

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ,
ТОРГОВЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Р.Е. АЛЕКСЕЕВА
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НГТУ
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК
ВОЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО РОССИИ**

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ,
МЕНЕДЖМЕНТА И ИННОВАЦИЙ**

*Материалы Международной
научно-практической конференции
ученых, специалистов,
преподавателей вузов,
аспирантов, студентов*

Нижний Новгород 2017

ББК 65.9(2)-5
А 45

Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций: материалы Международной научно-практической конференции; Нижегород. гос. техн. ун-т им. Р.Е. Алексеева. – Нижний Новгород, 2017. – 318 с.

Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций» адресован научным работникам, представителям администрации различных уровней, руководителям и специалистам предприятий и организаций, преподавателям, аспирантам, студентам и другим заинтересованным лицам.

Редакционная коллегия:

Проректор по научной работе НГТУ, д.т.н., проф. Н.Ю. Бабанов;
Директор ИНЭУ, академик, член Президиума РАЕН, д.ф.-м.н., проф. С.Н. Митяков;
Зам. директора ИНЭУ по научной работе, академик РАЕН, д.э.н., проф. Д.Н. Лапаев;
академик РАЕН, заслуженный деятель науки РФ, д.т.н., проф. Ф.Ф. Юрлов;
академик РАЕН, д.ф.н., проф. В.М. Матиашвили;
академик РАЕН, д.э.н., проф. Д.А. Корнилов.

Секретарь конференции – к.э.н., доцент кафедры управления инновационной деятельностью Е.В. Саксина

ББК 65.9 (2)-5

ISBN 978-5-502-00975-1

© Нижегородский государственный
технический университет
им. Р.Е. Алексеева, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ.....	8
Дмитриев С.М., Ширяев М.В., Митяков С.Н. НГТУ им. Р.Е. Алексеева как открытый опорный университет	8
Гусева И.Б. Развитие инструментов цифровизации экономики в промышленности	17
Митяков С.Н., Митякова О.И., Мурашова Н.А., Захарова Е.В. Анализ динамики инновационного развития промышленности Нижегородской области за период 2006-2016 гг.	25
Матиашвили В.М. Управление: забытая диалектика	40
Морозова Г.А. Новый вектор инновационного развития	43
Юрлов Ф.Ф., Леонтьев Н.Я., Плеханова А.Ф. Актуальные проблемы оценки конкурентоспособности промышленных предприятия и организаций (на примере инжиниринговых компаний атомной отрасли)	45
СЕКЦИОННЫЕ ДОКЛАДЫ	51
Айплатова И.И., Кузнецов В.П. Формирование условий развития внешней среды промышленного предприятия	51
Андреев В.С. Государственная поддержка некоммерческих организаций сферы услуг	53
Артемьева М.В. «Умная» продукция в бизнес-практике компании ...	55
Болобина М.С., Минаева О.Н. Анализ экономического роста национальной экономики с помощью инструментария модели Р. Солоу	58
Ваганов И.В. Машиностроительная отрасль в контексте импортозамещения	61
Васин Д.В., Гарина Е.П. Управление дебиторской задолженностью предприятия: оценка структуры качества, повышение эффективности управления	63
Вопилин В.В., Рождественский В.Г. Деловая активность и способности менеджера как факторы эффективности управления организацией	70
Гарин А.П., Айплатова И.И. Повышение инвестиционной привлекательности регионов: условия, перспективы	74
Грибкова Н.Д. Государственная поддержка отечественных производителей в сфере услуг	79
Гусева И.Б., Далекин П.И. Инвестиционные методы анализа и оценки проектов НИОКР	81
Далекин П.И. Основы формирования рейтинговых оценок уровня развития и регулирования инноваций в Российской Федерации	84
Далекин П.И. Правовое обеспечение стимулирования инновационного развития РФ на основе норм налогового права	86
Дубик Е.А., Коржеманов Е.И., Наумов Д.А. Прогноз инфляция в российском регионе на потребительском рынке	88
Еремина И.В. Изменения в системах управления талантами	92
Жданова Т.А. Сравнительный анализ систем корпоративного управления	94

Зайцева А.В. Анализ инвестиционной деятельности «НАЗ «СОКОЛ»	97
Зайцева Е.А., Прохорова М.В., Шашкова Н.В. Имидж территории как фактор развития экономики региона (на примере туристского потенциала Нижнего Новгорода)	100
Захарова Е.В. Роль информационного обеспечения в инновационной деятельности	103
Иконников В.В. Определение оптимального параметра алгоритма идентификации неизвестных коэффициентов, временных рядов в задачах прогнозирования	105
Козлова Е.П., Горелова К.А., Черепанова Д.М. Импортзамещение как инструмент повышения эффективности электронной торговли в России	107
Корнева Т.А., Мададова К.Х. Машиностроение Нижегородской области	112
Корнилов Д.А., Корнилова Е.В., Леонова Н.Г. Медианный социально-экономический анализ деятельности монопрофильных городов Нижегородской области	114
Коровина Е.В., Цветкова Е.А. Компетентностная подготовка кадров в вузе как адаптация к социальной и профессиональной деятельности	119
Коровкина Е.А. Оценка качества транспортного обслуживания после модернизации подвижного состава в Нижнем Новгороде	124
Крюкова Т.М., Ефимкин Е.Г. Разработка мероприятий по совершенствованию деятельности таксомоторного АТП	126
Крюкова Т.М., Пинаев П.В. Проблема системы импортзамещения в России в современных условиях развития	130
Крюкова Т.М., Кашин А.А. Особенности ценообразования на инновационную продукцию	132
Крюкова Т.М., Лукьянов Д.А. Инновационные беспилотные автомобили и влияние их на безопасность дорожного движения	136
Крюкова Т.М., Юсупов Р.Р., Алексеев А.В. Перспективный инновационный SAE конкурс ВАЈА как фактор повышения инновационной активности	138
Крюкова Т.М., Строев А.Ю. Перспективы внедрения и развития открытых инноваций на предприятия	142
Кузнецова А.В. Государственное регулирование рынка недвижимости в условиях социально-ориентированной рыночной экономики	145
Кузнецова С.Н. План по медиа и PR – сопровождению проекта промышленного парка	147
Куликова Е.А., Минаева О.Н. Моделирование экономики России с помощью производственной функции Кобба-Дугласа	150
Лапаев Д.Н., Саксина Е.В. Обоснование принципов и критериев реализации инвестиционно-экологических программ	153

Леонтьев Н.Я., Колесов К.И., Чалов В.П. Кластер как инструмент повышения конкурентоспособности ГК РОСАТОМ	157
Леонтьев Н.Я., Колесов К.И., Чалов В.П. Формирование кластера атомной энергетики	160
Леонтьев Н.Я. Формирование кластера атомной энергетики как средство повышения конкурентоспособности предприятий атомной отрасли	163
Лещенко Е.С. Анализ использования финансовых инвестиций на промышленных предприятиях	166
Лещенко Е.С., Зубов Н.В. Развитие промышленных предприятий на основе интеграционных процессов	167
Левкина В.Н. Анализ причин целесообразности внедрения инновационных технологий мотивации персонала	171
Лихачева Ю.В., Кузнецова С.Н. Обеспечение финансовой устойчивости как фактор экономической безопасности предприятия	176
Лозгачева Т.М., Табекина О.А. Тенденции развития консалтинга ...	181
Лугачева Л.А., Мусатова М.М., Соболева Т.С. Проблемы и направления устойчивого финансового развития машиностроения в условиях экономической блокады (на примере Новосибирской области)	185
Максимов Ю.М. К вопросу о причинах возникновения неопределенности в задаче многокритериального выбора и способе преодоления этой неопределенности	189
Мансуров Р.Ш. Основные принципы развития предприятий на основе инноваций	193
Масленников Д.А., Белоцерковская И.Е., Катаева Л.Ю. О некоторых методах прогнозирования динамики индикаторов экономической безопасности регионов	195
Масленников Д.А., Ильичева М.Н., Катаева Л.Ю. Об особенности использования искусственной вязкости в консервативных численных схемах типа TVD	198
Мерлушкина Ю.Н., Кузнецов В.П. Проблемы инновационного развития машиностроительного комплекса Нижегородской области	200
Миронова А.А. Проблемы и перспективы развития Российской системы ПОД/ФТ	204
Митяков Е.С., Митякова Е.В. Анализ динамики индикаторов инновационного развития Нижегородской области	208
Митяков Е.С., Митякова Е.В. Сравнительный анализ индикаторов инновационного развития регионов ПФО	211
Митяков Е.С., Гнатченко Д.И. О возможности и актуальности применения методов дисперсионного анализа для оценки экономической безопасности региона	214
Могучева А.Д. Изучение методов финансового анализа фармацевтических предприятий в целях устойчивого развития	217

Моисеева И.В. Источники финансирования инновационной деятельности	219
Охезина Г.М., Шарова В.И. Инновационный потенциал предприятия	221
Охезина Г.М., Шарова В.И., Смолин А.Д., Габдуллина Л.В. К вопросу обеспечения технико-технологической безопасности промышленного предприятия	225
Пайкова Д.К., Моисеева И.В. Центр инноваций социальной сферы Нижегородской области	229
Панина А.Д. Оценка и страхование рисков хозяйствующих субъектов ..	232
Панкратова Ю.В. Управление финансами и контроллинг на предприятии	234
Парамонов В.Б. Пути обновления железнодорожного подвижного состава для пригородных пассажирских перевозок.....	236
Полетаева Д.С., Поломодов З.И. Конфликт интересов как частный случай проявления коррупции	239
Поташник Я.С. Планирование реагирования на факторы риска инновационных проектов предприятий.....	244
Правосудова О.Ю. Закономерности развития современного предпринимательства	247
Прохорова М.В., Скобелева Е.И., Сухенко Н.В. НГТУ им. Р.Е. Алексеева глазами абитуриентов и студентов	248
Рамазанов С.А. Международные резервы центральных банков стран ЕАЭС в условиях новой реальности	253
Ратафьев С.В., Новикова В.Н. Познавательные модели как основа разработки управленческих решений	255
Рогов С.А., Дабагян А.А. Высокоэффективная организация производственных процессов на предприятии через внедрение инноваций в системе подготовки кадров для компании на базе НГТУ им. Р.Е. Алексеева	259
Рогов С.А., Поташник Я.С. Анализ системы управления «РОСАТОМА». Ее преимущества и нововведения	262
Рождественский В.Г. Факторы, оказывающие влияние на эффективность инновационной деятельности	266
Рузанов П.А. Анализ устойчивости и конкурентоспособности экономических субъектов	268
Саксин А.Г., Денисов А.Ю., Белова Н.В., Саксина Е.В. Подходы к развитию системы функционирования участников инвестиционно-строительного комплекса в условиях саморегулирования	273
Саксин А.Г., Козина Т.А., Емельянов Д.Н., Саксина Е.В. Организационно-экономическая устойчивость саморегулируемых организаций	278
Саксин А.Г., Саксина Е.В. Классификация рисков саморегулируемых строительных организаций	282

Сидельников Н.В. О проблеме трудоустройства молодых специалистов и влияние этого на экономику региона	284
Симонов А.В., Глебова О.В. Разработка и оценка эффективности систем управления средствами производства	286
Сухов Р.Н. Концепция бюджетного управления в компании ОАО «РЖД»	290
Табекина О.А., Лозгачева Т.М. Проблемы управления инновационным развитием предприятий	292
Тараненко А.А., Незнахина Е.Л. О практическом применении диаграммы Ишикавы в современном управлении	295
Терганова А.А., Дабагян А.А. Современные производственные системы	297
Титова Н.А. Выбор бизнес-единиц при реструктуризации промышленных предприятий	301
Узбекова А.С., Калинина К.С. Роль банков в функционировании и развитии регионально-инновационных кластеров	303
Фирсов М.В. Предпосылки внедрения и особенности использования компьютерных имитационно-игровых технологий (КИИТ) в образовании взрослых: обзор литературы	308
Чалов В.П., Колесов К.И. Анализ вовлечённости сотрудников в инновационную деятельность (на примере АО ИК «АСЭ»)	312
Шестакова Л.А., Щербакова Е.Е. Инновационные образовательные технологии как средство формирования региональной системы «образование-наука-промышленность».....	313
Щепетова Т.С. Управление человеческим капиталом	316

РУКОВОДИТЕЛИ СЕКЦИЙ

- Секция №1 Актуальные вопросы развития экономики региона**
Академик РАЕН, заслуженный деятель науки РФ, д.т.н., проф. Юрлов Ф.Ф.
- Секция №2 Совершенствование систем менеджмента предприятий**
Академик РАЕН, д.ф.н., проф. Матиашвили В.М.
- Секция №3 Управление инновационной деятельностью**
Академик РАЕН, д.э.н., проф. Лапаев Д.Н.
- Секция №4 Управление финансами и контроллинг**
Д.э.н., проф. Гусева И.Б.
- Секция №5 Математические и инструментальные методы в экономических исследованиях**
Академик РАЕН, д.ф.-м.н., проф. Митяков С.Н.
- Секция №6 Региональные системы «образование-наука-промышленность»**
Первый проректор НГТУ, к.т.н., доцент Ширяев М.В.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

НГТУ ИМ.Р.Е. АЛЕКСЕЕВА КАК ОТКРЫТЫЙ ОПОРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

С.М. Дмитриев, М.В. Ширяев, С.Н. Митяков

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Стратегической целью Программы НГТУ как опорного университета является обеспечение лидерства в Нижегородской области как регионального интегратора системы «Образование-наука-промышленность», центра предпринимательской активности, молодежной политики, социальной ответственности, просветительства, культуры и исторического наследия. Университет готовит две трети приведенного контингента студентов, обучающихся по специальностям, востребованным в приоритетных отраслях экономики Нижегородской области, имеет развитую образовательную и научную инфраструктуру. Он взаимодействует с промышленными, научными, исследовательскими предприятиями и организациями по традиционным для себя направлениям – подготовка и переподготовка кадров, выполнение научно-исследовательских работ, участие в инновационных программах. Трансформации, заложенные в Программу, комплексно охватывают практически все направления деятельности университета.

Одной из важных трансформаций, пронизывающей практически все сферы деятельности вуза, является формирование и развитие концепции «Открытый университет».

Исторически термин «Открытый университет» имеет различные трактовки. В 1908 г. в Москве был создан первый в мире Народный открытый университет по инициативе Государственного Совета России и Государственной думы, которая была узаконена указом Николая II. Университет был открыт для всех желающих; для поступления туда не требовалось никаких документов, кроме удостоверения личности. При этом университет не выдавал документов своим выпускникам о том, что они прослушали курс. Главной его целью было получение знаний¹.

В 1932 г. на базе Политехнической школы и 10 отраслевых заочных учреждений был создан Всесоюзный заочный политехнический институт (ВЗПИ), который в 1992 г. был преобразован в Московский государственный открытый университет. В 2011 г. университету было присвоено имя В. Черномырдина².

Указом королевы Великобритании в 1969 г. был создан британский университет открытого образования с целью предоставить возможность получить образование людям, желающим учиться в удобном для них месте и в удобное время. Это крупнейший в Великобритании университет, в котором с момента

¹ [Электронный ресурс]. URL: [ru.wikipedia.org/Открытый университет](http://ru.wikipedia.org/Открытый_университет)

² Там же

основания более трёх миллионов студентов прошли обучение по программам открытого университета (ОУ). За пределами Евросоюза ОУ работает через сеть образовательных партнеров, обеспечивающих учебный процесс по программам ОУ еще в более чем 50 странах³.

В 1974 г. был создан открытый университет Израиля. Его особенность состоит в том, что учебный процесс проходит по принципу дистанционного обучения. Подобный университет был создан в 1984 г. в Нидерландах. Поступление в Открытый университет свободное, вступительных экзаменов нет. Обучение построено по модульной системе. Методическое сопровождение модулей высылается студенту по почте. После сдачи экзамена по всем модулям курса и написания дипломной работы студент получает степень бакалавра. Затем он может продолжить обучение по той же системе для получения степени магистра⁴.

Мы видим, что первоначально «открытый университет» означал получение открытого для всех образования. Затем этот термин трансформировался в возможность получения дистанционного образования. Такие формы в настоящее время очень популярны во многих зарубежных и отечественных вузах. Например, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского имеет в своей структуре Институт открытого образования, который осуществляет развитие системы открытого образования и реализацию образовательных программ на основе электронного обучения и дистанционных образовательных технологий⁵.

По результатам конкурса, организованного Минобрнауки РФ, десять российских вузов должны превратиться в центры онлайн-обучения. К ним относятся: Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Балтийский федеральный университет, Сибирский федеральный университет, Южный федеральный университет, Томский государственный университет, Тюменский государственный университет, Тульский государственный университет, Поволжский государственный технологический университет, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Дальневосточный федеральный университет. На базе этих университетов будет формироваться и внедряться система, которая сделает онлайн-обучение частью образовательной системы⁶.

Следующий этап в осмыслении термина «Открытый университет» был сделан в 2011 г. Для создания резерва магистрантов и аспирантов для будущего Сколковского технологического университета, а также стажеров для компаний-партнеров «Сколкова» был создан Открытый университет Сколково, направления обучения которого соответствуют направлениям работы кластеров одноименного инновационного центра: энергетические и энергоэффективные технологии, ядерные, космические, биомедицинские и компьютерные технологии;

³Там же

⁴ [Электронный ресурс]. URL: [ru.wikipedia.org/Открытый университет](http://ru.wikipedia.org/Открытый_университет)

⁵ [Электронный ресурс]. URL: <https://nn.ucheba.ru/uz/103538>

⁶ [Электронный ресурс]. URL: <https://postupi.online/journal/novosti-obrazovaniya/v-desyati-rossijskih-vuzah-budut-razvivat-onlayn-obrazovanie/>

а также предусматривает получение слушателями инновационных и предпринимательских компетенций⁷.

В последнее время расширяются различные формы сетевого сотрудничества университетов с их внешним окружением (стейкхолдерами). Ведущие вузы становятся федеральными и региональными центрами социально-экономического развития. В частности, на это направлены такие проекты Минобрнауки РФ как «Федеральные университеты», «Национальные исследовательские университеты», «Опорные университеты», «Вузы как центры создания инноваций».

В связи с трансформациями в системе высшего образования меняется и смысл понятия «Открытый университет». Оно тесно связано с продвижением идеи «третьей миссии» университетов – «их активного участия в жизни общества через экономические инструменты трансфера знаний в человеческий капитал»⁸. Используя эту модель, университеты повышают свой имидж, создают запас доверия со стороны стейкхолдеров. С другой стороны, опыт социального партнерства помогает вузу в процессе организации своей образовательно-научной деятельности.

В последние годы в ряде российских вузов организованы проекты «Открытый университет». Так, в Чувашском государственном университете им. И.Н. Ульянова данный проект связан с возрождением культуры проблемных дискуссий по ключевым проблемам современного гуманитарного знания, находящихся в центре процессов развития⁹. Университет выступил инициатором годового цикла публичных лекций с трансляцией в пространстве Интернет для широкого круга заинтересованных участников. Еще один просветительский проект «Открытый университет» инициирован Университетом ИТМО, Европейским университетом в Санкт-Петербурге и Санкт-Петербургским политехническим университетом Петра Великого. На Новой сцене Александринского театра и других городских площадках преподаватели из зарубежных и российских вузов читают открытые лекции для горожан¹⁰.

М.С. Рахманова разработала принципы функционирования вуза как стейкхолдер-компании – системы, состоящей из множества различных групп заинтересованных сторон¹¹:

- соблюдение устава образовательного учреждения, законов Российской Федерации, а также международных соглашений, регулирующих деятельность высших учебных заведений;

- удовлетворение общественных интересов в получении высококачественных образовательных услуг и предоставлении региональному, отече-

⁷ Открытый Университет Сколково [Электронный ресурс]. URL: <http://sk.ru/news/>

⁸ Зиневич, О.В. «Третья миссия» и социальная вовлеченность университетов / О.В. Зиневич, Т.А. Балмасова // Власть, 2005. №6. – С. 68.

⁹ Портал органов власти Чувашской республики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cap.ru/news?type=news&id=81851>

¹⁰ Открытый университет [Электронный ресурс]. URL: <http://ouniversity.ru/>

¹¹ Рахманова, М.С. Принципы функционирования вуза как стейкхолдер-компании [Электронный ресурс]. URL: <http://imbe.vvsu.ru/files/47E7A78C-B2DD-48DD-B04E-3F20EC011208.pdf>

ственному и международному рынку труда высококачественного образовательного продукта;

- реализация своей миссии в интересах всех его заинтересованных сторон, всевозможно повышая эффективность взаимовыгодного сотрудничества: государства и общества, клиентов, сотрудников, бизнес-сообщества, внешних партнеров и др.;

- построение отношений вуза с партнерами на основе взаимного уважения, доверия и сотрудничества;

- обеспечение внутреннего контроля деятельности вуза для поддержания устойчивых долгосрочных взаимовыгодных отношений с заинтересованными сторонами;

- повышение собственной конкурентоспособности вуза с целью формирования конкурентоспособности страны и региона;

- развитие взаимовыгодного двустороннего и многостороннего сотрудничества с лидерами мирового бизнес-образования;

- приверженность идее экологически-ориентированного менеджмента во всех видах своей деятельности;

- диверсификация видов деятельности с целью поддержания финансовой устойчивости.

В основе сформулированных принципов лежит концепция корпоративной социальной ответственности, определяемая Этическим кодексом Высшей школы менеджмента СПбГУ¹². Эти принципы, на наш взгляд, могут быть рассмотрены как принципы развития концепции открытого университета.

В монографии М.В. Ширяева¹³ приведена модель опорного технического университета (ОТУ), включающая понятийный аппарат, цели, задачи ОТУ, предъявляемые к ним требования, механизмы повышения экономической безопасности региона. В ней дано авторское определение ОТУ: «Опорный технический университет – это крупный вуз федерального значения, являющийся императивом промышленного, научно-инновационного и социального развития региона, имеющий широкий набор компетенций, необходимых для инициации, координации и реализации крупных комплексных проектов регионального, федерального и международного уровней, обладающий свойствами системной открытости, осознанности и готовности к трансформациям, а также высоким уровнем собственной экономической безопасности»¹⁴. Как видно из этого определения, одним из свойств ОТУ является системная открытость.

Таким образом, нам представляется целесообразным использовать более широкую трактовку термина «Открытый университет». По сути, речь идет о реализации опорным университетом своей «третьей миссии». При этом затра-

¹² Этический кодекс Высшей школы менеджмента СПбГУ университет [Электронный ресурс]. URL: http://www.gsom.pu.ru/files/upload/undergraduate/ethic_kod.pdf/

¹³ Ширяев, М.В. Обеспечение экономической безопасности опорных технических университетов и их макроокружения: монография / М.В. Ширяев; Нижегород. гос. тех. ун-т.им. Р.Е. Алексеева. – Н. Новгород, 2017. – 220 с.

¹⁴ Там же. С. 38.

гиваются не только вопросы социально-экономического развития, но и целый спектр вопросов, охватывающих практически все сферы деятельности вуза.

Концепция «Открытый университет» включает набор ключевых стратегических инициатив и конкретных мероприятий, сформированный на базе принципов системной открытости, расширения взаимодействия со стейкхолдерами с использованием механизмов обратной связи. В табл. 1 приведены примеры соответствующих стратегических инициатив и мероприятий, реализуемых в НГТУ.

Таблица 1

**Стратегические инициативы и мероприятия в рамках реализации НГТУ
концепции «Открытый университет»**

№	Стратегическая инициатива	Описание мероприятия
1	2	3
1.	Развитие системы сетевого взаимодействия с внешними стейкхолдерами	Будет развита система взаимодействия с ведущими промышленными предприятиями, включая базовые кафедры на предприятиях и совместные лаборатории в НГТУ. Получат дальнейшее развитие система профориентационной работы, региональные центры переподготовки и повышения квалификации работников высокотехнологичных промышленных предприятий. Будет усовершенствована инновационная инфраструктура трансфера знаний и технологий, создана сеть малых инновационных предприятий. Будет проводиться тиражирование успешного опыта взаимодействия с ведущими отечественными и зарубежными компаниями, исследовательскими центрами, научно-образовательными структурами
2.	Создание условий для привлечения в вуз высококвалифицированных специалистов	Будут привлекаться ведущие ученые, в первую очередь, по тематикам работ, выполняемых в центрах превосходства. Это позволит закрепить имеющиеся и создать новые научные школы, упрочить научно-исследовательский потенциал вуза и региона. Будут привлекаться ведущие отечественные и зарубежные преподаватели, которые смогли бы развить образовательные направления, ориентированные на задачи региона, включая новые образовательные технологии и новые авторские курсы. Таким образом, будут формироваться магистерские программы мирового уровня

1	2	3
3.	Создание условий для развития кадрового потенциала в открытом университете	<p>Будет создана HR-служба, которая займется вопросами планирования и реализации переподготовки и повышения квалификации НПП (научно-педагогических работников) и АУП (административно-управленческого персонала), обеспечением их внутренней и внешней мобильности. Эта служба будет работать с преподавателями по вопросам содержания программ переподготовки, с Институтом переподготовки специалистов НГТУ и с другими вузами, которые будут определены как бенчмарки.</p> <p>Будет создан центр языковой подготовки преподавателей. Это позволит разработать программы на английском языке, существенно увеличить контингент иностранных студентов, что будет способствовать росту капитализации и финансовой устойчивости вуза, обеспечению международной мобильности и расширению академического обмена</p>
4.	Повышение качества и престижа инженерного образования	<p>Будет создана структурированная система поддержки процессов вовлечения школьников в научно-техническое творчество, обеспечения условий их интеллектуального роста для удовлетворения потребностей региона в профессионально-ориентированных инженерных кадрах. Будет создана система проектно-ориентированного обучения, реализующая полный жизненный цикл продукции, создаваемой по заказам высокотехнологичных предприятий и организаций региона, включая проектирование, изготовление, испытание и утилизацию продукции. Получит развитие образовательная и социальная среда для выявления и поддержки талантливых студентов для формирования производственной и научной элиты региона. Будет организовано внедрение общественной аккредитации образовательных программ</p>
5.	Формирование и развитие центров превосходства	<p>Будут развиты центры превосходства НГТУ, осуществляющие фундаментальные и прикладные научные исследования мирового уровня. Это позволит укрепить лидирующие позиции в научных исследованиях в областях ядерных технологий, транспортного машиностроения, технологий химической промышленности, возобновляемых источников энергии, высокоскоростных систем цифровой обработки сигналов и обеспечит формирование нового облика высокотехнологичных и наукоёмких производств Нижегородского региона</p>

1	2	3
6.	Позиционирование НГТУ как центра технологического развития региона	Будет реализована концепция открытых инноваций ¹⁵ путем выполнения стратегического проекта, направленного на регулирование спроса и предложения на региональном рынке технологических инноваций. Будет создан Приволжский проектный офис рабочей группы MariNet Национальной технологической инициативы, что будет способствовать формированию перспективной отраслевой повестки, направленной на повышение конкурентоспособности отечественных отраслей водного транспорта, производства морской техники и приборостроения
7.	Позиционирование НГТУ как Центра социального развития региона	Получит дальнейшее развитие региональный Центр просветительства, культурного и исторического наследия. В рамках Центра будет проведен цикл лекций, посвященных актуальным проблемам развития науки и техники, инженерно-технического образования, а также цикл тематических мероприятий культурно-просветительского характера. Еще одно направление деятельности Центра включает организацию и проведение в регионе выставок, конференций, конкурсов научно-образовательного и воспитательного характера. Для жителей и гостей Нижегородской области будет реализован цикл экскурсионных программ «Промышленный Нижний». Будет организован волонтерский отряд с участием молодежных организаций предприятий региона

¹⁵ Проанализировав деятельность ряда крупных компаний, Г.Чесборо показал, что в тех отраслях, где активно внедряются научно-исследовательские проекты, успехов стали добиваться те предприятия, которые сменили традиционную «закрытую» бизнес-модель на новую, которую Чесборо предложил назвать «открытыми инновациями». Эта модель характеризуется тем, что инновационный процесс перестает быть «закрытым» границами компании. В этом случае при внедрении инноваций предприятия, кроме собственных разработок, начинают использовать внешние. Соответственно, происходит вывод результатов исследовательской деятельности, невостребованных внутри предприятия, за его пределы [Чесборо, Г. Открытые инновации: пер. с англ. В.Н. Егорова – М.: Поколение, 2007. – 336 с.].

1	2	3
8.	Участие открытого университета в формировании научно-технической и промышленной политики региона	<p>Будет создан на площадке НГТУ региональный центр компетенций, в котором будут аккумулироваться усилия экспертных групп по выявлению и глубокому критическому обсуждению первоочередных значимых для области проблем. Будет организована дискуссионная площадка в средствах массовой информации, где региональные проблемы будут выноситься на широкое обсуждение. В частности, будет сформирован цикл телевизионных программ о развитии региона. Будет сформирован в университете портфель исследовательских проектов, связанных с развитием региона и органов местного самоуправления. Будут разработаны методики мониторинга, выработаны рекомендации для органов власти региона, направленные на улучшение качества и эффективности принимаемых управленческих решений</p>
9.	Формирование устойчивых механизмов обратной связи с общественностью региона, промышленным, научным и образовательным сообществом	<p>Будет организовано регулярное проведение социологических исследований с привлечением ведущих региональных социологических команд и академических институтов с целью формирования устойчивого канала обратной связи для общественной оценки деятельности вуза по всем направлениям. Основными задачами таких исследований будут выявление направлений совершенствования деятельности НГТУ как ведущего регионального вуза, а также усиление его общественного признания в глазах общественности Нижегородского региона. Будет развита культура публичных дискуссий по ключевым проблемам Опорного университета, являющегося интегратором социально-экономического развития</p>

1	2	3
10.	Модернизация системы управления открытого университета	Будет обеспечено сокращение издержек и повышение эффективности управления, сокращение времени на принятие и реализацию управленческих решений, повышение качества принимаемых решений, налаживание связей между подразделениями вуза, между университетом и региональными стейкхолдерами. Будет создана комфортная среда для проведения научных исследований, эффективного использования оборудования, осуществления образовательной деятельности. Получит дальнейшее развитие информационно-коммуникационная кампусная инфраструктура, ядром которой будут являться действующая корпоративная информационная система вуза и многофункциональная бесконтактная банковская чип-карта. Будет модернизирован сайт вуза, который выступает как информационная основа реализации концепции открытого университета

Реализация концепции «Открытого университета» предполагает привлечение к решению вопросов развития вуза максимального количества участников, проведение общественных слушаний, формирование дискуссионной площадки для обсуждения вопросов развития вуза и региона. Это позволяет сохранять и приумножить традиции НГТУ, повысить его имидж, способствовать укреплению роли НГТУ как стратегического лидера в региональной системе «образование-наука-производство».

В рамках реализации программы развития НГТУ как опорного вуза планируется проведение общественных мероприятий, направленных на реализацию концепции «Открытый университет» со средней периодичностью 1 месяц. Социологическими опросами будет охвачено 75% промышленных предприятий, научных и образовательных организаций и муниципальных объединений региона от общего числа субъектов, с которыми НГТУ заключил соглашения о сотрудничестве.

В результате реализации Концепции будут сформированы механизмы внутренней и внешней обратной связи для оценки эффективности деятельности вуза и принимаемых управленческих решений (опросы, общественные отчеты, система качественных показателей деятельности). Будут сформированы на принципах социального партнерства механизмы взаимодействия и социальной ответственности органов власти, бизнеса и общества за подготовку и реализацию социальных и инвестиционных программ, обеспечивающих высокие стандарты уровня жизни населения Нижегородской области.

Статья подготовлена в рамках реализации мероприятия 4.2.2 «Реализация концепции «Открытый университет» Программы развития НГТУ на период 2017-2021 гг.

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

И.Б. Гусева

Арзамасский политехнический институт (филиал) НГТУ им. Р.Е. Алексеева

Повысить эффективность продукции предприятия возможно через систему мероприятий, основными векторами развития которых являются:

1) обоснованное с точки зрения техники и экономики планомерное обновление МТБ (материально-техническая база) предприятия;

2) внедрение новых инструментов управления на независимой IT-платформе;

3) систематически проводимые процедуры мотивации соответствующих категорий персонала, а в случаях невыполнения намеченных показателей – демотивации, полностью исключающие принцип «уровнировки» при выдаче премиальных;

4) периодическая ротация топ-менеджмента (в целях вывода из комфортной зоны), а также постоянное повышение квалификационных навыков категорий персонала предприятия через наставничество, обучающие курсы и т.д. [3, 9].

Остановимся подробнее на втором и третьем векторах развития.

Внедрение новых технологий управления на независимой IT-платформе – это не что иное, как проявление требований экономики 21 века, делающей акцент на использовании объективных, независимых источников предоставления информации, минимизирующих субъективный фактор участия при трансляции, учете, обработке, анализе, контроле, передаче, хранении исходных данных.

Данный этап развития экономики сейчас модно называть цифровой экономикой, однако «цифровой экономики» самой по себе не существует. По-прежнему, существует классическое определение экономики, некоторые сферы которой больше пронизаны цифровыми информационно-коммуникационными технологиями, другие – меньше (известно, что экономика от др. греч. – «правила ведения домашнего хозяйства», т.е. хозяйственная деятельность общества, отдельного предприятия и т.д.; другими словами, совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления).

Использование инструментов цифровизации в современной экономике – естественное следствие научно-технического прогресса. Безусловно, все отрасли могут использовать в той или иной мере возможности цифровых преобразований. Но самая большая инертность – у производственных предприятий. Статистики по РФ пока нет, отчет ЕС говорит о том, что огромный потенциал цифровой экономики все еще не используется европейцами. Так, согласно утверждению Европейской комиссии, 41% предприятий в настоящее время вообще не используют цифровые технологии и только 2% в полной мере реализуют их преимущества.

Кроме того, не любая «цифровизация» – благо, а только та, которая приводит к росту прибыли конкретного субъекта хозяйствования. Не случайно цифровая трансформация запускает желание руководителя улучшить бизнес и закрепиться на современном рынке, не отвергая при этом наработанных предприятием ценностей.

А значит руководству предприятий следует придерживаться рационального подхода при выборе тех или иных цифровых инструментов управления, не уподобляясь бездумно модным сегодня информационным источникам многочисленных адептов «цифровой экономики».

Среди основных инструментов (отличительных признаков) цифровизации экономики любого предприятия следует отметить:

- высокий уровень автоматизации всех бизнес-процессов, происходящих на нем (на базе КИС, MRP, ERP, IRP класса);
- интеграция систем бухгалтерского и управленческого учета;
- внедрение электронного внутреннего технического документооборота;
- внедрение системы ключевых показателей эффективности (КПЭ) для основных и обеспечивающих подразделений предприятия на базе данных КИС, позволяющей оценить их деятельность на независимой информационной платформе;
- разработка соответствующей системы мотивации на базе выбранных для премирования весовых КПЭ;
- создание электронных хранилищ данных и т.д.

Так, цифровизация такого направления как НИОКР на АО «Арзамасский приборостроительный завод им. П.И. Пландина» осуществляется на базе электронного технического документооборота – Search, как единого и непротиворечивого источника нормативно-справочной информации, которая управляется по единым правилам.

Преимуществами Search являются:

- использование единого хранилища информации, доступ к которому может быть настроен для всех участников информационного пространства предприятия;
- ведение электронного дела конкретного изделия позволяет получить всю необходимую информацию о нем на заданную дату по серийному номеру изделия или номеру партии;
- возможность запуска/инициации любых заданий на проведение работ, связанных с формированием и дальнейшим совершенствованием справочных данных, конструкторских, технологических, производственных спецификаций, необходимых для формирования желаемых моделей операционных процессов производства;
- возможность отслеживания всех происходящих изменений изделия, начиная с этапа его разработки;
- возможность мониторинга исполнения запущенных процессов, в т.ч. по этапам их выполнения и т.д.

Следующим основным инструментом цифровизации современного предприятия является внедрение системы КПЭ для основных и обеспечивающих подразделений на базе данных КИС.

Известно, что ключевые показатели эффективности или КПЭ (Key Performance Indicators, KPI) – это показатели деятельности подразделений, которые помогают в достижении стратегических и тактических целей предприятия [7, 8, 10].

С помощью данных показателей могут быть решены вопросы:

- формирования реальной картины целей предприятия на основе ключевых показателей, сформированных за предыдущий период;
- синхронной, слаженной работы всех подразделений предприятия;
- повышения эффективности продукции предприятия через комплекс мер, направленных на улучшение данных показателей, и т.д.

Это поможет контролировать деловую активность отдельных сотрудников, подразделений и предприятия в целом, а также разработать систему эффективной мотивации труда.

В результате опроса, проведенного в России, подсчитано, что 80 % руководителей высшего уровня недовольны существующими системами оценки результатов деятельности. Это недовольство выражается в отсутствии связи между планами, их исполнением, результатом и мотивацией.

Основные цели разработки КПЭ:

- на базе КИС оценить фактическое состояние предприятия и помочь в оценке реализации намеченной стратегии предприятия;
- управлять по реально сформированным целям на основе КПЭ, рассчитанным за предыдущий период;
- проанализировать на независимой информационной платформе динамику развития основных и обеспечивающих бизнес-процессов предприятия за счет своевременного и упреждающего реагирования на возможные отклонения от нормы;
- на базе КИС решать вопросы синхронной и слаженной работы всех подразделений для достижения единых целей предприятия;
- производить контроль деловой активности отдельных сотрудников, подразделений и предприятия в целом;
- создать совершенную и эффективную систему мотивации и стимулирования сотрудников предприятия и т.д.

Система КПЭ будет работать эффективно, если:

- данные достоверны;
- правильно расставлены и взвешены все КПЭ;
- система управленческого учета на IT-основе позволяет посчитать все расчетные формулы КПЭ [5, 6, 7];
- данные в систему учета заносятся своевременно специально обученными незаинтересованными лицами (не теми, кто выполнял эти КПЭ);
- правильно распределена ответственность за цели и процессы между исполнителями;

– КПЭ привязаны к системе мотивирования, а система мотивирования выстроена на основе приоритетности целей предприятия перед личными целями сотрудников.

Основные этапы разработки КПЭ на примере АО «АПЗ» представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные этапы разработки КПЭ (на примере АО «АПЗ»)

№ этапа	Название этапа/подэтапа	Сроки выполнения	Степень выполнения
1	Предпроектные работы	До 01.06.17	+
1.1	Инициирование проекта со стороны высшего руководства		+
1.2	Создание проектной группы		+
1.3	Определение информационного ресурса предприятия с общим доступом для публикации результатов работы проектной группы		+
1.4	Проведение предпроектного исследования		+
2	Разработка методологии системы КПЭ	До 01.08.17	+
2.1	Разработка методической модели КПЭ		+
2.2	Оптимизация организационной структуры предприятия		+
2.3	Разработка основных процессов управления предприятием на основе КПЭ		+
3	Разработка информационной системы КПЭ	До 01.11.17	
3.1	Разработка ТЗ для настройки (программирования) информационной системы		+
3.2	Настройка (программирование) информационной системы		+
3.3	Обучение пользователей		+
3.4	Проведение опытной эксплуатации		+
4	Разработка системы мотивации		+
4.1	Разработка системы мотивации на основе КПЭ		+
4.2	Разработка системы нормативно-методической документации (регламентация)		-
5	Завершение проекта	До 01.01.18	-
5.1	Ввод системы КПЭ (методологии на базе КИС) в промышленную эксплуатацию		-

На первом этапе при обеспечении инициации проекта со стороны высшего руководства предприятия создается проектная группа, далее проводятся предпроектные исследования. Информационная платформа предприятия к этому времени уже должна быть сформирована. Фиксация данных показателей в корпоративной информационной системе ERP-класса MFG/PRO началась с 01.01.2017г.

На втором этапе осуществляется разработка методологии системы КПЭ. На данном этапе рекомендуется выделить ключевые показатели эффективности (КПЭ) подразделений стратегической деятельности предприятия, которые непосредственно участвуют в создании цепочки ценностей продукта по следующим этапам: Маркетинг, НИОКР, Закупки, Производство, Продажи, Сервис.

