инновационная модель, которая способна обеспечить новую индустриализацию, будет реально осуществимой, если её задачи окажутся не изолированными от других проблем жизни общества, а станут составной частью общей парадигмы развития» [1, С.95]

Данные тезисы являются достаточно убедительными с теоретической точки зрения, однако в реальной действительности необходимо понимать, что это только виртуальное представление научной основы формирования экономической модели, не позволяющее отражать действительность в полном объёме. Тем не менее, синтез рациональных идей всех представленных экономических моделей может оказать позитивное влияние на разработку моделей применяемых в национальной экономике для перехода на неоиндустриальный путь развития. По мнению заведующего сектором ИЭ РАН д.э.н., профессора Новицкого Н.А. «...кейнсианская теория все ещё остаётся доминирующей, а монетаризм, дополняемый положениями теории рациональных ожиданий на микроуровне, хотя и носят привлекательный характер, но продолжает развиваться и укреплять свои позиции на фоне бурного развития теоретических основ инновационной экономики» [4, С. 6].

Анализ динамики экономически развитых стран показывает, что инновационный путь развития национальных экономик является предпосылкой социально-экономического прогресса. На его долю, по некоторым оценкам, приходится от 70 до 90% прироста ВВП. В этой связи следует констатировать, что главным приоритетом дальнейшего развития инновационной экономики вы-

ступает качественное совершенствование основного капитала и рабочей силы. Данное утверждение основывается на анализе статистических данных Всемирного банка о затратах на исследования и разработки и размерах ВВП на душу населения (*Рисунок 1*).

Следует отметить, что в соответствии с Докладом ЮНЕСКО по науке 2015, несмотря на последствия глобального финансового кризиса 2008-2009 гг. валовые внутренние расходы на исследования и разработки выросли на 31%.



Рисунок 2. Ренкинг стран по затратам на исследования и разработки и размеру ВВП на душу населения [5,6]

В мире сложились несколько ведущих центров инновационного развития экономики. Среди таких центров по-прежнему лидируют США с 28% мировых инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, затем следуют КНР (20%), Европейский Союз (19%) и Япония (10%). Доля стран остального мира составляет 23%, тем не менее, в таких странах как Индия, Бразилия и Турция наблюдался рост инвестиций в исследования и разработки [7].

Для осуществления неоиндустриализации национальной экономики необходимы достаточно большие инвестиции. Необходимо понимать, что национальная экономика сегодня находится в состоянии рецессии, и требуются новые стратегические подходы по инвестированию инноваций VI-го

технологического уклада для вывода её на путь устойчивого инновационного развития. «Выбор стратегии управления в период перехода на путь новой индустриализации может быть обоснован динамикой формационных перемен, особенностями этапов становления неоиндустриальной экономики...» [8, С. 17].

Таким образом, можно утверждать, что в процессе формирования неоиндустриальной модели экономического развития национальной экономики, происходит создание основ и предпосылок создания новой инновационной политики. «Оптимальное воздействие экономических, политических, социальных и духовных факторов в развитии и совершенствовании социально-экономической системы, в системной инновационной направленности экономики предопределяющих свободу выбора хозяйствующих субъектов, активное участие государства в индустриальных преобразованиях производства есть результат определённой экономической политики» [3. С.159].

На основании изложенного следует сделать вывод о том, что «модель экономического развития в направлении формирования неоиндустриальной экономики, может быть выражена следующим логическим соотношением: знание → инновации → инновационное производство → индустриальные производительные силы → новые механизмы регулирования и управления → инновационная трансформация структуры, собственности, властных органов → новая индустриальная экономика» [1, С. 97].

Для полноценного осуществления неоиндустриализации национальной экономики, безусловно, не хватает единой фундаментальной теории её обоснования, однако на базе осмысления достижений VI-го технологического уклада в экономически развитых странах, на основе программно-целевых планов начинается процесс формирования новой структуры инновационной экономики.

Литература:

1. Сушкова И.А. Переход к новой модели экономического развития – основа политики неоиндустриализации // Предпринимательство. – 2014. - №2, - С. 94-103.

2. Глазьев С.Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики // Экономическая наука современной России. – 2012 – №2 (57) – С.8-27.
3. Сушкова И.А. Неоиндустриальная политика: основы формирования, факторы развития: монография. – Саратов. ООО «Издательский центр «Наука», 2013. – 283 с.
4. Новицкий Н.А. Выбор модели и целевых критериев прорыва российской экономики в новый технологический уклад // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2016. - № 1(16). – С. 3-14.
5. The World Bank / Research and development expenditure (% of GDP) // [Электронный ресурс] – URL: <http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?view=chart> (дата обращения 11.11.2016).
6. The World Bank / GDP per capita (current US\$) // [Электронный ресурс] – URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?view=chart> (дата обращения 12.11.2016).
7. UNESCO / Science, technology and innovation / UNESCO Science Report 2015 // [Электронный ресурс] – URL: <http://www.uis.unesco.org/ScienceTechnology/Pages/unesco-science-report-2015.aspx> (дата обращения 11.11.2016).
8. Сушкова И.А. Стратегическое управление как способ реализации политики неоиндустриализации России // Вестник саратовского государственного социально-экономического университета. – 2015. – № 2(56). – С. 16-20.

© И.А. Сушкова, 2016

УДК 378.933

Трегубов В.Н.

Д.Э.Н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСИТЕТА

В современных условиях развития инновационной экономики прослеживается тенденция существенного изменения функций крупных университетов.

Это характерно, как для общемировой, так и для российской практики. В развитых странах университеты являются центрами предпринимательской и инновационной активности, а также выполняют посреднические функции по внедрению инноваций в промышленность.

Существующие тенденции развития научного прогресса обуславливают необходимость постоянного развития принципов и методов организации образовательной и научно-исследовательской деятельности в университетах. Одним из направлений такого совершенствования является ориентация на использование проектного подхода в научно-исследовательской деятельности, как внутри самого университета, так и для его малых инновационных компаний [1].

Развитие проектного подхода в вузах, как и в других организациях предполагает его использование как дополнение к функциональному и процессному подходам. При этом необходимо понимать, что управление проектом существенно отличается от привычных для большинства сотрудников ВУЗа методов работы. Важнейшим отличием, например, является наличие точной даты начала проекта и его завершения, не привязанной к календарному году. Для университетов более привычным являются годовые или полугодовые циклы организации деятельности структурных подразделений. Другое отличие связано с тем, что проектная команда создается под требования проекта, а традиционный подход предполагает, что проект отдается в уже существующее подразделение для реализации.

Необходимость проектного подхода обусловлено и тем, что в существующих условиях кардинально изменяется количество контрагентов университета. Еще в недавнем прошлом ВУЗ взаимодействовал с ограниченным числом крупных и средних компаний и имел небольшое количество крупных и достаточно долгосрочных контрактов, то сейчас, ситуация принципиально изменяется. Существующие и потенциальные контракты с производственными компаниями часто являются небольшими и краткосрочными.

Научная деятельность ВУЗа организуется и осуществляется на плановой основе и является должностной обязанностью научно-педагогического состава,

докторантов и аспирантов [2]. Основной формой организации научной деятельности университета являются научные проекты, которые могут быть классифицированы по таким основаниям, как уровень и структура разрабатываемых проблем, предметная направленность, состав участников, тип заказчика, характер финансирования и время выполнения. Основной целью управления научными проектами в университете является обеспечение требуемого уровня качества результатов при установленных параметрах социального заказа на подготовку специалистов и основных видов ресурсного обеспечения университета (материально-техническом, финансовом, организационном, кадровом, научно-методическом, нормативно-правовом и информационном).

Внедрение проектного подхода не должно ухудшать положение университета, он должен оставаться ключевым субъектом экономика региона, обеспечивать создание инновационных научных разработок, быть центром предпринимательской и инновационной активности, способствовать широкому внедрению инноваций в различные сферы производственной и экономической деятельности.

В этом контексте хотелось бы упомянуть, что в СГТУ имени Гагарина Ю.А. достаточно слабо используется потенциал экономической поддержки проектов силами специалистов, работающих в структуре института социального и производственного менеджмента (ИСПМ), включающего в себя кафедры экономической и управленческой направленности. Именно это подразделение должно быть ориентировано не на научную и практическую поддержку существующих перед вузом проблем связанных с низкой коммерциализацией и отсутствием четких процедур управления проектами. Необходимо, например, в непрерывном режиме выполнять анализ успешного опыта развития структур поддержки и создания инновационных проектов в нашей стране и за рубежом, а также адаптировать их опыт к специфике нашего ВУЗа. ИСПМ должен обязательно быть вовлечен в инновационную деятельность СГТУ, чтобы обеспечивать повышение эффективности разработки и реализации инновационных проектов. Необходимо, чтобы ИСПМ принимал активное участие в конкурсах на

получение государственных проектов, заказов от бизнеса и некоммерческих организаций в части разработки экономического обоснования для таких проектов. Также специалисты ИСПМ должны выступать внутренними консультантами и аудиторами в процессах организации управления проектами, инициируемых различными структурными подразделениями ВУЗа или входящими в структуру университета малыми инновационными компаниями.

Литература:

1. Дождиков А.В. Проектный подход в научной политике университета // Высшее образование в России. 2011. №6. С. 76-80
 2. Новиков Д.А., Суханов А.Л. Модели и механизмы управления научными проектами в ВУЗах. М.: Институт управления образованием РАО, 2005. – 80 с.
- © В.Н. Трегубов, 2016

© В.Н. Трегубов, 2016

УДК 336

Тюрина В.Ю.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ

В формирующемся обществе, основанном на знаниях, важное место принадлежит созданию, усвоению и распространению наукоёмких технологий. Для решения проблемы технического переоснащения большинства российских предприятий с целью повышения конкурентоспособности национальной экономики существуют два основных пути. Первым является приобретение технологий в развитых странах, вторым - приобретение результатов НИОКР у российской науки и доведение их до промышленного и рыночного применения.

Очевидно, что первый путь является наиболее легким для выполнения, то есть происходит покупка импортных технологий, изготавливается продукция, которая нередко пользуется успехом не только внутри страны, но и на мировом рынке. Данный путь приемлем для России по причине наличия дешевого сырья, а также более дешевой рабочей силы и энергии. Второй путь - использование своих собственных технологий. Проблема здесь одна, это очень малый процент готовых к промышленному применению технологий. Данный путь характеризуется значительной долей риска и большими потерями в случае провала проекта. Остается только сказать, что независимо от того, какой путь выберет Россия, государство должно помнить, что проблему промышленной реализации инновационной идеи без существенной государственной поддержки, которая способствует снижению рисков, решить сложно. Именно поэтому государство, заинтересованное в развитии науки и высокотехнологичных отраслей промышленности, должно разрабатывать меры стимулирования процессов коммерциализации отечественных разработок.

В настоящее время коммерциализация - это в первую очередь построение бизнеса, основанного на результатах научных исследований, в котором, как правило, участвуют и сами авторы технологий. Суть коммерциализации в построении бизнеса, генерирующего устойчивые финансовые потоки.

Коммерциализация технологий представляет собой процесс, с помощью которого результаты НИОКР своевременно трансформируются в продукты и услуги на рынке. Коммерциализация технологий - форма технологического трансфера, при котором потребитель приобретает права на использование знаний и выплачивает их владельцу (разработчику технологии) в той или иной форме вознаграждение в размерах, определяемых условиями лицензионного (или иного) договора между ними.

Коммерциализацию научных разработок и технологий однозначно связывают с инновационным процессом, инновационной деятельностью, в ходе которых научный результат или технологическая разработка реализуются с получением коммерческого эффекта. В идеале заинтересованный за-

казчик или потребитель платит за НИОКР или лицензию на технологию, а в науку и разработчикам приходит столь нужное финансирование.