Мы остановились на 5-10 важнейших ключевых показателях эффективности по каждому направлению, выбирая только относительные показатели - коэффициенты и проценты, чтобы потом смотреть изменение их динамики по месяцам.

Далее необходимо провести анализ полученных трендов, впоследствии можно будет делать декомпозицию данных показателей, искать причины возможных ухудшений и т.д. Если есть возможность, желательно выделить КПЭ вышеперечисленных подразделений отдельно по двум линейкам бизнеса: по спецтехнике и по гражданской продукции.

В идеале сформированные КПЭ всех подразделений предприятия должны отражать такие критерии выполнения, как количество, качество, сроки, что воплощается в конкретные результаты их деятельности.

На третьем этапе специалистами Отдела бизнес-анализа (ОБА) и Отдела информационных систем (ОИС) должна быть закончена разработка технического задания (ТЗ) направлений деятельности основных подразделений предприятия для настройки информационной системы, осуществиться сама ее настройка, а также обучение пользователей (табл. 2).

Четвертый этап – разработка системы мотивации на основе КПЭ. Из всего перечня оценочных показателей были выбраны наиболее значимые 3-4 показателя для каждого направления, им присвоен соответствующий вес (табл. 3).

Целевые значения показателей для первого пилотного 2018 года были занижены до среднеарифметического значения каждого оценочного показателя по ряду. Таким образом, обеспечиваются гарантированные 70-80% премии в течение первого года апробации.

Предложенная система мотивации на основе КПЭ затронула следующие категории работников: начальников цехов, их заместителей, начальников отделов, мастеров и др. категорий работников.

Пятый этап – окончательный ввод методологии КПЭ основных бизнес-процессов на базе информационной системы в промышленную эксплуатацию планируется до 01.01.18 г.

Следует заметить, что данный процесс не быстрый, общий срок внедрения пилотного проекта для основных бизнес-процессов предприятия – год.

Далее, по этой же методологии планируется разработка и внедрение КПЭ для обеспечивающих подразделений предприятия.

Вообще, если посмотреть на все разработанные показатели эффективности, то улучшение их значений в знаменателе напрямую связано с работой в информационной системе. Поэтому необходима совместная работа специалистов соответствующих направлений и специалистов ОИС, ОБА по вопросам оптимизации параметров планирования на информационной платформе.

Фрагмент технического задания КПЭ направления «Закупки»

№ п/п	Вид показателя	Показатель	Цель	Периодичность расчёта	Формула расчёта
2.1	Количественный	Коэффициент выполнения плана закупок	=1	ежемесячно	$K_{\text{вып.планазакупок}} = \frac{\text{Фактическое количество закупаемой продукции, руб.}}{\text{Плановое количество закупаемой продукции, руб.}}$ <p><i>Плановое количество закупаемой продукции</i> – сумма заказов на закупку и плановых заявок на закупку в отчетном периоде по дате выполнения.</p> <p><i>Фактическое количество закупаемой продукции</i> – сумма оприходованной продукции по заказам на закупку с датой выполнения в отчетном периоде (по дате образования складского остатка в отчетный период).</p> <p><i>Считать</i> по набору затрат Current.</p> <p><i>Отдельно считается</i> по подразделениям, осуществляющим закупки материала лов, ПКИ и полуфабрикатов (ОПиСП ГП, ОМТС, ОВК, ОВиВК).</p>
2.2	Количественный	Процент продукции, имеющей несоответствия	снижение (↓)	ежемесячно	$\%_{\text{несоотв.}} = \frac{\text{Количество закупаемой продукции, имеющей несоответствия, руб.}}{\text{Общее количество закупаемой продукции, руб.}} \times 100\%$ <p><i>Количество закупаемой продукции, имеющей несоответствия</i> – сумма затрат на закупку продукции, на которую сформирован рекламационный акт со входного контроля (подтвержденный и неподтвержденный) с датой создания в отчетном периоде.</p> <p><i>Общее количество закупаемой продукции</i> – сумма затрат на оприходованную продукцию с датой образования складского остатка в отчетный период.</p> <p><i>Считать</i> по набору затрат Current.</p> <p><i>Отдельно считается</i> по подразделениям, осуществляющим закупки материалов, ПКИ и полуфабрикатов (ОПиСП ГП, ОМТС, ОВК, ОВиВК).</p>
2.3	Количественный	Коэффициент своевременности поставок	рост (↑)	ежемесячно	$K_{\text{своевременности поставок}} = \frac{\text{Количество своевременных поставок, линий заказов на закупку}}{\text{Общее количество поставок, линий, заказов на закупку}}$ <p><i>Количество своевременных поставок</i> – количество линий в заказах на закупку с датой выполнения в отчетном периоде, по которым в отчетном периоде оприходовано всё количество в линии.</p> <p><i>Общее количество поставок</i> – количество линий в заказах на закупку с датой выполнения в отчетном периоде.</p> <p><i>Отдельно считается</i> по гражданскому производству и производству спецтехники, по подразделениям, осуществляющим закупки материалов, ПКИ и полуфабрикатов (ОПиСП ГП, ОМТС, ОВК, ОВиВК).</p>

Таблица 3

Отбор КПЭ для включения в премиальное положение

Основной бизнес-процесс	Подразделения, отвечающие за достижение КПЭ	№ показателя	Название показателя	Вес показателя в формировании размера премии
Маркетинг	ОМ ГП	1.2	Процент привлечения новых клиентов	0,5
		1.6	Эффективность маркетинга (без учета части затрат на рекламу)	0,3
		1.4	Доля прибыли на одного нового клиента	0,2
Закупки	ОПиСП ГП, ОМТС, ОВК, ОВиБК	2.1	Коэффициент выполнения плана закупок	0,5
		2.5	Срок хранения запасов	0,3
		2.3	Коэффициент своевременности поставок	0,2
НИОКР	ОГК ГП, ОГК СП, СГТ	3.1	Коэффициент выполнения плана НИОКР	0,5
		3.4	Эффективность НИОКР	0,3
		3.6	Коэффициент заполнения генерального архива Search	0,2
Производство	Производственные цехи	4.2	Коэффициент доставки для всех НП	0,5
		4.5	Коэффициент производительности труда в части трудозатрат	0,3
		4.13	Коэффициент вовлеченности персонала в процесс улучшений	0,2
Продажи	ОП ГП, Отдел сбыта	5.1	Коэффициент выполнения плана продаж	0,5
		5.2	Доля чистых прогнозов в плане продаж	0,3
		5.3	Доля неподтвержденных заказов на продажу	0,2
Сервис	ОГСО ГП	6.3	Среднее время реакции на запрос	0,6
		6.4	Эффективность сервиса	0,2
		6.8	Коэффициент реализации заявок на проведение улучшений	0,2
Служба качества	ОТК, ВК ц. 44, БН	7.1	Процент количества рекламаций	0,5
		7.2	Процент своевременно выявленного брака	0,3
		7.3	Коэффициент реализации заявок на проведение улучшений	0,2

Конкретные примеры показанных выше цифровых инструментов любого предприятия, минимизирующих субъективный фактор, позволяют сделать вывод о том, что на наше время приходится расцвет цифровизации экономики, базирующейся на системном внедрении IT-технологий с акцентом на количественные показатели. И в этом смысле требования руководства передовых предприятий в их внедрении, в т.ч. на АО «АПЗ» – не только актуальны, но и стратегически оправданы.

Библиографический список

1. Головецкий, Н.Я., Михелашвили, Т.Р., Каленова, О.В. Преимущества и проблемы внедрения организации системы управления на основе ключевых показателей эффективности / Н.Я. Головецкий, Т.Р. Михелашвили // Интернет-журнал Науковедение. Т.9. № 2(39), 2017. – С. 12.
2. Гуркина, С.М., Черникова, О.П. Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятий / С.М. Гуркина, О.П. Черникова // Вестник науки и образования. № 1 (25), 2017. – С. 45– 47
3. Гусева, И.Б. Экономика наукоемких производств [Текст]: учебное пособие / И.Б. Гусева – Н. Новгород: НГТУ, 2015. – 75 с.
4. Гусева, И.Б., Фалалеева, Т.В. Повышение качества управления результатами предприятия с участием систем менеджмента и контроллинга / И.Б. Гусева, Т.В. Фалалеева. // Качество. Инновации. Образование, № 4 (83), 2012. – С. 55–61.
5. Морозко, Н.И. Оценка влияния КРІ на финансовые результаты деятельности организации / Н.И. Морозко // Экономика и предпринимательство. – Москва, 2017. – № 7(84). – С.782 – 786.
6. Титов, Д.А. Преимущества автоматизации системы КРІ / Д.А. Титов // Инновационные технологии научного развития: сборник статей международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна, 2017. – С. 106 – 108.
7. Ухалина, И.А., Ефименко, Н.А., Агапова, С.П. Ключевые показатели эффективности как инструмент экономической безопасности ГК «РОСАТОМ» / И.А. Ухалина, Н.А. Ефименко, С.П. Агапова // Глобальная ядерная безопасность. – Москва, 2017. – № 1 (22). – С. 102 – 112.
8. Чеклаукова, Е.Л. Использование показателей КРІ для оценки эффективности работы персонала/ Е.Л. Чеклаукова // Сборник научных трудов Ангарского государственного технического университета. – Ангарск, 2017. – № 14. – С. 316 – 321.
9. Фалько, С.Г. Управление нововведениями на высокотехнологичных предприятиях [Текст]: учебник / С.Г. Фалько, Н.Ю. Иванова. – М: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2007. – 256 с.
10. Чижевский, А.И., Поворина, Е.В. Система КРІ: разработка и применение показателей бизнес-процесса / А.И. Чижевский, Е.В. Поворина // Новая наука: проблемы и перспективы развития. – Уфа, 2017. – № 1-1. – С.251–255.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ПЕРИОД 2006-2016 гг.

С.Н. Митяков, О.И. Митякова, Н.А. Мурашова, Е.В. Захарова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Введение

В данной статье проанализирована динамика промышленного развития Нижегородской области за период 2006-2016 гг. в отраслевом разрезе. Для нижегородских предприятий выделены следующие десять отраслевых групп:

1. машиностроение;
2. радиоэлектроника и приборостроение, информатика и связь;
3. энергетика, предприятия ЖКХ и коммунального сервиса;
4. производство стройматериалов и добывающая промышленность;
5. химическая и нефтехимическая промышленность, производство медикаментов и стекла;
6. целлюлозно-бумажная промышленность и деревообработка;
7. черная и цветная металлургия;
8. легкая промышленность;
9. пищевая промышленность;
10. научное и инфраструктурное обеспечение инноваций в промышленности.

Классификация предприятий по их масштабу, оцениваемая по среднесписочному составу работников, включает три категории предприятий: малые, средние и крупные. К малым отнесены предприятия со среднесписочной численностью работников не более 100 человек, к средним – от 101 до 1000 человек, к крупным – свыше 1000 человек¹⁶.

Анализ инновационной активности промышленности региона

На рис. 1. представлена диаграмма, иллюстрирующая удельный вес инновационно-активных предприятий в группах крупных, средних и малых предприятий за период с 2006 по 2016 годы. Данный показатель вычисляется как отношение числа инновационно-активных предприятий к общему числу обследованных предприятий. Как видно из рисунка, удельный вес инновационно-активных предприятий региона в течение всего периода наблюдения менялся от 25% до 30%. При этом он максимален в группе крупных и минимален в группе малых предприятий. Вместе с тем, для инновационно-ориентированных экономик, базирующихся на знаниях, имеет место обратная зависимость. Это подтверждает необходимость создания в Нижегородской области структур, зани-

¹⁶Отметим, что в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» с 01.01.2008 г. введены новые критерии отнесения предприятий к категориям малых и средних, учитывающие не только численность работающих, но и распределение уставного капитала, а также размер годовой выручки от реализации товаров или балансовую стоимость активов. В данном исследовании с целью сопоставимости данных используется классификация по среднесписочному составу работников, применявшаяся до опубликования упомянутого Федерального закона.

мающихся «выращиванием» малых инновационных фирм в массовом количестве.

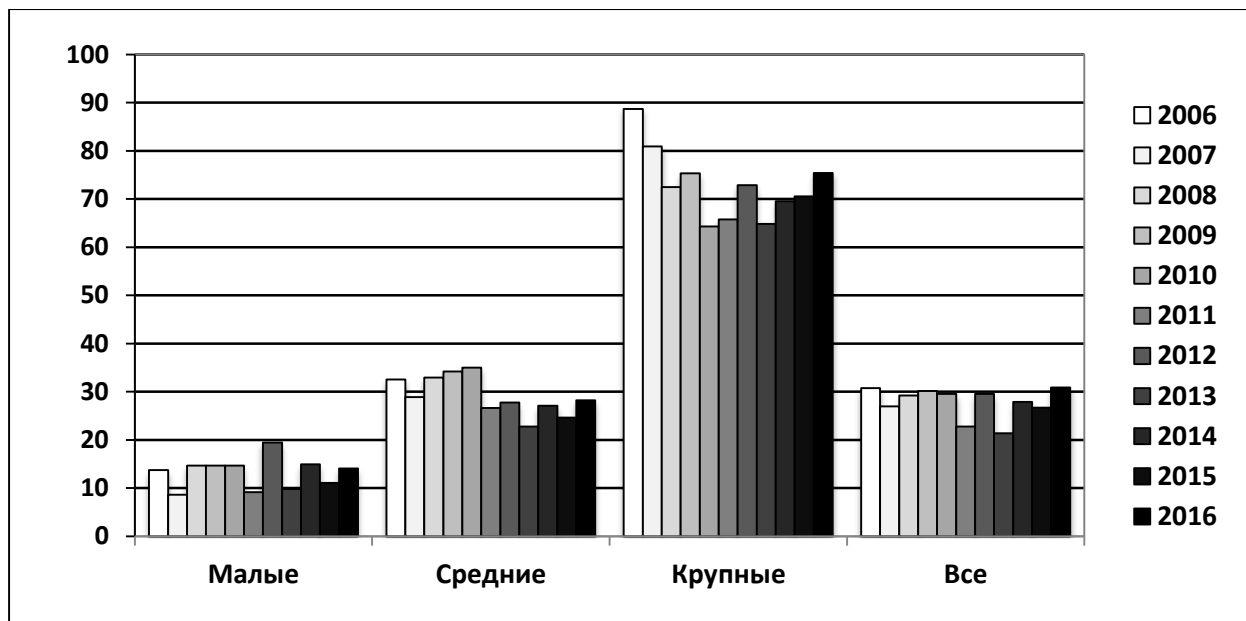


Рис. 1. Удельный вес инновационно-активных предприятий в группах субъектов крупного, среднего и малого бизнеса, %



Рис. 2. Удельный вес инновационно-активных предприятий в отраслевом разрезе, %

На рис. 2. приведена диаграмма, иллюстрирующая распределение числа инновационно-активных предприятий по промышленным группам в 2016 году. Центр инновационной активности по сравнению с прошлыми годами сместился в группу «Черная и цветная металлургия». Достаточно высокую инновацион-

ную активность также демонстрируют группы «Научное и инфраструктурное обеспечение инноваций в промышленности», «Радиоэлектроника, приборостроение, информатика и связь», «Химия, нефтехимия, производство медикаментов и стекла», «Машиностроение».

На рис. 3 приведено распределение общего числа инновационно-активных предприятий по типам инноваций: технологические (продуктовые и процессные), маркетинговые, организационные. Продуктовые инновации связаны с изменениями, вносимыми в продукцию, производимую в сфере материального производства и потребляемую в качестве средств производства или предметов потребления. Процессные – с изменениями в технологии (способах) создания, производства и потребления выпускаемой продукции, либо с техническим оснащением производства. Маркетинговые инновации включают изменения, вносимые в способы продвижения производимой продукции на рынок, а организационные – внедрение новых организационных и управленческих структур предприятия.

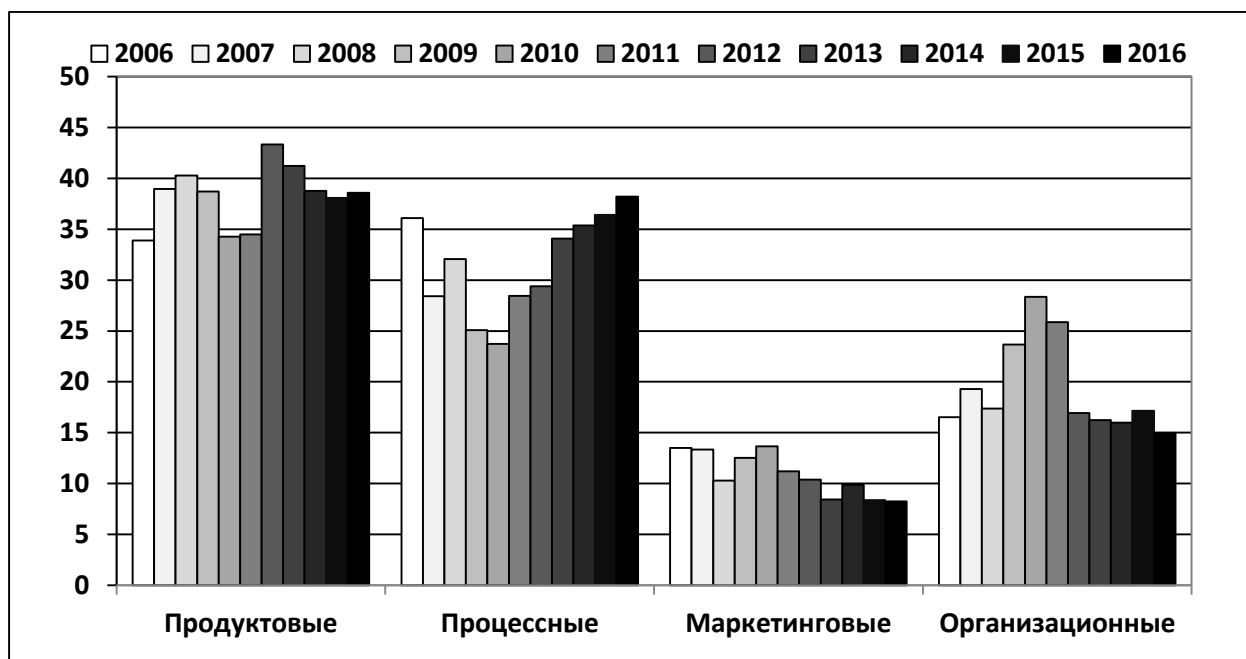


Рис. 3. Распределение инноваций по типам, %

Данная диаграмма показывает, что за рассматриваемый период нижегородские предприятия в основном концентрировали свои усилия в области технологических инноваций. При этом можно отметить, что спад числа процессных инноваций сменился ростом. Как и раньше, меньшее количество инновационных проектов было связано с маркетинговыми и организационными инновациями. Примечательно, что за последние несколько лет наметилась тенденция к росту числа процессных инноваций, снижению числа маркетинговых и организационных инноваций.

На рис. 4 приведено распределение общего числа инноваций промышленных предприятий и организаций региона в 2016 г. по типам в отраслевом разрезе.

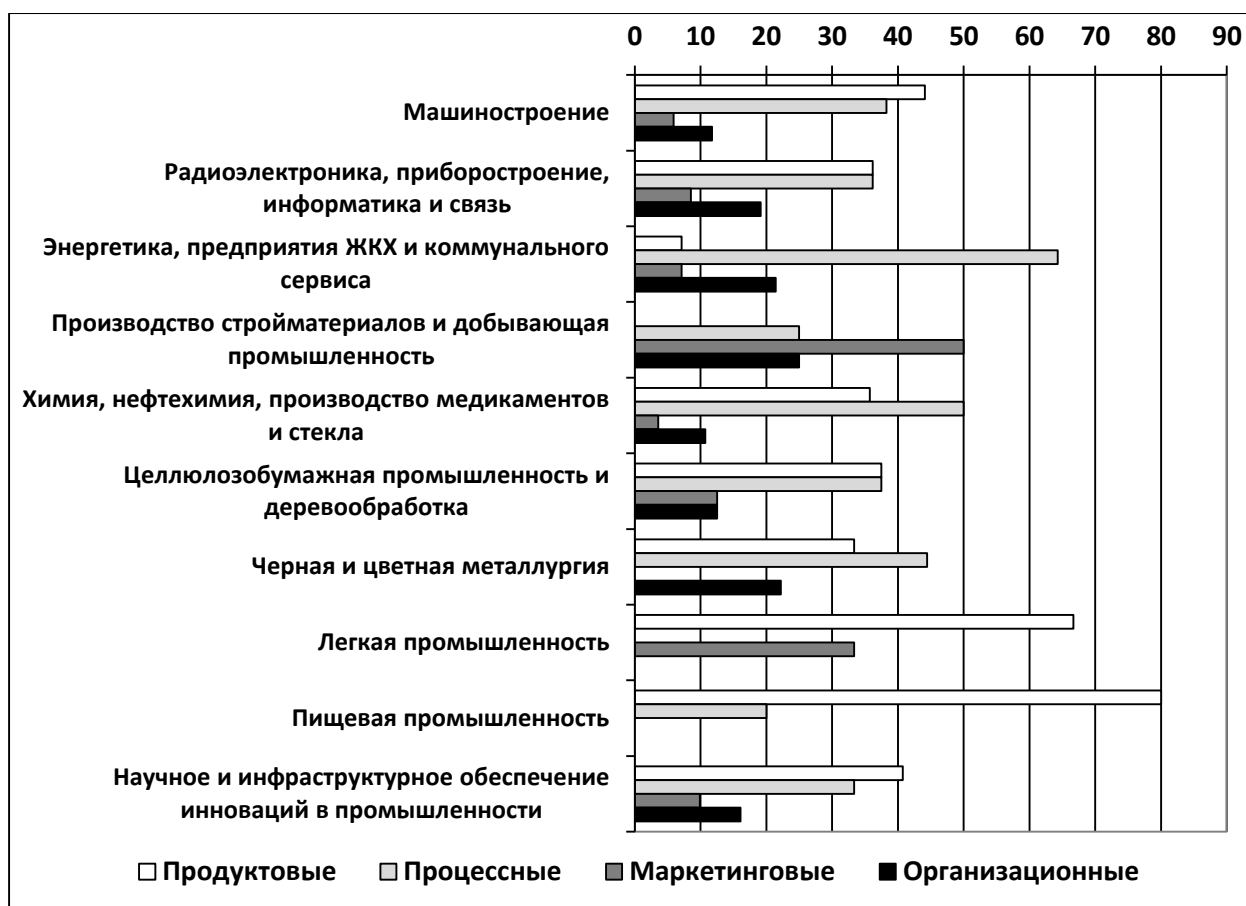


Рис. 4. Распределение инноваций по типам в отраслевом разрезе, %

Отличительными особенностями 2016 года являются: увеличение доли продуктовых инноваций в группах «Легкая промышленность» и «Пищевая промышленность», доли процессных инноваций в группе «Энергетика, предприятия ЖКХ и коммунального сервиса»; рост маркетинговых инноваций в группе «Производство стройматериалов и добывающая промышленность».

На рис. 5 приведено распределение общего числа инновационно-активных предприятий по уровням инноваций (базисные, улучшающие, псевдоинновации). Базисные (радикальные) инновации – это принципиально новые для отрасли продукты и технологии. Они обладают длительным жизненным циклом и выступают основой формирования новых поколений и принципиально новых направлений техники и технологии. Улучшающие инновации реализуют средние и мелкие изобретения, усовершенствующие технологию изготовления и/или технические характеристики уже известных товаров. Они преобладают на этапе распространения и стабильного развития производственного цикла и на этапе становления и подъема жизненного цикла товара. Псевдоинновации – это способы улучшения производственного цикла, новые только для внедряющей организации.

Из рисунка видно, что, как и ранее, в 2016 году преобладали улучшающие инновации (более 60%). К положительным эффектам можно отнести тенденцию к увеличению доли базисных инноваций и снижению доли псевдоинноваций.

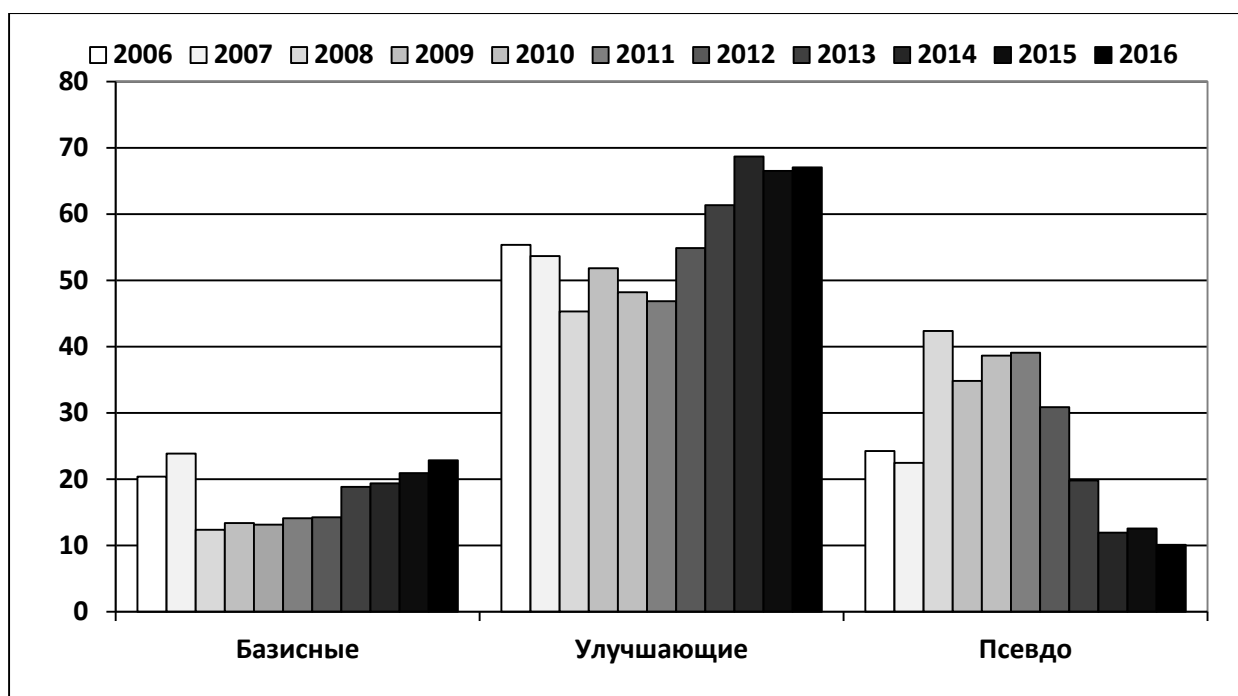


Рис. 5. Распределение инноваций по уровням, %

На рис. 6 приведено распределение общего числа инноваций промышленных предприятий и организаций региона в 2013 г. по уровням в отраслевом разрезе.

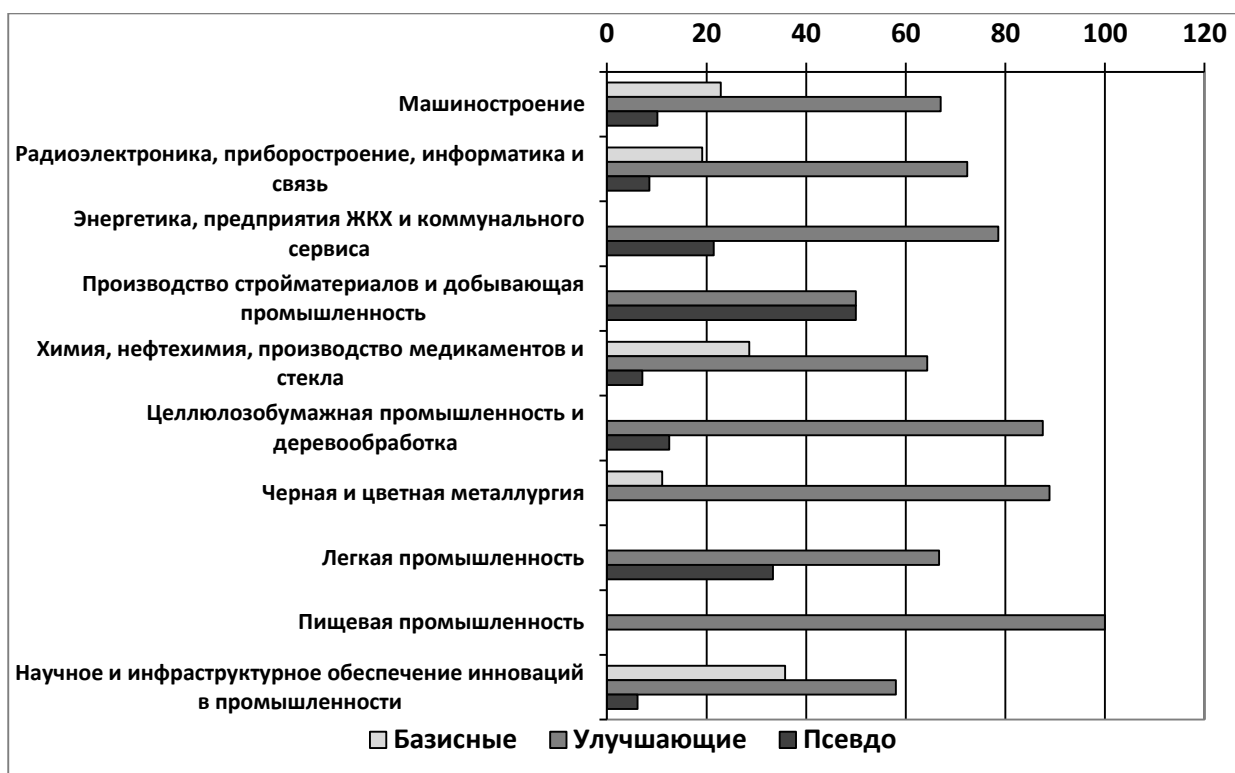


Рис. 6. Распределение инноваций по уровням в отраслевом разрезе, %

Из рисунка видно, что во всех отраслях, кроме группы «Производство стройматериалов и добывающая промышленность», доля улучшающих инно-

ций существенно превышает долю псевдоинноваций. Базисные инновации зарегистрированы только в группах «Машиностроение», «Радиоэлектроника, приборостроение, информатика и связь», «Химия, нефтехимия, производство медикаментов и стекла», «Черная и цветная металлургия» и «Научное и инфраструктурное обеспечение инноваций в промышленности».

Анализ затрат предприятий на инновационную деятельность

На рис. 7-12 приведены диаграммы, отражающие динамику основных индикаторов, отражающих структуру затрат промышленных предприятий на инновации.

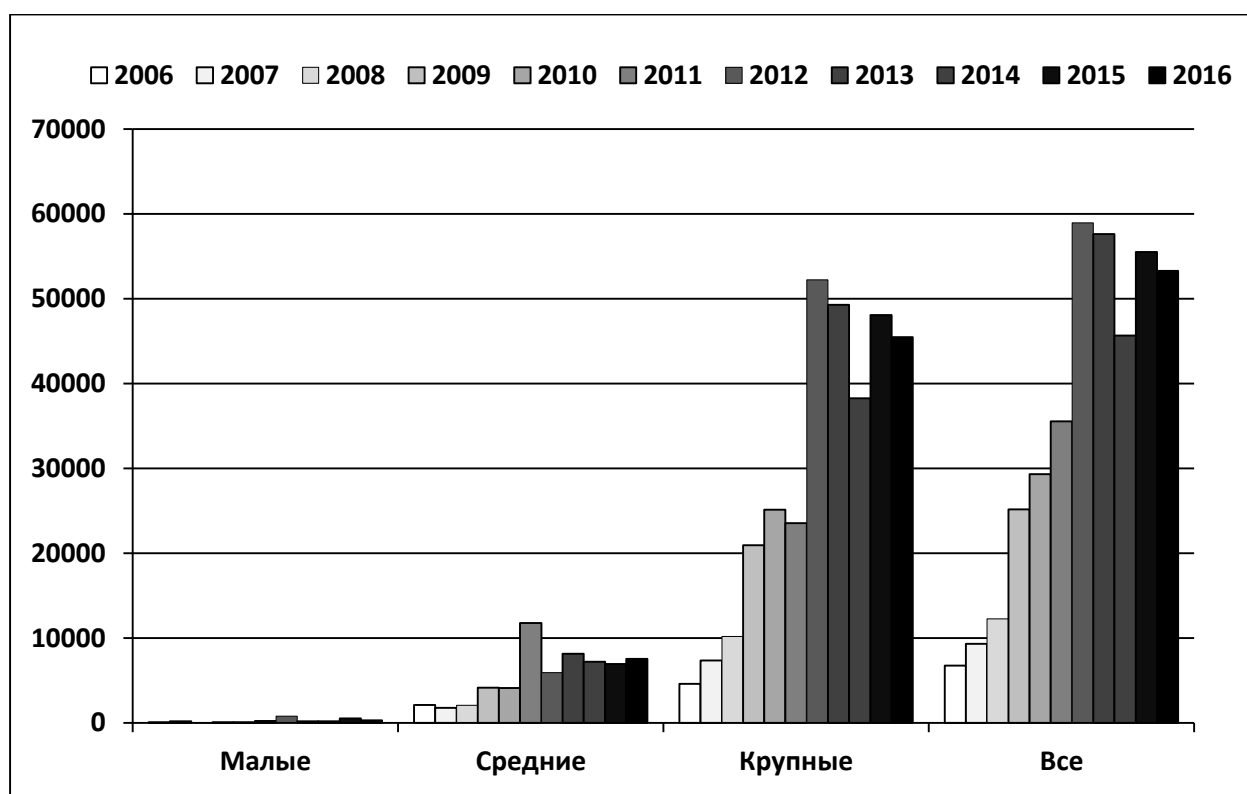


Рис. 7. Затраты на технологические инновации, тыс. руб.

До 2012 г. в целом затраты на технологические инновации демонстрировали общую тенденцию к росту, однако, начиная с 2013 г. наблюдается их незначительное снижение (рис. 7).

Затраты на маркетинговые и организационные инновации (рис. 8 и 9) существенно снизились после 2009 г. В то же время в последние годы наметился их рост в группе средних предприятий.

Доля собственных средств в затратах на технологические инновации стабильно составляет около 60% (рис. 10). Это говорит о том, что интерес к инновациям со стороны бизнес-сообщества остается невысоким.

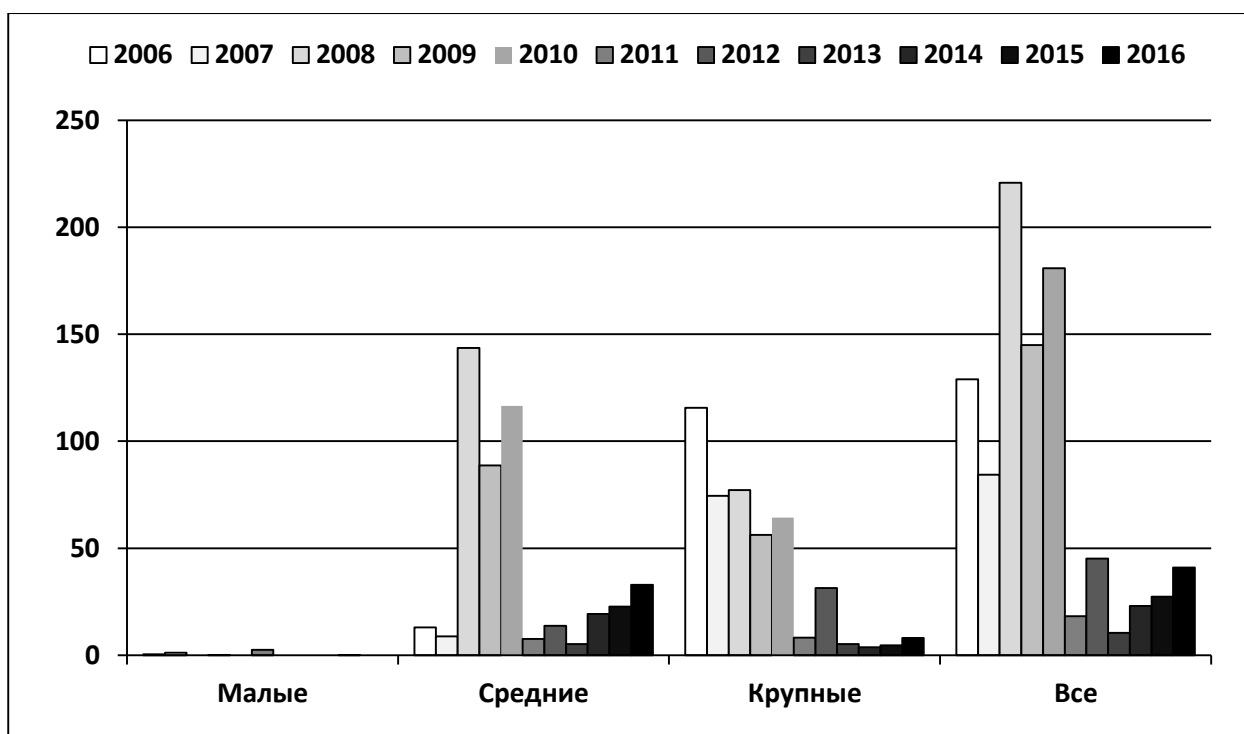


Рис. 8. Затраты на маркетинговые инновации, тыс. руб.

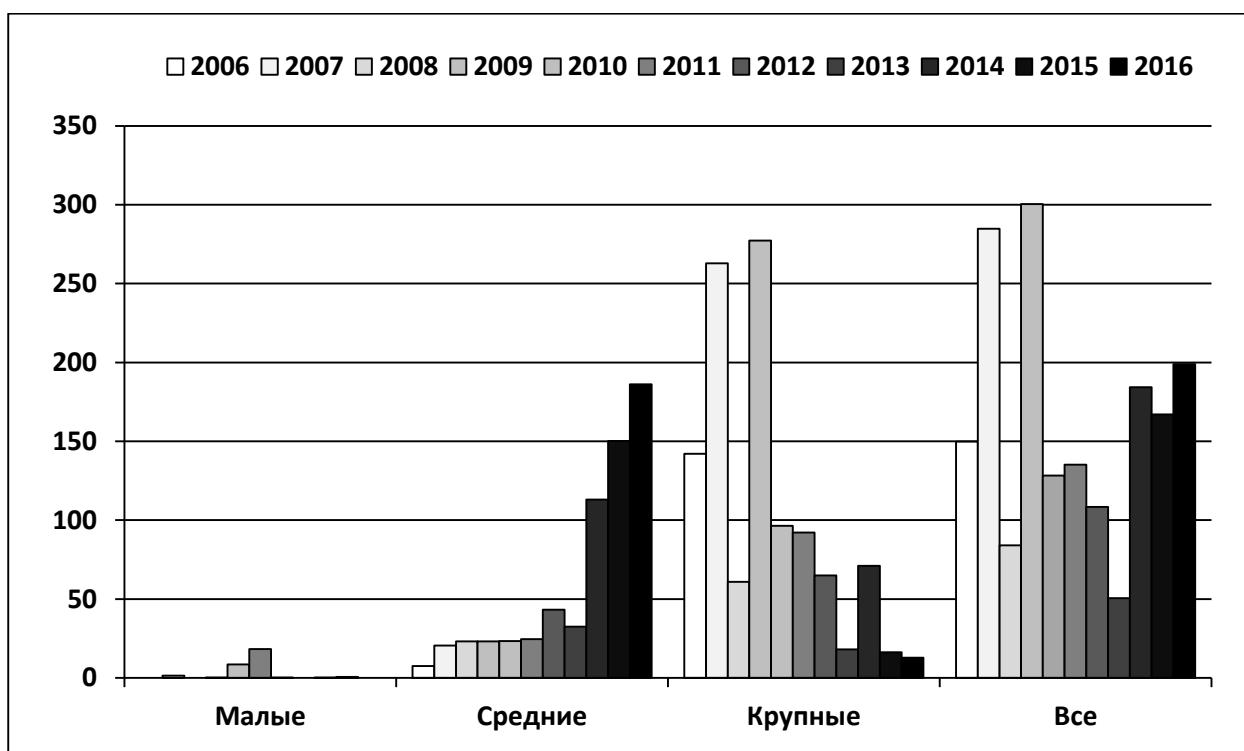


Рис. 9. Затраты на организационные инновации, тыс. руб.

Структура затрат на технологические инновации промышленных предприятий региона по видам инновационной деятельности демонстрирует серьезные диспропорции. В большинстве ведущих стран Европы расходы на исследования и разработки существенно превышают расходы на приобретение машин и оборудования, что обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности инновационной продукции. В России наблюдается обратная картина. Ситуация

в Нижегородской области здесь существенно лучше, чем в среднем по России (рис. 11).

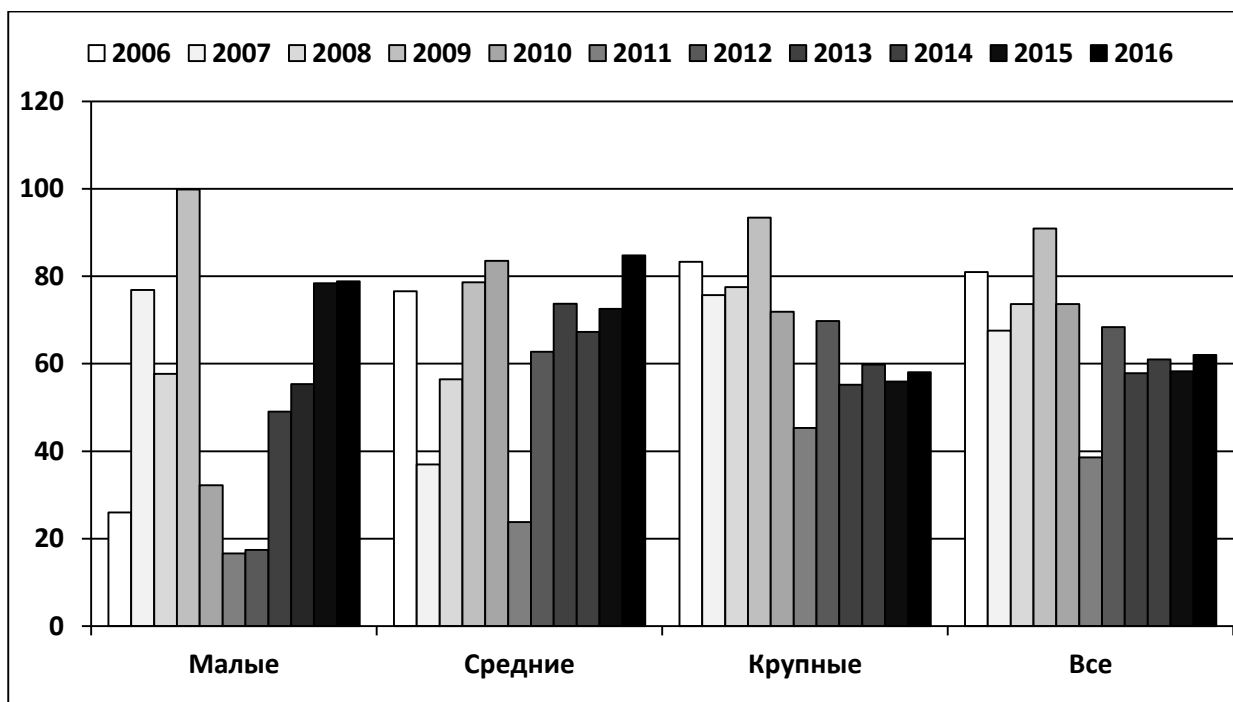


Рис. 10. Доля собственных средств в затратах на технологические инновации, %

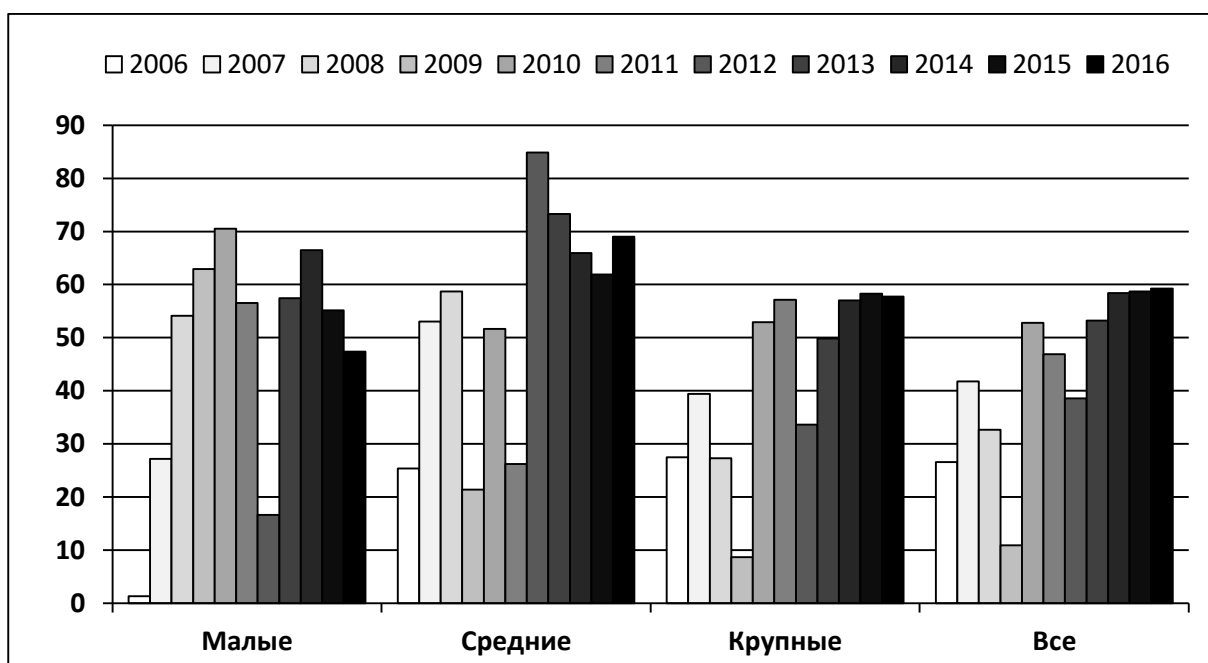


Рис. 11. Удельный вес затрат на выполнение исследований и разработок, приобретение ОИС в затратах на технологические инновации, %

На рис. 12 приведено распределение затрат на технологические инновации по отраслям промышленности в Нижегородской области.



Рис. 12. Распределение затрат на технологические инновации по отраслям промышленности в Нижегородской области, %

Диаграмма показывает резко нестационарную динамику распределения затрат на технологические инновации. Так, в 2006 г. здесь лидировала группа «Химическая и нефтехимическая промышленность, производство медикаментов и стекла», в 2007 и 2008 гг. – группа «Машиностроение». В 2009 г. наибольшая доля в составе региональных затрат приходилась на группы «Машиностроение» – 39,9% и «Химическая и нефтехимическая промышленность, производство медикаментов и стекла» – 33,9%. В 2010 г. наиболее существенный вклад в распределение затрат на технологические инновации пришелся на группу «Научное и инфраструктурное обеспечение инноваций в промышленности». В 2011 г. существенно возросли затраты на технологические инновации в группе «Машиностроение». В 2012 г. самые большие затраты на технологические инновации приходятся на группу «Черная и цветная металлургия». В 2013 г. значительно возросли затраты на технологические инновации в группах

«Машиностроение» и «Научное и инфраструктурное обеспечение инноваций в промышленности», которые с переменным успехом лидируют и поныне.

Анализ результатов инновационной деятельности предприятий

На рис. 13 – 16 приведены диаграммы, отражающие результаты инновационной деятельности промышленных предприятий.

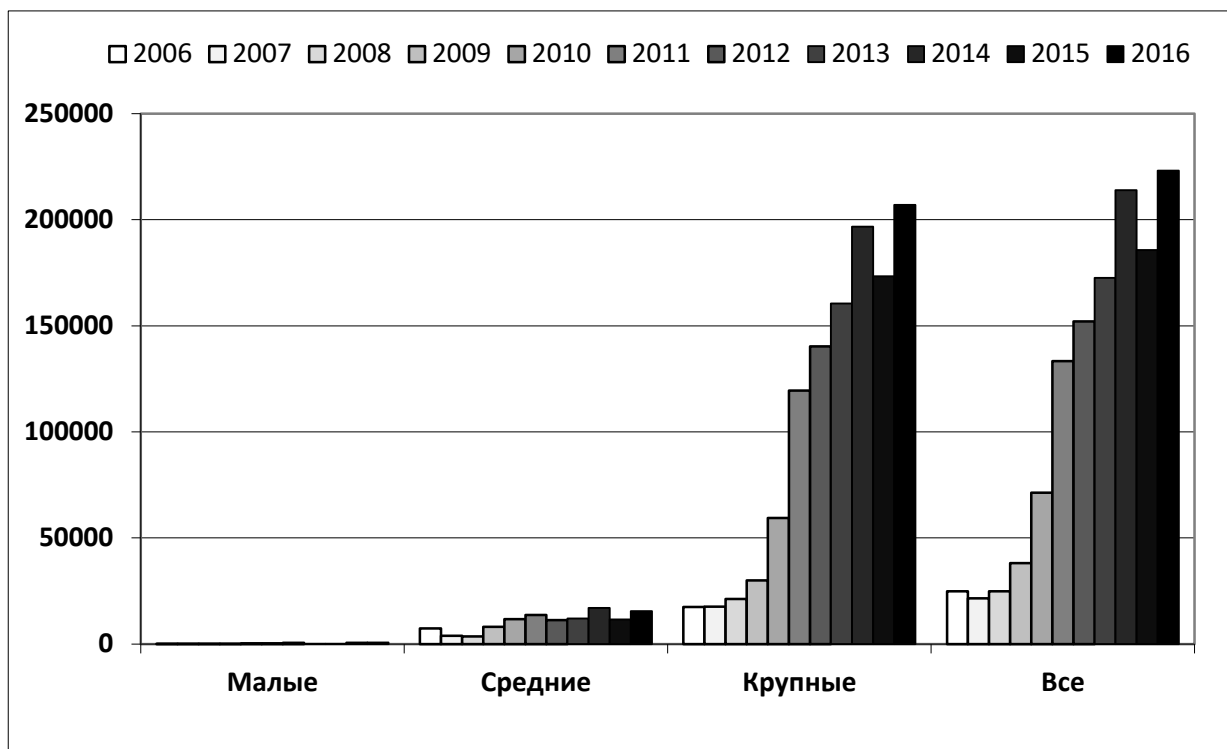


Рис 13. Объем инновационной продукции, тыс. руб.

Объем инновационной продукции демонстрирует устойчивые тенденции к росту (рис. 13), особенно в группе крупных предприятий.

Доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства испытала спад в 2008 году. Затем начался рост: в 2009 году она составила около 7%, в 2010 году – около 11%, в 2013 году – 18,5%, а в 2014 году – более 22%. Затем данный индикатор снова снизил свое значение и в 2016 году составил около 18%. Вместе с тем, значение этого показателя для малых предприятий продолжает оставаться на низком уровне (рис. 14).

Доля экспорта инновационной продукции промышленного производства Нижегородской области последовательно уменьшалась за период с 2006 по 2008 гг. (рис. 15). В 2009 и 2010 годах значение этого показателя стабилизировалось в среднем на уровне 5-6%. Начиная с 2012 г. наблюдается рост этого показателя в группе крупных предприятий. В целом по данному показателю Нижегородская область отстает от ряда регионов Приволжского федерального округа. В 2013 г. значение данного показателя немного снизилось, а в группе малых предприятий это снижение оказалось весьма значительным.

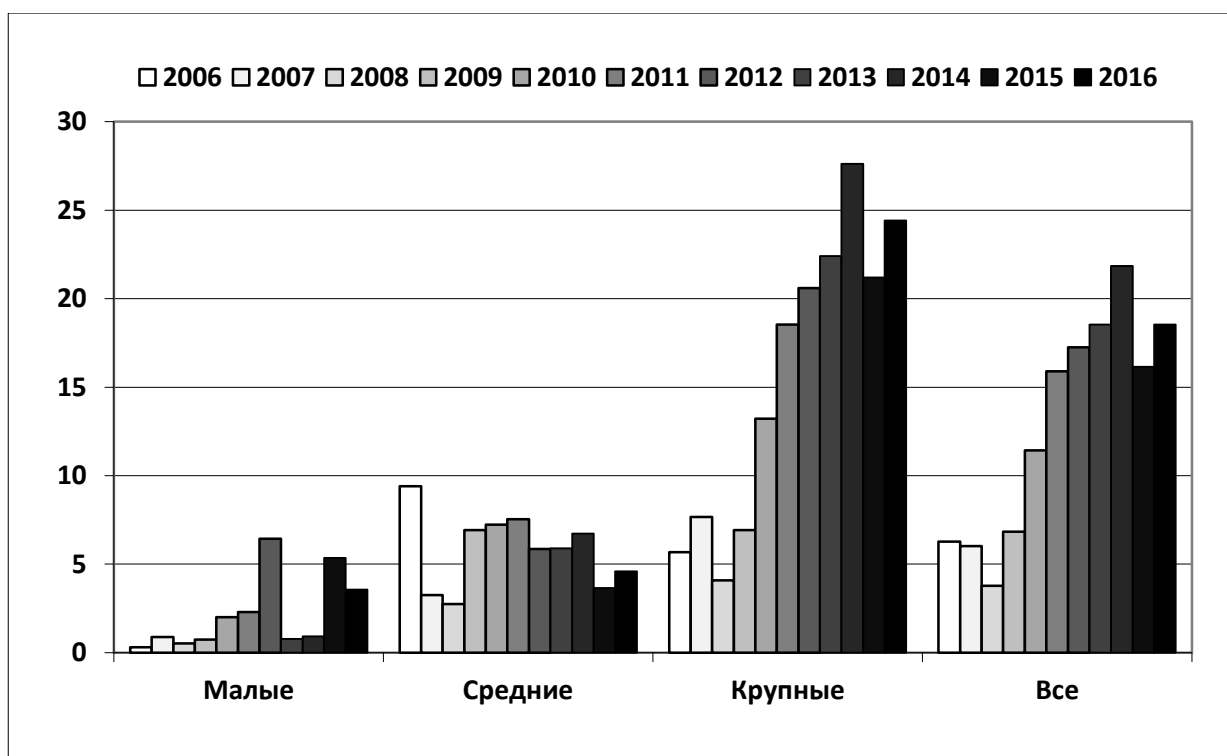


Рис. 14. Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, %

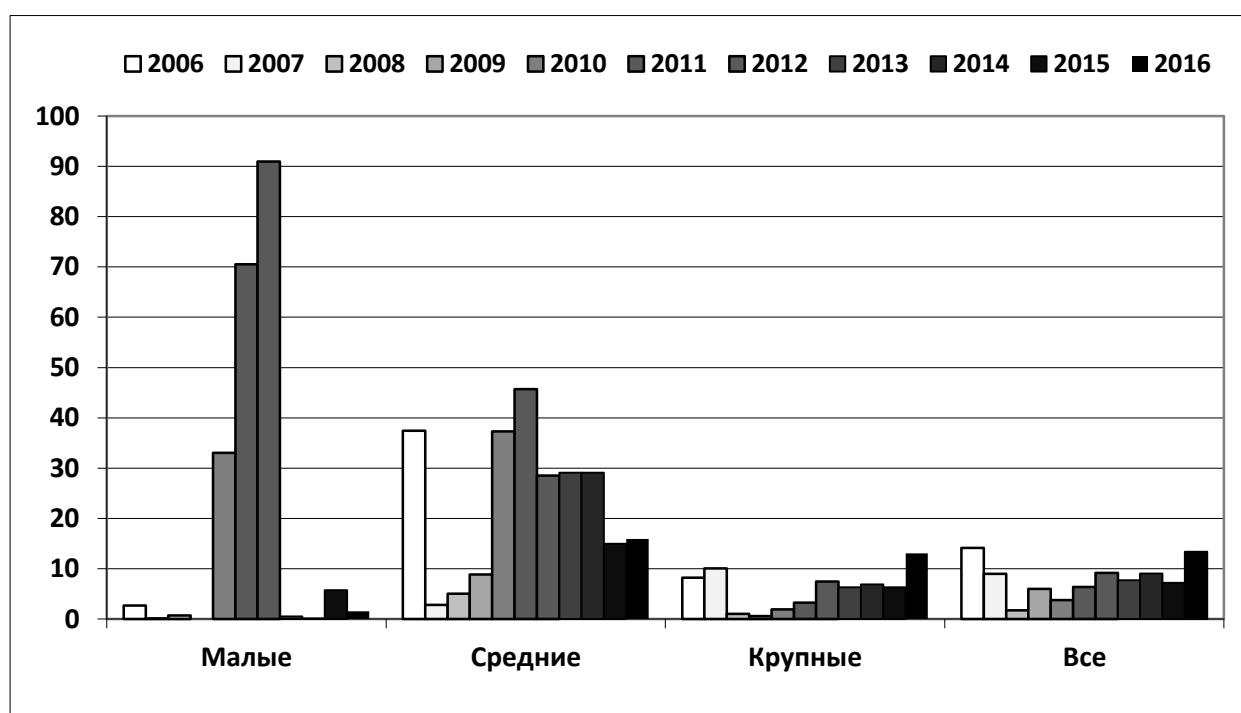


Рис. 15. Доля экспорта инновационной продукции в общем объеме экспорта промышленной продукции, %

На рис. 16 приведено распределение объема выпуска инновационной продукции по отраслям промышленности в Нижегородской области.

Анализ динамики распределения объемов выпуска инновационной продукции показал, что основными ее поставщиками являются предприятия групп «Машиностроение», «Черная и цветная металлургия», «Химическая и нефте-

химическая промышленность, производство медикаментов и стекла», «Научное и инфраструктурное обеспечение инноваций в промышленности» и «Радиоэлектроника, приборостроение, информатика и связь».

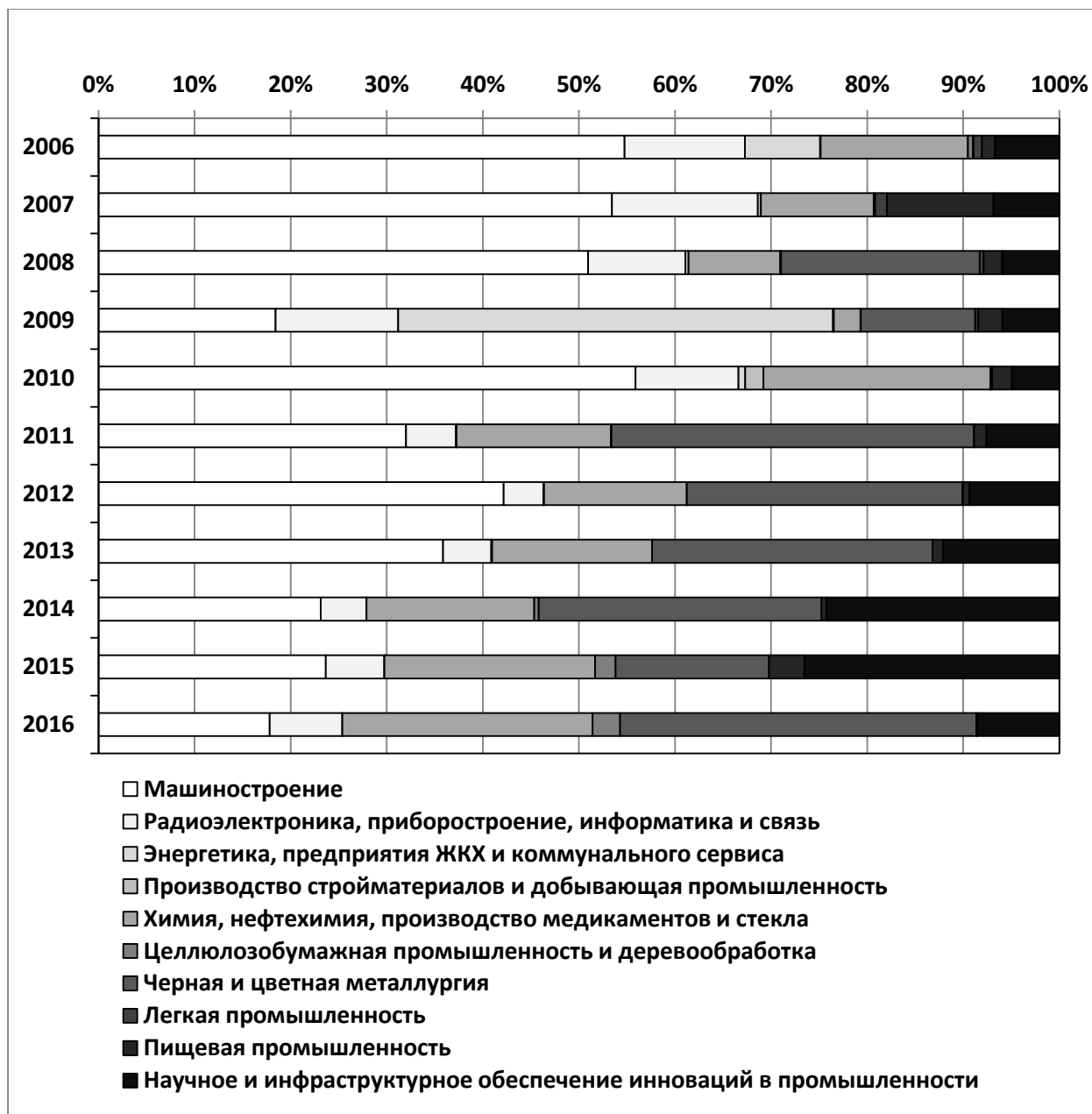


Рис. 16. Распределение объемов выпуска инновационной продукции по отраслям промышленности в Нижегородской области, %

Объекты интеллектуальной собственности и трансфер технологий

На рис. 16-21 приведены диаграммы, отражающие динамику основных индикаторов эффективности управления интеллектуальной собственностью и инновационным трансфером на промышленных предприятиях региона.

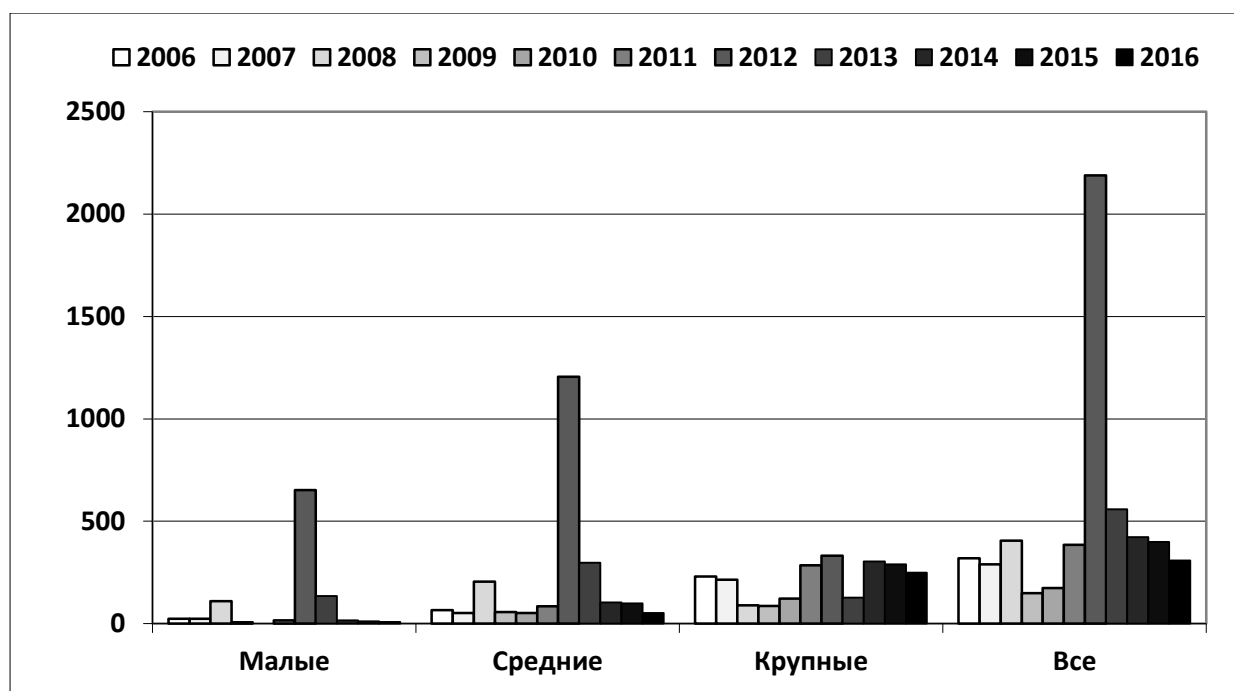


Рис. 17. Число поданных заявок на выдачу патентов на изобретения, промышленные образцы, полезные модели

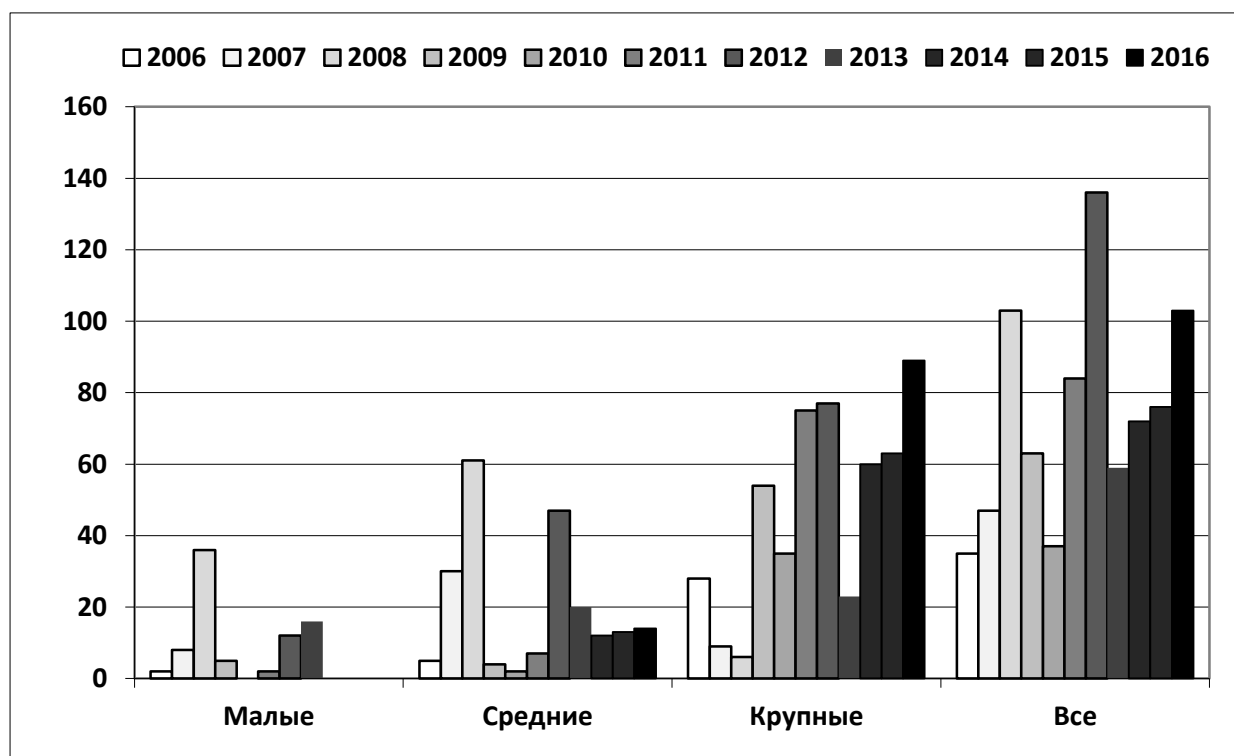


Рис. 18. Число поданных заявок на официальную регистрацию программ на ЭВМ, баз данных, топологий интегральных схем

В 2012 году существенно увеличилось число поданных заявок на изобретения, промышленные образцы, полезные модели, а затем оно значительно снизилось (рис. 17). Также снизилось и число поданных заявок на официальную регистрацию программ ЭВМ, баз данных и топологий интегральных схем (рис.

18), которое после 2013 года стало возрастать, особенно в группе крупных предприятий.

Хотя существующие федеральные формы статистической отчетности предприятий в России не содержат напрямую показателей, характеризующих эффективность трансфера технологий, тем не менее, косвенные оценки могут быть сделаны по анализу показателя коллективной инновационной деятельности (количество совместных проектов по выполнению исследований и разработок). В 2013 году этот показатель стал уменьшаться, и к настоящему времени стабилизировался на уровне 4 (рис. 19).

Два других показателя, характеризующих технологический обмен, также свидетельствуют о качестве инновационного трансфера. Первый из них – количество приобретенных технологий – отражает инновационную активность предприятий, связанную с покупкой объектов интеллектуальной собственности (рис.20). Он варьирует в Нижегородской области в пределах 3-10 в год на 1000 работающих. Второй показатель – количество переданных технологий – отражает инновационную активность предприятий, связанную с продажей объектов интеллектуальной собственности (рис.21). К сожалению, оба показателя в последние годы демонстрируют тенденцию к снижению.

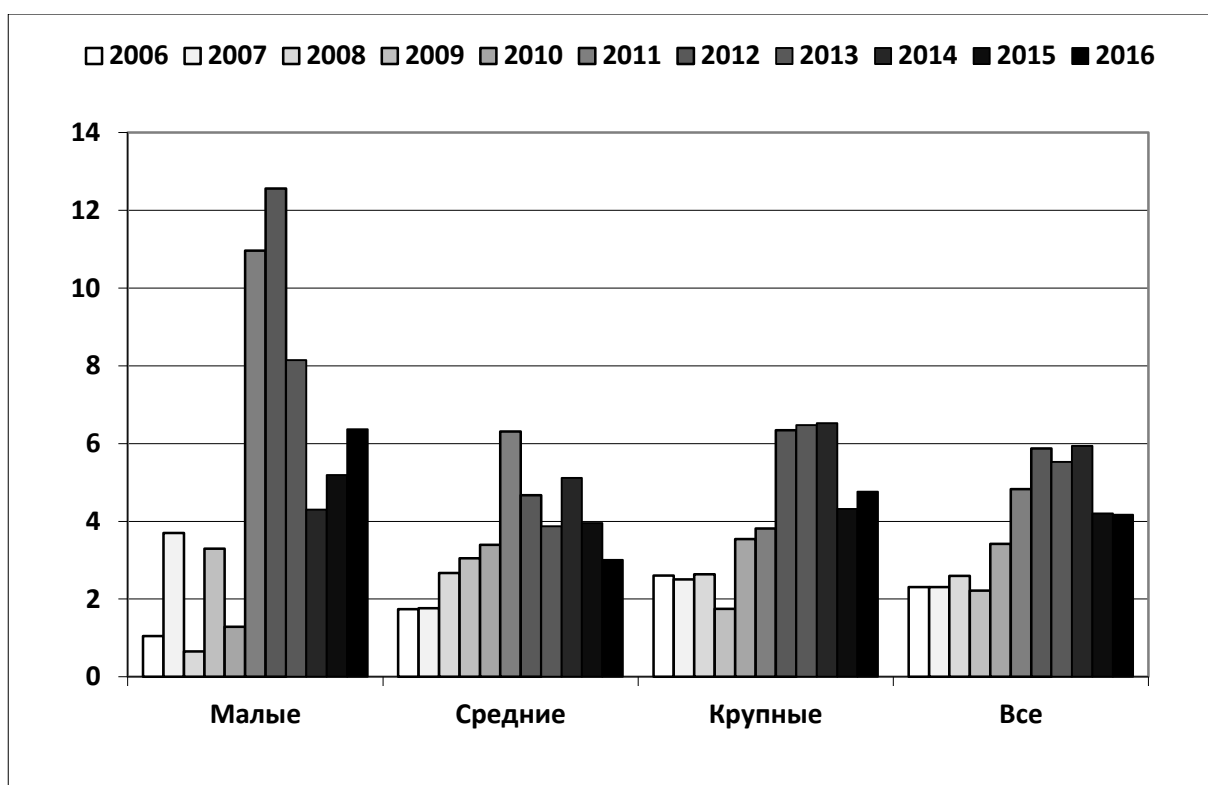


Рис. 19. Количество совместных проектов по выполнению исследований и разработок, в которых участвуют организации в расчете на 1000 работающих

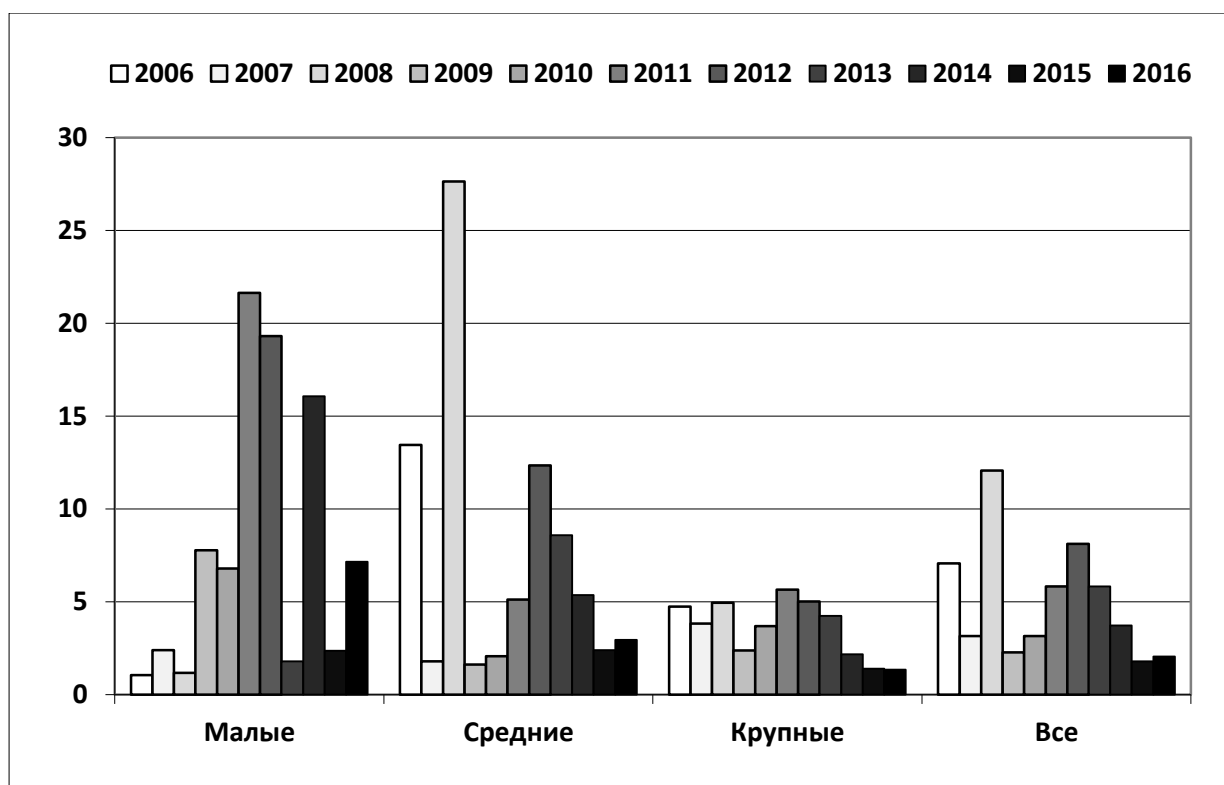


Рис. 20. Число приобретенных новых технологий на 1000 работающих

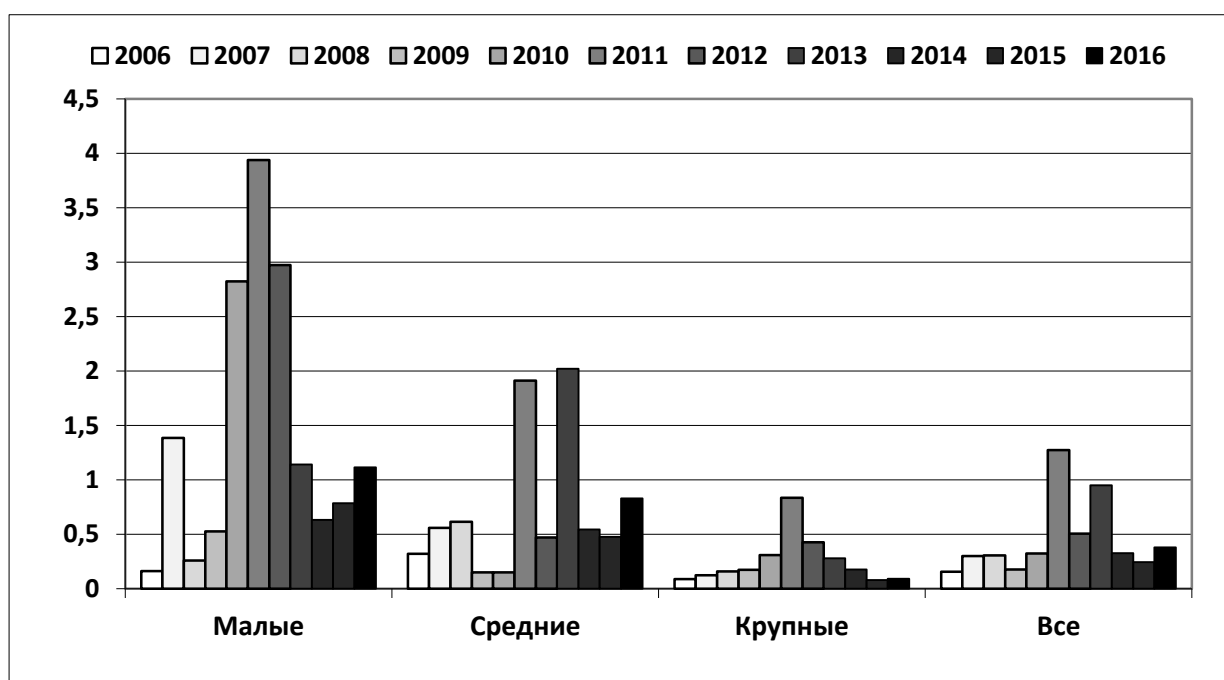


Рис. 21. Число переданных новых технологий на 1000 работающих

Заключение

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что инновационная активность предприятий и организаций региона не достаточно высока. При значительном потенциале научных исследований нижегородским предприятиям следует искать резервы для повышения эффективности инновационной деятельности.

УПРАВЛЕНИЕ: ЗАБЫТАЯ ДИАЛЕКТИКА

В.М. Матиашвили

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Похоже, политическая система российского общества после нескольких лет «красногвардейских атак» на менеджмент и бизнес-образование страны вновь обретает понимание важности и абсолютной недостаточности в России того и другого. Радует инициация Администрацией Президента нового проекта подготовки и развития молодых лидеров и создания «социального лифта» для талантливой молодежи. Вместе с тем обеспокоенность вызывает «надстроечный» характер инициативы, отсутствие в ней должной глубины и основательности, непроявленность понимания «базисных» оснований кризиса лидерства в стране. Между тем этот кризис не только и не столько в ограничениях рецептивной системы подготовки лидеров, слепо копирующей западные модели, но и в сложившихся в обществе жестких кланово-бюрократических структурах и «вертикалях» во всех основных сферах социума: в экономике, политике, в социальной и духовно-культурной подсистемах, ставящих преграды для «озеленения кадров» не на принципах автократии, бюрократии и азиатского непотизма, но подлинной и цивилизованной меритократии. Оставим вне обсуждения вопрос: «Кто виноват?» и остановимся на вопросе куда более важном: «Что делать?»