В настоящее время главной особенностью коммерциализации наукоёмких технологий является фактор времени. Парадигма прошлых лет о том, что идеальное решение потребности общества сохраняет свою актуальность на длительное время, устарела. Современный рынок инновационных технологий диктует совершенно другое направление. Результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в виде изобретения могут быть важными с научной и технологической точки зрения, но использование этих результатов на предприятии может закончиться коммерческим провалом. В то же время при других обстоятельствах этот процесс может быть рентабельным и внести ощутимый вклад в экономический рост. Поэтому во всех развитых странах значительное внимание уделяется процессу адаптации, освоения и распространения новых технологий.

На сегодняшний день, очевидно, что трансформация результатов интеллектуальной деятельности в готовый инновационный продукт, который заинтересует участников рыночных отношений, пожалуй, является самым трудным этапом в цепочке между наукой и потребителем. Развитие технологической продукции без учета рыночного спроса конечных потребителей является дорогостоящим для государства и неэффективным, поэтому на настоящий момент для эффективной работы предприятий при организации инновационной деятельности необходимо учитывать, что привлечение конкурентоспособных технологий для дальнейшего их освоения является залогом выпуска востребованной инновационной продукции.

Однако идилия «наука - технология – деньги», требует обязательной обратной связи с промежуточными результатами и рынком, потому что финансирование можно получить только от рынка, а реализовать научный результат или технологию можно только в том случае, если они способны усилить чье-то конкурентное преимущество, убедить конечного покупателя в

единственности правильного выбора и тем самым принести или увеличить прибыль продавца нового товара.

Как показывает опыт, бывают случаи, когда технологии не достигают желаемого успеха, поскольку их пытаются применить в продуктах, спрос на которые отсутствует в данный момент и никогда, скорее всего, уже не появится, несмотря на ожидание подобного спроса продвигающей товар компании, это происходит по той причине, что авторы технологии и инновационного продукта ошиблись в прогнозировании потенциального спроса на него. В других случаях технологии продолжают находиться в поиске товара, в котором они могут быть применены, иногда на протяжении десятилетий оставаясь невостребованными. После этого они переходят в разряд тех технологий, которые не достигли успеха, потому что их заявленные характеристики уже не соответствуют современным потребностям или потому что они уже не привлекают достаточного интереса или требуют слишком много ресурсов для повторной демонстрации возможностей. В итоге самостоятельный выход на рынок для некоторых технологий имеет ряд непреодолимых преград. Некоторые технологии появляются на мгновение, и больше о них никогда не слышно. Их проблема в позиционировании и доведении информации до потенциального покупателя. Они не смогли найти адекватный путь проникновения на рынок, у них не вышло вписаться в устойчивый процесс коммерциализации, основанный на чисто конкурентных преимуществах.

Конкурентная борьба на рынке инновационных продуктов и технологий начинается, как правило, именно на стадии генерации идеи. Конкуренция идей и концепций, во всяком случае такая же жестокая, как и конкуренция товаров и услуг, иногда даже жестче. Тот факт, что большая часть изобретений не пользуется спросом на рынке, нужно воспринимать как должное, не привязывая его к особенностям или недостаткам конкретной технологии. Очевидно, что имеет место своего рода обесценивание на рынке технологий. Они дешевеют, поскольку слишком много похожих технологий генерируется в одно и то же время, призывая потенциальных покупателей обратить на них внимание. В конечном счете судьбу новых технологий оп-

ределяют именно эти покупатели – инвесторы, которые решают сделать ставку на данное предложение и построить на ее основе бизнес. На что ещё хотелось бы обратить внимание: привлечение новых технологий должно осуществляться посредством инновационных проектов, поэтому необходим правильный подход к их реализации, суть которого заключается в начальной оценке конкурентоспособности наукоёмкой разработки, понимая, что результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ – это потенциальное конкурентное преимущество в борьбе за привлечение новых покупателей или удержание старых. Это именно то, что позволит бизнесу победить конкурентов и освоить новые рынки. Поэтому в первую очередь необходимо построение устойчивого инновационного бизнеса, с тем чтобы получать устойчивую прибыль от реализации технологий.

Успешное развитие предприятия невозможно без привлечения инновационных технологий с целью производства и выпуска востребованной продукции, в противном случае с усилением конкуренции, изменением конъюнктуры рынка, внедрением нововведений другими предприятиями оно потеряет свои позиции, привлечение новых технологий должно осуществляться посредством инновационных проектов, следовательно, необходим правильный подход к их реализации, суть которого заключается в начальной оценке конкурентоспособности наукоёмкой разработки, защите её интеллектуальной собственностью, создании инновационного проекта, поиске инвестора и предпринимателя для реализации проекта.

Литература:

1. Тюрина В.Ю. Конкурентоспособность технологии – залог выпуска инновационной продукции, завоевания новых рынков / В.Ю.Тюрина, А.А.Ипполитова // VIII международная научно-практическая конференция: Современные концепции научных исследований. Москва, 28-29 ноября 2014 Евразийский союз учёных (ЕСУ) № 8 /2014, Часть 2. С.124-127 .
2. Тюрина В.Ю. От коммерциализации исследований и разработок до создания инновационного продукта / В.Ю.Тюрина, А.А.Ипполитова // Инновационная деятельность, 2014 г. , № 4, С. 92-97.

© В.Ю. Тюрина, 2016

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация

МАРКЕТИНГОВЫЕ ОТЛИЧИЯ БАЗИСНЫХ И УЛУЧШАЮЩИХ ИННОВАЦИЙ КАК ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ

В процессе маркетинговой деятельности осуществляется выбор наиболее подходящего рынка и потребителя для товара и способа управления ими. Признавая рынок и потребителя объектами управления, надо иметь в виду, что они в значительной мере сами управляют деятельностью предприятия. Следовательно, маркетинг правомерно рассматривать и как управляющую и как управляемую систему. При этом необходимо учитывать принципиально различные виды моделей, характерных для улучшающих и базисных инноваций.

Таблица 1

Принципиальные отличия моделей улучшающих и базисных инноваций [1, с. 31]

Виды инноваций	
Улучшающие инновации	Базисные инновации
Виды моделей	
Модель по Шмуклеру	Модель по Шумпетеру
Свойства моделей	
Рыночно-ориентированная модель – инновационный процесс идет от рынка к совершенствованию продукции без НИР (ОКР могут быть)	Модель осуществляет давление технологии на рынок – инновационный процесс идет от НИОКР к рынку
Приспособленческая модель, зависит от состояния текущего рынка, адаптирующаяся к нему.	Активная модель – инновация сама формирует рынок, к текущему рынку приспособливаться не надо
Выражены факторы экономики спроса	Выражены факторы экономики предложения

Изучение свидетельствует, что модель по Шмуклеру, характерная для улучшающих инноваций, приспособленческая, рыночно-ориентированная модель, когда инновационный процесс идет от рынка к совершенствованию продукции без НИР (ОКР могут быть).

Как известно, наибольшую долю внедряемых на российских предприятиях инноваций составляют улучшающие. В основном это модернизация продукта или технологии его производства. Они формируются рынком и на рынок возвращаются. Рынком оценивается их эффективность.

В свою очередь, следует подчеркнуть, что разработка и внедрение радикальной (базисной) инновации кардинально отличается от улучшающей. Модель по Шумпетеру, когда инновационный процесс идет от НИОКР к рынку и инновация сама формирует рынок.

Представленные две модели принципиально разные. В одной – модели по Шумпетеру выражены факторы экономики предложения, а другой – модели Шмуклера – факторы экономики спроса, соответственно и комплексная оценка инновационной деятельности будет разной, в зависимости от внедряемой модели.

Базисные инновации ориентированы на кардинальное изменение позиции на рынке при достижении конкурентного преимущества - долгосрочного лидерства по высокому качеству, низким издержкам и ценам. Для достижения этого руководствуются особой маркетинговой стратегией - создание новых потребностей и нового рынка. Возникает направленность маркетинговой коммерциализации базисной инновации на рынок производственной продукции (промышленный маркетинг), на формирование нового рынка под доминирующим воздействием факторов экономики предложения. При этом по позиционированию и сегментированию ориентируются на «новаторов», которые как потребители стараются окружить себя новинками для подчеркивания статуса, «лидеров», которые как потребители имеют потребность в товаре-новинке с точки зрения его особой функциональности. На этой основе реализуется особый тип конкурентной стратегии - опережения и кооперации.

Улучшающие инновации имеют противоположные маркетинговые ориентации, направленности и стратегии. Они ориентированы на незначительное изменение позиции на рынке при достижении конкурентного преимущества – следования за лидером по поддержанию приемлемого соотношения издержек и качества. Для достижения этого руководствуются маркетинговой стратегией – приспособление к существующим потребностям и рынкам. Возникает направленность маркетинговой коммерциализации улучшающей инновации на рынок потребительской продукции (потребительский маркетинг), на формирование рынка улучшенной продукции под доминирующим воздействием факторов экономики спроса. По позиционированию и сегментированию ориентируются на «активное большинство», которое обращает внимание на улучшенную функциональность товара и приемлемость цены, «скептиков», которые как покупатели склонны к потреблению при условии сильного положительного общественного резонанса о улучшенном товаре, «консерваторов», которые покупают улучшенный товар в исключительном случае лучшего удовлетворения индивидуальных запросов. На этой основе реализуется тип конкурентной стратегии – блокирования действий конкурентов для укрепления собственного положения на рынке.

Для успешной рыночной реализации базисных инноваций используется сложный вид маркетинга - экспедиционный маркетинг на новых рынках, направленный на выявление скрытых будущих новых потребностей. С учетом характера воздействия на рыночные связи и продуктово-технологические возможности фирмы базисные инновации являются архитектурными и революционными инновациями. В результате этого новинки в сегментах матрицы BCG переходят из «трудных детей», товаров с незначительной долей рынка и высокими темпами роста, в «звезды», товары с высокой долей рынка и высокими темпами роста. В сфере реализации базисных инноваций формируются доминирующие типы фирм по рыночному поведению - малые венчурные фирмы-эксплеренты и крупные фирмы-виоленты. Фирмы-эксплеренты ре-

шают проблему объема производства и продаж, когда привлекательная для рынка новинка уже создана, и заключают альянс с крупной фирмой – фирмой-виолентом. Эксплерент не может самостоятельно тиражировать зарекомендовавшие себя новшества, а промедление с тиражированием грозит появлением копий или аналогов. Фирмы-виоленты обладают крупным капиталом и высоким уровнем освоения технологии для тиражирования новинки через крупносерийный и массовый выпуск продукции для широкого круга потребителей.

Для успешной рыночной реализации улучшающих инноваций используется относительно простой вид маркетинга – традиционный маркетинг на уже известных рынках, направленный на удовлетворение явных (текущих) нужд. С учетом характера воздействия на рыночные связи и продуктово-технологические возможности фирмы улучшающие инновации являются нишеобразующими и регулярными инновациями, которые сохраняют и консервируют продуктово-технологические возможности и рыночно-потребительские связи, не меняя их существенным образом. В результате этого воздействия улучшенные товары в сегментах матрицы BCG переходят из «собак», товары с низкой долей рынка и низкими темпами роста на грани вытеснения с рынка, в «дойные коровы», товары с высокой долей рынка и низкими темпами роста при стабильном спросе и на грани необходимой рентабельности. В сфере реализации улучшающих инноваций формируются доминирующие типы фирм по рыночному поведению - фирмы-пациенты и фирмы-коммутанты. Фирмы-пациенты работают на узкий сегмент рынка и действуют на этапах роста выпуска продукции и одновременно на стадии падения изобретательской активности, через улучшение продукта или процесса они поддерживают качество и увеличивают объем для завоевания рынков. Фирмы-коммутанты работают в сфере малого и среднего бизнеса для удовлетворения местных потребностей и действуют на этапе падения цикла выпуска продукции, принимая решения о своевременной постановке продукции на производство, о степени технологиче-

ской особенности изделий, о целесообразности улучшений продукта согласно требованиям специфических потребителей. Отличия улучшающих и базисных инноваций в маркетинге представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

Отличия улучшающих и базисных инноваций в маркетинге

Параметры сравнения	Улучшающие инновации	Базисные инновации
Основная маркетинговая стратегия	Приспособление к существующим потребностям и рынкам	Создание новых потребностей и нового рынка
Вид маркетинга	Традиционный маркетинг	Экспедиционный маркетинг на новых рынках
Тип конкурентной стратегии	Блокирования	Опережения и кооперации
По сегментам матрицы	«Собаки», переходящие в «дойные коровы»	«трудные дети», переходящие в «звезды»
Доминирующий тип фирмы по рыночному поведению	Фирмы-пациенты и фирмы-коммутанты	Фирмы-эксплеренты и фирмы-виоленты

Таким образом, проведенный в статье анализ маркетинговых отличий базисных и улучшающих инноваций позволит усовершенствовать не только процесс организации и управления маркетингом на предприятии, но и усовершенствовать комплексный экономический анализ инновационной деятельности предприятия в зависимости от внедряемых инноваций.