Одна из основных проблем страны за последние два с половиной десятилетия – кризис смыслов бытия и развития социума, а также кризис сложившихся методов мышления, осмысления и изменения объективной реальности. Конечно же, этот кризис не может не сказываться на мышлении и поведении ныне действующих и будущих лидеров страны. Все западные модели менеджмента и технологии подготовки корпоративной и государственной элиты, имплантированные в системы управления России, при всей важности конкретных данных, методик, опытов и рекомендаций, содержащихся в них, построены на методологиях эмпиризма, прагматизма и неопозитивизма. В них начисто отсутствует диалектика, диалектическое мышление – величайшее достижение человеческого интеллекта, начиная от патриарха греческой мудрости Гераклита Эфесского до Г. Гегеля и К. Маркса. Вот и сейчас молодых лидеров на тренингах по лидерству и командообразованию учат лазить по отвесным скалам, прыгать в бурные воды, разводить костры на снегу, к их услугам маститые тренеры и коучи, но, кажется, что некому пока учить их главному - управленческой мудрости и обретению лидерской харизмы, некому растолковывать разницу между управленческими знаниями, управленческими умениями, управленческими навыками и управленческой мудростью. Никто не учит, как обрести ее. Тут есть только один надежный путь – возвратить в теорию и практику государственного и организационного управления материалистическую диалектику, ее законы, принципы и категории.

Кто научит молодых лидеров диалектике единства и многообразия, тому, что диалектика предполагает обязательное рассмотрение социума не как слу-

чайной композиции составных частей и процессов, оторванных, изолированных и независимых друг от друга, – а как органически связанное, единое целое. «Признак мудрости – согласиться не мне, но логосу внемля, что все едино», – говорил Гераклит. В этом едином целом все составные части и процессы связаны друг с другом, зависят друг от друга и обуславливают друг друга. Диалектический метод мышления исходит из того, что ни одно явление или процесс не могут быть поняты, если брать их изолированными, вне связи с другими объектами и процессами. Кто научит молодых лидеров тому, что любое управленческое решение неизбежно превратится в «сапоги всмятку», если его рассматривать вне связи с окружающими условиями, в отрыве от них? Диалектика исходит из того, что любое явление социума, любое управленческое решение могут быть правильно поняты и обоснованы только тогда, когда они рассматриваются в неразрывной связи с окружающими их явлениями, в единстве, во взаимной связи и обусловленности внутренней и внешней среды.

Кто научит молодых лидеров пониманию диалектики стабильности и развития? Диалектика рассматривает социум не как состояние покоя и неподвижности, а как состояние непрерывного движения, обновления и развития, где постоянно что-то возникает вновь и развивается, а что-то разрушается и умирает. «На входящих в одну и ту же самую реку, – утверждал Гераклит, – набегают все новые и новые волны», поэтому «в ту же реку вступаем и не вступаем». Вот почему диалектика требует, чтобы все явления и процессы рассматривались не только в их взаимной связи и обусловленности, но и с точки зрения их движения: возникновения, становления, функционирования, кризиса и отмирания, т.е. с точки зрения их развития и изменения.

Кто научит молодых лидеров диалектике данности и перспективы развития? С точки зрения диалектики, важно, прежде всего, не то, что в данный момент является прочным, но начинает уже отмирать, а то, что в данный момент возникает и развивается, даже если оно выглядит слабым и непрочным. Как в каждодневной суете не затоптать росток нового, просмотреть или проигнорировать «точку роста», как победить в себе всеразрушающую гордыню: «Изобретено не мной, – другими – значит плохо»?

Кто научит молодых лидеров закону перехода количественных изменений в качественные? Диалектика рассматривает процесс развития не как простой процесс роста, где количественные изменения не ведут к качественным изменениям, – а как такое развитие, которое переходит от незначительных, инкрементальных, часто латентных, скрытых для непосредственного наблюдения количественных изменений, к изменениям открытым, коренным, радикальным, качественным. Причем последние возникают не случайно, а закономерно в результате накопления постепенных количественных изменений. С точки зрения диалектики, процесс развития не есть движение по кругу, не повторение пройденного, а движение поступательное по восходящей линии, переход социума, его подсистем и элементов от старого количественного состояния к новому качественному состоянию. И это развитие – от простого к сложному, от низшего к высшему.

Кто расскажет молодым лидерам, что диалектика исходит из того, что всем явлениям и процессам социальной и организационной жизни свойственны внутренние противоречия, ибо все они имеют свои сильные и слабые стороны, свои положительные и отрицательные качества, свое прошлое и будущее, свое новое и старое, отживающее и нарождающееся. Борьба между этими сторонами составляет внутреннее содержание процесса развития, внутреннее содержание превращения количественных изменений в качественные. Диалектика исходит из того, что процесс развития от низшего к высшему протекает не в порядке гармонического развертывания явлений и процессов, а порядке раскрытия и разрешения противоречий, свойственных социальным явлениям и процессам, в порядке борьбы противоположных тенденций, действующих на основе этих противоречий. «Следует знать, – утверждал Гераклит, – что борьба всеобща, что справедливость в распре, что все рождается в распре и по необходимости», что «расходящееся с самим собой приходит в согласие, самовосстанавливающаяся гармонию лука и лиры». Аристотель особо подчеркивал глубину мысли Гераклита о том, что «противоположность сближает, разнообразие порождает прекраснейшую гармонию, и все через распрю создается». Кто научит молодых лидеров закону единства и борьбы противоположностей, тому, что полное единодушие бывает только на кладбище? И кто расскажет им о трактате «Мысли о градоначальническом единомыслии, а также о градоначальническом единовластии и о прочем», представленном Н.Е. Салтыковым-Щедрыными в «Истории одного города» от имени глуповского градоначальника Василиска Бородавкина, а также о «Проекте о введении единомыслия в России» Козьмы Пруткова – героя А.К. Толстого и братьев Жемчужниковых?

Кто научит молодых лидеров закону отрицания отрицания – одному из основных законов диалектики? Этот закон, впервые сформулированный Гегелем, выражает преемственность развития, неразрывную связь нового со старым, известную повторяемость на высшей стадии развития некоторых свойств низших стадий, обосновывает прогрессивный характер развития. Отрицание не есть пустое нигилистическое пренебрежение к прошлому, тем более не его «бульдозерное», «до основания» разрушение. Это отрицание, которое реализуется в форме «снятия» (Гегель). Поэтому оно – открытие дороги для нового с удержанием всего положительного содержания пройденных ступеней развития. Кто научит молодых лидеров избегать «негативной диалектики», стремления к полной «зачистке холста», от дьявольского искушения рассматривать социум как «чистую доску», на которой всякий, вновь приходящий лидер, будет заносчиво писать свои письма?

Кто раскроет молодым лидерам систему ключевых понятий диалектики, которая обладает огромными эвристическими, проектоформирующими и трансформационно-преобразующими возможностями? Речь идет о диалектике сущности и явления, формы и содержания, причины и следствия, необходимости и случайности, цели и ресурса, цели и средства, возможности и действительности, единства и многообразия, реального и виртуального, покоя и динамики, активного и пассивного, внутреннего и внешнего, абстрактного и конкретного, исторического и логического, целого и части, системы и элемента,

системы и структуры, анализа и синтеза, индукции и дедукции, истинного и ложного. Только система диалектически связанных друг с другом категорий способна объективно отразить, обобщить и интерпретировать сложнейшую социальную реальность во всей ее противоречивости, многообразии, динамике, изменении и развитии. Только она, эта система, может избавить сознание лидера от столь частых катастрофических искажений действительности и разрушительных действий, возникающих на основе метафизики и эклектики – этих ложных альтернатив диалектической «методе». Кто объяснит будущим лидерам, почему свой будущий научный подвиг девятнадцатилетний К. Маркс начинал с изучения античной философии, а В.И. Ленин, вопреки Г.В. Плеханову, не раз потешавшемуся над теоретической «беззаботностью» лидера большевиков, штурмовал диалектику Гераклита, «Метафизику» Аристотеля и «Науку логики» Гегеля? Кто объяснит будущим лидерам, что всякая попытка отмахнуться от диалектики чревата большими опасностями для практики? Кто объяснит молодым талантам, что постоянные углубленные занятия диалектикой, нужны не для совершенствования своего личного «фехтовального искусства», а для действительного разрешения реальных общественных проблем?

Даже беглое знакомство с первыми программами подготовки молодых лидеров и членов региональных команд показывает, что все они, к сожалению, очень далеки от этой проблематики и продолжают вращаться вокруг ставшими общим местом либерально-технократических теорий и технологий, имя которым – пустота.

Библиографический список

1. Гегель, Г. Сочинения, т. 4. Издательство социально-экономической литературы. М., – 1959.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч., изд. 2, т. 20.
3. Ленин В. И. Полн. собр. соч., изд. 5, т. 29. Политиздат, М., – 1981.
4. Ленин В. И. Полн. собр. соч., изд. 5, т. 26. Политиздат, М., – 1981.
5. Сталин И. Вопросы ленинизма, изд. 11. Государственное издательство политической литературы, М., – 1945.
6. Антология мировой философии, т. 1, Мысль, М. – 1969

НОВЫЙ ВЕКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Г.А. Морозова

Нижегородский институт управления – филиал РАНХиГС

С начала нового века в России, как и в других развитых странах мира, формируется социально - экономическая модель новой экономики, которая базируется на интеллектуальных ресурсах, знаниях, наукоемких и информационных технологиях. Об этом свидетельствуют данные о непрерывном увеличении в мировой торговле доли наукоемкой продукции и высоких технологий, кото-

рая по объему и добавленной стоимости в разы превышает оборот рынков сырья, нефти и других природных ресурсов.

В странах с развитой рыночной экономикой инновации, основанные на знаниях, дают от 80 - 90% прироста валового продукта. Активная инновационная деятельность реального сектора экономики гарантирует высокую эффективность производства и рост уровня жизни. По оценкам экономистов США, 1 доллар, вложенный в научные исследования, обеспечивает 9 долларов прироста ВВП.

С учетом технического прогресса, основанного на инноватике, и следующего за ним экономического роста, правомерно вести речь о формировании новой экономики. Происходит качественный рост основного капитала и количественное увеличение человеческих ресурсов. Для того, чтобы не отставать от передовых стран, необходимо ежегодно вкладывать в основной и человеческий капитал 8 - 9% средств.

Новые структуры создают качественно новый тип технологического и хозяйственного укладов новой экономики, который связан с созданием новых, реконструкций и модернизаций микропроцессоров, вычислительных комплексов, информационной аппаратуры, открытых систем, интеллектуальных сетей, мультимедийных интерфейсов. В большинстве отраслей информация становится главным производственным ресурсом, а расходы по ее приобретению и использованию составляют значительную долю издержек.

В условиях новой экономики изменяется и природа собственности, поскольку прогресс знаний «размывает» ее целостность и подрывает условия функционирования свободного рынка. Большинство программных продуктов становятся доступными и продаются сравнительно дешево из-за того, что их легко «выбить» с рынка путем создания более совершенного продукта. Владение интеллектуальной собственностью и получение от нее доходов обуславливает необходимость инвестирования в научные объекты и промышленные технологии, а также их защиту от конкурентов.

Под угрозой сокращения попадают работники неквалифицированного и малоквалифицированного труда, а также те, которые выполняют техническую рутинную работу на рынке услуг, включая государственных и муниципальных служащих. Результаты исследований Citibank свидетельствуют, что около 60 % профессий, в ближайшие 10-15 лет в странах постиндустриального общества могут заменить роботы, компьютерные технологии и искусственный интеллект.

Постоянно обновляющиеся технологии производства продукта, развитие инновационного процесса требуют адаптации человека к новым условиям и выдвигают на первый план задачи соответствия структуры профессиональных навыков современным требованиям.

Российские специалисты превосходят аналогичных специалистов других стран по знаниям, умениям, навыкам, но для разработки технологий, чтобы выпускать новые продукты необходимы инвестиции в образование как со стороны государства, так и со стороны бизнеса. Образовательным организациям уже необходимо готовить специалистов по обслуживанию роботов и искусственно-

го интеллекта, программированию, маркетингу и менеджменту новых продуктов с учетом потребностей международных рынков.

Необходимо строить новые предприятия по производству роботов, которые выполняют определенные функции в производственном процессе и роботов с искусственным интеллектом, которые смогут учиться новым навыкам в зависимости от изменений внутренней и внешней среды. Та страна, которая будет владеть производством роботов с искусственным интеллектом, будет владеть всем миром. Поэтому целесообразно создавать государственные заказы не только для производства современных вооружений, но и роботов с искусственным интеллектом.

В связи с таким вектором развития необходимо заниматься подбором уникальных специалистов, для этого необходимо создать агентство по развитию человеческого капитала, которое должно подбирать специалистов, обладающих как техническими компетенциями. Так и критическим мышлением, IT - компетенциями, адаптивностью к изменениям и умениями управлять этими изменениями.

Государственные заказы по созданию искусственного интеллекта должны стать проектными локомотивами, обеспечивающими эффективную стратегию роста. Для них должна быть создана институциональная среда и инфраструктура, в которую входят все институты развития и инструменты сопровождения проектов на всех этапах их реализации. Параллельно с запуском проектов роботов с искусственным интеллектом нужно создавать новые рынки, изучать потенциальный и реальный рост на продукцию, изготовленную с помощью искусственного интеллекта. Именно в таких проектах будут созданы высокопроизводительные рабочие места, о которых ведут речь авторы стратегии роста для России.

В качестве основных точек роста для Нижегородской области выступают развитие IT - кластера, создание индустриальных парков, создание корпораций развития, реконструкция аэродромной инфраструктуры международного аэропорта «Нижний Новгород».

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ИНЖИНИРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ АТОМНОЙ ОТРАСЛИ)

Ф.Ф. Юрлов¹, Н.Я. Леонтьев², А.Ф. Плеханова³

¹Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

²АО ИК «АСЭ»

³Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В настоящей работе рассматриваются следующие проблемы оценки конкурентоспособности промышленных предприятий и организаций на примере инжиниринговых компаний атомной отрасли:

1. Многокритериальная оценка конкурентоспособности инжиниринговых компаний.

2. Учет заинтересованных сторон при оценке конкурентоспособности компаний на основе теории стейкхолдеров.

К наиболее характерным проблемам, которые возникают при оценке конкурентоспособности компаний атомной отрасли, относятся проблемы выбора эффективных решений по совокупности показателей. В качестве указанных проблем в работе рассматриваются следующие проблемы:

1) проблема однокритериального выбора при оценке конкурентоспособности компаний атомной отрасли;

2) проблема оценки конкурентоспособности инжиниринговых компаний по совокупности показателей;

3) проблема определения конкурентоспособности инжиниринговых компаний атомной отрасли с использованием нескольких групп показателей;

4) проблема оценки конкурентоспособности компаний с использованием набора принципов оптимальности.

В настоящей работе дается анализ указанных проблем применительно к инжиниринговым компаниям атомной отрасли.

В первом случае анализируемый объект описывается единственным показателем эффективности K . Для выбора наилучшего решения используется набор альтернатив (управляемых факторов):

$$X = \{X_i\}, i = \overline{1, n}. \quad (1)$$

В качестве управляемых факторов могут выступать организационные, технические, финансовые и иные факторы. Располагая «вектором управления» X , необходимо определить такое значение X^0 , при котором оптимизируемый показатель примет оптимальное значение $K^0(X^0)$.

Применение единственного показателя конкурентоспособности инжиниринговых компаний.

Применительно к однокритериальной оценке конкурентоспособности компаний в качестве показателя конкурентоспособности может выступать, например, один из показателей: относительная доля рынка, которую занимает компания, инновационный потенциал компании, стоимость сооружения АЭС и др. Указанная оценка может быть использована, например, путем выделения главного показателя конкурентоспособности при условии, что остальные показатели удовлетворяют предъявляемым требованиям со стороны потребителя. Применительно к инжиниринговым компаниям атомной энергетики в качестве главного показателя может быть показатель надежности АЭС или сроки создания атомной электростанции.

Применение единственного показателя для определения конкурентоспособности компаний является частным случаем выбора эффективных решений. В данном случае возникает проблема выбора главного, наиболее важного показателя конкурентоспособности компаний.

В общем случае при определении конкурентоспособности компаний приходится учитывать не один показатель, а несколько. Применительно к инжиниринговым компаниям атомной отрасли особенно важное значение имеют инно-

вационные показатели, показатели безопасности АЭС, сроки ввода АЭС в эксплуатацию и др. Поэтому для оценки конкурентоспособности инжиниринговых компаний потребуется использование набора показателей.

Применение нескольких показателей оценки конкурентоспособности инжиниринговых компаний.

При решении реальных задач оценки конкурентоспособности компаний наряду с экономическими показателями приходится учитывать инновационные показатели: объем отгруженной инновационной продукции, количество патентов на изобретения, затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации, уровень инновационной активности и др. Исключительную значимость имеют показатели безопасности АЭС и социальные показатели. Поэтому применение единственного показателя конкурентоспособности становится проблематичным.

Поэтому однокритериальный подход к решению задач оценки конкурентоспособности компаний имеет ограниченное применение. Он может найти применение при выполнении требования «при прочих равных условиях». Данное требование, как правило, не выполняется, поэтому применение единственного показателя для решения реальных социально-экономических задач (включая задачи оценки конкурентоспособности АЭС) становится проблематичным.

Возникает необходимость применения набора показателей конкурентоспособности анализируемых компаний. В общем случае указанные показатели являются противоречивыми, т.е. оптимальные решения, которые получаются при использовании каждого из показателей, как правило, не совпадают. Например, при максимизации показателей прибыли и рентабельности продукции требуются различные управляемые факторы. В частном случае эти факторы может представлять объем производства той или иной продукции, который будет различным при обеспечении максимума прибыли и рентабельности. При этом потребуется определять компромиссное решение, удовлетворяющее потребителя по каждому из показателей.

Применение нескольких наборов показателей конкурентоспособности инжиниринговых компаний.

Особые трудности возникают, когда для определения конкурентоспособности инжиниринговых компаний приходится использовать не один набор показателей (например, экономических), а несколько. Указанные наборы могут представлять: экономические, технические, социальные, инновационные, экологические и другие показатели. В данном случае возникают два типа противоречий: противоречия между показателями, принадлежащими к той или иной группе, и противоречия показателей, относящихся к разным группам. Например, улучшение экономических показателей может привести к снижению безопасности АЭС. Совершенствование инновационных показателей во многих случаях увеличивает стоимость и время сооружения атомных электростанций.

Таким образом, проблема выбора эффективных решений при многокритериальной оценке конкурентоспособности инжиниринговых компаний атомной отрасли имеет исключительно важное значение. Решение этой проблемы осуществляется с использованием теории многокритериального выбора.

Применение нескольких принципов оптимальности при выборе конкурентоспособных инжиниринговых компаний.

Ниже определяются особенности применения многокритериального подхода при использовании нескольких принципов оптимальности для оценки конкурентоспособности инжиниринговых компаний атомной энергетики.

Для выбора наиболее конкурентоспособных компаний при применении нескольких показателей, или нескольких наборов этих показателей находят применение различные принципы оптимальности. К ним относятся принципы: доминирования, Парето, комплексных показателей и др. При использовании этих принципов возникает необходимость решения следующих задач:

- задача определения возможного набора принципов, которые могут быть в принципе использованы для оценки конкурентоспособности анализируемых компаний;
- выбор принципов, которые в наибольшей степени соответствуют решаемым задачам;
- оценка конкурентоспособности компаний с помощью каждого из принципов;
- проверка согласованности решений, которые получаются при применении каждого из принципов;
- согласование полученных решений (например, с помощью тех или иных схем компромисса).

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика зарубежных инжиниринговых компаний и АО «НИАЭП».

Классы задач взаимодействия стейкхолдеров и компаний при оценке их конкурентоспособности.

Предлагаемая классификация базируется на учете следующих факторов: количестве стейкхолдеров, количестве показателей конкурентоспособности компаний, количестве принципов оптимальности.

Первый класс задач: один стейкхолдер, один показатель конкурентоспособности компании, один принцип оптимальности.

Внешнего стейкхолдера может представлять конкурирующая компания на рынке атомной энергетики. В качестве показателя конкурентоспособности могут выступать следующие показатели: относительная доля рынка, занимаемая компанией атомной отрасли. Принцип оптимальности представляет принцип доминирования. Далее будет показано, что данный класс задач является наиболее простым для анализа, который имеет место при определении конкурентоспособности компаний с учетом влияния стейкхолдеров.

Второй класс задач: один стейкхолдер, один показатель конкурентоспособности компании, несколько принципов оптимальности.

Внутренним стейкхолдером может являться управляющая структура холдинга. Компанию может представлять дочерняя компания холдинга. В качестве показателя конкурентоспособности можно выбрать прибыль компании. Принципы оптимальности представляют принципы: доминирования, удовлетворение требований управляющей компании. Рассматривается несколько вариантов по-

вышения прибыли дочерней компании. При этом возникает проблема выбора принципа оптимальности, позволяющего решать поставленную задачу. В данном случае возможны противоречия между принципами оптимальности. Например, с помощью принципа доминирования во многих случаях не удастся выбрать наиболее эффективное решение. Применение принципа Парето не позволяет выбрать единственное оптимальное решение. Поэтому требуется применение иных принципов оптимальности. В частности, возможно применение тех или иных схем компромисса.

Таблица 1

Сравнительная характеристика зарубежных инжиниринговых компаний и АО «НИАЭП» (на 2015 г.)

№	Компания	Выручка, млн долл.	Численность персонала, тыс. чел	ROA (рентабельность активов), %	ROE (рентабельность капитала), %	TRIndex, тыс.\$ / чел	НИОКР/выручка, %
1	AREVA	4800	21	-3,2	-28,7	228,6	4,4
2	AMEC	6220	50,6	-9,7	-15	122,9	0,7
3	Bechtel	36000	64	9,6	11,8	562,5	7
4	Balfour Beatty	16695	46,5	-1,65	-8,14	359	4,5
5	Bilfinger SE	10540	74,2	-1,16	-3,37	142	0,9
6	Iberdrola	40600	62,2	2,7	11,74	652,7	7,2
7	Fluor	20320.	53	7,9..	12,55	384..	1,2
8	Fortum	4350	8,8	14,2	22,7.	494,3.	3,1
9	Hyundai E&C	13208	38,6	-	-	342,2	6,9.
10	Saipem	16790	48,6	-1,2	-7	345,5	4,5
11	Samsung	9300	18,5	8,4.	30,3	502,7.	4,6..
12	Westinghouse	1800	9,4	6	14..	191,5	1,4
13	НИАЭП	2780	14,5	3,2	51	191,7	0,6

Третий класс задач: один стейкхолдер, одна группа показателей конкурентоспособности компании, один принцип оптимальности.

В качестве стейкхолдера выступает инвестор, группу показателей конкурентоспособности компании представляют экономические показатели: выручки, рентабельности, прибыли и др. Принципом оптимальности является принцип Парето. В данном случае возможны противоречия между экономическими показателями. Например, противоречие между показателями прибыли и рентабельности. Можно показать, что в общем случае не удастся одновременно максимизировать прибыль предприятия и рентабельность продаж. Возникает необходимость устранения указанного противоречия. Это может быть сделано путем применения других принципов оптимальности. Для этого может быть использован, например, принцип выделения главного показателя и перевод остальных в разряд ограничений.

Четвертый класс задач: один стейкхолдер, одна группа показателей конкурентоспособности, несколько принципов оптимальности.

В качестве стейкхолдера может выступать государственный орган того или иного уровня управления (региональный, городской и т.п.). К показателям конкурентоспособности компании, которые представляют интересы государственных органов относятся показатели бюджетной эффективности региона. Принципы оптимальности представляют собой принципы: доминирования, Парето, выделении главного показателя и перевод остальных в разряд ограниченных. Анализируемую компанию может представлять, например, инжиниринговая компания атомной отрасли.

При решении данного класса задач возникает проблема противоречий между показателями бюджетной эффективности и занятости населения. Возможны ситуации, когда рост показателей бюджетной эффективности будет сопровождаться снижением уровня занятости населения. Кроме того, возможны противоречия между принципами оптимальности, когда применение разных принципов приводит к разным оптимальным решениям.

Пятый класс задач: один стейкхолдер, несколько групп показателей конкурентоспособности компании, один принцип оптимальности.

Анализируется конкурентоспособность инжиниринговой компании атомной отрасли. В качестве стейкхолдера может выступать менеджмент ГК Росатом. Группы показателей конкурентоспособности представляют инновационные показатели (например, доля затрат на НИОКР и объем экспортируемой инновационной продукции) и экономические показатели (например, выручка, прибыль и др.). Для выбора оптимальных решений применяется принцип доминирования.

В данном примере приходится учитывать два типа противоречий: противоречия показателей каждой группы и противоречия показателей, принадлежащих разным группам.

Шестой класс задач: один стейкхолдер, несколько групп показателей конкурентоспособности, несколько принципов оптимальности.

В качестве стейкхолдера выступает зарубежная компания, являющаяся заказчиком строительства АЭС. В качестве экономических показателей конкурентоспособности отечественной компании вступают: стоимость и срок сооружения АЭС. Вторую группу показателей представляют показатели безопасности АЭС. Принципы оптимальности представляют: принцип доминирования, принцип удовлетворения потребностей, принцип формирования комплексных показателей и др. В данном примере приходится учитывать три вида противоречий: противоречия между экономическими показателями, противоречия между показателями безопасности АЭС и противоречия принципов оптимальности принимаемых решений.

ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И.И. Айплатова, В.П. Кузнецов

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

В ходе своей деятельности каждое предприятие стремится к экономическому развитию и увеличению прибыли. Успешность предприятия во многом зависит от внешней среды. Воздействие внешней среды может быть динамичным и неопределенным. Факторы внешней среды можно разделить на две группы: факторы косвенного (дальнего) воздействия и факторы прямого (ближнего) воздействия.

Предприятию необходимо ограничивать отрицательные воздействия внешних факторов, которые значительно влияют на результаты его деятельности, или в полной мере использовать благоприятные возможности. Если внешняя среда оказывает положительное влияние на предприятие, то будет наблюдаться развитие, увеличение производства и прибыли, расширение рыночного сегмента.

Поставка сырья, материалов, оборудования и иных ресурсов имеет особое значение для производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому предприятию необходимо разрабатывать и осуществлять стратегию и тактику выбора поставщиков посредством анализа и оценки возможных альтернативных вариантов поставки требующихся ресурсов. При конкуренции такой выбор доступен любому предприятию. При выборе поставщика важно ориентироваться на такие параметры, как уровень цен, надежность поставщика с точки зрения выполнения договорных обязательств по номенклатуре, объема и сроков поставок, уровень качества поставляемых ресурсов. Для того, чтобы уменьшить силы воздействия этого фактора необходимо проводить маркетинговые исследования в сфере приобретения необходимых предприятию-потребителю ресурсов.

Увеличение дохода и удовлетворение потребностей рынка в большей степени зависит от такого фактора ближнего воздействия, как потребитель. Потребителями предприятий могут выступать: физические лица; предприятия; сбытовые и торговые организации, которые выступают как посредники; государственные учреждения. Потребители влияют на эффективность и развитие деятельности предприятия, поэтому появляется потребность в обязательном и частом проведении маркетинговой деятельности предприятиями-производителями. Исследование рыночного спроса, непрерывный поиск увеличения сегментов рынка потребителей с установлением более целесообразной ценовой политики – главный путь эффективного решения основных задач предприятия.

Конкуренты в качестве фактора ближнего воздействия влияют на другие предприятия не только на рынке подобной продукции, но и на поставщиков других ресурсов, и на посредников. Конкуренция, являясь основным, значительным условием развития рыночной экономики, определяется такими силами своего воздействия как: риск появления новых конкурентов; риск появления новых товаров-заменителей; умение предприятий-поставщиков торговаться, отстаивая свои интересы; шанс и умения покупателей торговаться; соперничество уже имеющихся конкурентов на рынке между собой. Из-за действия этих сил предприятиям, чтобы сохранить «свои» сегменты рынка приходится нести дополнительные затраты на совершенствование организации сбыта, на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, на маркетинговую деятельность. Иначе предприятию для того, чтобы реализовать произведенные товары придется понижать цены на них, тем самым отдавая часть своего дохода потребителям.

Также на предприятие в целом влияют природно-климатические условия. Предприятию важно их учитывать, поскольку от геологических условий добычи сырьевых ресурсов, наличия энергоресурсов, воды, транспортных коммуникаций зависит непосредственно территориальное размещение предприятия. А от территориального положения зависят затраты предприятия на добычу, транспортировку материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов и стоимость рабочей силы.

Таким образом, можно отметить, что анализ и оценка внешней среды является опорой будущего в развитии предприятия. От того, насколько качественно проведен анализ, зависит результат стратегического планирования и реализация стратегии развития предприятия.

В ходе своего функционирования каждому предприятию следует учитывать не только воздействие внешней среды, но и использовать все имеющиеся возможности внешней среды в своем дальнейшем развитии и продвижении, реализуя для этой цели те или иные пути.

Библиографический список

1. Гарина, Е.П., Семахин, Е.А., Гарин, А.П., Клычева, Г.С., Кузнецов, В.П. Специальные аспекты организации современных производственных систем / Научный журнал «Международный бизнес-менеджмент». – № 10 (21) (2016). – С. 5125 – 5129
2. Андрияшина, Н.С., Кузнецов, В.П. Особенности создания нового продукта на предприятиях машиностроения: монография / Н.С. Андрияшина, В.П. Кузнецов; КубГТУ. – Краснодар: Изд. КубГТУ, 2016. – 134 с.
3. Романовская, Е.В., Кузнецов, В.П., Агафонов, В.П. Организация производства на предприятиях отрасли: учебное пособие / Е.В. Романовская, В.П. Кузнецов, В.П. Агафонов. – Н. Новгород, 2016. – 269 с.
4. Волков, А.Т. и др. Управление инновационной деятельностью: учебное пособие / А.В. Волков и др. – Нижний Новгород: Мининский университет, 2015. – 492 с.

5. Чурбанова, Е.С., Кузнецов, В.П. Особенности формирования стратегии развития промышленных предприятий: монография / Е.С. Чурбанова, В.П. Кузнецов. – Нижний Новгород: изд-во ИП Якушов Ю.И., 2017. – 112 с.

6. Яшин, С.Н., Кузнецов, В.П., Охезина, Г.М. Оценка перспективности и реализуемости процессных инноваций на промышленном предприятии: монография / С.Н. Яшин, В.П. Кузнецов, Г.М. Охезина. – Нижний Новгород: Мининский университет, 2016. – 152 с.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

В.С. Андреев

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Необходимость поддержки социально-ориентированных НКО (некоммерческих организаций) обусловлено такими особенностями, как отсутствие цели получения прибыли от своей деятельности. Это способствует лучшей реализации социальных задач.

На текущем этапе развития России некоммерческий сектор обеспечивает рост экономики все больше, развивая конкурентоспособность и эффективность народного хозяйства. Поэтому он является одним из ключевых факторов национальной безопасности и благосостояния России и благополучия граждан. Государственное регулирование некоммерческого сектора – открытая проблема. Ее понимание раскрывается в ослаблении внимания к различным вопросам в работе некоммерческих организаций и их роли в обеспечении интенсивного развития социальных и экономических процессов, а так же в отсутствии структур в исполнительных органах, которые бы координировали развитие таких организаций.

Институциональные и организационные механизмы функционирования некоммерческого сектора недостаточно развиты. Чтобы пересмотреть отношение к роли данной сферы в обеспечении интенсивного развития экономики и общественных проблем, необходимо углубиться в исследования этой области, обосновать соответствующую концепцию развития всех полезных для общества видов деятельности.

Основные отрасли НКС (некоммерческого сектора) – это прежде всего здравоохранение, образование, наука и культура. Каждая является социальным институтом с характерными целями своей деятельности, спецификой социальных ролей и статусов и определенных функций, которые обеспечивают достижение этих целей. Обеспечение государственной поддержки НКО в социальной сфере должно быть активно направлено на развитие как государственных, так и негосударственных организаций. При этом нужно учитывать отраслевые, географические и исторические особенности, в том числе опыт других стран в этом вопросе.

Поддержка государства может быть оказана в таких формах: создание эффективной системы защиты интеллектуальной и правовой собственности

граждан на изобретения, продукцию, идеи, концепции; развитие услуг консультирования для руководителей малых инновационных предприятий в таких вопросах как страхование, налогообложение и маркетинг; создание льготного налогового режима, чтобы появлялись больше новых предприятий в социальной сфере; сделать доступным получение инвестиций и кредитов через прямые и гарантированные займы; предоставление особых льгот организациям, созданным в слабо развитых областях.

Научная обоснованность планирования расходов государства на поддержку НКО сферы услуг решит данную проблему. Возникает необходимость создания методической базы для оптимизации плана расходов, а также количественных методов оптимизации. Это очень важно для того, чтобы обеспечить социально-экономическую обоснованность принятых решений, так как финансы бюджета ограничены.

Существуют различные программы финансовой поддержки: субсидии новым организациям, венчурное финансирование, компенсация части процентной ставки, льготные займы. А политика бюджетного кредитования, на наш взгляд, доказала свою неэффективность. Это обусловлено отсутствием залогового обеспечения у большинства предпринимательских субъектов, также масштаб финансирования социальной сферы сильно ограничен, следствием чего является низкая результативность.

По закону «О некоммерческих организациях» НКО могут получить денежные средства от государства на следующие виды деятельности.

- 1) Юридическая помощь.
- 2) Благотворительность.
- 3) Социальная поддержка граждан.
- 4) Содержание исторических объектов.
- 5) Защита окружающей среды.

Как пишет Э.К. Гусейнов, скоро поддержка НКО будет осуществлена не на федеральном уровне, а по каждому региону отдельно.

За последние несколько лет в России значительно увеличился темп прироста оказания социальных услуг негосударственными компаниями. Это получило признание в долгосрочной политике социальной поддержки от государства, направленной в сторону развития общества.

На уровне государства в целом и отдельных регионов формируется привлечение НКО к этим целям. В Постановлении Правительства РФ от 15.04.2014 № 296 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социальная поддержка граждан» включена подпрограмма «Повышение эффективности государственной поддержки социально-ориентированных некоммерческих организаций». Ее цель – увеличение количества социальных услуг, в том числе инвалидам и другим людям, которые ограничены в чем-то по здоровью, путем создания условий для беспрепятственной деятельности и развитию таких организаций.

Оценить пользу используемых мер по привлечению государственного регулирования можно по следующим показателям:

- количество НКО, реализовавшие себя в сфере услуг;

- доля людей, привлеченных в различные направления по социальной деятельности;
- доля людей, которые воспользовались услугами социально-ориентированных компаний;
- размер привлеченных средств;
- количество организаций, получивших поддержку государства или органов самоуправления.

Подводя итоги необходимо отметить, что государственная поддержка является не только ключевым элементом осуществления деятельности некоммерческих организаций сферы услуг, но и обоснованной необходимостью для их эффективной работы и улучшения их деятельности в будущем.

Также, следует полнее учитывать возможности НКО сферы услуг от материальной базы предприятий и учреждений до наилучшего использования профессиональных знаний. При формировании условий производства в существующих отраслях некоммерческого сектора государственные решения должны занимать главное место.

«УМНАЯ» ПРОДУКЦИЯ В БИЗНЕС-ПРАКТИКЕ КОМПАНИИ

М.В. Артемьева

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

Цифровые технологии в настоящее время являются важнейшим фактором, определяющим особенности деятельности не только в сфере работы с информацией, но и многих других. Из вспомогательного инструмента они трансформировались в важнейшую самостоятельную силу, обуславливающую, в том числе, современные тенденции мировой экономики.

Можно выделить следующие важнейшие тенденции, связанные с повсеместным распространением цифровых технологий.

1. Оцифровка – множество операций, традиционно выполнявшихся вручную, сегодня переходят в цифровой формат [2]. Оборудованием, основанным на использовании цифровых технологий, можно управлять дистанционно с помощью программного обеспечения, в том числе добавляя новые функции без замены технических средств. Кроме того, возможна реализация особо сложных функций, которые в аналоговых системах нереализуемы вообще или требуют больших затрат.

2. Использование облачных технологий – облачные технологии предоставляют практически неограниченные возможности в аспекте доступа к большим вычислительным мощностям при весьма низких затратах.

3. Коннективность – подразумевает возможность объединения различных устройств / программ между собой для обеспечения их взаимодействия в цифровую форму. А с развитием «интернета вещей» благодаря широкому распространению цифровых датчиков коннективность имеет место в самых разнообразных и даже неожиданных сферах деятельности и устройствах [1].

На практике качественное развитие цифровых технологий, а конкретно - нарастание вычислительных мощностей и уменьшение размеров устройств привело к появлению т.н. «умной» (smart) продукции. Такого рода продукция выделяется на фоне прочей в первую очередь по признаку наличия у нее возможности обмениваться данными с другим оборудованием.

Для успешной деятельности на рынке умной продукции компании требуется принять ряд важных управленческих решений, связанных, в первую очередь, с выбором наиболее эффективного для нее способа реализации вышеуказанных тенденций: насколько глубокой должна быть оцифровка элементов рабочей системы, в какой мере следует использовать облачные технологии и насколько значительной должна быть степень коннективности.

В аспекте **оцифровки** самое главное – произвести оценку целесообразности замены имеющихся (в производимых продуктах и/или используемом оборудовании) аналоговых технологий цифровыми. Рассмотрим основные факторы, которые следует учитывать.

Затраты – в первую очередь финансовые, но также временные, усилия, требуемые для адаптации технологий (например, обучение персонала) и т.п. Даже если затраты целесообразны в перспективе, они могут иметь слишком большой срок окупаемости или просто быть чересчур велики для компании.

Наличие реальных преимуществ цифровых технологий с учетом всех необходимых затрат.

Степень распространения соответствующих технологий в условиях высоких требований к коннективности – обычно использование наиболее распространенных технологий является более целесообразным. Например, внедрение систем, использующих электронные почтовые ящики, является бессмысленным в малоразвитых регионах, где никто не пользуется такими ящиками – лучше будет остановиться на более традиционных способах доставки информации.

Возможность частичной оцифровки – означает наличие возможностей распределения затрат во времени при постепенном переходе с одних технологий на другие или просто одновременного использования аналоговых и цифровых систем, что позволит повысить качество функционирования уже имеющегося оборудования за счет добавления нового технологического слоя.

Немаловажным также является принятие решений о том, в какой мере реализация функционала продукта будет основана на привлечении **облачных технологий**, а в какой – функции будут реализовываться непосредственно самим продуктом. При этом необходимо принять во внимание следующие факторы.

Затраты – самостоятельная реализация функций потребует большего объема затрат, т.к. потребуются соответствующие мощности.

Возможность расширения пользовательского интерфейса. Довольно часто само устройство в силу конструктивных особенностей не может предоставить пользователю достаточно широкий интерфейс – в таких случаях размещение дополнительных возможностей в облаке может в разы увеличить функциональность устройства. Так, например, доступный через смартфон интерфейс «умного» чайника SkyKettle предлагает пользователям широчайший набор возможно-

стей, вплоть до игр, основанных на динамической подсветке чайника – чтобы реализовать все это через само устройство, потребовалось бы встраивать, например, множество дополнительных кнопок.

Частота необходимого изменения или обновления оборудования – чем она выше, тем больше необходимость использования облачных приложений, которые позволяют производителям изменять или обновлять устройства в автоматическом режиме; этот параметр особенно значим в сочетании с воздействием следующего фактора.

Доступность места физического размещения оборудования – доступ к установленному оборудованию может быть затруднен, требовать значительных затрат и даже сопряжен с риском. В таких случаях часть функций лучше разместить в облаке – но лишь при соблюдении ряда других условий, которые перечислены ниже.

Необходимое время реакции – в случае, когда задача требует немедленного реагирования (например, включения системы пожаротушения), соответствующая функция обязательно должна быть встроенной.

Доступность сети и стабильность сигнала – в случае исчезновения сигнала работа облачных сервисов будет приостановлена, поэтому при наличии потенциально возможных проблем с сетью от использования таких сервисов следует отказаться, особенно при условии высокой значимости предыдущего фактора.

Безопасность сети – при использовании облачных приложений и интерфейсов возрастает риск взлома и кражи конфиденциальных данных, поэтому при наличии таких данных лучше использовать встроенное программное обеспечение.

Уровень автоматизации продукта – чем он выше, тем больше функций можно встраивать в собственное оборудование.