Литература:

1. Филиппов, Д.В. Совершенствование комплексной оценки инновационной деятельности машиностроительных предприятий / Д.В. Филиппов.- Саратов: Издательский Дом «Райт-Экспо», 2012.— 160 с.

© Д.В. Филиппов, 2016

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Банки всегда использовали последние достижения науки и техники для облегчения ручного труда и ускорения выполняемых операций. Однако простой автоматизации ручной технологии работы давно недостаточно. Победителями в конкурентной борьбе будут те банки, которые полностью перестроят свою деятельность в соответствии с современными технологиями. При этом автоматизация должна рассматриваться как самоцель, а наполняться новым содержанием, т.е. расцениваться как инструмент достижения успеха. В этих условиях меняется роль персонала в банке, набор требуемых специальностей. Традиционных функций обработки становится меньше, некоторые исчезают совсем, но возрастает роль таких функций, как маркетинг, продажа услуг и т.д. Большая роль в совершенствовании управления банковской деятельностью принадлежит системе автоматизации банка. Автоматизация играет существенную роль в таких видах банковской деятельности, как:

- заработка и внедрение новых банковских продуктов и услуг;
- повышение качества банковских продуктов и услуг;
- повышение производительности труда: снижение затрат на единицу банковских продуктов и услуг, уменьшение затрат на одного банковского служащего.

В процессе автоматизации можно выделить следующие составляющие:

- автоматизация внутрибанковской работы;
- автоматизация процессов связанных с операциями с внешними контрагентами. [1, с.13].

В современных банках в операционных залах немногочисленно. Это происходит не потому, что банковские услуги не пользуются популярностью, а потому, что клиенты самостоятельно обслуживаются в банке с помощью систем удаленного доступа. Для управления счетами используются:

- банковские автоматы;
- мобильные телефоны;
- домашний компьютер.

Исследования показывают, что банки снижают внутренние расходы (в том числе на персонал), но увеличивают внешние расходы (на техническое и программное обеспечение).

Банки предполагают сделать упор на следующих направлениях:

- усовершенствованные сетевые технологии, включая скоростные протоколы передачи данных;
- интеллектуальное программное обеспечение, такое, как программы, отслеживающие "жизненную" (включая кредитную) историю клиента, которые должны повысить прибыльность, предлагая клиенту определенные услуги (по страхованию, поручительству и т.д.) в зависимости от его возраста и общественного положения.

Эксперты считают, что интеллектуальная обработка данных - самое перспективное направление. Обогащение данных - ключ к получению не просто новой, но и более осмысленной информации о клиентах и их операциях. Исторически сложилось так, что в банке накапливалась богатейшая информация о клиентах, однако до недавнего времени она в основном использовалась как статистический информационный ресурс. И прежде всего потому, что была разбросана по нескольким базам данных (БД) различных отделов банка. Сведения, которые сообщали клиенты, обратившиеся за кредитом для покупки автомобиля, поступали в одну БД, получавшие ссуду - в другую, оплачивающие чеки и вносящие вклады - в третью и т.д. Из разобщенных частей не складывалось единого целого. Из-за отсутствия связи между базами данных трудно было составить общую картину финансового положения клиента и степени использо-

вания им банковских услуг. В итоге банку было совсем непросто выяснить, какие клиенты для него прибыльны, а какие - нет. Только с помощью скрупулезного анализа структуры покупательского спроса или посредством массированных рекламных кампаний можно было выяснить, какие потребители одной банковской услуги потенциально являются заказчиками другой. Поначалу банки сдержанно отнеслись к технологии интеллектуального анализа данных. Приложения данного типа, обеспечивая пользователю прозрачный доступ ко всем базам данных банка, предоставляют ему простые и удобные средства получения подробной информации о клиентах. Это, в свою очередь, дает возможность сотрудникам банка лучше их обслуживать, а также, что не менее важно, предлагать клиентам одновременно несколько разных услуг, повышая тем самым отдачу от каждого посещения банка потребителем:

- компрессия данных, что позволит банкам повысить эффективность вывода больших объемов информации;
- электронная почта;
- архитектура клиент/сервер усилит распространение новейших технологий по рабочим местам, предлагая возможность интегрировать голос, цифровые данные (в том числе изображения) при передаче через локальные и глобальные сети;
- интегрированные сети позволят вести обмен приложениями между рабочими местами в сетях любой протяженности;
- использование сети Интернет.

Банки постоянно увеличивают долю затрат на внешние технологии (в том числе на телекоммуникации как самый быстрорастущий сектор).

Среди новейших банковских технологий выделяют следующие:

- технология вычислений в архитектуре клиент/сервер, причем, по мнению специалистов, наиболее привлекательной чертой этой архитектуры является не собственно увеличение производительности системы, а повышение уровня культуры, организации партнерства между сотрудниками подразделения информационных систем и внутренними клиентами;

- интерактивные технологии и обслуживание на дому с помощью персонального компьютера, телефона с дисплеем или интерактивного телевидения;
- интеллектуальные карточки (smart-card);
- обработка изображений платежных чеков.

Новые технологии занимают промежуточное положение между полностью автоматизированными безбумажными технологиями совершения банковских операций, до сих пор вызывающими у многих клиентов чувство дискомфорта, и старыми, менее эффективными бумажными технологиями, требующими большого количества технического персонала.

Банки используют системы распознавания голоса, которые применяются в автоматизированных системах информационных услуг. С их помощью устное общение можно вести не по телефону, а с помощью компьютера.

На самом деле интернет-банкинг - это не новая услуга, оказываемая банком, а лишь изменение формы обслуживания клиентуры. Здесь можно провести аналогию с обслуживанием по телефону или пейджеру. Операции, осуществляемые банком в сети, - это те же самые операции, которые он оказывает в своих стандартных отделениях. Отличаются они только интерактивной формой взаимоотношений с клиентом. Однако подобное обслуживание является наиболее современным. В пользу этого свидетельствуют следующие факторы интернет-банкинга: система электронного банка требует наличия высококачественной системы back-office, которая должна предусматривать как различные режимы обслуживания клиентов (тарифные планы стандартный, экономичный, VIP-клиент и т.п.), так и автоматически отслеживать риски, возникающие при операциях.

Высокая информированность и повышенная требовательность клиентов вынуждает банки адекватно реагировать на их запросы, стремиться к первоклассному обслуживанию, индивидуализации программ работы с клиентами, повышению разнообразия банковских продуктов. Эти проблемы наилучшим образом решает Интернет, так как он дает возможность сформировать опера-

тивно изменяющуюся информационную среду, позволяющую принимать абсолютно адекватное решение для бизнеса.

В настоящее количество пользователей Интернета в России достигает 66 миллионов человек [4].

Основные проблемы российского интернет-банкинга:

- несовершенство законодательной базы;
- ограниченность набора предлагаемых услуг. Набор услуг, предоставляемых сегодня российскими банками, крайне ограничен, часто платежи можно совершать только если оба их участника имеют счета в одном банке;
- недоверие клиента к услугам, предоставляемым через Интернет. Многие потенциальные пользователи услуг интернет-банкинга не доверяют этой форме банковского обслуживания. Основные опасения связаны с обеспечением безопасности электронных платежей, сохранением конфиденциальности информации о клиенте и защищенности счетов от действий злоумышленников;
- недостаточный уровень компьютерной грамотности. Несмотря на то что компьютер стал привычным элементом офиса и дома, не все пользователи имеют достаточную подготовку для работы с новыми программными продуктами;
- недостаточное развитие российской части Интернета. Если в крупных городах услуги Интернета поставляются технически на относительно высоком уровне, во многих населенных пунктах поставщики этих услуг отсутствуют или же из-за низкого качества телефонных линий пользование их услугами затруднительно;
- ограниченное число платежеспособных пользователей Интернета [3, с. 15].

Таким образом, в недалеком будущем банковские учреждения ожидают революционные изменения. Развитие телекоммуникаций и средств информационных технологий позволит миллионам служащих работать дома, а клиентам не тратить время на посещение офиса банка. Уменьшится необходимость в ад-

министративных зданиях и служебных помещениях, что существенно экономит расходы банков на их аренду и обслуживание.

Литература:

1. Маркетинг в РФ и за рубежом: Новые банковские продукты и услуги, 2011г. №1.
2. Пластиковые карточки в России. Сост.А. А. Андреев, А.Г. Морозов и др. - М., 2011г.
3. Рудакова О.С. Учебник: "Банковские электронные услуги". ИНФРА - М.: 2012г.
4. http://www.bizhit.ru/index/users_count/0-151

© И.А. Хисьяметдинова, 2016

УДК 658.5

Четырбок О. Н.

магистрант

кафедра «Экономика и предпринимательство»

Уфимский государственный авиационный технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ ГИБКИХ МЕТОДОЛОГИЙ РАЗРАБОТКИ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ

Одной из ключевых особенностей проектного управления, закреплённых в знаменитом «проектном треугольнике», является получение конкретного результата в установленные сроки с соблюдением бюджетных ограничений. Проектное управление также способно значительно повысить гибкость организации, обеспечивая ее адаптацию к изменяющимся внешним условиям посредством изменения состава и приоритетов проектов в портфеле.

Однако, являясь по своей сути, гибкой методологией управления, само управление проектами часто реализуется с использованием инструментов, разработанных для решения задач в гораздо более стабильных, чем сегодня, условиях.

К инструментам, вызывающим в последнее время все большую критику, относится планирование работ с использованием графиков Ганта, разработанных более 100 лет назад, или так называемая «каскадная» модель планирования и организации работ [3]. Вот как пишут об этом авторы известной работы в области применения гибких технологий управления – SCRUM: «...выглядит невероятно заманчиво, когда работа, которую предстоит выполнить по крупному проекту, детально изображена графически. Беда лишь в том, что как только этот превосходно отточенный план сталкивается с реальностью, он сразу рассыпается в прах», при этом, если всплывают несоответствия, то часто «виновным назначают реальность, а не диаграмму» [3, с. 13].

SCRUM является одним из подходов в рамках так называемых гибких методологий разработки (Agile-методологий) [1], получивших наибольшее распространение в области разработки программного обеспечения, но имеющих тесную связь с принципами и инструментами стратегии непрерывного совершенствования (кайдзен) и бережливого производства. Именно поэтому многие исследователи, в том числе – разработчики SCRUM – считают, что такой подход может быть с успехом использован для управления проектами разных масштабов и в самых разных видах деятельности.

Базовые принципы гибких методологий управления заложены в документе, называемом Agile Manifesto [1]:

- люди и их взаимодействие важнее процессов и инструментов;
- готовый продукт важнее документации по нему;
- сотрудничество с заказчиком важнее жестких контрактных ограничений;
- реакция на изменения важнее следования плану.

Логические основы гибких методологий разработки согласуются с подходом Т. Оно к разработке системы управления Тойотой. Основной акцент делается на непрерывность процесса и устранение препятствий его реализации. Гибкие методологии ориентированы на создание процесса непрерывной работы над проектом, когда стадии планирования и организации выполнения работ не последовательны, как в каскадной модели, а параллельны во времени. Работа над проектом

идет постоянно и разделена на блоки, каждый из которых можно публиковать и использовать, путь проекта постоянно меняется, ресурсы экономятся: делается только самое необходимое в данный момент.