В аспекте **коннективности** основные решения связаны, по сути, с уровнем кроссплатформенности. Возможны следующие варианты:

- отказаться от обеспечения коннективности;
- создать собственную платформу в виде закрытой системы, составляющие элементы которой будут обладать коннективностью лишь по отношению друг к другу;
- промежуточный вариант, когда компания организывает под своим контролем систему, некоторая часть функционала которой доступна для реализации сторонним разработчикам, но на условиях, определяемых этой компанией;
- максимально возможная коннективность, когда продукты компании предстают частями открытых систем, которые могут включать сторонние элементы или, наоборот, встраиваться в сторонние системы и работать на различных платформах.

Рассмотренный круг управленческих решений компании не является исчерпывающим и оставляет простор для дальнейших исследований. Перспективное значение «умных» технологий весьма велико и будет обеспечивать все

большее их доминирование, а это означает, что компаниям необходимо разрабатывать свои стратегии с учетом этой важнейшей современной тенденции.

Библиографический список

1. Вершинина, М.В. Управление инновационной деятельностью на низкотехнологичных предприятиях / М.В. Вершинина, Н.А. Заглумина // Вестник Казанского технологического университета. – 2014. – Т. 17. № 13.
2. Портер, М. Революция в конкуренции / М. Портер, Дж. Хаппелманн // Harvard Business Review – Россия. – 2014. – № 12.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ С ПОМОЩЬЮ ИНСТРУМЕНТАРИЯ МОДЕЛИ Р.СОЛОУ

М.С. Болобина, О.Н. Минаева.

*Нижегородский государственный технический университет
им. Р.Е. Алексеева*

Одной из важнейших долгосрочных целей экономической политики правительства любой страны является стимулирование экономического роста, поддержание его темпов на стабильном и оптимальном уровне.

Проблемы экономического роста в настоящее время все более остро встают перед Российской экономикой. Под экономическим ростом понимается увеличение реального ВВП при полной занятости в результате расширения производственного потенциала страны за определенный период [5].

Одним из способов определения величины наилучшего потребления и сбережения, как макроэкономических категорий, является модель Солоу и её модификации.

Применение модели Роберта Солоу для анализа экономического роста национальной экономики рассматривается в научных работах ряда российских исследователей [1]-[3]. В этих исследованиях проводится анализ статистических данных, на основе которых строится модель экономического роста экономики РФ. Данная работа посвящена дальнейшему изучению этой проблемы.

В работе в качестве параметров модели выступают ВВП, капитал, численность занятых, инвестиции, коэффициент амортизации и темп технологического прогресса. Для моделирования производственной функции используются статистические данные [4].

Производственная функция экономики РФ принимает следующий вид:

$$y(k) = 7,8368 \cdot k^{0,9034}$$

Анализ рис. 2 показал, что построенная при помощи инструментария модели Солоу производственная функция описывает значения, максимально приближенные к данным Росстата.

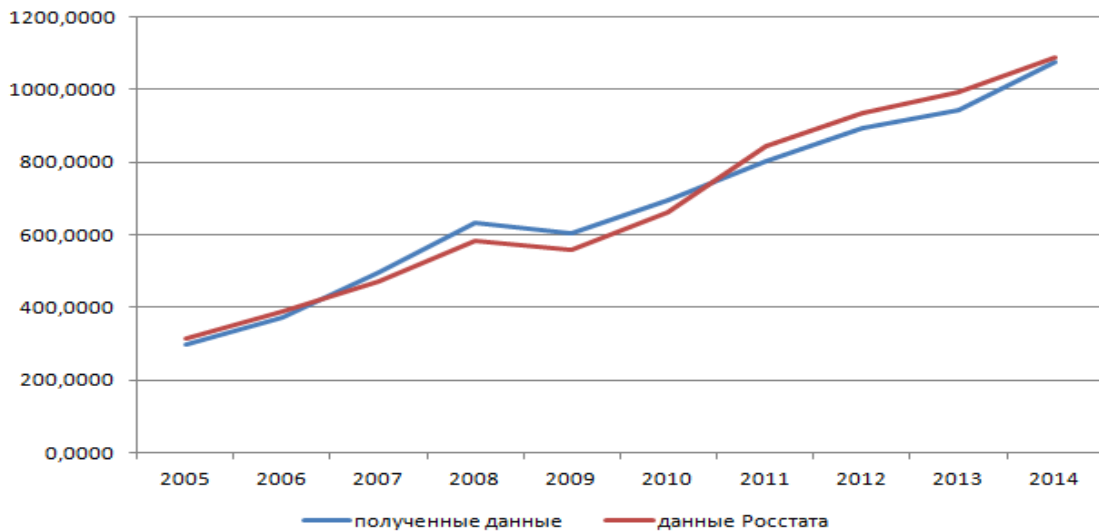


Рис. 1. Изменение средней производительности труда по годам

Рис. 2 показывает общий вид производственной функции ($y = Ak^\alpha$), инвестиции (sy) и амортизацию ($y = (\delta + n + g)k$). В точке пересечения графиков $y = (\delta + n + g)k$ и sy капиталовооруженность принимает оптимальное значение, при котором достигается устойчивое состояние в экономике (k^*). Значение капиталовооруженности k_1 показывает положение уровня капиталовооруженности на сегодняшний день относительно k^* .

Можно заметить, что экономике РФ необходимо долгое время двигаться к устойчивому состоянию, увеличивая капитал.

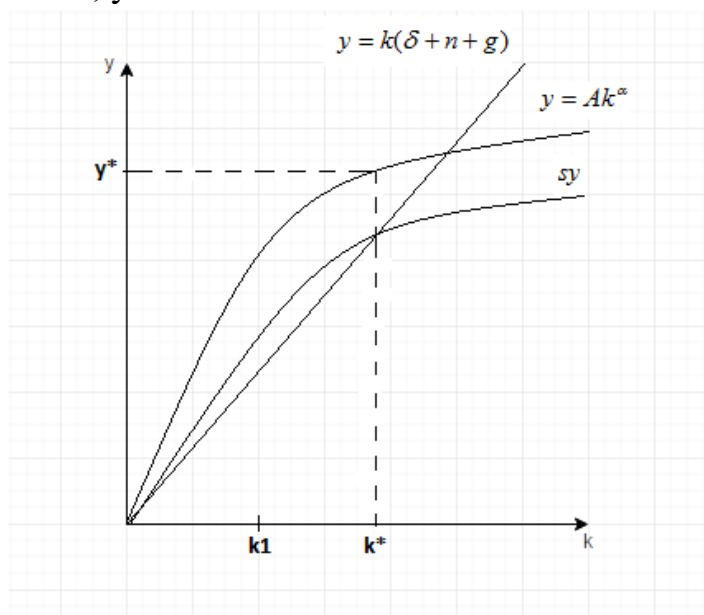


Рис. 2

Динамика приближения экономики России к устойчивому уровню капиталовооруженности (согласно модели Солоу) показана в таблице 1.

Движение к устойчивому состоянию экономики РФ

Годы	k	$y = f(k)$	c	$i = sf(k)$	$(\delta + n + g)k$	k'
2014	232,7537078	1076,065313	871,4597034	204,605609	11,2116431	193,3939662
2015	426,147674	1858,355729	1505,003565	353,352164	20,5273449	332,8248186
2016	758,9724926	3130,260185	2535,065093	595,195092	36,5593691	558,6357227
2017	1317,608215	5152,276651	4172,610555	979,666096	63,4686047	916,197491
2018	2233,805706	8300,645127	6722,340786	1578,30434	107,601432	1470,702909
2019	3704,508615	13109,17824	10616,56802	2492,61023	178,444541	2314,165686
2020	6018,674301	20322,88208	16458,6411	3864,24097	289,916878	3574,324095
...						
2138	6,2094E+11	3,52716E+11	2,8565E+11	6,7066E+10	2,991E+10	37155851788
...						
2492	8,12776E+14	2,30808E+14	1,86922E+14	4,3886E+13	3,9151E+13	4,73543E+12
...						
2737	1,84317E+15	4,83611E+14	3,91656E+14	9,1955E+13	8,8785E+13	3,17023E+12
...						
4308	2,64969E+15	6,71272E+14	5,43635E+14	1,2764E+14	1,2763E+14	2895080814
...						
6565	2,65031E+15	6,71414E+14	5,4375E+14	1,2766E+14	1,2766E+14	77633,95313
...						
8275	2,65031E+15	6,71414E+14	5,4375E+14	1,2766E+14	1,2766E+14	27,203125
...						
8971	2,65031E+15	6,71414E+14	5,4375E+14	1,2766E+14	1,2766E+14	0,59375
...						
8980	2,65031E+15	6,71414E+14	5,4375E+14	1,2766E+14	1,2766E+14	0,375
...						
8987	2,16E+15	5,58123E+14	4,52E+14	1,2766E+14	1,2766E+14	0

Таблица 1 показывает ежегодный рост экономики России. Каждый год добавляется новый капитал и растет объем производства. За длительный период (в **8987** году) экономика достигает устойчивого состояния в $2,16 \cdot 10^{15}$ тыс. руб. на одного работника. В этом устойчивом состоянии инвестиции на уровне $1,2766 \cdot 10^{14}$ тыс. руб. на 1 работника в точности соответствуют выбытию на уровне $1,2766 \cdot 10^{14}$ тыс. руб. на 1 работника.

Таким образом, приведенные выше данные свидетельствуют о проблемном состоянии экономики РФ. Чтобы сократить временной интервал достижения устойчивого состояния, российскому государству необходимо акцентировать внимание на следующих моментах:

1. развитие фундаментальной и прикладной науки;
2. внедрение достижений науки в производство, создание высокотехнологичных производств;
3. повышение конкурентоспособности национальных товаров за счет улучшения их качества;
4. экономный расход имеющихся ресурсов;
5. создание высокопроизводительных рабочих мест и др.

Модель носит прикладной характер. К сожалению, изменение параметров модели непредсказуемо в современных российских условиях. Поэтому требуется мониторинг моделируемой функции с течением времени и ее последующая корректировка.

Библиографический список

1. Самошкова, Л.Д. Применение модели Р. Солоу для экономики России // Проблемы региональной экономики. Изд-во “Университет “Дубна”. 2015. №31. С. 29 – 52
2. Крючкова, М.А., Коростелева, А.М. Оценка уровня социально-экономического неравенства в развитии федеральных округов России на основе модели экономического роста Р. Солоу // Сборник трудов 4 всероссийского конгресса молодых ученых. Электронное издание. – СПб: Университет ИТМО, 2015. С. 222 – 226
3. Маслова, Е.В. Применение моделей экономического роста в современных условиях// Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. Изд-во “Информационный издательский учебно-научный центр “Стратегия будущего”. 2015. №12 – 2. С. 193 – 195
4. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 12.10.2016)
5. Сафрончук, М.В. Экономический рост (гл.25, параграфы 1-6) // Курс экономической теории: учебник – 5–е исправленное, дополненное и переработанное издание – Киров: АСА, 2004. – С. 605 – 644

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ В КОНТЕКСТЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

И.В. Ваганов

Нижегородский институт управления – филиал РАНХиГС

Импортозамещение можно представить как особый тип государственной политики государства, направленной на уменьшение доли продукции иностранного производства на рынках страны инициатора такой политики с целью снижения зависимости от иностранных партнеров в условиях возможных геополитических проблем. Таким образом, введение в концепцию национальной безопасности стратегии импортозамещения придает ей особую, приоритетную, роль, что довольно актуально в настоящее время и для России.

Адекватно проводимая политика импортозамещения в конечном счете должна привести к повышению качества производимой национальной продукции, модернизации технологической составляющей производственной инфраструктуры, повышению производительности и культуры труда. Также предполагается постепенный переход заменяемой иностранной продукции от производства простых товаров к более наукоемким и высокотехнологичным, требующим особой подготовки как технической, так и организационной.

Постепенная замена товаров, импортируемых из-за рубежа, своими собственными позволит достичь следующих результатов: повысить занятость населения, что приведет к снижению безработицы и повышению уровня жизни, укрепить экономическую безопасность государства, повысить спрос на товары отечественного производства и как следствие расширить уровень производственных мощностей и т.п.

Во время начала реализации такой политики, а гораздо эффективней на стадии разработки маршрута ее проведения следует учитывать, что на начальном этапе произойдет снижение качества производимой продукции. Для снижения влияния такого не столь приятного фактора на последующие этапы необходимо разработать мероприятия по повышению качества. В настоящее время известен и наработан значимый объем информации по организации и проведению таких мероприятий (например, концепция бережливого производства, методология шесть сигм, выстраивание как процессно-ориентированных, так и риск-ориентированных структур компаний и т.п.).

После выстраивания процессов импортозамещения, когда они начнут приносить плоды, которые по своему качеству и уровню технологичности не будут отличаться от иностранных, возникнет необходимость переориентации данной продукции с внутреннего рынка на внешний. Такая необходимость будет вызвана нехваткой средств для придания импульса дальнейшего развития производств, задействованных в изготовлении товаров замещения.

Тем не менее, экспортно-сырьевой «опыт» отечественной экономической системы, как якорь будет мешать проведению по настоящему адекватному развитию и в последствии импорту продукции обрабатывающей отрасли.

Вначале импортозамещающего производства товаров машиностроения потребуются как технологии, активно применяющиеся в развитых странах, так и оборудование, которого пока у нас нет. С одной стороны замена средств производства и импорт недостающих или устаревших технологий представляется возможным осуществлять из дружественно настроенных к России странам, например, из стран БРИКС. С другой – в этом случае можно говорить лишь о замене поставщиков. Данный маневр позволит провести первые этапы программы развития отечественной промышленности, просто выиграть время, не касаясь и не увеличивая ВВП государств-потенциальных противников на мировой арене.

Машиностроение, как отрасль, которая в первую очередь ощутит на себе все проблемы такой политики, должна быть готовой к проведению целого комплекса организационных мероприятий. На первый план должен выйти пересмотр стратегических целей компании и инструментов их достижений. Стратегия, как светящийся маяк плывущему кораблю, должна помочь компании не разбиться об острые скалы преимуществ конкурентов и волны не всегда адекватной государственной политики. Пережиток командной экономики, несостоятельность и необразованность многих менеджеров предприятий машиностроения, нежелание учиться и брать на себя ответственность, сопротивление изменениям и многие другие человеческие факторы с одной стороны, а также проблемы, оставленные с 90-х годов, до которых до сих пор не доходили руки ни у

государства ни у собственников (износ основных фондов, устаревшая амортизационная политика и т.д.) с другой, необходимо начинать решать уже сейчас или иначе будет поздно.

Нашей стране предоставлена отличная возможность воспользоваться шансом и утвердить свое положение на мировом рынке конкурентоспособной продукции машиностроительной отрасли, одновременно с этим повышая благосостояние населения, используя творческий потенциал ученых и исследователей, направленный на увеличение доли интеллектуальной собственности во всем объеме производимого продукта.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ КАЧЕСТВА, ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

Д.В. Васин, Е.П. Гарина

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что управление дебиторской задолженностью является важной частью системы управления финансами компании. Объектом исследования выступает «Группа ГАЗ». Предметом исследования является система управления Общества в части методов, приемов, способов и инструментов управления дебиторской задолженностью. Цель исследования – формирование практико ориентированных рекомендаций по совершенствованию управления дебиторской задолженностью объекта исследования. Для достижения поставленной цели был решен ряд задач.

В качестве теоретических основ в работе были рассмотрены основные понятия и определения по теме исследования, систематизированы показатели эффективности управления дебиторской задолженностью; источники финансирования дебиторской задолженности (табл. 1).

Определено, что:

– под дебиторской задолженностью понимаются обязательства юридических, физических лиц, которые являются частью оборотных средств предприятия, изъятых из оборота в качестве кредита контрагенту, величина которых способна влиять на финансовое состояние и финансовые результаты деятельности организации, связанных с риском невозврата долга;

– процесс управления дебиторской задолженностью – это совокупность действий, регулирующих возникновение, движение и погашение задолженности конкретного дебитора исходя из действующих на предприятии нормативных документов, установленных целевых показателей.

Основными показателями эффективности управления дебиторской задолженностью являются [3]:

Таблица 1

Основные источники краткосрочного финансирования оборотных активов, в том числе дебиторской задолженности

Вид финансирования	Источник	Затраты или условия	Особенности
Счета к оплате	Поставщики	Денежных затрат не предполагаются	Основной источник финансирования краткосрочных обязательств, продолжительностью до 120 дней
Простые векселя, выписанные для уплаты счетов по единичной сделке	Коммерческие банки	Ставка процента	Погашается единовременно, используется для покрытия дефицита денежных средств в краткосрочном периоде
Кредитные линии	Коммерческие банки	Ставка процента, обычно требуется компенсационный остаток. Ставка фиксирована или изменяема. Периодически требуется полное погашение кредитной линии	Согласование лимитов займов, возможно отличие сезонно
Коммерческие бумаги	Коммерческие банки, финансовые организации	Ставка процента	Простые необеспеченные, краткосрочные векселя компаний, характеризующихся как финансово-устойчивых
Дебиторская задолженность в качестве имущественного залога	Коммерческие банки, финансовые организации	2%-5% сверх ставки процента, 2%-3% комиссионных. Суммы ссуд обычно составляют от 60% до 85%	ДЗ, как имущественный залог. После инкассирования оплачиваемых счетов заемщик перечисляет денежные средства кредитору. Риск неплатежей лежит на компании
Факторинг	Компаниифакторы, коммерческие банки, финансовые организации	Процент на сумму ссуды, процент на избыточные остатки	Приобретение дополнительных услуг со стороны компаниифактора по обслуживанию ДЗ
Изменяющийся залог	Коммерческие банки, финансовые организации	Сумма ссуды составляет около 40% от стоимости имущественного залога	Формируется как постоянные запасы из номенклатуры недорогих позиций
Расписка в получении имущества в доверительное управление (планирование по минимальному уровню цен)	Коммерческие банки, финансовые организации	Сумма ссуды составляет от 80% до 100% от стоимости имущественного залога	Формируется как постоянные запасы дорогостоящих позиций. Заемщик перечисляет выручку кредитору по факту продажи запаса
Складская расписка	Коммерческие банки, финансовые организации	Сумма ссуды составляет около 80% от стоимости имущественного залога	Формируется как товарно-материальный запас, контролируется кредитором. Компания действует в качестве агента кредитора

1. Показатели объема, состава и структуры дебиторской задолженности в абсолютных и относительных величинах в рамках общего анализа задолженности:

- доля оборотных средств в активах;
- доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов;
- доля дебиторской задолженности в совокупных активах;
- доля дебиторской задолженности в выручке от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

2. Показатели ликвидности задолженности:

- коэффициент текущей ликвидности;
- оборачиваемость задолженности – характеризует уровень ее естественного погашения.

3. Показатели качества дебиторской задолженности:

- доля сомнительной задолженности в составе дебиторской;
- доля безнадежной задолженности в составе дебиторской;
- доля резерва по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности.

4. Показатели текущей платёжеспособности:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент «критической» оценки;
- коэффициент маневренности функционирующего капитала.

5. Показатели оборачиваемости задолженности:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- период погашения дебиторской задолженности, часто называемый периодом инкассации долгов дебиторов;
- коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Анализ состава, структуры, динамики и источников финансирования дебиторской задолженности отечественного предприятия обычно выявляет [4]:

- поступательный рост значения дебиторской задолженности как в абсолютном значении, так и в структуре «отрицательной» ее части по срокам возврата на фоне существенного сокращения величины оборотных активов;

– оценка структуры качества дебиторской задолженности Общества в процентах также позволяет определить «лидирующие» позиции по изменениям – это в первую очередь «безнадежная» дебиторская задолженность, нормальная дебиторская задолженность, просроченная дебиторская задолженность. Существенный рост этих показателей свидетельствует о необходимости усиления платежной дисциплины и пересмотра стратегии реализации продукта в целом;

- основные показатели эффективности управления дебиторской задолженностью за исследуемый период не стабильны: период инкассации дебиторской задолженностью сокращается; срок оборачиваемости дебиторской задолженности уменьшается примерно на день, а коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличивается, что в целом является положительным фактом;

– оценка разделения дебиторской задолженности по ликвидности показывает относительно низкую ликвидность обязательств и при этом еще и ухудшение ситуации – уменьшение показателей «текущая дебиторская задолженность», «быстрая дебиторская задолженность» и «высоколиквидная дебиторская задолженность».

Как показывает исследование, причины образования просроченной и проблемной дебиторской задолженности в *деструктивной деятельности менеджмента и недобросовестность контрагентов*. В связи с чем одним из главных направлений деятельности компании на сегодняшний день является работа по сокращению уровня просроченной дебиторской задолженности.

Основным нормативным документом, регламентирующим работу структурных подразделений Компании по недопущению возникновения просроченной и проблемной дебиторской задолженности, а также проведению мероприятий по её возврату, является стандарт «Порядок работы с дебиторской задолженностью», версия 4.8.1.5, (утверждена Приказом Президента компании от 03.04.2016 №130). В соответствии с указанным стандартом, работники службы безопасности входят в состав рабочих комиссий по работе с дебиторской задолженностью.

Распоряжением по Обществу «Автокомпоненты» утвержден состав постоянно действующей комиссии по рассмотрению задолженности, числящейся на его балансе, определен порядок работы комиссии, ее полномочия по требованию исполнения решений Комиссии от руководителей структурных подразделений предприятия. Заседания Комиссии проводятся ежемесячно.

Основными целями работы Комиссии являются:

- ликвидация и недопущение возникновения просроченной дебиторской задолженности;
- определение ответственных исполнителей, сроков и мероприятий, направленных на закрытие просроченной дебиторской задолженности;
- анализ причин перехода дебиторской задолженности в разряд просроченной;
- подготовка решений о передаче дебиторской задолженности для взыскания аккредитованным специализированным организациям на согласование в Центральную Комиссию.

Руководители Общества осуществляют контроль за состоянием задолженности, образующейся в результате исполнения хозяйственных договоров, в том числе:

- контроль выполнения контрагентами сроков оплаты, поставки товара, выполнения работ, оказания услуг в соответствии с условиями договоров;
- своевременное и в полном объеме представление контрагентами первичных документов в соответствии с условиями договоров и требованиями законодательства РФ для отражения в бухгалтерском учете Общества;
- проведение мероприятий по недопущению возникновения просроченной дебиторской задолженности, в том числе своевременной подготовки и направления документов для ведения претензионной и исковой работы в дирекцию по правовым вопросам (юристам).

По результатам работы Комиссии специалисты Управления контроля и обеспечения расчетов с контрагентами финансово - расчётного центра Общества формирует проект протокола заседания Комиссии, и после его утверждения руководителем направляют протокол в подразделения. Ответственные лица и руководители подразделений проводят работу по исполнению решений Комиссии.

Управление контроля и обеспечения расчетов с контрагентами финансово - расчётного центра на основании полученных отчетов подразделений формирует сводный отчет о выполнении решений Комиссии, определяет перечень подразделений, не выполнивших решений Комиссии, готовит предложения о наложении дисциплинарных взысканий и (или) депремировании ответственных лиц подразделений. Сводный отчет и предложения о привлечении работников к дисциплинарной ответственности и (или) их депремировании представляет на рассмотрение и утверждение руководителю предприятия. Утвержденные предложения направляет на балансовую комиссию Предприятия. В службе безопасности Общества ежегодно с целью усиления работы по сокращению дебиторской задолженности выпускаются распоряжения «О назначении ответственных по работе с дебиторской задолженностью».

Кроме того, в соответствии с указаниями руководства вышестоящей (головной) компании и с целью пресечения вывода оборотных средств предприятия в адрес руководителей подразделений Общества направлены письма с предложениями активизировать работу по возврату просроченной дебиторской задолженности, числящейся за сторонними контрагентами, а именно: подготовить и направить в Дирекцию по правовым вопросам (юристам) пакет документов в отношении контрагентов-должников для проведения претензионно-исковой работы с приложением списка должников, имеющих задолженность, срок погашения по которой нарушен более чем на один день. Также, в целях исключения рисков образования дебиторской задолженности в дальнейшем, решить вопрос об изменении формы оплаты на предварительную.

Получены ответы, в которых сообщается, что работа со сторонней просроченной ДЗ осуществляется в постоянном режиме. Для контроля оплаты ежедневно формируются отчеты по общей и просроченной ДЗ, на основании которых в оперативном режиме ведется следующая работа [2]:

- телефонные переговоры с контрагентом по причинам возникновения просроченной ДЗ;
- направление предупредительных писем по погашению;
- формирование и согласование графиков погашения просроченной ДЗ;
- допретензионные мероприятия по погашению ДЗ, запрет отгрузки продукции;
- выставление претензий и исков.

Например, работниками службы безопасности (далее – СБ) установлено, что контрагент имеет просроченную задолженность. С данным контрагентом заключен договор реализации продукции. По инициативе СБ контрагенту направлена претензия за № 1236/9568 на предмет погашения задолженности и пени за пользование денежными средствами. Далее с руководителем контр-

агента проведены переговоры по возврату задолженности и пени. Со стороны контрагента предоставлен график погашения задолженности. По состоянию на договорное число график платежей не был исполнен. В связи с чем производителем была приостановлена отгрузка продукции. В результате данным дебитором была погашена задолженность в требуемой сумме, в том числе взыскан штраф за пользование денежными средствами.

Также на постоянной основе ведется работа по погашению просроченной задолженности с контрагентами - арендаторами. СБ установлено, что за контрагентами - арендаторами имелась просроченная, проблемная дебиторская задолженность. Сотрудниками СБ проводились встречи с арендаторами, телефонные переговоры в отношении возврата, согласовывались графики погашения задолженности. Так же направлялись письма в адрес управляющего директора Общества с рекомендацией направлять претензии в адрес контрагентов на предмет погашения задолженности. В результате арендаторами погашена просроченная задолженность на всю сумму.

Деструктивная деятельность менеджмента и недобросовестность контрагентов.

В отчетном году СБ была проведена выборочная проверка исполнения распоряжений по Обществу «О введении в действие СТО Компании «Порядок работы с дебиторской задолженностью» и «Об утверждении и введении в действие Кредитной политики Общества в новой редакции». Выявлены факты нарушений при работе с просроченной дебиторской задолженностью со стороны специалистов дирекции по продажам Общества. Данными СТО предусматривается алгоритм действий при возникновении просроченной дебиторской задолженности. Помимо прочего, ответственные за договор с контрагентом - дебитором лица обязаны направлять в его адрес письма с требованием оплаты (претензии) не позднее 2 дней с даты возникновения просроченной дебиторской задолженности. В адреса контрагентов - дебиторов письма с требованием об оплате задолженности были направлены, но позднее срока, предусмотренного СТО. В результате распоряжением директора по продажам, учитывая отсутствие факта причинения ущерба деятельности Обществу, семь работников дирекции по продажам, включая руководителей, предупреждены о недопустимости несоблюдения требований утвержденных СТО.

Методика работы СБ по возврату просроченной и проблемной дебиторской задолженности. Привлечение виновных к ответственности.

В рамках обеспечения единой, эффективной защиты интересов предпринимательской структуры Компании в сложившихся новых условиях ведения бизнеса одним из главных направлений деятельности СБ является работа по сокращению уровня просроченной дебиторской задолженности [1]. СБ регулярно анализируется дебиторская и кредиторская задолженность на предмет возникновения ущерба, связанного с нарушением договорных отношений, либо с предъявлением претензий и исков со стороны кредиторов. По выявленным нарушениям договорных обязательств контрагентом СБ инициирует претензионно-исковую работу, направлением писем в адрес Дирекции по правовым вопросам (юристов).

Претензионная и исковая работа проводится Дирекцией по правовым вопросам направляется письмо с требованием оплаты (претензии) не позднее 2 дней с даты возникновения просроченной дебиторской задолженности. Претензия в адрес должника формируется вручную.

В настоящее время в рамках исполнения приказа «Об автоматизации процессов работы с дебиторской задолженностью» проводятся соответствующие мероприятия процесса формирования претензий должникам. В случае отсутствия платежей от контрагентов по истечению 30 дней после выставления претензии юристы формирует исковые требования в судебные органы по погашению ДЗ должником. С целью исключения угрозы возникновения дебиторской задолженности, при заключении договоров, как правило, предусматривается 100% предоплата со стороны контрагентов, по исполнению работ – отсрочка платежа.

Для предотвращения нарушений и пропусков сроков оплаты в отношении контрагентов вводятся штрафные санкции.

СБ постоянно проводятся мероприятия по минимизации и предотвращению образования дебиторской задолженности:

- выбор контрагента осуществляется на конкурсной основе в ходе проведения тендера,

- СБ проводятся личные встречи и телефонные переговоры с целью урегулирования вопросов по погашению задолженности, направляются письма в адрес руководителей ответственных подразделений Общества об активизации работы по взысканию дебиторской задолженности.

- оказывает содействие работникам структурных подразделений через функционал системы «СПАРК», иных информационных ресурсов по установлению местонахождения фирм – дебиторов, проведение мониторинга за возникновением тревожных факторов, таких как появление исковых заявлений, реорганизация, ликвидация, банкротство в целях принятия своевременных мер по недопущению образования проблемной задолженности.

Всего, в результате проведенных СБ Общества мероприятий по возврату проблемной дебиторской задолженности, экономический эффект за период 2015-2016гг. составил около полумиллиарда рублей.

Отсюда можно сделать вывод, что существует потребность повышения эффективности управления дебиторской задолженностью.

На основе проведенного анализа был разработан ряд направлений снижения дебиторской задолженности.

1. Расширение возможностей получения информации о потенциальном партнере: о форме собственности; владельцах; размерах предприятия и деловой репутации потенциального контрагента; об опыте работы в данной области (наличие лицензий, сертификатов); об основных сферах деятельности; о применяемых технологиях, которыми владеет предприятие; показателях финансовой отчетности предприятия; об основных клиентах и поставщиках.

2. Соблюдение графика документооборота по предоставлению первичных документов для отражения задолженности в учете от ответственных лиц подразделений.

3. Постоянный контроль со стороны СБ за соблюдением структурными подразделениями Компании требований, предусмотренных СТО «Порядок работы с дебиторской задолженностью предприятий Группы ГАЗ» в части мероприятий по работе с просроченной дебиторской задолженностью и базовых мероприятий по работе с текущей задолженностью.

Библиографический список

1. Кузнецов, В.П., Андрияшина, Н.С. Инновационная деятельность промышленных предприятий: проблемы и перспективы // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г.Белинского. 2012. №28. С. 408 – 410

2. Мизиковский, И.Е. Гармонизация показателей внутреннего контроля // Аудиторские ведомости. 2011. №12. С. 62 – 66

3. Фетисов, А.О., Гарин, А.П. Совершенствование процесса управления оборотными средствами промышленного предприятия // В сборнике: Современные вопросы финансовых и страховых отношений в мировом сообществе сборник статей по материалам II Международной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. 2016. С. 148 – 153

4. Черниченко, А.Н., Черниченко, Л.Л., Лапаев, Д.Н., Шихалиева, Д.С. Финансовая политика организации: теория и практика // Международный журнал экспериментального образования. 2013. №5. С.132 – 133

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ И СПОСОБНОСТИ МЕНЕДЖЕРА КАК ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В.В. Вопилин, В.Г. Рождественский

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Если деловая активность предприятия характеризуется разнообразными показателями оборачиваемости капитала и рентабельности деятельности, то возникает вопрос, в каких терминах должна описываться деловая активность менеджера.

Само сочетание слов «деловая активность менеджера» может предполагать, как минимум, его активность и, как максимум, эффективность деятельности менеджера.

Чтобы разобраться в этом вопросе, нам надо обратиться к уже имеющимся исследованиям.

Многие исследователи склонны считать, что деятельность современного менеджера можно охарактеризовать как многоплановую, протекающую в условиях постоянно изменяющейся внутренней и внешней среды, насыщенную взаимодействием с другими людьми [3, 4].

Исследователи, анализируя работу менеджеров, показали, что можно выделить несколько направлений деятельности, общих для всех менеджеров [2, 3]:

- организационно-регулятивное (цели, задачи, планирование стратегии и т.д.);
- коммуникативное (лидерство, конфликтность, стиль управления и т.д.);
- личностно-мотивационное (личностно-профессиональные качества, интересы, мотивы, цели, установки и т.д.);
- предметно-интеллектуальное (обусловлено содержанием и спецификой деятельности менеджера);
- кооперативное (способы, средства, технологии организации взаимодействия).

Перечисленные направления деятельности, сложность и многообразие управленческих функций предъявляют определенные требования к деловой активности и личности менеджера.

Отечественные и зарубежные ученые в области организационного управления в своих исследованиях показали, что для эффективного управления и высокой деловой активности менеджер должен обладать определенными профессионально важными качествами (ПВК), необходимость в которых определяется содержанием и характером управленческой деятельности (УД) [2, 5]. Иными словами, главными факторами УД и высокой деловой активности менеджера выступают специфические управленческие способности. Не только эффективность, но даже сама возможность реализации управленческих функций зависит от наличия у человека таких способностей.

В связи с этим понятие способностей играет особую роль при изучении деловой активности менеджера и их влияния на эффективность УД в целом. Однако из-за сложности УД эта проблема остается в настоящее время все еще недостаточно изученной, а вопрос о составе и структуре управленческих способностей в должной мере не решенным.

Практическая значимость этого вопроса определяется ещё и тем, что на основе его решения возможна разработка научно обоснованных процедур отбора будущих эффективных управленцев (создание кадрового резерва), а также их аттестация и дальнейшая подготовка и продвижение.

Профессионально важными качествами – это сложные в психологическом плане образования, которые с одной стороны определяются условиями работы, а с другой – зависят от способностей, характера, структуры личности, её целеустремленности и опыта работы менеджера.

Такой статус способностей, их связь с деятельностью и личностью обуславливают и трудности изучения собственно управленческих способностей, их влияние на деловую активность. Эти трудности можно сформулировать следующим образом. Любая управленческая деятельность имеет три основных «измерения» [2]:

- собственно деятельностное, связанное с организацией и управлением какой-либо системой;
- кадровое – «личностное», связанное с управлением людьми;
- производственно-технологическое, связанное непосредственно с организацией технологического процесса, с его оперативным управлением.

Эффективность управления определяется тем, насколько руководитель способен обеспечить эти разные «измерения», а также согласовать их между собой.

Первое – деятельностное «измерение», организационно-административное требует развитых общеуправленческих навыков и способностей, умений эффективно организовать совместную деятельность.

Второе – личностное «измерение» требует наличия иных способностей, обеспечивающих эффективные межличностные взаимодействия, организацию и управление людьми. В роли таких способностей, что является главным отличием УД от других видов деятельности, будут выступать не специальные, ни даже общие способности, а основные личностные качества.

Третье – производственное «измерение» предполагает наличие собственно профессиональных качеств (ПВК) руководителя – его специальных способностей.

Согласование этих трех «измерений» в процессе управления требует наличия еще одной категории способностей – координационного, общеорганизационного плана [2]. Эти способности связаны с ведущими личностными качествами. Поэтому содержание, состав управленческих способностей очень широк. Ими являются не только свойства, которые имеют профессиональную специфику, но и многие другие, например, собственно личностные качества руководителя. Поэтому вопрос об управленческих способностях часто обсуждается в связи с проблемой общей структуры личности руководителя, а иногда и подменяется ею. Более того, понятие собственно способностей отождествляется с понятием личностных качеств руководителя. Сказанное является наиболее характерной особенностью современных взглядов на управленческие способности.

В результате такого подхода перечни управленческих способностей оказываются весьма обширными и включают очень разные по степени обобщенности и характеру свойства психики и личности, а их влияние на деловую активность менеджера также неопределенно.

Однако такой подход имеет право на существование, так как отражает реальную сложность УД, многообразие требований, предъявляемых ею к личности руководителя. В зарубежных исследованиях по психологии УД он оформился как «теория черт» и содержит разнообразные перечни такого рода способностей. Можно согласиться с [2], что данный подход носит «коллекционистский» характер и не способен дать ответ на вопрос о том, какова же эффективная структура управленческих способностей, как они взаимосвязаны и как влияют на деловую активность менеджера.

Однако попытки авторов выделить наиболее значимые ПВК, обеспечивающие успех в УД, продолжаются. Некоторые авторы особое внимание уделяют коммуникативным качествам менеджера, справедливо полагая, что значительную часть своего рабочего времени некоторые менеджеры тратят на деловое общение с клиентами, сотрудниками, с вышестоящим руководством. Так в работе [1], было показано, что руководителям особенно важна социально-психологическая компетентность, необходимая для построения эффективной коммуникации в деловом взаимодействии и включает следующие способности:

- способность понимать самого себя (осознание собственных мотивов, возможностей в сфере общения);
- способность понимать других людей (понимание потребностей, мотивов других людей, их особенностей поведения);
- способность понимать взаимоотношения людей (способность адекватно воспринимать ситуацию общения, осознавать собственное влияние на процесс общения);
- способность прогнозировать межличностные ситуации.

Таким образом, эффективность конкретного руководителя в деловых коммуникациях становится залогом его эффективной работы. Поэтому формирование в себе качеств, которые являются необходимыми для успешной деятельности, является одним из обязательных условий работы менеджера над собой.

Рассмотренные качества и характеристики являются важными для обеспечения эффективности управленческой деятельности, но не исчерпывают собой всего перечня качеств и способностей, необходимых для нее. В теории менеджмента существует множество такого рода перечней, которые более или менее подробно описывают структуру управленческих способностей. Их учет поможет в практике отбора, последующей дифференцированной подготовке и продвижению способных менеджеров.

Библиографический список

1. Бакирова, Г.Х. Тренинг управления персоналом. – СПб.: Речь, 2004. – 400 с.
2. Карпов, А.В. Психология менеджмента: учебное пособие / А.В. Карпов. – М.: Гардарики, 2005. – 584 с.
3. Конышев, В.А. Эффективность менеджера – успех деятельности предприятия // Вестник ОГУ. – 2012. – №2 (138). – С. 308 – 313.
4. Носович, Л.Э. Концептуальные основы оценки профессионализма менеджера в системе управления персоналом предприятия: автореф. дисс. канд. социол. наук: 22.00.08 / Носович Леонид Эдмундовч. – Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – Москва, 2006. – 27 с.
5. Шадриков, В.Д. Профессиональные способности. – М.: Университетская книга, 2010. – 320 с.

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ: УСЛОВИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ

А.П. Гарин, И.И. Айплатова

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

Экономический рост в России напрямую зависит от экономической политики её регионов и их инвестиционной привлекательности. Для создания благоприятного инвестиционного климата нужно, чтобы регионы России представляли собой не просто место, где размещены факторы производства, но и были территорией, где сосредоточены научные, образовательные и информационные факторы, которые необходимы для развития человеческого потенциала, и как следствие этого, роста капитала и разработки инноваций. Именно это положительным образом скажется на инвестиционной привлекательности регионов России, что повлечёт за собой приток новых инвестиций.

Принципы государственного регулирования инвестиционной деятельности сформулированы в ст. 11 Федерального закона от 25.02.99 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Главными из них являются: создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности; прямое участие государства в инвестиционной деятельности.

Для создания благоприятного инвестиционного климата государственная политика России в области инвестиционного сотрудничества должна соответствовать определённым требованиям: создание чёткой правовой базы в сфере финансов, в таможенном и налоговом регулировании; приемлемый уровень налогов, тарифов и отчислений в соответствии с международными нормами; безусловное доминирование законов и решений органов высшего государственного управления над частными ведомственными интересами и политикой местных органов власти.

Чтобы привлечь инвестиции в регионы, региональные правительства используют практически все свои возможности, например, снижение налогов (в том числе, и предоставление налоговых льгот, отсрочек по налоговым, арендным и иным платежам и т.п.). Немаловажными факторами при привлечении инвестиций являются географическое и социально-экономическое положение региона. Как показывает исследование, основная масса накопленных инвестиций, поступивших в последние годы, сосредоточивается в обрабатывающей промышленности. Несмотря на это, заметная их часть так или иначе связана с переработкой сырья. До кризиса это были металлургия, пищевая промышленность, обработка древесины; в настоящее время – химическая промышленность и производство нефтепродуктов. Такое резкое увеличение притока иностранного капитала в обрабатывающие производства объясняется тем, что обрабатывающие производства становятся особо перспективными и развивающимися видами деятельности в условиях современной российской экономики. Именно в этих отраслях реализуется

наибольшее число инвестиционных проектов, которые и привлекают иностранных инвесторов, что, естественно, повлекло отток инвестирования из других сфер экономической деятельности. В настоящее время в России происходит увеличение притока иностранных инвестиций, но, тем не менее, в абсолютных цифрах иностранное инвестирование остается очень небольшим и явно неудовлетворяющим потребностей российской экономики. Отток капитала, по-прежнему, во много раз превышает его приток. Это можно объяснить не совсем благоприятным инвестиционным климатом в России в целом и по отношению к иностранным инвестициям в особенности.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что перед нашим государством стоит сложная задача: привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его мерами экономического регулирования на достижение национальных целей нашей страны. Только целенаправленный процесс привлечения иностранных инвестиций сможет оказать положительное влияние на дальнейшее укрепление и развитие экономического потенциала России. Получается, инвестиционная политика России должна базироваться на современных тенденциях развития экономики государства, в частности, динамике объема ВВП; объеме капитальных вложений и вложений в основной капитал с выделением видовой и региональной структуры инвестиций; структуры источников финансирования инвестиций; инфляционных процессов и т. п., а также прогнозных оценок их изменений [2].

Россия в настоящее время нуждается в прямых частных инвестициях, и не только в капитал, и в так называемые «умные» инвестиции, то есть вложения в сопровождении передачи технологий, создания новых, высокотехнологичных и хорошо оплачиваемых рабочих мест [1]. Иностранные инвестиции важны для российской экономики. Это связано с почти полным отсутствием финансирования из государственного бюджета, отсутствием достаточных средств от предприятий, экономического кризиса и его рецессии, большого износа оборудования предприятий и других причин. Создание благоприятного инвестиционного климата должно быть осуществлено следующими путями.

1. Усиление роли государства, как гаранта прав субъектов инвестиционной деятельности. Это позволит участникам быть уверенными, что в кризисных ситуациях инвестированный капитал не будет потерян.

2. Создание равных конкурентных условий для всех инвесторов, независимо от форм собственности, что может способствовать эффективному распределению капитала и его устойчивого развития.

3. Решение противоречий в законодательстве.

4. Упрощение процедур утверждения документации, разработке инвестиционных программ, чтобы ускорить реализацию инвестиционных проектов.

5. Создание информационно-аналитических центров, занимающихся оценкой рейтинга потенциальных инвесторов.

б. Формирование современных инвестиционных рыночных инфраструктур, которые будут инвестиционному процессу сбережений и перелива капитала.

Следует отметить, что в настоящее время Российская Федерация активно реализует государственную политику, направленную на поддержку инвестиций. Для улучшения инвестиционного климата в августе 2010 года в России учреждён пост омбудсмена инвестиций. Это делается для того, чтобы иностранные инвесторы могли напрямую обращаться к омбудсмену со своими нуждами, предложениями и идеями. В настоящее время ведется последовательная работа по формированию упрощённой процедуры запуска инвестиционных проектов. В России планируется создать единую национальную систему аккредитации, которая облегчит приём новых продуктов на рынки. Правительство завершает пакет законопроектов, направленных на создание стимулов для инвестиций в высокие технологии, повышение качества социальных услуг, создание для сектора информационных технологий технологических зон развития, создание университетов, введение льготных тарифов страховых взносов.

Для снижения региональной и муниципальной бюрократии рассматривается вопрос о том, чтобы был создан специальный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов. Качество работы с инвесторами является одним из основных критериев для оценки эффективности деятельности региональных администраций, критериев жизнеспособности и укомплектования регионов инвестиционной составляющей [3]. Планируется, что регионы и муниципалитеты в ближайшем будущем будут публиковать информацию о списке перспективных направлений, что позволит быстрее и с меньшими затратами выбрать площадку для реализации инвестиционных проектов. Кроме того, планируется упростить процедуру доступа к инфраструктуре естественных монополий.

Основными проблемами долгосрочного инвестирования и инвестиционной политики в целом, являются:

- 1) нехватка «длинных» финансовых ресурсов;
- 2) неблагоприятный инвестиционный климат и необходимость трансформации форм государственного регулирования инвестиционной деятельности;
- 3) низкий уровень финансовой грамотности населения;
- 4) неэффективность проводимой денежно-кредитной политики.

Экономисты расходятся во мнениях о том, каким образом создать длинные деньги в нашей экономике. Некоторые считают, что длинные деньги должна создавать банковская система самостоятельно, с помощью банковского мультипликатора, без участия таких институтов как ЦБ РФ и ФНБ. Другие экономисты считают, что нужно создавать длинные деньги путём рефинансирования коммерческих банков под обязательства производственных негосударственных предприятий.

Одним из источников длинных денег в экономике, а как следствие и одной из мер государственной инвестиционной политики, должна стать

эмиссия Банка России под покупку долгосрочных государственных ценных бумаг. Так, в двух мощных экономиках мира – в США и Японии – при формировании денежного предложения (денежной базы) основное место занимают долгосрочные государственные облигации, выпускаемые в целях финансирования бюджетного дефицита. Затем эти бумаги покупаются центральными банками и остаются на их балансах. В результате в экономику поступают длинные целевые ресурсы. Такая практика устойчиво применяется последние десятилетия. Кроме этого, нужно использовать имеющийся внутренний потенциал страны – сбережения населения, при помощи создания эффективного механизма трансформации сбережений в долгосрочные инвестиции. Источниками длинных денег должны являться также страховые компании и негосударственные пенсионные фонды.

Необходимо принять комплекс дополнительных мер в области улучшения инвестиционного климата, так как действующие меры незначительно улучшили ситуацию в России [4]. Разработка дополнительных мер, должна быть определена по четырём направлениям: совершенствование законодательства; борьба с коррупцией; создание нормальной судебной системы, способной защитить законные права инвесторов; развитие инфраструктуры, которое способствовало бы инвестированию регионов России, тем самым решив еще одну острую проблему – слабое экономическое развитие регионов, удалённых от центра.

Низкий уровень финансовой грамотности населения является так же немаловажной проблемой долгосрочного инвестирования и инвестиционной политики экономики страны. Это проявляется в том, что большинство нашего населения не знают о возможности увеличения и спасения от инфляции своих сбережений, кроме как вкладов в банковские депозиты. Помимо этого, население осуществляет в большинстве случаев краткосрочные вклады, по которым доходность минимальная и покрывает только инфляцию. В итоге население остаётся без приращенного капитала, банковский сектор без длинных денег, а экономика без долгосрочных инвестиций. Поэтому нужно создать независимые консультационные институты, находящиеся под контролем государства, которые будут оказывать помощь населению по вопросам возможных вариантов инвестирования в экономику сбережений, по которым население будет получать доходы. Причём принцип независимости сотрудников данного института от коммерческих предприятий и иных структур должен являться ключевым моментом.

Не эффективность проводимой денежно-кредитной политики является одной из важнейших вышеперечисленных проблем, так как в экономике на данном этапе её развития не хватает длинных денег, которые способствовали бы долгосрочному инвестированию. Неадекватность проводимой политики заключается в том, что её направленность на снижение инфляции, достигается путём сокращения монетизации, хотя причина инфляции – это результат высоких тарифов естественных монополий. Инфляция спровоцирована высокими издержками производства в связи с коррупционными поборами, ценовым произволом сырьевых и инфраструктурных монополий, устаревшими

производственными и управленческими технологиями, изношенными основными фондами и инфраструктурой, а также высокой стоимостью кредитов для реального сектора экономики.

Государству нужна адекватная денежно-кредитная политика, в части применения тех или иных инструментов Банка России – должно иметь экономическое обоснование, а направлением политики должно являться качественное развитие экономики и формирование условий долгосрочного и устойчивого развития. Государству в первую очередь нужно создать систему защиты прав инвесторов, развитую инфраструктуру, обширное информационное пространство, внедрить новые технологии. Нужно продолжать совершенствование и развитие правовой базы, необходимо принять законы, способствующие институциональному развитию банковской системы, а также законы, запрещающие манипуляции на фондовом рынке, обеспечивающие защиту прав акционеров и инвесторов, продолжать активно борьбу с коррупцией.

Библиографический список

1. Вершинина, М.В. Организация процесса управления инновационной деятельностью компаний низкотехнологичных отраслей: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет. Нижний Новгород, 2011. – 167 с.

2. Гарина, Е.П., Ключева, Ю.С., Севрюкова, А.А. Подходы к формированию конкурентных стратегий организаций по отраслям // Казанская наука. 2015. № 10. С. 120 – 122

3. Гарина, Е.П., Ефремова, А.Д. Оценка эффективности функционирования предприятия на основе интенсификации использования его производственного потенциала / В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций материалы Международной научно-практической конференции. Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева. 2016. С. 112 – 115

4. Романовская, Е.В. Формирование организационно-экономического механизма реструктуризации предприятий машиностроения: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. Нижний Новгород, 2011. – 162 с.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

Н.Д. Грибкова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Сфера услуг – один из трех элементов экономики, наряду с промышленностью и сельским хозяйством. Под этим термином понимают совокупность областей национальной экономики, труд работников которых прямо направлен на создание специализированного вида продукта, потребляемого непосредственно в ходе его производства. Сфера услуг содержит в себе все виды коммерческих и некоммерческих услуг.

Структура сферы услуг, (без учета торговых услуг) содержит 10 основных направлений:

- Жилищно-коммунальные услуги – 26,7%;
- Транспортные услуги – 18,8%;
- Услуги связи – 17%;
- Бытовые услуги – 10,5%;
- Услуги здравоохранения – 7,9%;
- Услуги системы образования – 6,4%;
- Гостиничные и туристические услуги – 4,5%;
- Услуги культуры, а также физической культуры и спорта – 2,2%;
- Услуги правового характера – 1,2%;
- Социальные услуги инвалидам и людям преклонного возраста – 0,4%;
- Другие услуги – 4,2%.

На развитие сферы услуг в России влияют как положительные, так и отрицательно факторы.

К отрицательным факторам относятся: низкий уровень конкуренции между организациями сферы услуг; слабое реагирование организаций сферы услуг государственного сектора экономики на стремительно меняющуюся обстановку в потребительском спросе; недочеты в нормативно-правовых актах, регулирующих деятельность предприятий сферы услуг и др.

К положительным факторам относятся: существенное увеличение количества предприятий сферы услуг; появление на российском рынке иностранных конкурентов, владеющих опытом организации сферы услуг в своих государствах; упрочением негосударственного сектора экономики, в том числе малого и среднего бизнеса и др.

В целом управленческие взаимоотношения, возникающие в процессе стимулирования развития бизнеса в России, исследованы по следующим направлениям с учетом специфических черт организаций сферы услуг:

- оценка поддержки учреждений сферы услуг, оказываемой в виде помощи финансовыми ресурсами Федеральным фондом поддержки малого предпринимательства (ФФПМП);
- применение льготных условий для покупки имущества;
- администрирование в доле функций внешнего контроля;

- создание обстоятельств для активизации предпринимательской деятельности посредством раскрытия с потенциала имущественных налогов;
- институциональные преобразования и их воздействие на стимулирование легализации бизнеса.

В указанных направлениях, несмотря на общую позитивную направленность государственной поддержки отечественных производителей в сфере услуг, при ее детализации были установлены следующие недочеты:

- допуск к льготным государственным ресурсам финансирования при их дефицитности затруднен;
- легитимные формы содействия предпринимательской деятельности ограничены законодательством;
- активизирующие функции налогов фактически дифференцированы в зависимости от принадлежности организации к субъектам малого предпринимательства или к среднему и крупному бизнесу, при этом определяется неравенство в налоговых условиях, которое не имеет экономического обоснования;
- стимулирование инвестиционных процессов с помощью имущественных налогов на уровне регионов имеет значимые различия в части льгот и налоговых ставок, не способствует мотивации организаций к обновлению изношенных основных средств;
- значительный дисбаланс в совокупной налоговой нагрузке предпринимательства в различных сферах. Организации сферы услуг, имеющие высокую долю затрат, связанных с оплатой труда, испытывают существенную налоговую нагрузку;
- развитие инвестиционного процесса удерживается наличием двух взаимосвязанных причин – высокая стоимость предметов инвестирования, таких как основные средства производственного назначения и нехватка собственных финансовых средств;
- нехватка собственных источников финансирования реконструкции, технического перевооружения не компенсирует использование инвестиционных налоговых кредитов;
- институциональные преобразования в направлении легализации бизнеса отрывочны и находятся в стадии формирования.

Активная и последовательная государственная помощь предприятиям сферы услуг позволяет ранее отстававшим регионам в короткий срок заложить основы постиндустриального развития. Важнейшим инструментом такой поддержки была и остается экономическая система налогообложения, возможности стимулирующих функций которой еще не до конца раскрыты.

Библиографический список

1. Колесов, К.И. Анализ финансовой отчетности предприятия: учебное пособие / К.И. Колесов, А.С. Узбекова. Нижегород. гос. техн. ун-т: – Н. Новгород, 2012. – 240 с.

2. Иванов, А.А., Иванова, Н.Д., Плеханова, А.Ф., Колесов, К.И., Ковылкин, Д.Ю., Горбунова, И.Г. Инвестиционная привлекательность экономических систем мезоуровня / Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 10-2 (63-2) – С. 271 – 274

3. Леонтьев, Н.Я., Чалов, В.П., Колесов, К.И. Анализ проектной деятельности инжиниринговой компании атомной отрасли (на примере АО «НИАЭП») // Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 10-3. С.453 – 456.

4. Юрлов, Ф.Ф. Стратегическое планирование деятельности НПО и промышленных предприятий на основе портфельного анализа и SWOT-анализа // монография/ Ф.Ф. Юрлов, А.Ф. Плеханова, Т.В. Бобкова, К.И. Колесов, Т.В. Болоничева, К.Б. Галкин – Н. Новгород: Нижегородский государственный технический университет. – 2013.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ НИОКР

И.Б. Гусев.¹, П.И. Далёкин²

¹Арзамасский политехнический институт (филиал) НГТУ

²ООО «Военно-промышленная компания»

Методы и подходы, используемые исследователями, а также представленные в нормативно-правовых актах по тематике анализа и оценки проектов НИОКР, представлены достаточно широко. Однако анализ зарубежной и отечественной литературы в области методологии анализа и оценки проектов НИОКР свидетельствует о наличии проблем, касающихся научных подходов к данному вопросу, а также вопросов и разночтений касательно многочисленных разрозненных классификаций методов.

В научной литературе достаточно широко известен подход к оценке проектов НИОКР на основе методов инвестиционного анализа с учетом и без учета дисконтирования, предполагающий использование таких классических показателей, как: срок окупаемости, чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, модифицированная норма внутренней доходности и т.д. Данный подход отвечает требованиям экспресс-анализа и оценки, носит упрощенный характер и учитывает исключительно инвестиционную эффективность проектов НИОКР. Анализ и оценка проектов в рамках инвестиционных методов представлены в работах [1, 2].

Авторы считают необходимым использование данных методов в ситуации, когда необходимо провести анализ и оценку инвестиционной эффективности проектов НИОКР НПП в условиях ограниченности временного лага и информации.

Краткая характеристика инвестиционных методов анализа и оценки проектов НИОКР представлена в табл. 1.

Краткая характеристика инвестиционных методов анализа и оценки проектов НАОКР

№ п.п.	Наименование группы/подгруппы методов анализа и оценки проектов НАОКР	Отличительные особенности методов анализа и оценки проектов НАОКР
1	Инвестиционные методы анализа и оценки проектов НАОКР	Инвестиционные методы анализа и оценки проектов НАОКР по своей сути ориентированы на оценку экономической эффективности инвестиций в проекты НАОКР с учетом и без учета временного фактора изменения стоимости денежных средств. Инвестиционные методы базируются на прогнозировании денежных потоков и притоков, капиталовложений, уровня прибыльности проектов НАОКР и др. Данная группа методов отличается высоким уровнем доступности для пользователей и является самой используемой в анализе и оценке проектов НАОКР в современных условиях.
1.1	Инвестиционные методы анализа и оценки НАОКР без учета дисконтирования	Методы основаны на расчете показателей, базирующихся в рамках инвестиционного анализа проектов НАОКР на допущении равной значимости доходов и расходов в инвестиционной деятельности, не учитывая временную стоимость денег.
1.2	Инвестиционные методы анализа и оценки НАОКР с учетом дисконтирования	Методы основаны на расчете показателей, базирующихся в рамках инвестиционного анализа проектов НАОКР на недопущении равной значимости доходов и расходов в инвестиционной деятельности и учета стоимости денег во времени.

Инвестиционные методы анализа и оценки проектов НАОКР ориентированы на определение экономической эффективности и включают в себя: методы без учета дисконтирования (метод расчета простого срока окупаемости, метод расчета индекса рентабельности, метод расчета простой рентабельности, метод расчета средней прибыли, метод расчета средних издержек, метод расчета чистого денежного потока, метод расчета максимального денежного потока и др.), методы с учетом дисконтирования (метод расчета дисконтированного срока окупаемости, метод расчета чистого дисконтированного дохода, метод расчета чистой терминальной стоимости, метод расчета внутренней нормы доходности, метод расчета модифицированной внутренней нормы доходности, метод расчета дисконтированного индекса рентабельности и др.). Инвестиционные методы анализа и оценки по своей сути направлены на определение притоков и оттоков денежных средств от реализации проектов НАОКР.

Рассмотрим ключевые методы анализа и оценки проектов НАОКР, используемые в практике ведущих мировых предприятий:

1. Инвестиционные методы анализа и оценки проектов НАОКР.

1.1 Инвестиционные методы анализа и оценки проектов НАОКР без учета дисконтирования.

1.1.1. Метод расчета срока окупаемости (PP - Payback Period) – рассчитывается продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости.

1.1.2. Метод расчета индекса рентабельности (PI - Profitability Index) – рассчитывается как отношение среднегодовой прибыли к величине вложенных денежных средств в проект.

1.1.3. Метод расчета простой рентабельности (ARR – Accounting Rate of Return) – рассчитывается отношение среднегодовой прибыли к половине разности между суммой денежных средств, инвестированных в проект и величиной ликвидационной (остаточной) стоимости.

1.1.4. Метод расчета средней прибыли (AP – Average Profit) – определение среднего значения прибыли на основе среднеарифметического показателя.

1.1.5. Метод расчета средних издержек (AC – Average Costs) – калькулирование на основе распределения накладных и прямых расходов на количество выпускаемых номенклатурных позиций.

1.1.6. Метод расчета максимального денежного потока (CO - Cash Outflow) – рассчитывается в виде максимального значения абсолютной величины отрицательного накопленного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности.

1.2. Инвестиционные методы анализа и оценки с учетом дисконтирования.

1.2.1. Метод расчета дисконтированного срока окупаемости (DPP – Discounted Payback Period) – срок, требуемый для возврата вложенных инвестиций в проект за счет чистого денежного потока с учетом ставки дисконтирования.

1.2.2. Метод расчета чистого дисконтированного дохода (NPV – Net Present Value) - представляет собой разность суммы элементов возвратного потока и исходной инвестиции, дисконтированных к началу действия оцениваемого проекта.

1.2.3. Метод расчета чистой терминальной стоимости (NTV – Net Terminal Value) – представляет собой разность суммы элементов возвратного потока и исходной инвестиции, наращенных к моменту окончания оцениваемого проекта.

1.2.4. Метод расчета внутренней нормы доходности (IRR – Internal Rate of Return) – метод состоит в определении чистого приведенного дохода, равного нулю, т. е. $IRR = r$, при котором $NPV = f(r) = 0$.

1.2.5. Метод расчета модифицированной внутренней нормы доходности (MIRR – Modified Internal Rate of Return) – метод является модификацией предыдущего метода, учитывает норму реинвестирования.

1.2.6. Метод расчета дисконтированного индекса рентабельности (DPI – Discounted Profitability Index) – является отношением суммы дисконтированных денежных потоков (доходов) к инвестиционным затратам.

Инвестиционные методы анализа и оценки проектов НИОКР без учета дисконтирования по своей сути являются:

1. По временному лагу – статическими.

2. По лагу формализованности – количественными.
3. По лагу определенности – нестохастическими.

Инвестиционные методы анализа и оценки проектов НИОКР с учетом дисконтирования по своей сути являются:

1. По временному лагу – динамическими.
2. По лагу формализованности – количественными.
3. По лагу определенности – нестохастическими.

Для каждого из рассмотренных методов характерны определенные недостатки и ограничения, в связи с этим на практике необходимо использовать конкретный метод анализа и оценки проектов НИОКР на основании влияющих факторов и массива представленной информации. Целевой анализ и оценка проектов НИОКР позволяет повысить эффективность проведения процедуры за счет точности и краткости вектора анализа и оценки.

Библиографический список

1. Далёкин, П.И., Гусева, И.Б. Классификация методов анализа и оценки проектов НИОКР НПП//Организатор производства. 2015. № 4 (67). С.102 – 108.
2. Ильенкова, С.Д., Кузнецов, В.И., Ягудин, С.Ю. Инновационный менеджмент: учебно-методический комплекс / С.Д. Ильенкова, В.И. Кузнецов, С.Ю. Ягудин;– М.: МЭСИ, 2009. – 192 с.
3. Ситников, С.Е. Методы оценки экономической эффективности инновационных проектов оборонно-промышленного комплекса // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/11/3343>

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЙТИНГОВЫХ ОЦЕНОК УРОВНЯ РАЗВИТИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

П.И. Далёкин

ООО «Военно-промышленная компания»

Формирование рейтинговых оценок уровня развития и регулирования инноваций в мировой практике проводится в разрезе государств, субъектов и административных центров государств, единиц местного управления, отдельно взятых территориальных единиц и т.д. Одним из примеров отечественного опыта рейтингования являются ежегодные отчеты Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», предполагающие проведение процедур оценки субъектов Российской Федерации.

Динамические процессы в мировой экономике, развитие тотальной цифровизации, увеличение взаимосвязей между субъектами экономико-социальных отношений, способствуют нарастанию тенденций, ориентированных на форми-

рование подхода, ориентированного на комплексную оценку регионов, развитии территориальных инновационных кластеров, рост качества инновационной инфраструктуры. Сложность процессов взаимодействия внутри страны, необходимость рационального и справедливого распределения ресурсов между регионами, способствуют необходимости разработки комплексного подхода по оценке уровня развития и регулирования инновационной деятельности. Факт, что инновации всегда связаны с рисками и неопределенностями, однако, их отсутствие в современных условиях является еще большим риском для страны.

На основании федеративного территориального устройства России наиболее оптимальным является рейтингование субъектов федерации и административных единиц в рамках отдельного региона страны. Мировой опыт рейтингования уровня инновационного развития свидетельствует о необходимости разработки интегральных индексов, включающих в себя субиндексы по различным направлениям оценки.

Формирование индекса уровня инновационного развития и регулирования инноваций, по мнению автора, необходимо проводить по следующим направлениям (на основе выделения субиндексов):

уровень качества инновационной политики (нормативно-правовая база по развитию и регулированию инноваций, эффективность расходования бюджетных средств, коррупция и др.),

– уровень научно-технического задела (имеющиеся производственные мощности, научные заделы, необходимые для развития инноваций),

– уровень инновационной активности (способность и восприимчивость к внедрению инноваций),

– уровень инновационного потенциала (наличие различных видов ресурсов, необходимых для реализации инноваций),

– уровень результативности инноваций (достижение целей в сфере инноваций),

– уровень кадрового обеспечения по направлениям инновационного развития (наличие молодых специалистов и специалистов, имеющих профильное образование в сфере инноваций и др.),

– уровень социального обеспечения субъектов инновационной сферы (дополнительные и стимулирующие выплаты для субъектов инновационного процесса, возможность предоставления льгот и компенсаций, «налоговые зонты» и др.) и т.д.

Система рейтингования уровня развития и регулирования инноваций в Российской Федерации ориентирована на получение дополнительных источников данных к традиционным параметрам образовательной и научной деятельности по конкретному региону и сравнительным оценкам между элементами.

Предложенный перечень направлений рейтинговой не является исчерпывающим и должен корректироваться в зависимости:

- целей и задач оценки уровня развития и регулирования инноваций;
- количества субъектов оценки в рамках массива;
- отличительных особенностей и характеристик субъектов оценки.

Формирование рейтинговых оценок уровня развития и регулирования инноваций позволяет получать достоверные данные о присвоении конкретного ранга субъекту оценки, а также определять узкие места в рамках конкретного региона, административной единицы.

Библиографический список

1. Далёкин, П.И., Статуев, А.А. Регулирование инновационной деятельности на основе концепции инновационного развития Нижегородской области до 2020 года. Современный стиль управления: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. Чебоксары: ЧГПУ им. И.Я. Яковлева, 2016. С. 85 – 89.
2. Дегтярева, Т.Д. Патентная активность регионов как фактор развития инновационной экономики / Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2017. № 1. С. 4 – 10.
3. Корчагин, П.А. Инновационная активность и инновационная восприимчивость региона: методика рейтингования / Проблемы теории и практики управления. 2010. № 12. С. 89 – 96.
4. Круглов, В.Н. Новые формы и методы инновационного развития региона / Научные труды SWorld. 2013. Т. 45. № 4. С. 19 – 22.
5. Погодина, Т.В., Медведева, Т.А. Инновационный потенциал социально-экономической системы региона / Экономика. Налоги. Право. 2013. № 6. С. 56 – 62.

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ НОРМ НАЛОГОВОГО ПРАВА

П.И. Далёкин

Арзамасский филиал ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Стимулирование инновационной деятельности в Российской Федерации является одним из основных направлений в развитии перспективных векторов страны. Наличие четко регламентирующего нормативно-правового обеспечения позволяет повысить уровень регулятивной и стимулирующей составляющих в данной области.

Предоставление льгот по уплате налогов, льгот регулируется в первую очередь Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ) преимущественно в рамках налога на прибыль и налога на добавленную стоимость.

1. Глава 21. Налог на добавленную стоимость.

На основании положений данной Главы НК РФ к операциям, освобождаемым от налогообложения, относятся работы, связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКТР), предусматривающим создание новой продукции и технологий, усо-

вершенствование продукции и технологий, если предусмотрены такие виды деятельности, как:

- работы, которые предусматривают разработку конструкции инженерного объекта/технической системы;
- работы, связанные с разработкой новых технологий;
- создание опытных образцов машин/оборудования/материалов, отвечающих принципиальным особенностям и не предназначенных для продажи третьим лицам.

2. Глава 25. Налог на прибыль организаций.

Расходы на НИОКТР преимущественно рассматриваются в ст. 262 НК РФ.

Кроме того, в отечественной правовой сфере имеет место Письмо Минфина России от 02.02.2015 № 03-03-06/1/3933, предусматривающее возможность использования коэффициента = 1,5 при учете расходов в налогооблагаемой базе. Автор считает, необходимость увеличения данного коэффициента до 2 с целью стимулирования инновационной деятельности в Российской Федерации.

Исключительные права на инновации признаются налоговым нематериальным активом на основании ст. 257 НК РФ, которые отвечает следующим признакам:

- способность приносить экономические выгоды в будущем;
- необходимость наличия надлежащим образом оформленных документов, удостоверяющих исключительные права.

Данная статья НК РФ является также стимулирующей для субъектов инновационного процесса с учетом положений ст. 1232 ГК РФ, т.к. в последствии права охраняются законом, могут приносить правообладателю доход в рамках владения, распоряжения и пользования.

Автор считает, что одними из направлений совершенствования налогового законодательства, связанного с инновационной деятельностью, являются:

- необходимость введения норм, предусматривающих снижение налоговой базы по налогу на прибыль за счет ускоренной амортизации проектов и программ НИОКТР;
- необходимость введения норм, предусматривающих возможность использования инновационного налогового кредита;
- необходимость введения норм, ориентированных на регламентацию и увеличение массива статей затрат, не учитываемых при определении налоговой базы и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод о высокой роли налогового законодательства в стимулировании развития инновационной деятельности в Российской Федерации. НК РФ обеспечивает дополнительные возможности в становлении инновационной сферы на предприятиях различных форм собственности, отраслей, уровней инновационного развития, в т.ч. субъектах предпринимательской деятельности, участвующих в выполнении государственных контрактов военного и гражданского назначений.

Однако стоит проводить ряд последовательных мероприятий, направленных на гармонизацию между Налоговым кодексом РФ, федеральным и региональным законодательством, местными нормативно-правовыми актами, указами Президента, постановлениями Правительства, регулирующими сферу инноваций. Одним из основных направлений совершенствования является необходимость разработки федерального закона об инновационной деятельности в Российской Федерации, который предполагает меры по налоговому стимулированию. На текущий момент имеет место большое количество проектов, которые так и не одобрены окончательно. Стоит заметить, что такие законы уже давно существуют в развитых странах Запада и США и затрагивают направления налогового стимулирования.

Библиографический список

1. Пенькова, С.Ю., Цыганова, Т.Д. Проблема неразработанности понятийного аппарата в механизме налогового стимулирования инноваций // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. 2014. № 12. С. 83 –86.
2. Егорова, Е.Н. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в России // Сервис в России и за рубежом. 2012. № 7 (34). С. 112 – 123.
3. Мошкова, Д.М. О налоговом стимулировании инновационной деятельности в РФ // Финансовое право и управление. 2013. № 1. С. 105 – 110.
4. Доржиева Э.Л. Инновации в управлении корпорацией на основе концепции «бережливого производства» // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 7 (78). С. 157 – 161.

ПРОГНОЗ ИНФЛЯЦИИ В РОССИЙСКОМ РЕГИОНЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

Е.А. Дубик¹, Е.И. Коржеманов¹, Д.А. Наумов²

¹Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

²МБОУ Вачская средняя общеобразовательная школа

Российская инфляция – это острейшая научная и политическая дискуссия, по мнению директора Института экономического анализа А.Н. Илларионова [1].

По официальным статистическим данным Росстата, которые представлены в табл. 1, инфляция в РФ в 2012, 2013 и 2016 гг. была умеренной, так как годовой уровень составлял менее 10%, а в 2014 и 2015 гг. была галопирующей (10–50%). Годовая инфляция в 2016 г. составила 5,38%, что является рекордно низким значением этого показателя за всю историю страны. [4]

Таблица 1

Уровень годовой инфляции в России за период 2012–2016 гг.

Год	2012	2013	2014	2015	2016
Уровень инфляции	6,58	6,45	11,36	12,91	5,38

При более детальном рассмотрении изменения уровня инфляции по месяцам 2017 г. (рис. 1) видно, что наблюдается тенденция на снижение инфляции [4].

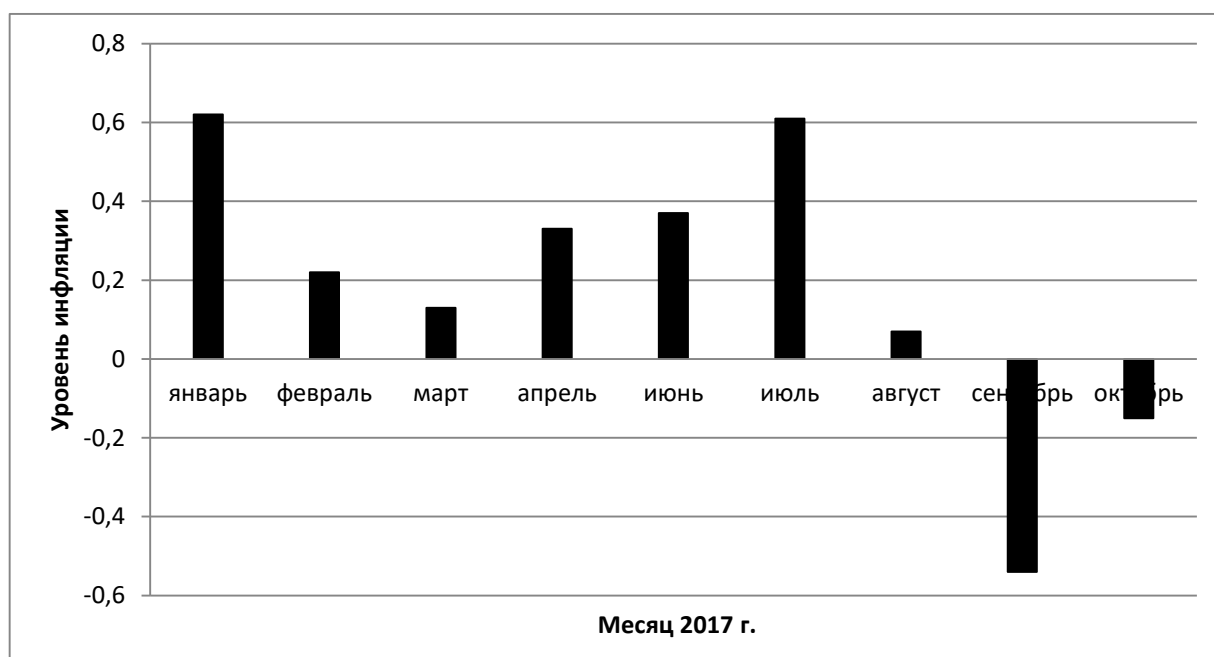


Рис. 1. Динамика уровня инфляции по месяцам, %

Прогнозные значения уровня инфляции, составленные различными службами России, с 2017–2020 гг. говорят о снижении уровня инфляции (табл. 2). [4]

Таблица 2

Прогнозные значения уровня инфляции 2017–2020 гг.

Источник прогноза	2017	2018	2019	2020
Минэкономразвития	4,5	4,3	4,1	3,7
ВШЭ	4,7	4,4	4,3	4,3
ЦБ	4	4	4	4
Министерство финансов	4	4	4	-

В наибольшей степени интересна ситуация в территориальном разрезе показателя будущей инфляции, т.к. уровень социально-экономического развития субъектов/регионов РФ относится к факторам многокритериально-интегрального показателя инфляции страны [2].

Приволжский Федеральный округ (ПФО) является крупнейшим территориальным образованием России, и его территория составляет 6,1% от территории РФ. Численность населения на 1 января 2016 г. составляет 20,3% населения

России, 2 место по регионам страны. Доля валового регионального продукта ПФО в валовом внутреннем продукте России 15,6% [2].

Актуально провести исследование инфляционных процессов регионов по факторам, которые определяют инфляцию. В табл. 3 представлена динамика изменения индекса цен потребительских товаров и услуг в регионе ПФО и России с 2012–2016 гг. [4].

Таблица 3

Индексы потребительских цен ПФО и России 2012–2016 гг.

Год	2012	2013	2014	2015	2016
Индекс цен ПФО	106,4	106,3	110,9	111,6	102,7
Индекс цен России	106,6	106,5	111,4	112,9	103,2

Уровень цен в ПФО за рассматриваемый период времени не увеличивался среднероссийского индекса. Согласно прогнозируемому годовому показателю в 2017 г. в ПФО показатель так же останется ниже российского и составит в регионе – 108,5%, стране – 109,8%.

Исследования настоящего индекса потребительских цен рассматриваемого субъекта по месяцам 2017 г. показывает, что он ниже среднего по стране и прогнозируемого (рис. 2). Рассмотрев данный показатель, можно сделать вывод о невысоком росте цен в регионе.

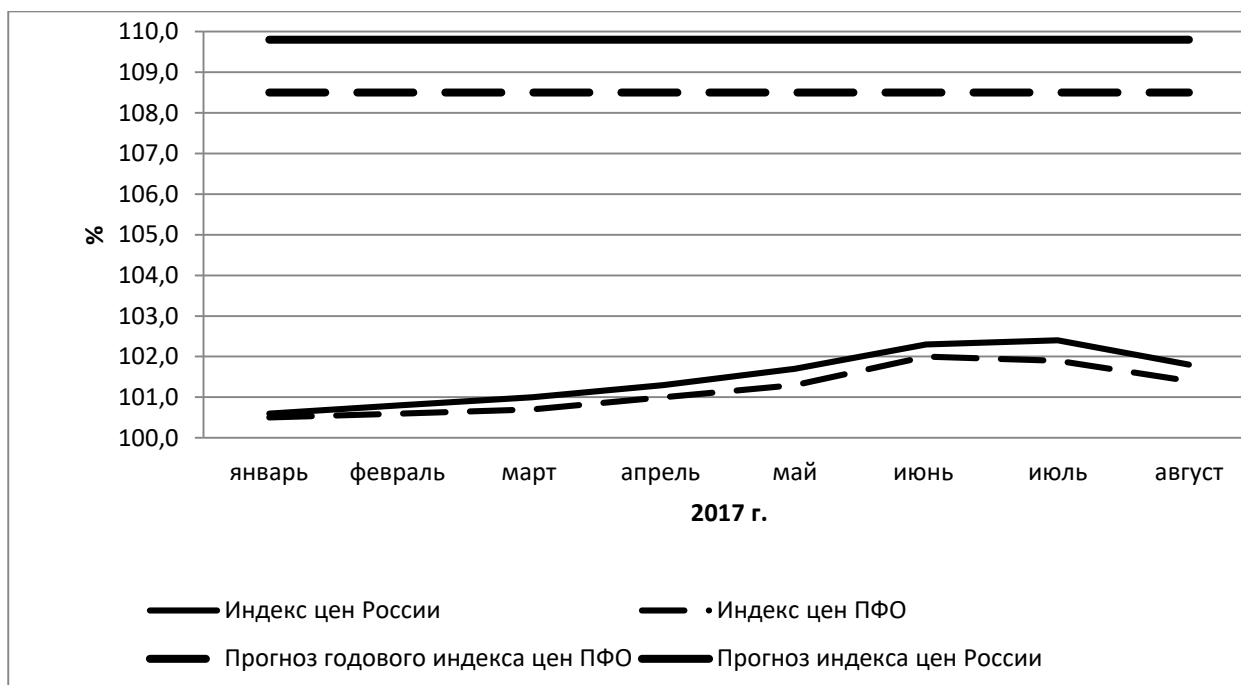


Рис. 2. Динамика индекса потребительских цен ПФО по месяцам 2017 г.

Индекс потребительских цен ПФО за 2017 г., как информативный официально-статистический индикатор инфляции, показывает, что инфляция в регионе может и не превысить 3%. Однако, существует разница между реальными и официальными цифрами, т.к. статистическими службами фиксируются различные потребительские цены и не учитываются разные скидки на товары и по картам покупателя, многообразные акции.

Из альтернативных показателей изменения цен потребительской корзины в России являются наиболее известный индекс «Пятерочки» [3].

Таблица 4

Индекс «Пятерочки» по месяцам 2017 г., %

Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август
95	94	95	95	95	93	95	95

В табл. 4 приведен индекс «Пятерочки» 2017 г. ПФО [5]. Данные показателя показывают, что он стабильно держится примерно на одном уровне (94–95%), следовательно, динамика стоимостей набора продуктов «Пятерочки» и набора Росстата в целом совпадают.

Уровень инфляции на потребительском рынке ПФО в 2017 г. не превысит прогнозных значений инфляции страны (табл. 2).

Библиографический список

1. Гальковская, А.А., Иванченко, Л.А. Особенности инфляции в России. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-inflyatsii-v-rossii> (дата обращения: 08.10.2017).
2. Дубик, Е.А. Состояние и развитие инвестиционной деятельности отраслей экономики на разных уровнях управления (на примере России, Приволжского федерального округа и Нижегородской области) Экономические науки, 2012, №6(91), С.113 – 117
3. Сбербанк. Статистика цен в России: лучше, чем принято думать России [Электронный ресурс]. – URL: http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2017/Statistika_tsen_v_Rossii.pdf (дата обращения: 12.10.2017).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.gks.ru>
5. X5 RetailGroup [Электронный ресурс]. – URL: https://www.x5.ru/ru/Pages/Media/Index_Pyaterochka.aspx (дата обращения: 10.10.2017).

ИЗМЕНЕНИЕ В СИСТЕМАХ УПРАВЛЕНИЯ ТАЛАНТАМИ

И.В. Еремина

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В условиях растущей плотности рынка компании нуждаются в новых способах обеспечить рост производительности и эффективности.

Очевидно, одной из основных возможностей для получения значительного рыночного преимущества является качество персонала, его таланта и вовлеченности.

Возможным решением при этом является системное управление талантами. Доведение этой концепции до практического вида и внедрение в культуру и процессы компании – одна из ключевых задач менеджмента, что делает научные и практические работы в этой сфере очень актуальными [1].