В основе SCRUM, как одной из Agile-методологий, лежит простая идея: когда бы ни был запущен проект, ничто не мешает регулярно проверять ход работ и последовательно выяснять, справляется ли команда с заданием, создается ли именно тот продукт, который на самом деле хочет получить заказчик и есть ли способы усовершенствовать методы разработки и выполнить работу более качественно и быстро [3].

Работа организуется в небольших кросс-функциональных командах, которые содержат всех необходимых специалистов. За соблюдение процессов в команде и конструктивную атмосферу отвечает специальный человек – скрам-мастер. Требования к конкретному продукту (результату реализации проекта) разбиваются на небольшие, ориентированные на пользователя, функциональные части, максимально независимые друг от друга, которые составляют беклог продукта. Элементы беклога продукта упорядочиваются с учетом их важности и необходимого порядка работ [2] – за это отвечает «владелец продукта».

Работа ведется короткими (от 1 до 4 недель) итерациями – спринтами, в конце каждого реализуется законченный функционал, который можно продемонстрировать потребителю и получить обратную связь. Также каждый день проводятся «скрам-митинг», на котором команда синхронизирует свою работу (друг с другом и с другими командами) и обсуждает проблемы. В процессе выполнения работ команды получают следующий элемент беклога продукта в соответствии с их приоритетами [1, 3]. Процесс работы максимально визуализируется в виде так называемых SCRUM-досок.

Еще одной особенностью гибких методологий является то, что не существует четких пошаговых руководств и конкретных рекомендаций по их реализации. Есть ряд общих правил и «рамочных условий», конкретное выполнение которых в значительной степени определяется как спецификой выполняемых работ, так и особенностями самих команд.

Подводя итоги сказанному, можно сделать следующие выводы:

– гибкие методологии разработки являются наиболее адекватным подходом к управлению проектами в современных экономических условиях, характеризующихся высоким уровнем нестабильности внешней среды. Поэтому, несмотря на их распространение главным образом в сфере разработки программного обеспечения, целесообразным является их более широкое внедрение в практику управления различными проектами и организациями;

– базовые принципы и технологии Agile-методологий не соответствуют организационной структуре и корпоративной культуре большинства российских предприятий, построенных по линейно-функциональным схемам и имеющим достаточно высокий уровень бюрократизации управления. Поэтому переход на новую технологию управления проектами должен сопровождаться соответствующими изменениями регламентов работы и развитием корпоративной командной культуры и рассматриваться как масштабная организационная инновация;

– эффективное применение гибких методологий разработки может быть проблемно для тех продуктов, деление которых на небольшие, ориентированные на пользователя, функциональные части, максимально независимые друг от друга и выполняемые за небольшой промежуток времени, затруднено.

Таким образом, применение в управлении проектами Agile-методологий имеет большие перспективы, однако предварительно должна быть тщательно продумана целесообразность их применения с учетом специфики конкретных проектов и проведена большая подготовительная работа в области организационных преобразований.

Литература:

1. Вольфсон Б. Гибкие методологии разработки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adm-lib.ru/books/10/Gibkie-metodologii.pdf>
2. Гилева Т.А. Обоснование выбора инновационного проекта на основе стратегического позиционирования // Менеджмент в России и за рубежом. 2016. № 1. С. 26 – 36.
3. Сазерленд Дж. Scrum. Революционный метод управления проектами. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

© О.Н. Четырбок, 2016

АУТСОРСИНГ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

Аутсорсинг является передачей организацией на основании договора определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности организации в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления, или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания.

В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учета, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности.

По мнению специалистов Института аутсорсинга (Outsourcing Institute, США), аутсорсинг бизнес-процессов является динамично развивающимся видом оптимизации деятельности организаций, причем наибольший рост наблю-

дается в сфере финансов и бухгалтерского учета. Статистика, собранная в 1997 году Американской ассоциацией менеджмента, показала, что уже тогда 20% из числа 600 опрошенных фирм передали на аутсорсинг хотя бы некоторую часть финансовых и бухгалтерских операций, а 80% – часть административных функций.

Изначально на аутсорсинг переводились функции, позволяющие существенно оптимизировать затраты предприятия. Однако на сегодняшний день аутсорсинг все чаще рассматривается как метод привлечения экспертных знаний и навыков, которые частично или полностью отсутствуют внутри компании. Среди функций, передаваемых на аутсорсинг сегодня, лидерами являются: поддержка информационных систем, поиск и подбор кадров, PR и рекламные услуги, клининговые услуги, охрана и служба безопасности, организация транспортных перевозок, административная поддержка и другие.

К рискам аутсорсинга управления знаний следует относить:

- отсутствие опыта работы с аутсорсингом у Заказчика с одной стороны, и декларируемый опыт у Исполнителя-аутсорсера с другой стороны;
- отсутствие стандартов и методологии аутсорсинга;
- отсутствие организационной вовлеченности;
- ожидание невероятного результата;
- провал внедрения проекта (учет потенциальных и неочевидных потребностей предприятия);
- потеря критических знаний для бизнеса внутри компании (утечка конфиденциальной информации);
- неопытность в процедурах соответствия;
- недостаток эффективного проектного управления;
- возможное снижение производительности труда собственного персонала;
- возможность расторжения контракта с аутсорсером (банкротство аутсорсера, возврат функций вовнутрь бизнеса);

– налоговые риски.

Аутсорсинг управления знаниями (АУЗ), в настоящее время широко распространен лишь в США, однако имеет потрясающие перспективы, в том числе и в нашей стране. АУЗ, как правило, требует навыков углубленного поиска информации, технических и аналитических навыков, способностей интерпретировать информацию, а также умения правильно разбираться в вопросе и делать верные умозаключения. В скором времени и в нашей стране появится немалое количество специалистов подобного уровня, которые будут продвигать идею аутсорсинга управления знаниями.

На данный момент в России чаще всего на аутсорсинг отдаются такие функции, как поиск и подбор персонала, обучение и развитие кадров, оценка и аудит персонала, кадровое делопроизводство, начисление заработной платы, мониторинг рынка труда, разработка программ мотивации персонала.

© Д.Д. Шиманский, 2016

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

УДК 336

Баринова А.П.

студент 3 курса специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор Одинцова Т.Н.

МЕЖБАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Межбанковский рынок является одним из важнейших элементов национальной банковской системы, эффективным инструментом регулирования её ликвидности. Межбанковское кредитование – это такой вид кредита, по условиям которого один банк может использовать финансовые средства другого банка, при этом в сделке принимает участие Центральный Банк, который является основным кредитором, а коммерческие банки выступают в роли заемщиков и второстепенных кредиторов. [4] Предоставление и получение кредитов коммерческими банками на межбанковском рынке регламентируется Законом «О банках и банковской деятельности». [1]

Межбанковский кредит в национальной банковской системе имеет особое значение, так как, выступая индикатором назревающих кризисных событий, и их катализатором, дает возможность перераспределять ресурсы кредитных организаций между собой.

Анализ структуры привлеченных ресурсов коммерческих банков России позволил сделать следующие выводы: объемы привлеченных ресурсов по размещенным средствам, предоставленным кредитными организациями в период с 2014 по 2016 годы демонстрируют тенденцию повышения. Наблюдаемый переменный характер связан с экономическим кризисом, но в 2016 году ситуация

в экономике улучшилась и объем привлеченных ресурсов снизился почти в 1,5 раза и составил 5363,30 млрд. рублей (*рисунок 1*). [2]

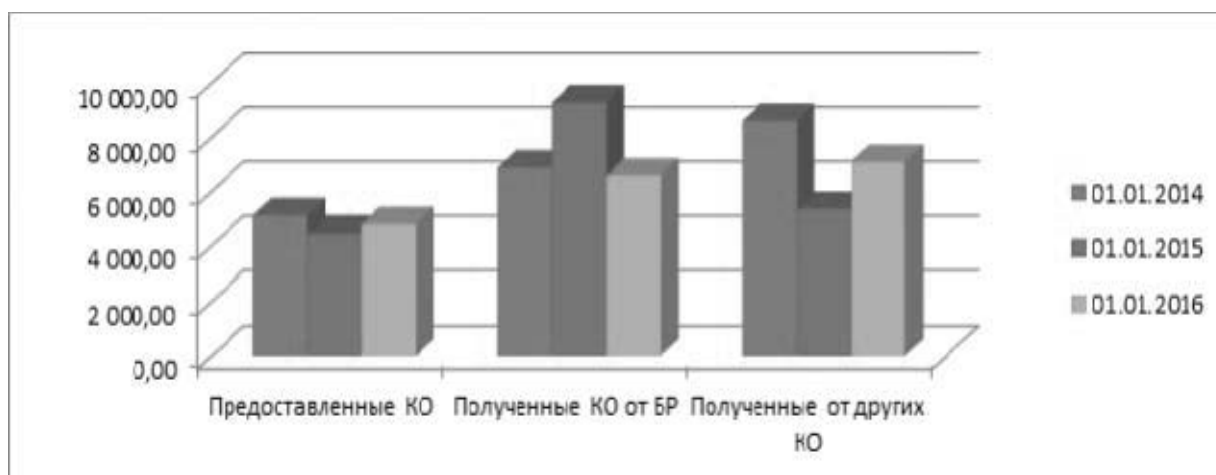


Рисунок 1. Структура привлеченных ресурсов коммерческих банков России за 2014-2016 гг. млрд. руб.

Кризисные ситуации моментально отражаются на состоянии межбанковского рынка, что говорит о его незащищенности и подтверждает высокую зависимость рынка от внешних факторов. Следует отметить, что кредитная организация в большей степени привлекает ресурсы, и в меньших объемах их размещает. Выявленная тенденция подтверждается данными по объемам межбанковского кредитования в РФ за последние три года (*таблица 1*).

В качестве регулятора и основного участника рынка межбанковского кредитования Банк России устанавливает ценовой ориентир на рынке, которым является ключевая ставка - максимальная процентная ставка по операциям на открытом рынке. Проанализируем динамику ставок за период 2010-2015 гг., представленную в *таблице 2*.

Как следует из анализа таблицы, кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства, полученные кредитными организациями от Банка России, за период с 2011 по 2015 годы увеличились почти в 30 раз. [3] Эта тенденция объясняется начавшимся в 2014 финансовым кризисом, который, несомненно, сказался на доверии между участниками рынка. Ликвидность ресурсов в основном была сосредоточена в крупнейших банках, а доступ на межбанковский рынок для малых и средних банков был закрыт.

Таблица 1

Объем межбанковского кредитования на 2014 - 2016 гг., в млрд. руб.

Год	Кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства, полученные кредитными организациями от Банка России		Кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от других кредитных организаций - всего	
	в млрд. рублей	в % к пассиву	в млрд. рублей	в % к пассиву
01.01.2010	1423,1	4,8	3117,3	10,6
01.01.2011	325,7	1,0	3754,9	11,1
01.01.2012	1212,1	2,9	4560,2	11,0
01.01.2013	2690,9	5,4	4738,4	9,6
01.01.2014	4 439,10	7,7	4 806,00	8,4
01.01.2015	9 287,00	12	6 594,20	8,5
01.01.2016	5 363,30	6,5	7 091,00	8,5

Таблица 2

Ставки межбанковского кредитного рынка в РФ в 2010-2015 г.г.

Показатель, %	11.01.2010	11.01.2011	10.01.2012	09.01.2013	09.01.2014	12.01.2015	26.03.2015
Ключевая ставка (ставка рефинансирования до 13.09.2013)	8,75	7,75	8,00	8,25	5,50	17,00	14,00
MIBID (1 день)	3,07	3,28	5,08	6,13	5,73	15,94	13,97
MIBOR (1 день)	4,55	3,28	5,08	6,13	6,42	19,26	15,17
MIACR (1 день)	2,99	2,61	4,55	5,69	5,64	17,52	14,72
MosPrime Rate (1 день)	3,74	2,98	4,97	6,22	6,05	18,34	14,90
RUONIA	2,98	2,44	4,52	5,69	5,51	17,55	14,69

По данным *таблицы 2*, можно сделать вывод о резком повышении ставок межбанковского кредитования рынка, которые, по сравнению 2011 с 2015 годами, повысилась почти в два раза. [4] В связи с вышеизложенным, одним из решений актуальных проблем развития межбанковского кредитования считаем повышение эффективности регулирования процентных ставок посредством современных механизмов Банка России.

По итогам анализа рынка межбанковских кредитов в России можно отметить следующие тенденции его развития: структурный дефицит ликвидности банковского сектора, стремление Центрального банка регулировать ситуацию путем повышения процентных ставок, фактор не доверия между участниками межбанковского рынка.

На основе анализа выявленных проблем стихийно функционирующего межбанковского рынка, сформулируем важнейший принцип построения модели эффективного организованного межбанковского финансового рынка, устойчивого к негативным воздействиям, основанного на создании координирующего органа - «Центрального звена», который предназначен для устранения такого фактора, как недоверие на межбанковском рынке (*рисунок 2*).

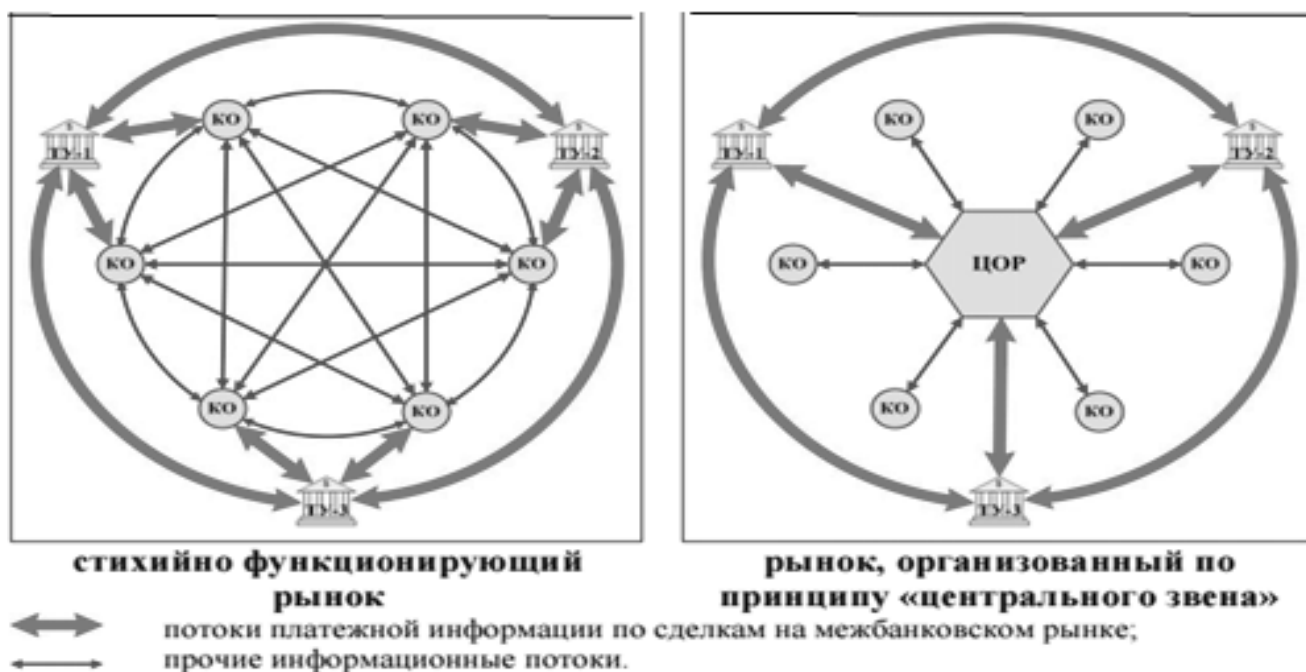


Рисунок 2. Укрупненные схемы межбанковского рынка

В соответствии с предлагаемым принципом «центрального звена» все сделки должны осуществляться не напрямую между банками-участниками, а через посредника в лице условно названного «Центра обслуживания рынка» – ЦОР) таким образом, что любая сделка раскладывалась на две или более (в случае синдицированных кредитов) части, в которых ЦОР выступает в качестве заемщика по отношению к банкам-кредиторам и в качестве кредитора – к банкам-заемщикам.

Решением проблемы доверия между банками внутри страны могло бы стать создание новых банковских клубов. В качестве примера можно рассматривать Банковский клуб Саратовской области - неформальное объединение кредитных организаций региона, который появился в 1999 г. Создание подобного института позволило восстановить доверие между банками и укрепить рынок.

Что касается дефицита ликвидности банковского сектора, необходимо снизить нагрузку на Центральный банк, возможно использование других источников рефинансирования, главным из которых является размещение средств федерального бюджета на депозитах в коммерческих банках, осуществляемое Министерством Финансов.

Проблема повышения процентных ставок можно рассмотреть двояко т.к., высокий уровень процентных ставок позволит, с одной стороны, стимулировать население к сбережению, а с другой их понижение снизит масштабы кредитования. Таким образом, в сложившихся экономических условиях не следует ожидать значительного падения процентных ставок по межбанковским кредитам, так как в качестве основной цели денежно-кредитной политики выступает сокращение инфляции.

В заключение необходимо отметить, что реализация предлагаемой концепции модели организованного рынка межбанковского кредитования позволит не только решить выявленные многочисленные проблемы его развития, но и консолидировать российскую банковскую систему, эффективно противостоящую негативным явлениям в финансовой сфере.

Литература:

1. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1-ФЗ (действующая редакция, 2016) Режим доступа. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения 10.11.2016)
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации (Интернет–версия) Аналитические показатели №161 март 2016 года [Электронный ресурс] // Центральный Банк Российской Федерации / Банк России. – Москва, 2000-2016.- Режим доступа. - URL:http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1603.pdf. (дата обращения 10.10.2016)
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации Экспресс-выпуск (Интернет–версия) Аналитические показатели № 162 2016 год [Электронный ресурс] // Центральный Банк Российской Федерации / Банк России. – Москва, 2000-2016.- Режим доступа. - URL:http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1603.pdf. (дата обращения 11.10.2016)
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015г. и период 2016 и 2017 г. [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=ondkp> (дата обращения: 10.11.2016)
5. Межбанковские кредиты и кредиты центрального банка [Электронный ресурс] URL: <http://studme.org/51954/>(дата обращения: 10.11.2016)

© А.П. Баринаова, 2016

УДК 338

Горбачева А.М.

студент 4 курса специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: асс. М.С. Шиловская

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПЕРИОД 2017-2018 ГОДА

Главная цель развития Банковского сектора Российской Федерации на промежуточный период 2017-2018 представляет собой активное участие в совершенствовании экономики на увеличение уровня и качества

предоставляемых банковских услуг: различным учреждениям, населению и обеспечение его системной устойчивостью.

Достижение поставленной цели считается необходимым условием развития и увеличение конкурентоспособности российской экономики на национальном уровне за счет диверсификации и перехода на инновационный путь развития.

На финансовом рынке следует реализовать ряд мероприятий, нацеленных на поддержания развития пенсионного сектора и страхования жизни населения, как ключ долговременного финансового ресурса, в одновременном совершенствовании управления процентными, валютными рисками и риском ликвидности.

Осуществлению этой задачи может содействовать создание рынка облигаций, как главное направление развития финансового сектора, от результатов которого будет находится в зависимой устойчивости валютный рынок и инвестиционные итоги негосударственного пенсионного обеспечения и страхования жизни.[1, с.24]

Формирование банковского сектора в плановый период позволит решить вопрос дефицита рыночного обеспечения в финансовой системе. Помимо этого, установление рынка облигаций сформирует наилучшие требования с целью перехода заемщиков, которые являются адептами крупного бизнеса, на облигационный рынок и будет содействовать освобождению капиталу кредитных организаций.

Принимая во внимание формирование и использование информационных технологий в нынешней финансовой индустрии полагается предоставить доступ к передовым технологиям финансового рынка.

Введение современных технологий даст возможность клиенту банков получить кредит через интернет-магазин. [3] Передовые технологии станут причиной появления новых инновационных банков которые получают названия «Технобанк». Особенностью данного банка будет мобильность и инновационность, которая заключается в широком наборе услуг в

использование новейшего либо существенно усовершенствованного продукта (товара, услуг).

К основным положениям стратегии развития банковского сектора на период 2017-2018 относятся:

1. Планомерно должен осуществлять процесс накопления ресурсной базы и расширение финансовых источников российской экономики.

2. В 2017 году обязательно должны быть приватизированы акции самых крупных отечественных предприятий и компаний. Предполагаемый объём прибыли в федеральном бюджете от приватизации составит 1,7 трлн. рублей [6]

3. В 2017-2018 планируется выпуск Евробондов.

4. В число источников финансирования формирования российской экономики войдет импортозамещение. [5]

5. Вклады валютные и рублевые физических лиц в Российских банках составляют 24 трлн. рублей. С целью денежных перераспределений обязана заработать программа государственных гарантий на возврат денежных средств и инвестиций.

Программа даст возможность использовать не только вклады населения, но и ресурсы НПФ и страховых компаний. Данные меры способны предоставить возможность повысить инвестиционный потенциал в экономике на 7-9 трлн. рублей что составляет 10% ВВП. Приток в экономику таких ресурсов, безусловно сделает дешевле цену денежных средств и даст возможность банкам вернуться к осуществлению главной функции – кредитованию.[5]

6. Предполагается снизить инфляционный рост на 4% в 2017 году, и в дальнейшем сохранить до 2018 года. Снижение темпа прироста потребительских цен станет осуществляться со временем, с учетом состояния Российской экономики. Постановления по денежно-кредитной политике будут восприниматься на основе на оценке баланса инфляционных рисков.[4]

7. Факторы, оказывающие влияние на экономику Российской Федерации, определяются динамикой мировых цен на нефть. Оптимистический прогноз

подразумевает поэтапное увеличение среднегодовой стоимости на нефть до 70-80 \$ США за баррель в 2018 году, но также существует риск, что цена нефти в 2017-2018 году составит 40\$ США за баррель.[6]

8. По заявлению Центрального Банка в 2016 году корпоративное кредитование было неудачным. В начале 2016 года кредиты в валюте были снижены на 20 млрд. долларов США, а кредиты в рублях возросли всего на 0,5 трлн. рублей. Прогноз на 2017 год тоже не утешителен: инвестиционный рост негативен из-за длительной консолидации нефтяного сектора, а также наблюдается застой производства и торговли. Однако оборонный сектор уменьшит свой долг благодаря выделенным из бюджета 800 млрд. рублей в 2016 году, что может привести к заимствованиям в 2017 году. [2,с.5]

Развитие системы качественного обслуживания на основе взаимодействия менеджеров банка с клиентами, гарантирующие высокий уровень качества обслуживания, возможно за счет:

1. повышения лояльности клиента к администрируемым банкам;
2. сохранение и удержание действующих клиентов;
3. формирование у клиентов чувств уверенности и безопасности во взаимоотношениях с администрируемыми банками.

Для достижения поставленных целей стоят следующие задачи:

- 1.Обучение сотрудников техникам и принципам качественного обслуживания;
- 2.Разработка и внедрение системы контроля качества обслуживания клиентов сотрудниками;

Эффективный процесс взаимодействия с клиентами должен характеризоваться следующими параметрами:

- 1.Единообразие требований к качеству обслуживания, соблюдение сроков по всем процедурам взаимодействия;
- 2.Минимизация времени клиента, затраченного на получение запрашиваемой информации;
- 3.Оперативная реакция на жалобы клиента;

4.Актуальность, полнота и достоверность информации, предоставляемой клиенту по запросу.

Наличие выше перечисленных факторов будут сопутствовать успешной работе банковского сектора со своими клиентами на всех стадиях развития отношений - от привлечения новых клиентов до участия в развитии уже имеющихся. [2,с.10]

Итогом развития таких отношений является создание партнерских банковских отношений. Выполнение данной стратегии будет способствовать достижению совместно сформулированных стратегических целей и росту доходов, как клиента, так и банков.

Таким образом, по результатам анализа основных положений стратегии развития банковского сектора, можно утверждать, что значимым признаком формирования банковской стратегии станут качественные изменения банковских услуг.