Использование отдельных лучших практик управления талантами безусловно может принести эффект компании, однако только системный подход позволит перейти от количественного к качественному преимуществу перед конкурирующими организациями.

Система управления талантами должна быть внедрена в деятельность компании как на уровне стратегии, так и в реализацию процессов на тактическом уровне. Именно всеобъемлющая ориентация бизнеса на управление талантами дает максимальный эффект.

Управление талантами – это философия компании.

Цели такой системы:

- максимально эффективно использовать талантливых сотрудников;
- нарастить количество карьерных «лифтов» внутри компании;
- создать значительный резерв для важных позиций;
- обеспечить благоприятную для роста компании среду;
- сформировать бренд компании для талантов извне;
- обеспечить резерв лидеров для новых точек роста.

То есть цели системы – обеспечить эффективное привлечение и использование талантливых сотрудников как наиболее ценного преимущества [2]. Это позволяет достичь средне- и долгосрочных целей и успешно реализовать стратегию компании. Соответственно, при создании системы управления талантами необходимо принимать во внимание как текущую эффективность и компетентность, так и располагаемый потенциал роста сотрудника.

Процесс управления талантами должен решать следующие ключевые задачи:

- принятие стратегии в области управления талантами;
- выявление в штате талантов (HiPo);
- поиск и наем талантов со стороны;
- адаптация нанятых кандидатов;
- развитие талантов;
- мотивация и удержание талантливых сотрудников;
- управление производительностью;

- планирование карьеры и достижений;
- оценка эффективности управления.

В каждой из этих задач имеются свои особенности практического применения, которые порой могут значительно менять облик всей системы в целом. Из наиболее важных аспектов можно выделить глубину распространения системы управления талантами, которая, прежде всего, определяется корпоративной культурой компании. Обобщение зарубежного опыта показывает, что наиболее эффективны системы, включающие весь персонал.

Также чрезвычайно важны критерии отнесения сотрудников к талантам. Наиболее проработанной с точки зрения практического применения представляется модель компании Gartner [3], определяющая высокий потенциал сотрудников с учетом стремления к достижениям, их способностей и их вовлеченности.

После разработки количественных критериев отнесения сотрудников к той или иной категории служба персонала должна обеспечить непрерывный мониторинг всего персонала для незамедлительного выявления HiPo. При этом важно, что в этом процессе оценка по текущим результатам недостаточно информативна.

После решения этой задачи следующий шаг – просеивание внешнего рынка персонала для формирования расширенного множества талантливых кандидатов в интересах бизнеса. При этом в наиболее передовых компаниях произошло изменение парадигмы, в которой работник после увольнения независимо от причин выпадал из поля зрения HR компании. Теперь уход работника из компании не приводит к его выпадению из поля потенциальных кандидатов (за исключением увольнения по ценностному несоответствию).

Процессы управления адаптацией в значительной степени расширяются, затрагивая не только профессиональную, но и организационную и психофизиологическую составляющие.

Значительные изменения происходят в развитии и мотивации талантов в связи с общими изменениями в области HR.

На наших глазах в практике реализации процессов управления талантами происходят революционные изменения [4]:

- общий тренд на использование гибкого подхода в менеджменте и управлении персоналом, внедрение кросс-команд, децентрализация решений, снижение значимости иерархических коммуникаций;
- быстрая трансформация технологической базы управления персоналом: использование big data, появление специализированного программного обеспечения для управления талантами, так называемых TMS, активное использование социальных технологий (социальные сети в области рекрутинга уже стали нормой, но также активно развиваются и социальные системы обучения, вознаграждения, ресурсообеспечения и производительности);
- переход к концепции обучения в течение всей жизни: массовое использование неформального обучения, коучинга, непрерывного развития компетенций;

– специализация карьеры, внутренней ротации, необходимость непрерывно наращивать вовлеченность и удовлетворенность персонала.

Библиографический список

1. Еремина, И.В. Особенности практической реализации систем управления талантами // Актуальные вопросы общественных наук: социология, политология, философия, история: сб. ст. по матер. LXXI-LXXII междунар. науч.-практ. конф. № 3-4(62). – Новосибирск: СибАК, 2017. – С. 15 – 21.

2. Экспресс-исследование 2013: управление талантами и ценностным предложением для сотрудника // PricewaterhouseCoopers /http://www.pwc.ru/en/hr-consulting/publications/assets/hr-pulse_survey-tm-evp-2013.pdf (дата доступа 09.04.2017).

3. Пескин, М. Мегатренд №5: Точное и объективное выявление HiPo. // Штат. – 2016 //<http://www.hrmedia.ru/node/1362> (дата доступа 09.04.2017).

4. Mike, J. A Look Ahead at HR 2016 / 2017: Becoming Digital // Bersin by Deloitte //<http://blog.bersin.com/author/jeff-mike/> (дата доступа 09.04.2017).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Т.А. Жданова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Корпоративное управление строится на базисе отработанных и действенных норм в сфере финансов, ценных бумаг, управления, трудовых взаимоотношений, контрактных обязательств, договорной деятельности, организационных структур, а также маркетинга.

Для реализации своей миссии и достижения поставленных целей недостаточно сформулировать стратегию, необходимо определить механизмы и способы, посредством которых данная стратегия будет проводиться в жизнь. Важнейшую роль при этом играет принятая в компании система корпоративного управления.

Система корпоративного управления – это набор принципов и механизмов принятия решений в компании и наблюдения за их выполнением [2].

Также существует расширенное определение. **Система корпоративного управления** – это организационная модель, которая призвана, с одной стороны, регулировать взаимоотношения между менеджерами компаний и их владельцами, с другой – согласовывать цели различных заинтересованных сторон, обеспечивая эффективное функционирование компаний [6].

Роль системы корпоративного управления в настоящее время существенно возросла. Процессы глобализации, растущая конкуренция между мировыми транснациональными компаниями, требуют от менеджмента создания наиболее эффективных моделей корпоративного управления. В настоящее время в мире сформировались несколько таких моделей:

- американская или аутсайдерская модель;
- германская или инсайдерская модель.

Составим сравнительную таблицу моделей корпоративного управления:

Таблица 1

Сравнительная модель корпоративного управления

Наименование модели (системы)	Описание	Страны, в которых используются	Достоинства	Недостатки
1	2	3	4	5
Британо-американская (англо-американская, американская, аутсайдерская)	Широкое использование в деятельности компаний инструментов фондового рынка. Предприятия финансируют свою деятельность в основном за счет эмиссии ценных бумаг. Возможности банков на фондовом рынке ограничены законодательством, основными игроками на фондовом рынке являются небанковские финансовые институты, такие как пенсионные фонды, страховые и инвестиционные компании, а также частные лица	США, Великобритания, Австралия, Канада, Новая Зеландия	Мобильность инвестиций и быстрый переход средств из отраслей, находящихся в стагнации, в эффективные	Нацеленность корпораций на доходность акций иногда в ущерб стратегическому развитию
Германская (немецкая, континентальная, инсайдерская)	Для немецкой модели характерно высокое участие компаний-партнеров в акционерном капитале, в ней существует система перекрестного владения акциями. Акционерная структура отличается высокой степенью концентрации: как правило, несколько крупнейших акционеров контролируют более 50 % акций. Корпоративный контроль в основном осуществляют «инсайдеры»	Центральная Европа, Скандинавские страны, менее характерна для Бельгии и Франции	Акционеры нацелены на реализацию долгосрочной стратегии, добиваются высокой устойчивости корпораций и стабильности деловых связей	Относительно низкая гибкость, излишняя боязнь риска, невозможность в случае необходимости принять быстрое решение о ликвидации или продаже неэффективного направления бизнеса, о сокращении штатов

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
Японская	Особая схема взаимоотношений корпораций с работниками предприятий, предусматривает социальную сплоченность на уровне компании и деловую сплоченность на уровне индустриальной группы. В советах директоров высока степень представительства действующих и бывших менеджеров корпорации	Япония	Низкая стоимость привлечения капитала Ориентация на долгосрочные цели Ориентация компаний на высокую конкурентоспособность	Малая инициативность низовых звеньев и жесткость экономической структуры не позволяют Японии вырваться из многолетней стагнации
Семейная	Управление корпорациями осуществляется членами одной семьи	Различные страны	Возможность жесткого контроля над бизнесом Снижение рисков основных собственников (семьи) Возможность аккумуляции капитала для реализации крупных проектов Высокий уровень устойчивости компаний	Основной целью бизнеса является удовлетворение интересов семьи. Недостаточное внимание к правам миноритарных акционеров. Низкая степень инновативности компаний
Отечественная	Находится на стадии разработки. В отечественной модели функции управления и контроля могут осуществлять одни и те же лица в рамках формально самостоятельных органов управления. С другой стороны, специфика российской модели корпоративного управления также выражается в степени влияния единоличного исполнительного органа на принимаемые в организации решения	Россия	Долгосрочное развитие компании Предсказуемость внутренних и внешних факторов Низкие риски банкротства Присутствие стратегических объединений Высокая эффективность контролирующих механизмов относительно управления менеджмента организации	Сохранение у одного органа (совета директоров) функций управления и контроля, что является препятствием эффективному управлению, основанному на соблюдении баланса интересов стейкхолдеров и разделении компетенции органов корпоративного управления

Таким образом, в настоящее время существует несколько моделей (систем) корпоративного управления. Каждая из них имеет свои характерные черты, а также имеет свои достоинства и недостатки.

Библиографический список

1. Мащенко, В.Е. Системное корпоративное управление. М.: Сирин, 2003.
2. Ильина, Л.И. Корпоративные финансы: учебное пособие – Сыктывкар: АНОО ВОРУКСф, 2015. – 338 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://megaobuchalka.ru/5/11853.html>, свободный.
3. Карасева, С. Корпоративные системы – системы управления предприятием. Базовые модели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/230904/korporativnyie-sistemyi-sistemyi-upravleniya-predpriyatiem-bazovyie-modeli>, свободный.
4. Потанин, В. Корпоративное управление: на пути к «русской модели» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://globalaffairs.ru/number/n_1572, свободный.
5. Рошупкин, В.Г. Особенности российской модели корпоративного управления. – Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2 (часть 2) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=22257>, свободный.
6. Шихвердиев, А.П. Сущность и структура корпоративного управления. – Сыктывкар: Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина. – 2007. – №2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2006/2006-1/1.htm>, свободный.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЗ «СОКОЛ»

А.В. Зайцева

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Авиастроение входит в одну из групп отраслевых приоритетов Правительства Нижегородской области и является перспективным для привлечения инвестиций. Как любая инновационная отрасль, авиастроение может получить дальнейшее развитие, ориентируясь не только на внутренний рынок, но и на внешние, расширяя свой инновационный потенциал, распределяя риски и осваивая новые рынки сбыта. Одним из известных заводов в области авиастроения является Нижегородский авиационный завод «Сокол», который входит в объединенную авиастроительную корпорацию (ОАК).

(ОАК) – российское публичное акционерное общество, которое объединяет крупнейшие авиастроительные предприятия России. Миссия Корпорации – разработка, производство и послепродажное обслуживание самолетов воен-

ного и гражданского назначения с приоритетом потребностей государственных заказчиков, достижение и удержание долгосрочной конкурентоспособности авиастроительного комплекса России на глобальном рынке авиационной техники. Разработка, производство, испытания и сопровождение эксплуатации – это приоритетные направления деятельности Корпорации. Сфера работы компаний ОАК состоит из модернизации, ремонта и утилизации воздушных судов, подготовки кадров и повышения квалификации летного состава. По последним данным, наибольший удельный вес в структуре производства занимает продукция военного назначения, не только для Министерства обороны, но и для иностранных заказчиков.

У Нижнего Новгорода большой инвестиционный потенциал, инвесторов со всего мира привлекает выгодное географическое положение, большой кадровый и интеллектуальный потенциалы. Объем инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий Нижнего Новгорода по итогам 1 квартала 2017 года составил 32,9 млрд рублей.

Среди наиболее крупных инвестиционных проектов: «Строительство и эксплуатация завода АО «Нижегородский завод 70-летия Победы» по производству средств воздушно-космической обороны» – АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей»; «Организация производства легких коммерческих, среднетоннажных грузовых и легковых автомобилей семейства ГАЗель NEXT, ГАЗон NEXT, Mercedes TIN, Volkswagen» – ООО «УК Группа ГАЗ»; Нижегородский авиационный завод «Сокол» – филиал АО «РСК «МиГ», АО «Опытное Конструкторское Бюро Машиностроения им. И.И. Африкантова» и АО «ЦНИИ «Буревестник».

В Нижегородском авиационном заводе реализуются крупные инвестиционные проекты по техническому перевооружению, реконструкции и созданию производств, в том числе, реализуемых в рамках госпрограмм РФ.

Инвестиционный портфель ОАК на 2016-2018 гг. превышает 364,7 млрд руб. Программа включает в себя не только собственные проекты Корпорации, но и проекты, которые реализуются в рамках Федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011-2020 гг.». Планируется, что 47% выделенных инвестиций в 2016-2018 гг. будет направлено на проекты в сфере военной авиации, 33% – на программы гражданской авиации, 12% – на программы транспортной авиации, 7% – на программы специальной авиации, 1% – без учета типа воздушного судна.

Около 41% проектов инициируется Корпорацией и финансируется за счет собственных средств. 40% всех инвестиций финансируется за счет бюджетных средств в рамках государственных контрактов. 13% инвестиций финансируется за счет бюджетных средств в рамках программы ФЦП ОПК и 6 % инвестиций представляют собой софинансирование за счет собственных или заемных денежных средств.

Рассматриваемому заводу можно рекомендовать проект по внедрению специализированного оборудования на ОАО НАЗ «Сокол», а именно установка ЧПУ на клепальный станок. Так как авиастроение играет важную роль в обеспечении обороноспособности и национальной безопасности, о которой свиде-

тельствует госпрограмма РФ «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы», необходимо создать конкурентоспособную авиационную промышленность, для обеспечения роста доли гражданской техники на мировом уровне, не теряя позицию в военном сегменте.

Исходя из проведенного анализа, рассматриваемому предприятию необходимо придерживаться стратегии концентрированного роста, а именно путем модернизации оборудования, а возможно и полной автоматизации, тем самым повысить выход на полную загрузку производственных мощностей, снизить производственные издержки и улучшить финансовое положение предприятия. Провести анализ состояния оборудования и подобрать специалистов высокой квалификации для обеспечения выпуска качественной продукции в соответствии мировым уровнем, то есть отвечающую требованиям международных стандартов.

Следовательно, в данной отрасли достаточно высокая конкуренция, чтобы ОАО НАЗ «Сокол» стало предприятием мирового уровня, необходимо непрерывно использовать новейшие технологии, конструкции и материалы. ОАО НАЗ «Сокол» является финансово устойчивым, но не благодаря собственным средствам, а за счет заемных средств. Предприятию оказывается финансовая поддержка со стороны Объединенной авиастроительной корпорации, в которую входит ОАО НАЗ «Сокол». Предприятие эффективно использует заемные средства и тем самым обеспечивает себе финансовую устойчивость и хорошую платежеспособность.

Предлагаемый проект внедрения системы ЧПУ на клепальный станок является привлекательным и эффективным. С помощью числового программного управления все операции клепки выполняются точно в соответствии с программой, что позволяет добиться высококачественного соединения с заданными параметрами. Установка системы ЧПУ лидирующей фирмы GEMCOR на клепальный автомат позволяет значительно сократить уровень бракованных соединений с 35 % до 10 %, что приведет к экономии, сокращению цикла сборки летательных аппаратов, то есть уменьшится трудоемкость клепально-сборочных работ. Также внедрение системы ЧПУ позволяет сократить человеческие ресурсы, тем самым сэкономить на заработной плате, повысить эффективности производства и качество продукции ОАО НАЗ «Сокол» за счет автоматизации оборудования и обеспечить устойчивое развитие предприятия.

Библиографический список

1. Годовой отчет Публичного акционерного общества «Объединенная авиастроительная корпорация» за 2015 год. [Электронный ресурс] режим доступа: <http://www.uacrussia.ru/>.
2. Официальный сайт ОАК – [Электронный ресурс] режим доступа: <http://www.uacrussia.ru/ru/>.

ИМИДЖ ТЕРРИТОРИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НИЖНЕГО НОВГОРОДА)

Е.А. Зайцева, М.В. Прохорова, Н.В. Шашкова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Проблематика осмысления территории как конкурентного ресурса развития экономики приобретает за последнее время все большую актуальность. Смысловые и технологические доминанты информационной эпохи, в которой мы все сегодня находимся, генерируют особые формы постижения окружающей человека действительности, а также способы коммуникативного взаимодействия.

В подобном контексте такие понятия, как бренд, имидж и репутация становятся важнейшими при попытках научного понимания современной социокультурной практики. Более локальные научные подходы к их пониманию позволяют рассмотреть перечисленные выше феномены в контексте конкурентного ресурса развития экономики, в том числе и региональной. В этой связи территориальный бренд (например, Нижний Новгород) становится уникальным фактором продвижения региональных проектов и способом экономического развития региона.

Экономический смысл обращения к территориальному бренду соотносится с привлечением инвестиций (как отечественных, так и зарубежных), увеличением объемов рынка сбыта региональной продукции, позволяет сделать более привлекательным пространство трудовых ресурсов и представляет огромный потенциал для развития туризма.

Оставляя за скобками данной статьи методологические споры о разграничении теоретических понятий бренда, имиджа и репутации, обратимся к потенциалу туристского бренда Нижнего Новгорода как ресурсу для экономического развития региона.

Территориальный имидж соотносится с закреплением в сознании человека определенных символов. Не все города и в мире, и в нашей стране могут претендовать на уровень города-символа. Нижний Новгород на основании его географического расположения, исторического и событийного опыта продолжает этот ряд великих городов-символов, таких, как Москва, Санкт-Петербург, Владимир. Здесь мы видим уникальные исторические и культурные памятники; многообразие природных ландшафтов; довольно благоприятную экологическую атмосферу; выгодное геополитическое положение. Историко-культурный потенциал г. Нижний Новгород объединяет 874 объекта: объекты прикладного искусства, археологического наследия, религиозного назначения и другие архитектурные формы, здания и сооружения.

За последнее время (в рамках проведения не только международных спортивных, но и имиджевых мероприятий – а Чемпионат мира по футболу

2018 г. относится именно к таким) осуществляется программа по развитию туризма в г. Нижний Новгород. Основные направления ее реализации связаны с:

- проведением активной просветительской работы с жителями города с целью становления и функционирования культуры гостеприимства;
- созданием и распространением календаря проводимых ежегодно событийных мероприятий г. Нижнего Новгорода, разработкой новых событийных мероприятий;
- расширением традиционных видов туристской деятельности за счет событийного, делового, этнографического, паломнического, спортивного, культурно-познавательного, историко-культурного, детского и других видов туризма;
- созданием принципиально новых городских маршрутов, отвечающих требованиям различных целевых аудиторий, совершенствованием и расширением тематики туров;
- организацией единой электронной, интернет-системы туристских ресурсов города;
- поддержкой и поощрением туроператоров, использующих туристские возможности г. Нижний Новгород;
- проведением ежегодных форумов и конференций, в том числе международных, с целью накопления передового опыта и популяризации города Нижнего Новгорода как туристского бренда;
- созданием единой службы по бронированию городских гостиниц с предложением разнообразных туристских маршрутов;
- организацией продажи сувенирной продукции на главных туристских маршрутах;
- участием вместе с основными туроператорами в ежегодных выставках по туризму.

Рассмотрим подробнее возможности г. Нижний Новгород как туристского центра в микро- и макропространстве.

Внешняя среда довольно благоприятна для развития внутреннего туризма, особенно если рассматривать такие факторы как: реализация целевых государственных программ развития туризма, лояльное отношение к малому предпринимательству и т.д.

Значимые факторы внутренней среды туристской отрасли в г. Нижний Новгород можно охарактеризовать следующим.

1. Основные направления туризма в г. Нижний Новгород: детско-юношеский, культурно-познавательный, лечебно-рекреационный, деловой, круизный, выездной.

2. Незрелость инфраструктуры. Отсутствие гостиниц класса 3 звезды, которые наиболее популярны у туристов.

3. Ограниченность ассортимента предложения. Рынок предложений ограничивается стандартными турами. В Нижнем Новгороде имеется большое количество турагентств, продающих туристские путевки, при небольшом количестве туроператоров, создающих туры.

4. Проблемы со средствами передвижения. Неудовлетворительное состояние инфраструктуры круизного туризма (речные вокзалы и причалы), недостаточная оснащенность туристских автобусов и т.п.

5. Дефицит компетентного персонала. В целом сохранился дефицит квалифицированных кадров, что обуславливает невысокое качество сервиса во многих секторах индустрии туризма.

6. К конкурентным преимуществам можно отнести, богатое культурно-историческое, а также природное-климатическое наследие. По численности населения и промышленному потенциалу г. Нижний Новгород входит в первую десятку городов России. Уникальными достопримечательностями являются Кремль, Михайло-Архангельский, Староярмарочный соборы, Печерский и Благовещенский монастыри, музеи, улицы Большая Покровская, Большая Печерская, Рождественская, Ильинская.

7. Местонахождение на пересечении путей. Нижний Новгород представляет крупный транспортный узел. В городе располагаются железнодорожный и речной вокзалы, аэропорт, через город проходят автодороги федерального и регионального значения.

8. Неразвитость внутреннего туризма для местных жителей.

9. Дорогое проживание в гостиницах, высокая стоимость питания и транспортного обслуживания туристов. Эти показатели существенно превышают среднеевропейский уровень.

Вместе с тем исследовав конкурентные преимущества, можно прийти к следующим результатам:

1. Недостаток информации об отрасли. Наиболее исчерпывающая информация поступает от Росстата только по данным въездного и выездного туризма, а также о платных услугах, оказываемых гостиницами и турфирмами. Внутренние туристские потоки не является предметом детальной статистической отчетности Росстата, как и показатели по туристским расходам и данным оценки роли туристической деятельности в экономике региона.

2. Высокая конкуренция. Не только внутренняя из-за большого количества туристских агентств, но и со стороны других городов Приволжского Федерального округа (Казань, Самара и др.) и Центрального региона (Кострома, Владимир и др.).

3. Невысокий уровень рыночной культуры (нет эффективного партнерства). Неудовлетворительный уровень бизнес-коммуникаций между туристическими фирмами (сокрытие информации, демпинг, недоброжелательность, закрытость).

4. В основном ценовая конкуренция. Предоставление разного рода скидок, «горящие туры».

Анализируя вышесказанное, можно сделать выводы, что у турсферы больше слабых сторон, чем сильных. Основная сильная сторона – это наличие множества турфирм и предложение основных видов туризма. Но при этом нет, например, четкой сегментации целевой аудитории. Также среди слабых сторон стоит выделить неразвитость инфраструктуры туризма.

Таким образом, основная возможность для туристской сферы – это развитие за счет поддержки государства. Реализация программ развития региона. Но для этого необходимо:

- 1) осуществлять эффективное партнерство между всеми участниками рынка для обмена информацией, опытом;
- 2) сегментировать потенциальных потребителей по возрастному принципу и разнице предпочтений, создавая свой турпродукт для каждой категории;
- 3) создать бренд региона, чтобы позиционировать себя определенным образом, обособленно от других регионов;
- 4) развивать инфраструктуру туризма за счет федеральных и региональных программ.

Необходимо применение функциональных стратегий.

1. Стратегия сегментации рынка, для туризма – это выбор по образу жизни. Стратегия дифференцированного маркетинга.

2. Стратегия позиционирования – безопасность и возможность испытать новые ощущения. Увидеть то, что нигде не видел.

Если эти стратегии найдут применение, то отрасль туризма сможет развиваться и дальше, а не зайдет в тупик «горящих путевок».

Исходя из всего вышесказанного, можно говорить о том, что туризм в г. Нижний Новгород находится на стадии развития. Есть прекрасные естественно-географические условия и богатое культурно-историческое наследие, что определяет основу имиджевого позиционирования Нижнего Новгорода. В то же время общая инфраструктура, гостиницы, да и информационное обеспечение в городе как составные элементы работы над имиджем территории по-прежнему оставляют большой потенциал для развития экономики всего региона.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е.В. Захарова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Сущность информационного обеспечения в инновационной деятельности заключается в своевременном формировании и предоставлении актуальной и достоверной информации.

Дудин М.Н. и Лясников Н.В. говорят о том, что процесс управления инновациями непосредственно осуществляется через движение информации: внешней, внутренней, информации о состояниях объекта до и после управления им. Можно сделать вывод, что движение информации включает в себя: «сбор, анализ, хранение, контроль за ее передачей и оценку результативности ее использования для воздействия со стороны субъекта управления на объект управления».

На эффективность и степень информационного обеспечения инновационной деятельности в организации влияют:

- построение эффективных схем информационных потоков организации;
- разработка методологии построения баз данных с помощью проведения анализа совокупности систем кодирования информации и существующего «капитала знаний».

В настоящее время вопросы информационного обеспечения инновационной деятельности входят в число основных приоритетов не только крупных мировых организаций, но и информационной политики развитых стран. Спад качества информационных ресурсов может привести к сбою функционирования систем управления технологическими процессами в организации.

Для повышения эффективности формирования системы информационного обеспечения инновационной деятельности, необходимо проводить анализ существующего опыта развитых стран по формированию международных и национальных систем информационного обеспечения инновационной деятельности в целом.

Методологической основой для разработки статистики инноваций является «Руководство Осло» – документ признанный в качестве международных статистических стандартов в области статистики инноваций.

Руководство включает в себя рекомендации по сбору и интерпретации сведений об инновациях в международном виде.

В России для организации статистического наблюдения за деятельностью, которая осуществляется в сфере науки и инноваций, используется следующий инструментарий:

- форма №1 – технология «Сведения о создании и использовании передовых производственных технологий»;
- форма №2 – наука «Сведения о выполнении научных исследований и разработок»;
- форма № 3 – информ «Сведения об использовании информационных и коммуникационных технологий и производстве, связанных с ними товаров (работ, услуг)»;
- форма №4 – инновация «Сведения об инновационной деятельности организации»;
- форма №1 – НК «Сведения о работе аспирантуры и докторантуры»;
- форма №2 – МП инновация «Сведения о технологических инновациях малого предприятия».

Основными оценками инновационной деятельности предприятия являются две федеральные формы статистического наблюдения: форма № 4 – инновация и форма № 2 – МП инновация. Первая форма используется для крупных предприятий, вторая – для малых.

Статистически данные, как и любая информация должны обладать достоверностью и полнотой. К сожалению, это нельзя в полной мере отнести к сегодняшней статистической информации об инновационных процессах. Обследование по форме №2 проводится по принципу выборочного наблюдения. Среди предприятий, попадающих в выборку, многие фиксируют лишь об-

щие сведения о предприятии, при этом не заполняю содержательную часть формы. Это нарушает принцип полноты и точности данных, что снижает полезность получаемой информации для всех уровней управления.

При формировании списка предприятий, которые непосредственно подлежат обследованию по форме № 4 – инновация, используется формализованный подход. То есть в список предприятий включены предприятия, деятельность которых не соотносится с понятием «инновация», особенно это относится к технологической сфере, которая представляет наибольший интерес для исследования. К ним относятся предприятия оптовой и розничной торговли, предприятия, которые занимаются издательской деятельностью (редакции газет и журналов, типографии и т.п.).

Не попадают в поле зрения формы № 4 – инновация крупные научно-производственные предприятия, у которых в качестве основной деятельности по классификатору ОКВЭД является научная деятельность. Данные предприятия отчитываются по форме № 2 – наука. Стоит отметить, что крупные научно-производственные предприятия напрямую участвуют в создании инновационного продукта, но в форме №4 – инновация не отражается, что в свою очередь ведет к искажению реальных показателей инновационной активности региона.

Информация по форме №4 – инновация представляет собой самооценку, которую предприятие выставляет себе по определенной шкале. При заполнении формы №4 предприятием существуют следующие трудности: неточность отражения настоящего положения дел, так как самооценка часто бывает завышена самим предприятием; сложность проверки достоверности полученной информации. Зачастую форма заполняется некомпетентными сотрудниками, что говорит об отсутствии развитой инновационной культуры.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ПАРАМЕТРА АЛГОРИТМА ИДЕНТИФИКАЦИИ НЕИЗВЕСТНЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ, ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ В ЗАДАЧАХ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

В.В. Иконников

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Важнейшей функцией мониторинга экономической безопасности является прогнозирование. При этом, основным требованием при выборе метода прогнозирования является его достаточная простота в сочетании с приемлемой оперативностью и достоверностью. В настоящее время разработано достаточно много методов для разработки прогнозов, выбор которых определяется наличием вида априорной и текущей информации, имеющейся в распоряжении исследователя. При этом в качестве текущей информации часто выступают измерения значений временного ряда, поступающие в реальном масштабе времени. Эта текущая информация, вкупе с имеющейся априорной информацией, позволяет восстановить математическое описание временного ряда. К настоящему

времени разработано достаточно большое число алгоритмов, решающих эту задачу [1]. Однако медленная скорость сходимости алгоритмов адаптивной фильтрации делает вопросы её увеличения и изучение свойств таких алгоритмов до сих пор актуальными.

Существенным достижением в этой области явилась работа [2], где был обнаружен эффект экспоненциальной устойчивости (по нашей терминологии – экспоненциальной скорости сходимости) процесса адаптации наблюдающего устройства. Исследование данного эффекта было предпринято в целом ряде работ, среди которых отметим работу [3] в которой предложены экспоненциально устойчивые алгоритмы, решающие задачу идентификации математических моделей «вход - выход» линейных стационарных систем.

Предложенный класс алгоритмов содержит параметр α , значение которого задаётся исследователем и варьирование которого существенно влияет на время идентификации. Большим значениям этого параметра соответствует малое время идентификации, малым – большое время идентификации. Отметим также, что получение текущей информации (измерение экономических показателей) всегда производится в условиях действия случайной помехи. Качественный анализ процесса идентификации обнаруживает, что при малых временах идентификации система не успевает подавить действие этой помехи, а при больших временах идентификации – на конечные результаты оказывает отрицательное воздействие устаревшая информация. Это порождает гипотезу о существовании оптимального значения параметра α (или интервала значений этого параметра) при которых помеха эффективно подавляется.

В данной работе предполагается.

1. Получение уравнения, описывающего динамику ковариационной матрицы для вектора идентифицируемых коэффициентов. При этом случайная помеха полагается стационарной, имеющей нулевое математическое ожидание, заданную дисперсию и корреляционную функцию.
2. Исследование дисперсии идентифицируемых параметров путём численного моделирования уравнений, описывающего динамику ковариационной матрицы.
3. Подтверждение гипотезы о существовании «оптимального» значения параметра α .

Библиографический список

1. Эйхофф, П. Современные методы идентификации систем. М.: Мир, 1983.
2. Kreisselmeier, J. Adoptive observer with exponential rate of convergens. // IEEE Trans on autom. Control/ 1982, v. AC – 22, № 1, February, pp. 2 – 8.
3. Брусин, В.А., Максимов, Ю.М. Исследование одного класса робастных алгоритмов идентификации моделей «вход – выход» динамических систем. сб. «Динамика систем». Н.Новгород: ННГУ им. Лобачевского, 1986.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Е.П. Козлова, К.А. Горелова, Д.М. Черепанова

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

В настоящее время Интернет плотно вошел в нашу жизнь, а Интернет-бизнес давно уже весьма востребован. Сегодня виртуальная реальность нравится все большему количеству пользователей всемирной сети. Исходя из опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), проведенного 25-26 марта 2016 г., Интернетом пользуются 70% граждан в возрасте от 18 лет и старше [1]. В современные дни люди имеют большие возможности, каждый может зайти в Интернет, в поисковой строке браузера ввести свой запрос, ознакомиться с ассортиментом нужного вам товара и сделать покупку или заказать что-то через сайт. Сегодня не выходя из квартиры можно купить абсолютно всё. Увеличивается число пользователей, поэтому растет торговля через Интернет. Следовательно, Интернет-торговля стала неотъемлемой частью экономики каждой страны.

В данный период практически любая известная фирма имеет в Интернете собственную web-страницу или сайт с подробной информацией своей деятельности. Интернет продажи растут быстрыми темпами. Они являются перспективным и привлекательным каналом сбыта. Можно в любой момент найти фирмы, реализующие нужный товар, сравнить цену на рынке, прочитав отзывы и выбрать подходящий товар или услугу. Существует также возможность отслеживать путь вашего заказа. Онлайн-торговля еще только развивается, так что есть некоторые трудности, над которыми стоит поработать, может даже ввести государственный контроль, провести сертификацию магазинов, ведь не всем стоит доверять.

Характерными особенностями российского рынка электронной коммерции на текущем этапе являются рост спроса на товары в зарубежных интернет-магазинах. В России электронный бизнес начал свое развитие совсем недавно, и в сфере Интернет торговли Россия пока отстает от европейских стран и США. Одним из способов решения этой проблемы является импортозамещение, то есть замена на российском рынке товаров иностранного производства отечественными.

С недавних пор экономика России и электронная торговля в частности столкнулась с большими изменениями. Мировая экономическая и политическая обстановка выявила необходимость создания собственных конкурентоспособных производителей. Введенные санкции по мнению специалистов должны были не только не навредить российскому бизнесу, но и дать местным предпринимателям шанс увеличить свою долю рынка, т.е. появилась возможность импортозамещения. Владимир Владимирович Путин считает, что санкции против ЕС могут отечественным производителям. "Санкции - не просто ответные меры. Это, в первую очередь, меры поддержки отечественных производителей, а также открытие наших рынков для тех стран и производителей, которые хотят со-

трудничать с Россией и готовы к такому сотрудничеству", – цитирует Путина ИТАР-ТАСС [2].

Тем не менее политика импортозамещения требует достаточно длительного времени. Привезти аналог или ту же самую продукцию из другой страны намного быстрее и дешевле, чем развивать производство. Для развития импортозамещения нужно налаживать и расширять производство. Чтобы расширить производство или создать новое нужно взять кредит, купить землю, оборудование, что-то построить – это довольно существенные затраты, которые неизбежно закладываются в стоимость продукции. А ставки по кредитам в России – больше 10%, т.е. к стоимости продукции придется прибавлять как минимум 20%. Следовательно, произведенная продукция будет уже не такой конкурентоспособной. Поэтому импортозамещением выгодно заниматься только крупным производителям, которые по определенному виду продукции смогут сравнительно быстро и без значительных затрат нарастить выпуск продукции. Когда российские предприятия будут производить больше и когда себестоимость производства станет ниже, чем в Европе при сопоставимом качестве – тогда импорт сам собой сократится, а затем сменится экспортом.

Владислав Корочкин, вице-президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» утверждает: «Планы по реализации импортозамещения в России смогут осуществиться, если цена на отечественную продукцию будет конкурентоспособной» [3].

Несмотря на то, что Интернет-торговля развивается быстрыми шагами, пока онлайн-сфера составляет в общем обороте розничной торговли России всего 1,6%. Эти данные по сравнению с некоторыми другими европейскими странами очень малы, например, в США, где онлайн-торговля составляет 6,5% от общего оборота розницы. На отечественный рынок выходят крупные иностранные игроки и интерес россиян к зарубежным онлайн-магазинам резко растет. Существует такая тенденция, что в России большими темпами растет спрос на зарубежные магазины, чем на отечественные. В первом квартале 2016 года российские пользователи купили товаров на 70 млрд руб. – вдвое больше, чем за январь-март 2015 года [4].

Зарубежный рынок во многом отличается от российского. Во-первых, цена на тот же товар в иностранных интернет-магазинах значительно ниже. В российских магазинах существует большая наценка на товары. Ассортимент зарубежных Интернет-магазинов гораздо шире и богаче, чем в отечественных. Через Интернет можно приобрести уникальные, оригинальные вещи, которых нет и не будет на российских прилавках. В зарубежных интернет-магазинах можно найти значительное количество товаров, которые в отечественных магазинах просто не продаются. Зарубежные магазины также предоставляют удобные программы доставки и оплаты товаров. Кроме низких цен они предоставляют различные акции и подарки, все больше привлекающие покупателей. Все эти преимущества заставляют покупателя приобретать вещи за границей.

По итогам 1 квартала 2016 года российские покупатели потратили в иностранных Интернет-магазинах около 70 млрд рублей, – это на 106% больше,

чем за тот же период 2015 года. Такой вывод сделала Ассоциация компаний Интернет-торговли (АКИТ) на основании исследования, подготовленного совместно с компанией GFK и Почтой России. По положительному сценарию объем трансграничной торговли в 2016 году должен вырасти на 37% и достичь 300 млрд рублей [5].

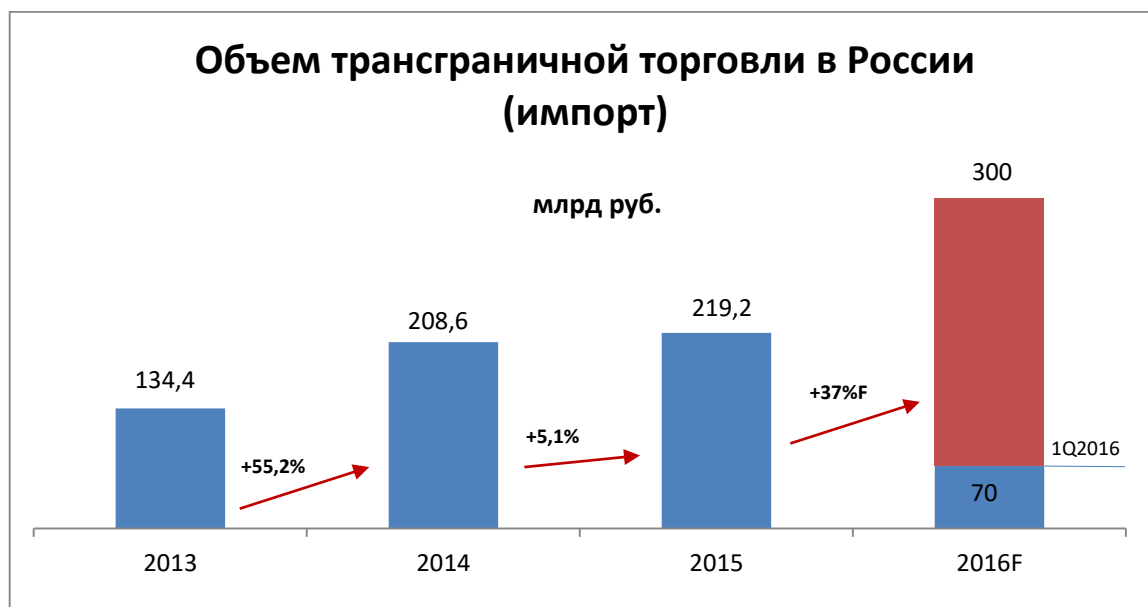


Рис.1. Объем трансграничной торговли в России 2013-2016 гг.

В процессе исследования был проведен социологический опрос, в котором приняло участие 40 человек в возрасте от 18 до 25 лет. На вопрос, пользовались ли они услугами Интернет-магазинов, 35 человек ответило положительно. 20 человек заказывали товары из зарубежных магазинов, в основном это одежда, косметика и парфюмерия, мобильные устройства. Они объясняли это тем, что таких товаров нет на прилавках России и если даже есть, то они стоят намного дороже. Отказываются от покупок за рубежом в основном из-за долгих сроков доставки и опасения стать жертвой мошенников. По опросу в российских магазинах в основном заказывают мелкую бытовую технику, телефоны, компьютеры, одежду. Самый развитый сегмент Интернет-торговли в России – это бытовая техника и электроника, где телефоны и смартфоны занимают – 30,5%, компьютеры – 15,8% и крупная бытовая техника – 32,7%. 5 человек, которые не пользовались интернет-услугами, ответили, что не доверяют электронным магазинам. Люди боятся заплатить за товар и не получить его. Процесс доставки в России очень продолжительный и дорогой. Например, бесплатная доставка по России осуществляется в пределах 3–5 недель, в США или Китае за 2–4 дня, причём курьерской доставкой до дома.