Увеличение производительности банков отразится на улучшении работы клиентов благодаря качественному обслуживанию. В ближайшем будущем предполагается усиление значимости банков, увеличение эффективности инвестиций.

В итоге формирование Российской банковской системы в рамках стратегии развития банковского сектора приведет к существенным изменениям, которые сумеют помочь выйти на качественные уровни банковского обслуживания, что будет способствовать росту и развитию экономики.

Литература:

- 1) Банковское дело. Учебник для вузов / Под ред. Семибратова О.И., М.: Изд-во "Академия", 2013.
- 2) Подкопаев О.А. О привлечении прямых иностранных инвестиций в Россию в условиях глобализации мирового хозяйства // Экономика и управление собственностью. –2012. – № 4. – С. 10-11.
- 3) Заявление Правительства Российской Федерации и Центрального банка Российской Федерации о Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 20018 года

4) ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс] <http://2017god.com/finansovyj-prognoz-na-2017-god-dlya-rossii/>

5) Аккумуляция финансовых ресурсов [Электронный ресурс] http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016%282017-2018%29.pdf

6) Стратегия развития до 2020 [Электронный ресурс] <http://www.studfiles.ru/preview/2839471/page:3/>

© А.М. Горбачева, 2016

УДК 338.1

Иванова Л.П.

студентка-магистр

кафедра «Химия и технология переработки эластомеров»

Казанский национальный исследовательский технологический университет

г. Казань, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Нефтехимическая промышленность в структуре нефтегазохимического комплекса, является главным сектором промышленности Республики Татарстан и формирует свыше 40% налоговых поступлений в бюджет наряду с предприятиями нефтедобычи и нефтепереработки.

Промышленный кластер Татарстана представлен как горизонтально, так и вертикально-интегрированными предприятиями нефтехимии: нефтехимическая группа ОАО «Нижнекамскнефтехим» – ОАО «Сэвилен» – ОАО «Химический завод им. Л.Я. Карпова; группа ОАО «Татнефть» (ОАО «Нижнекамский НПЗ», ОАО «Нижнекамский завод технического углерода», ОАО «Нижнекамскшина», совместное предприятие с корпорацией LG); группа ОАО «ТАИФ» – ОАО «Казаньоргсинтез» – ОАО «Нижнекамский НПЗ».

Развитие столь мощного и многопрофильного образования, напрямую влияющего на социально-экономический потенциал республики, невозможно и не имеет смысла в состоянии обособленности.

Влияние интеграционных процессов на нефтехимическую промышленность происходит в условиях глобализации. Здесь речь идет не только об экспорте или импорте продукции этой самой промышленности, но и о движении капитала, обмене информацией, технологиями и трудовой миграцией.

Так предприятия нефтехимии Татарстана прибегают к использованию технических средств, реагентов и катализаторов, импортируемых из стран ЕС, Ливии, Ирана, Южной Кореи и т.д. Несомненно, в этом случае процессы интеграции в мировой рынок, где есть возможность использования передовых технологий, позволяет значительно сократить производственные издержки и увеличить прибыль. При этом осуществляется и сбыт продукции нефтехимии в те же страны ЕС и СНГ.

Однако не стоит забывать, что интеграционные процессы приводят и к трансформации региональных проблем в национальные и мировые. И сейчас ситуация изменилась, возникла неустойчивая политическая обстановка, цены на сырье значительно упали, и экономическая безопасность промышленности оказалась под угрозой, в связи со снижением поступлений в бюджет [4, с. 438].

Наиболее показательным результатом влияния интеграционных процессов на нефтехимическую промышленность Татарстана вполне корректно можно считать вступление России в ВТО. Одним из положительных факторов является ужесточение экологических требований к качеству нефтепродуктов. Введение европейских стандартов (Евро-4 в 2010 г., Евро-5 в 2014 г.) создает предпосылки для производства качественных моторных топлив и масел.

Негативным эффектом можно ожидать ужесточение ценовой конкуренции на внутреннем рынке из-за присутствия иностранных производителей, не с инвестициями, а с готовой продукцией, производимой из отечественного же первичного сырья, что приведет к снижению оборотов и финансового результата [2, с.47].

В сущности, предприятиям промышленности Татарстана приходится конкурировать с импортом на крайне невыгодных условиях, так как для многих рынков эффективная таможенная ставка гораздо ниже официальной.

Однако в отношении некоторых видов крупных предприятий химии и нефтехимии РТ (ОАО «Нижекамскнефтехим», ОАО «Казаньоргсинтез», ОАО «Нижекамскшина») тарифная защита наоборот возрастет: в частности, по полистиролу и линейному полиэтилену действовала ставка - 0, после вступления в ВТО стала 10%, к 2014 году окончательная ставка составила 6,5%; по поликарбонату размер ставок варьировался от начальной в 5%, далее увеличилась до 10% и к 2015 году составила 4%; по простым полиэфирам - 0%, 10%, 4% (2013г.). По другим пластмассам (полипропилен, ПЭНД, АБС-пластик) уровень тарифов снизился с 10% до 6,5% к 2014г. По прочей химической продукции существенное снижение ввозных тарифных ставок с 10-15% до 5,5-4% произошло по этиленгликолю, неоналам и полиэтиленгликолю[1, с.135].

Рассмотрим слабые и сильные стороны горизонтальных и вертикальных интеграционных процессов для обеспечения конкурентоспособности регионального нефтегазохимического комплекса в виде таблицы 1 [3, с. 53].

Таблица 1

Эффективность форм интеграции предприятий нефтехимической промышленности Республики Татарстан

Горизонтальная интеграция	
Характеристика внешней среды	Результат интеграции
Рост спроса	Охват большей доли рынка
Рост конкуренции	Наличие монопольной власти Снижение стоимости на НИОКР
Колебания рыночной конъюнктуры	Возможность в короткие сроки переключиться на выпуск, пользующейся спросом, продукции
Вертикальная интеграция	
Характеристика внешней среды	Результат интеграции
Объединение принципиально разных отраслей экономики	Диверсификация, расширение рынка сбыта
Рост конкуренции	Преимущества в снабжении и сбыте

Как видим, интеграционные процессы в Республике Татарстан получили достаточно большое развитие и характеризуются аккумулярованием достаточ-

ного потенциала для укрепления позиций, как на российском, так и на зарубежных рынках.

Подводя итог, стоит отметить, что интеграционные процессы в нефтехимическом комплексе Республики Татарстан оказывают неоднозначное влияние на трансформацию входящих в его состав предприятий. Без сомнения, определяющим показателем эффективности интеграционных процессов должен стать синергетический эффект от совместной деятельности производственно-хозяйственных образований, наличие которого обеспечит выживаемость нефтехимического комплекса в нестабильной экономической ситуации.

Решение этих вопросов требует непосредственного участия государства. Так, для поддержания предприятий нефтехимической промышленности была разработана уже 3 программа развития нефтегазохимического комплекса РТ на 2015-2019 годы, что говорит о стремлении к развитию нефтехимической промышленности и повышению на качественно новый уровень.

Литература:

1. Дылевская А.И. Развитие химической и нефтехимической отрасли Республики Татарстан в связи с вступлением России в ВТО / А.И. Дылевская // Вестник Казанского технологического университета. – Казань: Изд. КНИТУ. – 2012. – №19. – С. 133 – 137.
2. Россия в ВТО. – Казань: Издательство «Идел-Пресс», 2012. – 96стр.
3. Туфетулов А.М., Бандурин А.В. Влияние интеграционных процессов на трансформацию экономики предприятий химической и нефтехимической промышленности региона / А.М. Туфетулов, А.В. Бандурин // Транспортное дело России. – М.: Изд. Редакция газеты «Морские вести России», 2009. – №1. – С. 50 – 53.
4. Уханова Р.М. Проблемы импортозамещения на предприятиях НГХК РФ / Р.М. Уханова // Вестник Казанского технологического университета. – Казань: Изд. КНИТУ. – 2014. – №19. – С. 438 – 441.

© Л.П. Иванова, 2016

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Транснациональные банки (далее ТНБ) - одни из наиболее интересных банков по своей структуре и развитию, особенно тема развития ТНБ актуальна в условиях российской экономики.

История их возникновения берет начало в Средние века, когда купцы нуждались в активном денежном обращении, а в этом им могли помочь банковские сети. Такие финансово-кредитные организации нужны были не только в местах развитой торговли, но и в других городах, странах для построения бесперебойного процесса функционирования системы оплаты.

Рассматривая новую и новейшую историю, в конце 20 века можно отметить значительный скачок в развитии ТНБ. Основной характеристикой этого периода является многократное увеличение количества отделений банков в зарубежных странах, а значит их активов и капитала в соответствующей пропорции. Такой рост транснациональных банковских услуг связан со всевозможными укрупнениями, слияниями, поглощениями малых банков на территориях зарубежных стран странами, предоставляющими такие банковские услуги. В Российской Федерации такой всплеск пришелся именно на рубеже 20 – 21 вв.

Итак, к транснационализации относятся движение капитала и активных денежных средств между несколькими странами, прямые иностранные инвестиции, возможность и способность видеть весь объем рынков и конкуренции, быстрота и гибкость реагирования, размещение денежных ресурсов с наибольшей степенью их эффективного использования. Организации (компании), кото-

рые обладают всеми вышеперечисленными чертами и которые смогли их объединить в единую систему, а также открывают на территории других стран филиалы, представительства или дочерние компании, куда инвестируют свой капитал, можно назвать транснациональными банками.

Исходя из всего этого, ТНБ – это «крупнейшие банковские учреждения, достигшие такого уровня международной концентрации и централизации капитала, который благодаря сращиванию с промышленными монополиями предполагает их реальное участие в экономическом разделе мирового рынка ссудных капиталов и валютно-кредитных ресурсов» [1].

Поскольку ТНБ в своей совокупности имеет множество факторов развития банковской системы, обладает сложной структурой, которая проявляется в большом перечне выполняемых процессов, можно выделить следующие конкурентные преимущества ТНБ:

- надежная защита от всевозможных рисков и угроз стабильности и безопасности банка;
- высокие гарантии на предоставляемые банковские услуги и операции, которые обеспечены стратегией надежных клиентов;
- использование последних технологий бизнеса и информационной безопасности, обеспечивающие операции международного уровня;
- высокая степень профессиональности в управлении активами и капиталом;
- выполнение и получение почти всех банковских услуг;
- лучшее качество предоставляемых банковских и финансовых продуктов;
- профессионализм и квалифицированность работников ТНБ и т.д.

На основе данных преимуществ формируется качественная и успешная стратегия развития транснациональных банков. ТНБ влияют на развитие не только банковского сектора государства в целом, но и на мировое экономическое пространство. Деятельность ТНБ состоит в том, чтобы они быстро реагировали на риски и кризисы, были способны перенести их из одной страны в другую, нарушали или укрепляли платежеспособность государств во всем ми-

ре. Из этого исходит необходимость развития законодательной базы урегулирования ТНБ.

ТНБ имеют свои филиалы в разных странах, соответственно в каждой стране есть своя законодательная база по регулированию финансово-банковской деятельности. Чтобы в странах не нарушался экономический баланс, и не было привилегированных банков, создаются специальные надзоры по банковскому контролю, осуществляемый определенными органами. Все осуществлённые проверки в филиалах ТНБ в дальнейшем влияют на их деятельность.

Например, в Германии ТНБ могут осуществлять свою деятельность и открывать филиалы в других странах, если их капитал, резервы и активы могут им обеспечить надежное будущее, и вследствие этого не будет происходить отток капитала из страны.

Также можно отметить, что, кроме государственной экономической политики государства, направленной на увеличение внутренних ресурсов и правильное их распределение, существует и другие формы регулирования ТНБ – это документарный надзор. Он подразумевает проверку легитимными органами, независимыми аудиторами финансовой отчетности, годовых балансов, ордеров и прочей документации на соответствие ее установленным нормам и формам. В Италии, например, банки отправляют отчетность в органы надзора ежемесячно – сокращенный баланс, ежеквартально – отчеты о ссудах и вкладах, раз в год – отчеты годового баланса и отчеты о прибылях и убытках. В Нидерландах банки предоставляют годовую отчетность по коэффициентам, заверенную ежемесячно внешним аудитором или аудиторской фирмой. Ежемесячно сдаются отчеты о платежеспособности и ликвидности баланса таких банков, отчетности о их задолженностях перед другими странами.

Обращаясь к специфике деятельности ТНБ в российских условиях, для начала необходимо рассмотреть понятие «транснациональный банк», начиная со времени становления банковской системы России, которое пришлось на период

начала 90-х гг. после развала СССР. В те годы активно использовалось другое понятие - «росзагранбанк».

Росзагранбанки – это зарубежные самостоятельные банки с российским уставным капиталом. Они осуществляют платежи по экспортно-импортным операциям между российскими посольствами и правительствами других стран. Большое распространение они получили именно в 20 веке. В настоящее время почти все росзагранбанки по экономической политике правительства и инициативе Банка России были распроданы коммерческим банкам с целью уменьшения долевого участия ЦБ РФ.

Другое направление развития в условиях глобализации банковской системы РФ за рубежом являются открытие филиалов и представительств российских банков. Российским банкам, которые вступают в транснационализацию, приходится не совсем легко, т.к. отечественная методология ведения бухгалтерского учета и формы отчетности сильно отличается от зарубежной практики. В зарубежных директивах отсутствует необходимая информация об идентичности банковской системы и применяемых в ней способов ведения документации.

Таблица 1

Российские банки и их филиалы за рубежом

Наименование банка	Открыты филиалы в (на):
Альфа-банк	Багамские острова
Онэксимбанк	Швейцария
Внешторгбанк (ВТБ)	Англия, Кипр, Казахстан, Люксембург
Сбербанк	Казахстан
Газпромбанк	Венгрия, Беларусь

* [7] Дмитриева Е.В. Проблемы развития российской банковской системы в контексте тенденций транснационализации

Филиалы и представительства российских банков в основном открываются в офшорных зонах таких, как Кипр, Лихтенштейн, Люксембург и т.д. Российские банки пользуются офшорными зонами, потому что в них минимальны налоговые платежи, операционные расходы, что повышает мобильность оборотных активов банков. Страны, в которых открыты подразделения крупнейших российских банков, представлены выше (табл.1).

Транснационализация российских банков только набирает обороты. Нет полного завершения этого процесса, поскольку Россия находится в состоянии кризиса, также на нее влияет множество внешних факторов, например, санкции против России. Для того, чтобы стратегия транснационализации российских банков прошла успешно, необходима активная поддержка государства. В этом состоит проблематика развития ТНБ РФ.

Литература:

1. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: Учебное пособие, М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2011. С.170.
2. Федорова С.В. Транснациональные банки в международном бизнесе [Электронный ресурс]: статья в журнале – научная статья. – / Федорова С.В., Федоров К.И. ФГБОУ ВПО Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики. - / Ж.: Правовых и экономических исследований №1 - / Изд.: Государственный институт экономики, финансов, права и технологий. – Гатчина. 2012. С. 21-34. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=17524949>.
3. Дмитриева Е.В. Проблемы развития российской банковской системы в контексте тенденций транснационализации [Электронный ресурс]: статья в журнале – научная статья. – / Дмитриева Е.В. Волгоградский государственный университет. - / Ж.: Вестник Волгоградского государственного университета. №11. Серия 9: Исследования молодых ученых. - / Изд.: Волгоградский государственный университет. – Волгоград. 2013. С.20-24. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21242423>.

© Е.М. Калиничева, 2016

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ КОНКУРЕНТНОГО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Одним из важнейших условий реализации политики конкурентного импортозамещения, предполагающей длительный процесс радикальных изменений не только в реальном секторе экономики, но и в сложившейся системе экономических ценностей и мотиваций, является формирование соответствующей институциональной среды, в состав которой войдут институты поддержки согласованного взаимодействия экономических субъектов в достижении поставленных целей.

Одной из серьезных проблем развития российской экономики, по результатам исследований ученых, выступает ее значительная институциональная неоднородность, выражающаяся [1, с. 161].

– во-первых, в наличии большого числа неэффективных инерционных институтов, характерных для отсталых технологических укладов;

– во-вторых, в большом количестве неформальных институтов, существование которых обусловлено доминированием определенных ценностей и социально-экономических связей, воспроизводимых по родственному, национальному, религиозному признакам, а также механизмов, их реализующих;

– в-третьих, в несогласованности, а зачастую и противоречии функционирования отдельных институтов между собой, а также в их отношении к существующим ценностям и нормам поведения, что приводит к появлению ряда экономических барьеров.

Все это предполагает необходимость пристального внимания к формированию институциональной матрицы реализации политики конкурентного им-

портозамещения, формируемой взаимосогласованной совокупностью политических, идеологических и экономических институтов. Поскольку эффективность реализации данной политики во многом определяется тем, в какой мере она соответствует мотивам экономического поведения как хозяйствующих субъектов, так и потребителей, важнейшая роль в ней отводится идеологическим институтам. Новая идеология должна быть либеральной в словарном понимании этого слова, чтобы обеспечить свободу контрактов и частной инициативы [2, с. 10]. В то же время государство должно всячески стимулировать и направлять эту инициативу в созидательное русло, а не в область спекуляции, потребления, импорта и вывода денег из России, как это происходит сегодня. Особый смысл в нынешней ситуации, одним из основных атрибутов которой является неэффективность инструментов и механизмов традиционной государственной политики, является: монетарная, фискальная политика стимулирование спроса.

В обозначенном контексте реализация конкурентного импортозамещения представляется как [3, с. 72]:

- в целевом ориентировании использования ресурсного потенциала регионов в реальных, а не имиджевых проектах импортозамещения для получения максимально возможных мультипликативных эффектов в экономике;
- обеспечении соответствия качества производимой отечественной продукции современным мировым стандартам для ее сбыта на внутреннем рынке и повышения возможности экспансии на внешние рынки;
- соблюдении баланса общественных и государственных (внутренних и внешних) интересов по достижению целей, ради которых и реализуется политика поддержки производства отечественной продукции, способной замещать импортные аналоги.

Процессы конкурентного импортозамещения должны иметь управляемый характер, и в этой связи актуальным является вопрос о степени государственного вмешательства в данные процессы.

Одной из основных мер помощи импортозамещению являются государственные закупки. На сегодняшний день такие задачи решаются за счет установления за-

претов и ограничений. Запреты исключают возможность покупки импортной продукции. При ограничениях товары необходимые для государственных нужд закупается у российских предприятий. При этом стоит помнить, что запреты и ограничения не распространяются на партнеров России по Таможенному союзу. На *таблице 1* можно видеть товарную структуру импорта за 2015-2016 год [4].

Таблица 1

Товарная структура импорта

Наименование	2015 год, млн. долл.	в % к итогу	2016 год			
			ян- варь, млн. долл	в % к ито- гу	ав- густ, млн. долл	в % к ито- гу
Импорт - всего	182404	100	9017	100	17611	100
в том числе:						
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) для их производства	26457	14,5	1496	16,6	1903	10,8
Минеральные продукты	4961	2,7	192	2,1	308	1,7
Продукция химической промышленности, каучук	33945	18,6	1674	18,6	3045	17,3
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	824	0,5	45,7	0,5	84,2	0,5
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3623	2,0	199	2,2	313	1,8
Текстиль, текстильные изделия и обувь	10827	5,9	712	7,9	1255	7,1
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	12319	6,8	559	6,2	1142	6,5
Машины, оборудование и транспортные средства	81800	44,8	3773	41,8	8916	50,6
Прочие товары	7648	4,2	365	4,0	646	3,7

Как видно из таблицы общее число импорта сократилось с 182404 до 17611 млн долл. Особенно сократились продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (на 3,7%).

Рассмотрим также существующие механизмы реализации принципов импортозамещения.

Зарубежные товары машиностроения. Правительство установило запрет на покупку зарубежных товаров машиностроения. В перечень товаров вошли

легковые, грузовые, пассажирские транспортные средства, спецтехника. Предполагается, что установленные запреты направлены на развитие отечественного машиностроения, а у каждого товара, включенного в перечень, существует российский образец. Например, в России выпускаются такие зарубежные марки, как «Фольксваген», «Рено», «Форд», «Тайота» и др. Также успешно существует более 20 крупных заводов по выпуску троллейбусов, автобусов и трамваев.

Насколько действенными окажутся принятые меры в других областях, покажет время. Но пока что на сегодняшний день на отечественных дорогах работает спецтехника из Китая и Японии, а также преимущественное количество строительной техники: экскаваторы, краны, погрузчики и комбайны.

Зарубежная продукция легкой промышленности. С августа 2014 года Правительство РФ запретило закупку иностранной продукции легкой промышленности. Например, спецодежда, обувь, меховые и кожаные изделия. В отличие от машиностроения, здесь разрешено приобретение импортной продукции в случае отсутствия их производств на территории Таможенного союза (данные запреты учитываются только в случае осуществления закупок для федеральных нужд). По данным Минпромторга РФ, доля импорта в этой области превышает 80%. А введенные санкции должны стать дополнительным ресурсом для увеличения собственных производств.

Зарубежные медицинские изделия. В 2015 году Правительство РФ утвердило ограничения в области закупок медицинских изделий. В перечень изделий вошли как расходные материалы, так и медицинское оборудование. В качестве положительного эффекта выделяется стимулирование отечественного производителя. Например, на сегодняшний день в России продается свыше 70% шприцев импортного производства. Отечественная индустрия значительно отстает. Видна очевидность внедрения инноваций, которые позволят не только снизить себестоимость, но и повысить конкурентоспособность.

Таким образом, установление запретов и ограничительных мер не гарантирует повышения технического уровня качества отечественной продукции. Программа импортозамещения должна быть разумной и иметь экономическую сво-

бодную основу. Важно сместить приоритеты на создание компетентных высокотехнологических компаний. Главное — смелее опираться на бизнес-инициативу и помогать предприятиям, которые хотят расти.

Литература:

1. Анимица Е.Г., Анимица П.Е., Глумов А.А. Импортзамещение в промышленном производстве региона: концептуально-теоретические и прикладные аспекты // Экономика региона, № 3, 2015 – 160-172с.
2. Белокрылова О.С. Институциональная модернизация стратегии экономического развития в условиях принуждения к импортзамещению // Journal of Economic Regulation (Вопросы экономики), № 3, 2014 – 6-13с.
3. С.Д. Бодрунов. Теория и практика импортзамещения: уроки и проблемы / монография // Институт нового индустриального развития (ИНИР) им. С.Ю. Витте. СПб., 2015 – 171 с.
4. Интернет ресурс URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/# (Дата обращения 4.11.2016г)

© А.А. Колбасина, 2016

УДК 330.342

Красильников О.Ю.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая теория и национальная экономика»

Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского

г. Саратов, Российская Федерация

ОПАСНОСТЬ ГЛОБАЛЬНОГО ИМПЕРИАЛИЗМА В ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ

В современных условиях в дополнение к пяти ленинским признакам империализма добавляется как минимум шестой: образования имперского типа стремятся установить тотальный контроль за глобальной сетью Интернет. Он может выступать в разных формах:

- 1) как государственный провайдерский контроль, например в Китае;

2) как государственно-частный контроль над социальными сетями, например через «Facebook» или сеть «В контакте».

Рассмотрим последнюю форму подробнее. По итогам 2015 года во всем мире в социальных сетях зарегистрировано 5,7 миллиардов аккаунтов [1]. Это поистине глобальная аудитория.

Не секрет, что государство все активнее использует социальные сети для достижения собственных интересов. Правоохранительные органы давно ведут поиск преступников через Интернет. Просачивается информация о сращивании государственного аппарата и руководства крупнейших социальных сетей [2].

Минкомсвязи РФ разработало законопроект с условным названием «Об автономной системе Интернет». Это комплекс поправок в законы «О связи» и «Об информации...», которые дают государству большие возможности по контролю над всей инфраструктурой российского Интернета [3].

Подобная монополизация глобальной сети таит в себе большую опасность. Заполучив контроль над Интернет, империализм войдет в свою наивысшую стадию. Руководство через Интернет событиями так называемой «арабской весны» или украинским майданом, развязанная информационная война против России подтвердили чрезвычайную работоспособность глобальной паутины как средства манипулирования массами. С помощью социальных сетей можно добиться тотального контроля над умами, о чем так мечтали все диктаторы.

По мнению А.В. Бузгалина, поздний капитализм меняет свои формы и дрейфует в сторону нового этапа своей инволюции – попятного реверсивного исторического движения. На смену неолиберальной глобализации приходят глубоко консервативные проекты. Реальная политика со стороны ведущих держав и со стороны их истеблишмента, и даже со стороны оппозиций, как в мире, так и внутри развитых стран, откровенно становится все более консервативной и протоимперской [4]. И в этом смысле такую политику можно назвать империалистической.

Таким образом, по мнению некоторых исследователей, если во всем мире наблюдается очевидный возврат к позднему феодализму, то для адекватного теоретического противостояния ему должен соответствовать возврат к политэкономии марксизма на обновленной основе. Однако, по нашему мнению, современный этап в развитии общества и экономики более уместным будет называть интернетизмом, так как все большую роль в социальных связях играет глобальная сеть Интернет.

Решающая роль ведущего общественного класса переходит от пролетариата на этапе капитализма к Интернет-сообществам в эпоху постиндустриализма [5, с. 51]. В идеале возможна организация действительно активных Интернет-партий или даже всемирной Интернет-партии, основанных на тех или иных социальных идеях. Целью таких партий может быть как победа на выборах, так и изменение общественного строя или вообще ликвидация государства как социального института (ведь Интернет-сообщества подтвердили свою способность к самоорганизации). При этом установление империалистического контроля над глобальной сетью чревато созданием сверхтоталитарных режимов и распространением антигуманистических идей.

Литература:

1. Рейтинг социальных сетей – лучшее, 2015 год [Электронный ресурс] URL: <http://sd-company.ru/article/rating/social-networking-2015> (дата обращения: 05.11.16)
2. Facebook – проект спецслужб и кто такой Марк Цукерберг [Электронный ресурс] URL: <http://alexandr-palkin.livejournal.com/428878.html> (дата обращения: 07.11.16)
3. Чиновники хотят подчинить себе весь российский интернет / Ведомости 27.05.2016 [Электронный ресурс] URL: <http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2016/05/27/642739-chinovniki-hotyat-internetom> (дата обращения: 08.11.16)
4. Перспективы левой идеи в постиндустриальном мире. Материалы заседания интеллектуального клуба «Свободная мысль» от 17 марта 2015 года в Москве (2015) [Электронный ресурс] <http://svom.info/entry/547-perspektivy-levoj-idei-v-postindustrialnom-mire-po> (дата обращения: 10.11.16)
5. Красильников О.Ю. Интернетизм – новый этап в развитии политэкономии // Общество и экономика. 2016. № 10.

© О.Ю. Красильников, 2016

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

На сегодняшний день Российская Федерация находится на стадии перестройки социально-экономических отношений, возникшей вследствие ухудшения политико-экономических отношений со странами Запада. Поскольку РФ не была готова резко отказаться от новых зарубежных технологических решений, некоторых групп продовольственных товаров, понижению цен на нефть, которая является одним из главных факторов экономической устойчивости, а также пережитый в начале 21 века глобальный экономический кризис сильно пошатнули финансовую устойчивость России. Правительство вынужденно разрабатывать меры, направленные на стабилизацию сложившейся ситуации, поскольку финансовая устойчивость и безопасность государства является основным условием самостоятельного ведения финансово-экономической политики в соответствии с национальными интересами.

Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации является составной частью национальной безопасности государства в целом и направлена на реализацию осуществляемых в стране экономических преобразований. Президент РФ принимает решение о применении специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности. В то же время к основным задачам и функциям Совета безопасности относится применение специальных экономических мер и анализ информации об экономической ситуации в стране.

Для стабилизации финансовой устойчивости и развития экономического роста Правительству Российской Федерации необходимо выполнять комплекс мер, способствующих росту предпринимательской деятельности и позволяющих значительно увеличить объем частных инвестиций.

К настоящему моменту со стороны государства принят ряд мер по вытеснению конкурирующих зарубежных поставщиков с внутреннего рынка. Налаживается производство необходимых потребителю товаров за счет производственных комплексов расположенных на территории Российской Федерации. [1]

По мнению авторитетных специалистов, сложившаяся в России экономическая ситуация создает необходимость импортозамещения сразу по нескольким важным отраслям. Продовольственное эмбарго в отношении западноевропейских поставщиков сельскохозяйственной продукции является наиболее активным стимулом для развития фермерского хозяйства внутри страны. По данным Росстата на протяжении последних двух лет данная отрасль является наиболее финансируемой. Отечественные аграрии получили шанс осуществить масштабное импортозамещение, так как список товаров попавших под запрет включает в себя следующую продукцию: молочная продукция, мясо, птица, орехи и т.д. Рыночная емкость некоторых сегментов торгового оборота между Россией и западными странами в аграрной отрасли оценивается экспертами в миллиарды долларов. Конечно, отечественный производитель не будет единственным на рынке, поставки продуктов из стран Азии, Южной Америки, Африки, а также из государств Таможенного Союза могут осуществляться в Россию свободно - никаких санкций в отношении соответствующих активностей нет. Однако, невзирая на наличие альтернативной европейским поставщикам сельскохозяйственной продукции, для РФ импортозамещение в сельском хозяйстве является приоритетным направлением экономического развития в обозримом будущем.

Вследствие падения курса рубля импортные товары заметно возросли в цене, что в свою очередь так же подтолкнуло потребителей к выбо-

ру товаров отечественного производителя. Но в большинстве сегментах промышленности это также способствовало росту цен на товары, производимые внутри страны. По мнению специалистов, падение рубля, в целом, сыграло положительную роль в экономике страны. Это объясняется тем, что снижение курса российской национальной валюты, в конечном счете, привело к понижению заработной платы работников российских производственных комплексов в перерасчете на национальную валюту США. Как следствие это значительно снизило издержки и привело к тому, что в российскую промышленность стало выгодно инвестировать (заграничным партнерам).

Также во время санкций со стороны Запада, Россия активно развивает отношения со странами БРИК (группа из пяти стран, куда входят Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская республика). В перспективе, именно эти страны станут основными потребителями Российского газа и нефти. Российская компания «Газпром» и китайская CNPC заключили 30-летний газовый контракт на 400 млрд долларов. Строительство газопровода станет крупнейшей стройкой в мире. Россия откроет для себя китайский газовый рынок и сможет приступить к освоению богатых месторождений в Восточной Сибири. [2]

В то же время нельзя обойти вниманием и иные условия, выполнение которых позволит достичь финансовой устойчивости Российской Федерации: совершенствование организационно-правовых механизмов, финансово-правовых режимов; четкое соблюдение финансовой дисциплины; совершенствование системы финансового контроля; неотвратимость ответственности за нарушение финансового законодательства и т.д.

На основании всего вышесказанного можно сделать следующий вывод, что финансовая устойчивость РФ в период действия экономических санкций может быть обеспечена только посредством налаживания отношений и укрепления уже существующих связей со странами союзниками, привлечением международных инвестиций в основные сектора промышленности. Так же необхо-

димо делать упор на полное импортозамещение, возможное только при условии финансовой поддержки отечественного бизнеса со стороны государства.

Литература:

1. Интернет ресурс Росстат
http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/splosh.html
2. Интернет ресурс РИА новости <https://ria.ru/world/>

© М.О. Лутовина, Т.В. Наумова, 2016

УДК 336

Полякова Е.В.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация

УГРОЗЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Финансовая безопасность играет центральную роль в экономическом развитии государства, поскольку гарантирует использование финансовых ресурсов в интересах резидентов страны, служит основой благосостояния её граждан.

Финансовая безопасность государства в значительной степени определяется характером формирования государственного и местных бюджетов, состоянием ее платежного баланса, соотношением денег в официальной и теневой экономике, степенью возврата денег, находящихся в обращении к банков, движением валютных средств.

Основные угрозы финансовой безопасности государства составляют:

- несовершенство бюджетной политики и нецелевое использование средств бюджета;
- эффективность налоговой системы, массовое уклонение от уплаты налогов;

- значительные объемы государственного и гарантированного государством долга, проблемы с его обслуживанием;
- резкие изменения уровня цен и курса национальной валюты;
- значительная разница соотношения доходов наиболее и наименее обеспеченного населения, и недостаточная социальная защищенность определенных групп населения;
- невысокий уровень капитализации банковской системы, небольшие объемы долгосрочного банковского кредитования и значительный уровень процентных ставок по кредитам;
- зависимость реформирования экономики страны от получения иностранных кредитов;
- низкий уровень инвестиционной деятельности;
- рост "теневой" экономики, усиления ее криминализации, нелегальный отток валютных средств за рубеж и т.д.

Степень влияния угроз определяется на основании расчета и мониторинга системы индикаторов и сравнение их с пороговыми значениями. Индикатор (от лат. *indico* - указываю, определяю) - элемент, отображающий процесс или состояние объекта наблюдений, его качественные и количественные характеристики.

Обоснованная система индикаторов позволяет оперативно осуществлять анализ финансовой безопасности различных объектов, предупреждать развитие негативных тенденций, вносить необходимые коррективы как в повседневной деятельности, так и на перспективу, прогнозировать развитие событий.

В зависимости от специфики исследуемого явления определяются пороговые значения индикаторов, что не могут определяться путем точных расчетов, а определяются экспертно на основе опыта. Уровень финансовой безопасности определяют много индикаторов, основными из которых являются: дефицит бюджета, объемы долгов государства, уровень инфляции, стоимость банковских кредитов, уровень монетизации экономики, объем международных

резервов. Поддержание достаточной ликвидности способно поддержать финансовую систему во время кризиса.[2]

Российская экономика характеризуется значительным вывозом капитала за рубеж, в оффшорные зоны и иностранные активы. Финансовые средства сосредоточены в основном в Московском регионе, где в настоящее время проживает 10% населения России.

Анализ финансового сектора Саратовской области позволил выявить следующие угрозы региональной финансовой безопасности:

- низкую ликвидность регионального рынка капиталов;
- невысокий уровень капитализации региональных банков, страховых компаний и других финансовых институтов;
- небольшой размер местных банков, страховых компаний и других финансовых институтов;
- недостаток региональных финансовых инструментов, допущенных к обращению на ММВБ и других биржевых площадках;
- низкую активность регионального рынка корпоративных и субфедеральных облигаций;
- нежелание банковского сектора осуществлять долгосрочное кредитование реальных инвестиционных проектов.

Доходы бюджета Саратовской области на 1 января 2016 составили 72,2008361 млрд.руб., расходы – 76,720293 млрд.руб. Таким образом, дефицит областного бюджета составил в 2015 году 4,5 млрд. руб. Регион в течение ряда лет был дотационным. В текущем 2016 году регион столкнулся с переходом к однолетнему бюджетному планированию и требованием бездефицитного формирования бюджетов. [1] Все эти угрозы оказывают негативное влияние на инновационное развитие региона.

Литература:

1. http://saratov.gov.ru/gov/auth/minfin/bud_inf/otch_2015/
2. <http://www.studfiles.ru/preview/5623436/>

© Е.В. Полякова, 2016

Научное издание

**АЛЬМАНАХ
«АТОЯНОВСКИЕ ЧТЕНИЯ»**

Сборник издан в авторской редакции

Подписано в печать 27.12.2016 г. Формат 60×84 1/16.

Бумага офсетная. Шрифт Times New Roman.

Усл. печ. л. 13,9. Уч.-изд. л. 17,9.

Тираж 500 экз. Заказ № 1787.

ООО Издательство «КУБиК»

410056, Саратов, ул. Чернышевского, 94 а

тел.: (8452) 60-33-20