Существуют и отрицательные стороны зарубежных интернет-магазинов – это и большие сроки доставки, и дополнительные риски, которые вскоре вынудят покупателей вернуться к отечественным производителям. Но для того, чтобы электронная торговля в России развивалась, необходимо решить ряд проблем. Российским поставщикам следует развивать клиентское обслуживание,

предоставить достойное качество, приемлемые цены и огромный выбор, а также более ответственно подходить к продумыванию стратегии продвижения.

Россия – это самый большой рынок в Европе. У нас очень много Интернет-пользователей и есть очень сильные местные игроки, все больше набирающие популярность. Необходимо развивать привлекательность российских товаров за рубежом, узнаваемость российских брендов и вскоре мы увидим достаточно стабильный рост отечественных производителей. В свою очередь растет аудитория пользователей Интернета, развиваются службы доставки и платежные системы, а интернет-магазины всё больше завоевывают доверия потребителей. Если магазины будут работать значительно лучше, спектр предлагаемых ими услуг увеличится, то количество людей, совершающих в них покупки, увеличится в разы.

Электронная торговля в России имеет хорошие возможности, поэтому она так стремительно развивается. Главная задача в настоящее время состоит в том, чтобы существенно повысить импортозамещение в России. Для этого должны быть созданы хорошие условия для развития российского бизнеса. Государство должно помогать отечественным предприятиям, стимулировать их развитие, сделать программы, чтобы можно было взять кредит, расширить производство. Пока российские предприниматели не будут производительнее и эффективнее европейских, импорт не прекратится. По мнению президента АКИТ Алексея Федорова, потенциал российского рынка e-commerce "огромен". Отечественные Интернет-магазины имеют ряд важных преимуществ и через некоторое время российские площадки составят конкуренцию зарубежным. Плюс для отечественной торговли в том, что в будущем на зарубежные товары хотят ввести пошлины. Правительство РФ давно собирается ограничить размер беспошлинной Интернет-торговли. Если это произойдет, то российские продавцы получат серьезное преимущество [6]. Российским властям следует обратить внимания на онлайн-рынок, поскольку иностранные компании, которые не платят налоги в Россию, могут сместить игроков на отечественном рынке, а в будущем и завладеть всем рынком, как это произошло в Европе.

Профессор кафедры технологий и управления продажами Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова Л.П. Гаврилов считает, что динамика развития электронной торговли в России положительная и демонстрирует непрерывный рост доли оборота электронной коммерции в российской розничной торговле [7]. Это значит, что электронная торговля является динамично развивающейся отраслью. К.В. Новикова также полагает оптимистичное процветание Интернет-торговли в России. По ее мнению, доступ к рынкам в реальном времени развивается и расширяется с помощью единого кибернетического пространства, что очень перспективно.

Импортозамещение как экономический фактор может быть очень полезен для внутриэкономического положения страны. Этот процесс даст рост объем продаж, совершаемых через Интернет, следовательно, на этот рынок будут приходить все более крупные игроки и интернет-площадки будут расширяться

и развиваться. России нужно развивать собственное производство, становиться сильнее и выходить на международный рынок.

Как показывает исследование, электронная торговля может помочь экономике в развитии, причём именно в массовом секторе, поэтому России стоит развивать онлайн-торговлю. Стратегия импортозамещения позволит изменить сложившуюся ситуацию, снизить зависимость экономики страны от импорта и развить собственное производство.

Интернет-площадки – это перспективное развитие бизнеса, повышение узнаваемости бренда, формирование спроса. На сегодняшний день наметилась такая особенность, что крупнейшие онлайн-магазины растут быстрее рынка. Особенно выгодно сегодня распространять товары посредством социальных сетей, где с помощью успешной рекламы можно продвигать свой бизнес в Интернет-пространстве и найти огромное количество пользователей в любом регионе. Интернет не имеет границ и только от наших возможностей зависит, насколько глобальным будет электронный бизнес.

Библиографический список

1. Новое о цифровой грамотности, или россияне осваиваются в сети: [Электронный ресурс] // Пресс-выпуск № 3084, URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115657>
2. Путин: Санкции против ЕС помогут отечественным производителям: [Электронный ресурс] // Российская газета, URL: <https://rg.ru/2014/08/14/sankcii-anons.html>
3. Политика импортозамещения в России: от слов к делу: [Электронный ресурс] // информационно-правовой портал «Гарант», URL: <http://www.garant.ru/article/630000/>
4. Безграничная торговля: [Электронный ресурс] // COMNEWS, URL: <http://www.comnews.ru/content/102067/2016-05-18/bezgranichnaya-torgovlya>
5. Интернет-торговля в России: итоги 1 квартала 2016 года: [Электронный ресурс] // Shopolog, URL: <http://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/internet-torgovlya-v-rossii-itogi-1-kvartala-2016/>
6. Госдума разрешает правительству РФ изменять нормы беспошлинной интернет-торговли: [Электронный ресурс] // информационное агентство в России, URL: <http://tass.ru/ekonomika/1123067>
7. Гаврилов, Л.П. Электронная коммерция: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л.П. Гаврилов. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 363 с.

МАШИНОСТРОЕНИЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Т.А. Корнева, К.Х. Мададова

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

Настоящая статья посвящена теме значимости машиностроения на примере Нижегородской области. Машиностроение – одна из ведущих обрабатывающих отраслей промышленности России, занимающаяся производством различных машин и их деталей, а также продукции оборонного назначения [1]. Актуальность нашей работы заключается в том, что в настоящее время машиностроительный комплекс представляет собой один из основных рычагов прогресса, способствующий повышению уровня развития данной отрасли и позволяющий человечеству вступить в эпоху модернизации общества, на пороге чего мы сейчас и находимся. Все это еще раз доказывает насколько значимо развитие и изучение современного машиностроительного комплекса в структуре мирового хозяйства.

Нижегородская область является одним из крупнейших центров машиностроения Российской Федерации. По данным Нижегородстата машиностроение составляет около 45% промышленного производства области. Именно развитие этой отрасли и способствует решению проблем и задач, стоящих перед экономикой региона. Основными направлениями комплекса являются транспортное и оборонное машиностроение [2].

В транспортное машиностроение входят такие составляющие как: судостроение, танкостроение, производство дизельных двигателей, но главная роль отводится автомобилестроению, которое занимает 50% от всей отрасли.

В нашем регионе автомобилестроение впервые было упомянуто в 1932 году, когда построили Горьковский автомобильный завод. За такой небольшой промежуток времени заводом было освоено и изготовлено более 100 моделей и модификаций автомобилей, а также свыше 15 миллионов легковых и грузовых машин. В настоящий момент самым крупным предприятием в области является ПАО «ГАЗ». Доля производства автомобилей предприятием ПАО «ГАЗ» в России составляет: грузовые – около 40% и легковые – 8%. Кроме того, ПАО «ГАЗ» поддерживает тесные связи с зарубежными партнерами, обеспечивает подготовку собственных кадров, а также занимается расширением сети продаж предприятий, осуществляющих сборку автомобилей [4].

На данный момент в регионе можно выделить более десятка предприятий, изготавливающих различные детали, изделия и комплектующие узлы, необходимые в процессе производства автомобилей: Борский стекольный, Павловский, Лысковский электротехнический и т.д. Также необходимо выделить Арзамаский завод спецавтомобилей, который входит в «Группу «ГАЗ». Он специализируется на выпуске бронетранспортеров БТР–80 и БТР–90, составляющие основную часть массовой военной техники сухопутных войск.

Самой старейшей отраслью Нижегородской области принято считать судостроение. Она также как и автомобилестроение представлена широкой разветвленной промышленной сетью. Впервые судостроение начало развиваться примерно 150 лет назад, когда в городе Нижнем Новгороде был основан завод «Красное Сормово». В настоящее время завод осуществляет строительство и выпуск судов любых типов и назначения как гражданского, так и военного флота, а также производит подводные лодки, которые вызывают большой спрос в Индии и Китае. Однако в нашем регионе действуют и заводы по судоремонту и судостроению, занимающиеся изготовлением док, понтонов, плавучих кранов, лебедок и т.д. (Богородский, Воротынский, Выксунский, Чкаловский, Городецкий районы) [3].

Вторым ведущим направлением машиностроения Нижегородской области является оборонно-промышленный комплекс (ОПК), составляющий 24% от общей машиностроительной продукции. С 1999 года стала наблюдаться благоприятная динамика по производству ОПК и обозначилась некая стабильность в его деятельности.

Ключевой отраслью ОПК являются авиационная промышленность. Одним из крупнейших и ведущих авиастроительных заводов в Нижегородской области и в России выделяют АО «Нижегородский авиастроительный завод «Сокол», внесший огромный вклад в период Великой Отечественной Войны. Он поставлял на фронт лучшие самолеты своего времени, а так же обеспечил серийное производство известных истребителей: МиГ–15, МиГ–17, МиГ–19 и МиГ–21. В настоящее время завод поддерживает тесные отношения с зарубежными партнерами, а именно с фирмой «Aermacchi S.P.A.», главной целью которой является реализация проекта по улучшению истребителей МиГ–21БИС [4].

Немаловажную роль в развитии Нижегородского машиностроения сыграл завод «Гидромаш», специализирующийся на выпуске шасси для гражданских и военных самолетов и вертолетов. Выпускаемые им детали обладают высокотехнологическими свойствами и рассчитаны на длительный срок эксплуатации, что позволило зарекомендовать себя с положительной стороны на мировой арене [3].

Тем не менее, в машиностроительном комплексе помимо достоинств существуют и проблемы:

1. Несоответствие уровня квалификации персонала.
2. Малое финансирование заводов государством.
3. Оборудование, используемое для изготовления деталей машин, имеет малый срок службы.
4. Высокие затраты на обеспечение деятельности промышленного комплекса.
5. Устаревший комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур, негативно влияющий на экологию.
6. Устаревшие средства управления предприятия [5].

В заключение стоит отметить, что большая часть отрасли машиностроения находится в удовлетворительном состоянии и имеет возможность увеличить качество разработки и производства собственной продукции. В связи с

этим используется комплекс мер государственной поддержки, повышающий уровень развития отрасли машиностроения. К ним относятся: создание и внедрение новых проектов путем инвестирования экономики страны, инновационная структура управления в области машиностроения, стабильное положение на внутреннем и внешнем рынках [6].

Библиографический список

1. Главная: Нижегородстат [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://nizhstat.gks.ru/> (дата обращения 16.10.2017).
2. Балашов, А.В., Огородова, М.В. Малый бизнес Павловского района нижегородской области: состояние и особенности финансирования//В книге: Проблемы и перспективы регионального развития Материалы научно-практической конференции с международным участием. Редакционная коллегия: О.Н. Косырева, П.В. Мухин, Ю.В. Родионова. 2013. С. 55 – 58.
3. Кузнецова, С.Н., Кузнецов, В.П. Интеграция отечественного бизнеса на предприятиях машиностроения. В сборнике: XIX Нижегородская сессия молодых ученых: гуманитарные науки Научное издание. Сессия посвящена 300-летию со дня основания Нижегородской губернии: доклады. Ответственный за выпуск И. А. Зверева. 2014. С. 36 – 38.
4. Робилко, Т.В., Кузнецова, С.Н. Локализация иностранных концернов на территории РФ, как основное направление по созданию промышленных парков. В сборнике: ПЕРСПЕКТИВЫ НАУКИ – 2015 Сборник докладов I Международного заочного конкурса научно-исследовательских работ. Научный ред. А. В. Гумеров. 2015. С. 46 – 52.
5. Романовская, Е.В., Кузнецов, В.П., Агафонов, В.П. Организация производства на предприятиях отрасли: учебное пособие / Е.В. Романовская, В.П. Кузнецов, В.П. Агафонов. – Н. Новгород, 2016. – 269 с.
6. Чухонцев, В.А. Машиностроение в опасности // Эксперт. 2013. № 32. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://expert.ru/siberia/2008/32/gornodobyvayuschaya_tehnika (дата обращения 16.10.2017).

МЕДИАННЫЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОНОПРОФИЛЬНЫХ ГОРОДОВ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Д.А. Корнилов, Е.В. Корнилова, Н.Г. Леонова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В соответствии с перечнем монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов), утвержденным распоряжением Правительства РФ от 29.07.2014 г. № 1398-р, в состав Нижегородской области

входит 12 монопрофильных городов, образованных, как правило, вокруг одного крупного промышленного предприятия.

Перечень моногородов Нижегородской области включает города Выкса, Первомайск, Кулебаки, Навашино, Балахна, Володарск, Ворсма, Заволжье, Княгинино, Павлово, р.п. Решетиха и р.п. Мухтолово.

Указанные моногорода относятся ко второй и третьей категории монопрофильных муниципальных образований РФ в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения (Постановление Правительства РФ от 29.07.2014 г. № 709 «О критериях отнесения муниципальных образований Российской Федерации к монопрофильным (моногородам) и категориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения»).

В настоящее время в регионе нет моногородов, входящих в 1 категорию, имеющих наиболее сложное социально-экономическое положение. 7 моногородов отнесены к третьей категории (со стабильной социально-экономической ситуацией): города Балахна, Володарск, Княгинино, Павлово, городские округа город Выкса и город Первомайск, р.п. Решетиха, 5 – ко второй категории (с рисками ухудшения социально-экономического положения): города Ворсма, Заволжье, Кулебаки, Навашино и р.п. Мухтолово.

Работа по мониторингу социально-экономической ситуации в моногородах региона ведется Правительством Нижегородской области с 2010 года. В Нижегородской области по каждому моногороду определены кураторы, градособразующие предприятия и отраслевая специализация (табл. 1).

Далее представлены отдельные результаты, полученные в результате применения разработанной методики оценки социально-экономического анализа монопрофильных городов.

Социально-экономический анализ состояния монопрофильных городов Нижегородской области проводился на основании данных предоставленных Нижегородстатом, а также данных публикуемых на официальном сайте Росстата. Информация была предоставлена за период с 2014 года по 2016 год включительно. Для проведения сравнительного анализа монопрофильных городов данный период является наиболее оптимальным. Это обусловлено актуальностью данных, связанных с программами развития моногородов, а также позволяет изучить динамику произошедших изменений и достигнутые результаты в моногородах.

Анализ социально-экономического состояния каждого из монопрофильных городов Нижегородской области был проведен в сравнении с усредненными значениями по 12 моногородами Нижегородской области, Нижним Новгородом, Нижегородской областью, Приволжским Федеральным округом и Российской Федерацией.

Таблица 1

**Кураторы монопрофильных муниципальных образований Нижегородской области
(моногородов) и градообразующие предприятия**

Монопрофильное муниципальное образование Нижегородской области (моногород)	Градообразующее предприятие	Отраслевая специализация	Орган исполнительной власти, курирующий развитие монопрофильного муниципального образования Нижегородской области (моногорода)
г. Павлово	ООО «Павловский автобусный завод»	Производство транспортных средств и оборудования	Министерство экономики и конкурентной политики Нижегородской области
г. Ворсма	ОАО «МИЗ им. Ленина»	Производство изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры	
г.о.г. Выкса	АО «Выксунский металлургический завод»	Металлургическое производство	Министерство инвестиций, земельных и имущественных отношений Нижегородской области
г. Кулебаки	ОАО «Русполимет»	Металлургическое производство	
г. Володарск	ОАО «Агрофирма «Птицефабрика Сеймовская»	Сельское хозяйство	Министерство сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области
г. Княгинино	ОАО «Княгининское молоко»	Производство пищевых продуктов	
г.о.г. Первомайск	ОАО «Транспневматика»	Производство транспортных средств и оборудования	Министерство промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области
г. Навашино	ОАО «Окская судовой верфь»	Производство транспортных средств и оборудования	
р.п. Мухтолово	ООО фирма «Мухтоловская спецодежда»	Текстильное и швейное производство	
р.п. Решетиha	ОАО «Сетка»	Текстильное и швейное производство	
г. Балахна	ОАО «Волга»	Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	Министерство энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Нижегородской области
г. Заволжье	ПАО «Заволжский моторный завод»	Производство транспортных средств и оборудования	

По результатам проведенного анализа рассчитаны индексы по четырем проекциям (социального развития, экономического развития, социальной эффективности и экономической эффективности), а так же рассчитан общий индекс оценки социально-экономического состояния моногородов и произведено их ранжирование. Составлен рейтинг моногородов по результатам оценки социально-экономического состояния.

Таблица 2

Сравнение моногородов с усредненными значениями по 12 моногородами Нижегородской области (Медианный анализ)

Муниципальное образование	Индексы				Общий индекс	Рейтинг
	Социального развития	Экономического развития	Социальной эффективности	Экономической эффективности		
Г.п. г. Заволжье	1,03	1,08	0,72	5,84	2,16	2
Г.п. пос. Мухтолово*	0,87	-	0,58	-	0,72	11
Г.п. г. Навашино	0,87	1	0,44	3,82	1,53	7
Г.п. г. Кулебаки	1,24	1,19	0,62	5,72	2,19	1
Г.п. г. Ворсма	1,09	1,4	0,39	3,86	1,68	6
Г.о. г. Первомайск	1,13	1,12	0,55	2,96	1,44	10
Г.п. г. Павлово	1,11	0,99	0,83	4,64	1,89	4
Г.п. г. Володарск	1,44	1,31	0,99	4,41	2,04	3
Г.п. г. Княгинино	0,98	0,98	0,5	3,55	1,5	9
Г.п. пос. Решетиha*	0,93	-	0,29	-	0,61	12
Г.п. г. Балахна	0,91	0,81	0,55	3,75	1,5	8
Г.о. г. Выкса	1,03	1	1,47	3,62	1,78	5

* Перечень статистических данных по ряду моногородов неполный, т.к. их формирование не предусмотрено Федеральным планом статистических работ, утвержденным распоряжением Правительства Российской Федерации от 06.05.2008 № 671-р (с изменениями).

В результате сравнения показателей социально-экономического состояния моногородов Нижегородской области с усредненными значениями по ним (таблица 2), можно выделить три моногорода с наибольшими значениями обобщенного индекса: г. Кулебаки, г. Заволжье и г. Володарск. Таким образом, по результатам медианного анализа в этих городах наилучшие значения анализируемых 24 социально-экономических показателей. Это означает, что за 2015-2016 гг. в этих городах наблюдается динамика роста социально-экономических показателей выше среднего по анализируемым объектам (проекция социального и экономического развития), а также достаточно высокие показатели социальной и экономической эффективности (см. табл. 2). Однако это не говорит об отсутствии проблемных зон в данных моногородах. Наименьшие значения анализируемых социально-экономических показателей в п. Решетиha и п. Мухтолово. Также следует отметить, что именно по этим посёлкам перечень статистических данных неполный. Общий индекс по двум проекциям в этих городах находится ниже 1. При наличии всех необходимых данных для расчетов по отсутствующим проекциям, общий индекс может измениться. Наибольшие значения индексов по проекциям в следующих моногородах: г. Володарск (индекс социального развития равен 1,44), г. Ворсма (индекс экономического развития равен 1,4), г. Выкса (индекс социальной эффективности равен 1,47), г. Заволжье (индекс экономической эффективности равен 5,84).

Более наглядно данные о социально-экономическом состоянии моногородов представлены на рисунках 1, 2.

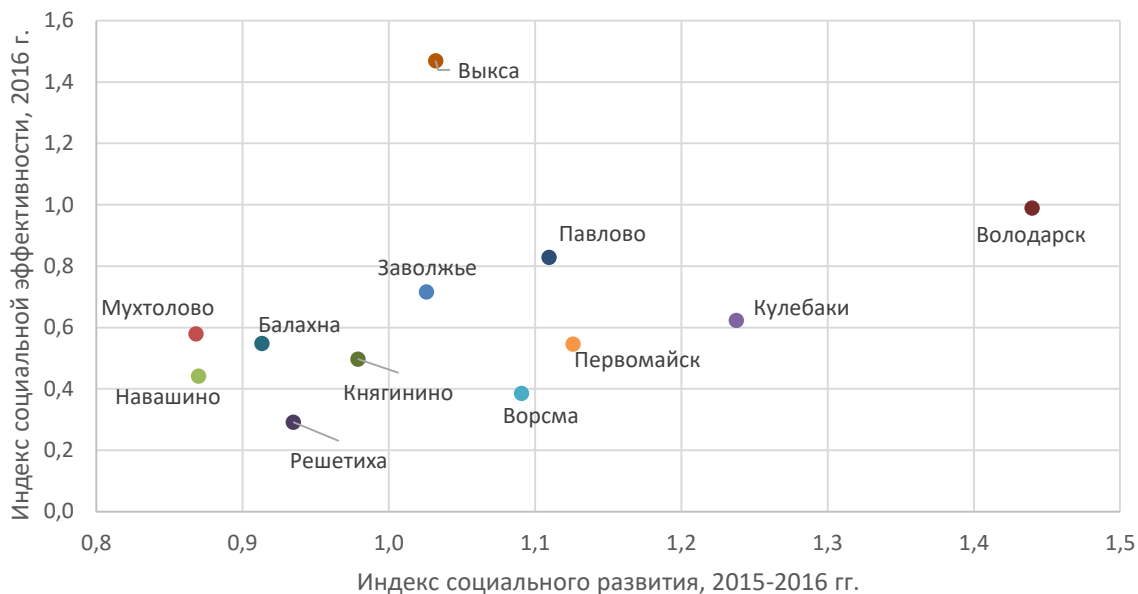


Рис. 1 Проекция социального развития и эффективности при сравнении с 12 моногородами Нижегородской области

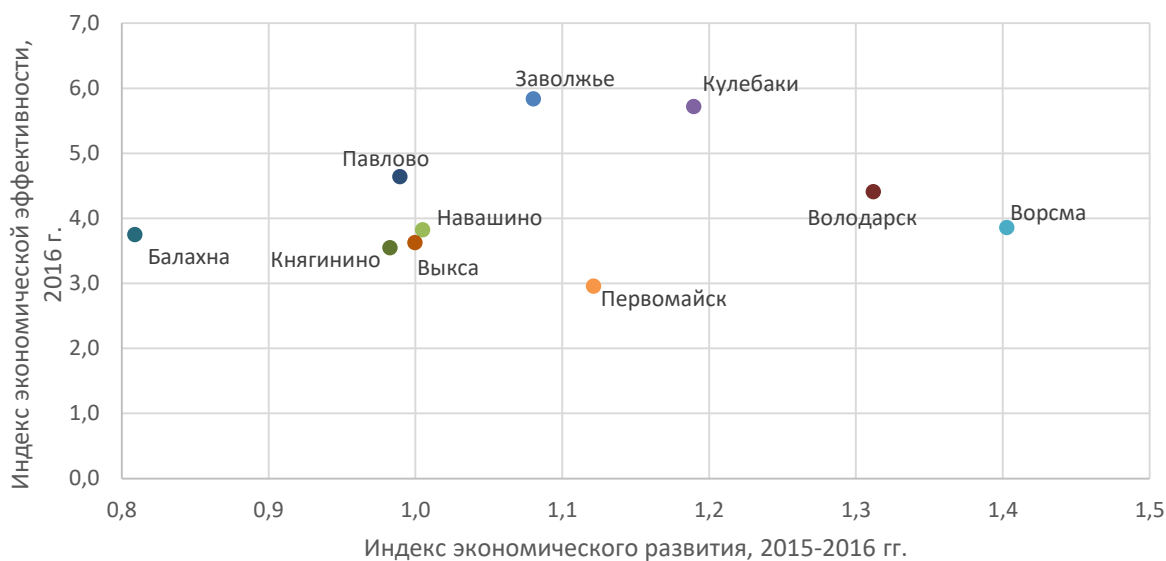


Рис. 2. Проекция экономического развития и эффективности при сравнении с 12 моногородами Нижегородской области

Апробация методики позволит выявить динамику изменений в моногородах Нижегородской области и провести межрегиональные сравнения. На основе проведенного анализа можно сформулировать рекомендации для органов местного самоуправления, в том числе о возможности создания территорий опережающего социально-экономического развития на базе монопрофильных муниципальных образований Нижегородской области (моногородов) с учетом распоряжения правительства Нижегородской области от 22 февраля 2017 года № 181-р «О реализации приоритетной программы "Комплексное развитие моногородов" в монопрофильных муниципальных образованиях Нижегородской области (моногородах)».

КОМПЕТЕНТНОСТНАЯ ПОДГОТОВКА КАДРОВ В ВУЗЕ КАК АДАПТАЦИЯ К СОЦИАЛЬНОЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е.В. Коровина, Е.А. Цветкова

Нижегородский государственный технический университет

им. Р.Е. Алексеева

Экономике страны, науке и производству сегодня необходимы кадры, обладающие актуальными для деятельности в данных сферах компетенциями, способные демонстрировать свои гражданские позиции и влиять, изменять к лучшему инновационные процессы, идущие в обществе.

Современный человек не только узкий профессионал, но и гражданин, который не может равнодушно относиться к проблемам страны, требующим решения и его участия в осуществлении данного решения. Быть компетентно подготовленным – значит демонстрировать в виде поведенческих индикаторов «способность к анализу социально значимых процессов и явлений, к ответственному участию в общественно-политической жизни»; «обладание навыком демонстрации гражданской позиции, интегрированности в современное общество, нацеленностью на его совершенствование на принципах гуманизма и демократии»; «способностью осознать социальную значимость своей будущей профессии, обладать высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности» и др. [1].

Аксиологические параметры современной цивилизации в корне отличаются от всех ее предыдущих исторических форм. Ядро этой системы образует «свободно самоактуализирующийся индивид, способный к гибкой смене способов и форм жизнедеятельности на основе коммуникаций позитивного типа и принципа социальной ответственности». Ценностная парадигма современности задает ценностные ориентиры социальным институтам общества и в первую очередь тем, которые отвечают за воспроизводство общественной системы - институтам образования [1].

Необходимость модернизации высшего образования инженеров в условиях глобализации социальной и культурной реальности определяется, во-первых, изменением социально-экономического положения и статуса России; во-вторых, усилением ее интеграции в мировое экономическое и образовательное пространство, в-третьих – вступлением России в ВТО.

Эти и целый ряд других объективных и субъективных причин диктуют повышение качества подготовки кадров с учетом аксиологических ориентиров современности и на основании самых актуальных и единых для глобального пространства образовательных технологий, в ряду которых компетентностный подход занимает стратегическое положение.

Основу новой системы ценностей в образовании инженера и подготовке его к профессиональной деятельности в избранной им сфере (науке, промышленности, обучении кадров) составляет позиция, которую можно назвать ком-

петенцией [2; 3], в силу чего именно компетенции, овладение которыми становится содержанием современного процесса социализации и инкультурации в форме вузовского образования. Современное образование должно соответствовать уровню развития общества, в котором живет человек, и готовить его к универсальной деятельности: профессиональной, научной, инновационной, общественной, которая ожидает его в быстро меняющемся мире.

Современный вуз становится перед необходимостью переходить на подготовку выпускников, адекватных для достижения целей-вызовов современности, например, для системы «образование-наука-промышленность» и адекватного сложности и разнообразию проблемных ситуаций в повседневной, профессиональной и социальной жизни решать их со знанием дела.

Сегодня качество обучения инженера поставлено на государственный уровень важности, так как без грамотных профессионалов нельзя поднять производство и экономику в целом на должный уровень.

Компетентностный подход, на наш взгляд, более адаптивен к внешней среде образовательного процесса. Он позволяет выстраивать процесс обучения, который более близок к реальной деятельности технических и руководящих кадров в профессиональной и социокультурной среде.

За период введения компетентностного подхода предлагались различные точки зрения, пространство научного и публицистического дискурса постоянно расширяется [2-4].

Не вступая в дискуссию о необходимости и сущности различных сторон формирования компетенций, отметим те черты и достоинства, которые позволяют обучить профессионала нового времени: сочетание теории с деятельностной компонентой обучения, критическое восприятие передового опыта и его оценка, командная работа, как закрепление профессиональных навыков, личностно-смысловое усвоение и ценностный подход к любому социальному явлению, и, прежде всего, к человеку.

Таким образом, компетенция, как основа новаторского подхода в подготовке кадров – включает совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов, и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним.

Профессиональная компетенция, безусловно, является главной целью вузовской подготовки специалистов. Она включает широкий информационный кругозор по избранной специальности, знание общих научных законов и свойств объекта профессиональной деятельности, а так же аналитический склад ума, то есть качества, способные обеспечить обучаемость будущего специалиста и его профессиональный рост.

Значительная роль при этом отводится особому классу компетенций – ключевым компетенциям, овладение которыми и выступает основным критерием качества образования, которые необходимы в условиях многокультурного, динамично развивающегося общества [3]. Формирование данных компетенций,

усвоение навыков, основанных на профессиональных и социально-гуманитарных знаниях, помогают адаптировать свои поведенческие формы общения и взаимодействия с людьми к общепринятым в данном обществе.

Одной из важнейших в их числе указана коммуникативная компетенция, как отвечающая характеру роли информации и коммуникации в современном информационном обществе.

Мы придерживаемся позиции, согласно которой профессиональная компетенция включает такие составляющие как специальная и коммуникативная.

Понимая компетенцию как возможность (способность, готовность) применять знания и умения, под коммуникативной компетенцией мы понимаем формирующуюся и реализуемую в соответствии требованиям процесса профессиональных коммуникаций готовность применять соответствующие знания и умения, исходя из их ценностных приоритетов и результатов интеграции структуры личности на базе этих приоритетов. Коммуникативная компетенция объективируется в профессиональной через социально-значимые качества и сверхфункциональные свойства (умением ориентироваться в динамичном социокультурном пространстве и актуальных тенденциях ценностной картины мира).

Это целенаправленно формируемый системный *внутренний ресурс человека*, необходимый и достаточный для достижения им как субъектом социально-значимых целей и задач в ситуациях публичного взаимодействия и профессиональной деятельности, который оказывает непосредственное влияние на продуктивность профессиональной деятельности специалиста.

Неотъемлемым компонентом коммуникативной компетенции является социокультурная компетенция, так как помогает взаимодействовать, включает в себя наличие развитой способности находить компромисс между собственными целями самореализации и целями других людей, которая лежит в основе социальной адаптации. К этому кругу компетенций относятся политические и социальные, формирующие способность брать на себя ответственность, участвовать в принятии решений (выполняя роли гражданина, избирателя, потребителя), регулировать внутригрупповые конфликты в группе, коллективе, на производстве, участвовать в функционировании и улучшении демократических институтов и процессов и другое. Будущему профессионалу также необходимо разбираться в этически приемлемых формах самовыражения в обществе, воспринять необходимость учиться всю жизнь, используя возможности перманентного образования для подготовки в профессиональном плане, не забывая о его личностной форме – самообразовании и самообучении [1; 3-4].

Рассмотренные компетенции, на наш взгляд, структурируют личностно-профессиональные стандарты поведения, положительно влияют на мотивацию личностных и профессиональных достижений, создают условия для личностно-смыслового развития будущего специалиста, а также его способностей к осуществлению сложных форм деятельности не только в профессиональной, но и социальной сфере.

Вузовский этап гуманитарной и социально-политической образовательной подготовки в первую очередь должен позволить переоткрыть социокультурную реальность и наполнить более рациональным содержанием обыденные знания и представления об обществе и о собственном месте и роли в нем, систематизировать приобретенный на предыдущих ступенях гуманитарной и социально-политической образовательной подготовки компетентностный опыт (субъективный по форме и открытый, то есть пополняемый, по своим динамическим характеристикам).

От правильного восприятия людьми сущности процессов, актуально протекающих в культуре, социально и политической сферах и направленности их динамики зависит способность эффективно адаптироваться к жизни в ситуации значительного изменения социальной и культурной реальности, в том числе с позиций собственного ценностного отношения к этим явлениям и современной социальной реальности в целом.

Осмысление в процессе лекционных и практических занятий явлений и процессов социокультурной реальности через призму явлений и процессов, в которые реально погружен современный молодой человек, несомненно, способствует выработке нового, более осмысленного отношения к этим реалиям и феноменам, а в идеале и формированию активной жизненной позиции по широкому кругу вопросов, связанных, с одной стороны, с пониманием места и роли общества в целом, сфер культуры и политики, в частности, в жизни современного человека, а с другой, – представления о собственном гуманитарном и социально-политическом потенциале, собственных возможностях и зонах ответственности.

Компетентностный подход в процессе освоения дисциплин социально-гуманитарного блока предоставляет студентам возможности, во-первых, в процессе освоения содержания курса сопоставлять уже известное (готовое, приобретенное на дошкольном и школьном этапе гуманитарно-социальной знание и навыки его применения в собственном опыте) и ранее неизвестное (открытое, «новое» в актуальном контексте курса) знание и навыки оперирования им, как следствие, обнаруживать новые смыслы, вводимые в собственный интеллектуальный (пополняется банк социально-значимых смыслов) и поведенческий (пополняется круг социально-значимых навыков и действий) оборот.

Обнаруженное благодаря учебной коммуникации несоответствия собственного компетентностного ресурса позволяет запустить механизмы саморефлексии относительно состояния собственного субъективного опыта по освоенному или осваиваемому смысловому фрагменту оценочной и практической деятельности в виде решения задач, имитирующих реальные жизненные процессы.

Опора на формирование компетенций на занятиях, на наш взгляд, предоставляет возможность создать в процессе обучения ситуацию, имитирующую или представляющую аналог практики, хотя бы по ряду вопросов дисциплин, которые непосредственно выходят в социальную проблематику современного

общества: имидж предпринимателя и политика; поведение избирателя и мотивы его выбора; вопросы культуры в быту и ее совместимости, толерантность и другие.

Использование интерактивных форм в аудиторной работе втягивает обучающихся в осмысление предложенной ситуации, давая возможность отыскать аналог в своей собственной практике или практике своих друзей, сравнить и аргументировать избранную позицию, отстаивать свою точку зрения или найти компромиссное решение совместно со своими оппонентами из группы.

Командная работа приучает к социальному взаимодействию на основе принятых моральных и правовых норм, демонстрируя уважение к историческому наследию и социальным, политическим и культурным традициям, толерантность к другой культуре, способностью создавать в коллективе отношения сотрудничества, владению методами конструктивного разрешения конфликтных ситуаций.

Реализация компетентностного подхода при освоении вузовских программ обеспечивает адаптацию выпускников к профессиональной работе и общественной деятельности, так как позволяет обеспечить будущего специалиста системой смыслов и компетенций для ориентации и деятельности в современном мире.

Подводя итог сказанному, следует отметить, что формирование компетенций определяется не только в рамках структуры и содержания цикла гуманитарных и социальных дисциплин, но и за счет социального контекста освоения образовательных программ.

Библиографический список

1. Цветкова, Е.А. Миссия коммуникационных институтов современной культуры / Е.А.Цветкова, Е.В. Коровина //Мир коммуникаций: тенденции, практики, перспективы. Материалы первой международной научно-практической конференции. НГТУ, Н.Новгород, 2014.
2. Витвицкая, Л.А. Компетентностный подход в университетском образовании / ВЕСТНИК ОГУ (Оренбургский государственный университет) №11 (130) ноябрь. 2011. С.176 – 182.
3. Зимняя И.А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата современного образования // Интернет-журнал "Эйдос" – [Электронный ресурс] / <http://www.eidos.ru/journal/2006/0505.htm>
4. Горобцов, А.С. Проблемы и перспективы внедрения ФГОС в инженерное образование / А.С. Горобцов, Н.В. Чигиринская // Машиностроение и инженерное образование. – 2013. – № 1. – С. 54 – 64.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОСЛЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

Е.А. Коровкина

Нижегородский государственный технический университет

им. Р.Е. Алексеева

Проблема организации перевозки пассажиров встаёт остро везде, где живут люди, и Нижний Новгород не стал исключением. Транспортное обслуживание, как и любой другой вид услуг, должно быть качественным. Для оценки качества транспортного обслуживания разрабатывается и реализуется методика социологических исследований. По результатам этой методики принимаются управленческие решения по улучшению транспортного обслуживания.

В Нижнем Новгороде за оказание транспортных услуг отвечает Департамент транспорта и связи. Сейчас на территории города действуют 59 автобусных маршрутов регулярных перевозок по регулируемым тарифам, 62 маршрута регулярных перевозок по нерегулируемым тарифам, 18 троллейбусных и 15 трамвайных маршрутов. Ежедневно на линию для обеспечения транспортного обслуживания выходят более 1800 единиц подвижного состава.

В 2017 году в Нижнем Новгороде произошли глобальные транспортные изменения. Связаны они с грядущим Чемпионатом мира по футболу 2018 г. Нижний Новгород является одним из городов-организаторов этого мероприятия. Соответственно, город должен быть полностью укомплектован современными транспортными средствами, позволяющими повысить уровень перевозок пассажиров. Всего за несколько месяцев были отменены около 30 маршрутов, что стало серьёзной проблемой для нижегородцев. А стоимость транспортной услуги выросла на 40%. Однако, было обещано, что все отменённые маршруты будут заменены на новые до конца года. Подвижной состав оставшихся автобусных маршрутов также подвергся изменениям. Качество транспортного обслуживания после модернизации подвижного состава должно было улучшиться.

Под качеством транспортного обслуживания пассажиров понимают совокупность свойств процесса перевозок, за счёт которых происходит удовлетворение потребностей пассажиров. Каждое свойство является показателем качества и характеризуется количественным значением.

1) Регулярность. Рейсы, выполненные за установленные интервалы времени, являются регулярными. Измеряются коэффициентом регулярности. Рейсы, которые не выполняются за установленный интервал времени, являются нерегулярными.

2) Необходимая информация для пассажиров. Измеряется в количестве жалоб, поступивших от пассажиров в соответствующие органы, на отсутствие в салоне схемы маршрута, правил перевозки, расписания, объявления остановок в автобусе.

3) Выполнение правил перевозки пассажиров. Измеряется в штрафных баллах за каждый случай дорожно-транспортного происшествия или обнаружения безбилетного проезда.

4) Культура обслуживания пассажиров. Измеряется в количестве жалоб, поступивших от пассажиров в соответствующие органы, на поведение водителя, кондуктора, некомфортные условия в салоне.

5) Наполнение транспортного средства. Рекомендован от 0,3 до 0,8.

Исследование показало, что модернизированный подвижной состав, вышедший на маршруты Нижнего Новгорода, не является качественным, поскольку не удовлетворяет потребность пассажиров в перевозке.

В ходе исследования был проведён опрос пассажиров с целью выявления причины неудовлетворённости транспортным обслуживанием. Мнения разделились, но в большинстве повторялись следующие причины.

1) непригодность нового транспорта для некоторых категорий пассажиров. Выражается в непригодности для людей с ограниченными возможностями, пожилых людей (высокие сиденья, ступеньки в салонах).

2) непригодность транспорта для тёплой погоды. Выражается в отсутствии достаточного количества открываемых окон (на данный момент их 4), неудобного расположения люков, за счёт которых возможно дополнительное поступление воздуха в салон.

3) Нерегулярность рейсов. Выражается в увеличении интервалов времени движения в несколько раз.

4) Количество пересадок.

5) Время, затраченное на поездку.

Пассажиры недовольны также стоимостью транспортного обслуживания – оно не соответствует предоставленной транспортной услуге. Городская администрация согласовала проведение митинга против повышения стоимости проезда. Митинг состоялся 15 октября в Сормовском районе Нижнего Новгорода.

Однако администрация Нижнего Новгорода не считает, что новые автобусы не адаптированы для некоторых категорий людей, а для сокращения интервалов движения по маршруту планируется подключать новые резервы подвижного состава. Также для частых перевозчиков устраиваются конкурсы на заявленные маршруты по особым требованиям, чтобы транспортное обслуживание было более полным по городу.

Таким образом, проведя оценку качества транспортного обслуживания нового подвижного состава в Нижнем Новгороде, можно сделать неутешительные выводы. Наиболее важным элементом для оценки транспортного обслуживания пассажиров является интегрированная величина коэффициента качества, которая включает в себя оценки по таким показателям, как регулярность движения транспортных средств, время, которое затрачено на поездку, коэффициент наполнения транспортного средства. Каждый отдельно взятый показатель в разы увеличен по сравнению с нормами. Стоит отметить и неудачно распланированные новые маршруты, которые не позволяют оперативно совершать передвижения по городу. Новое транспортное обслуживание пассажиров – это не

только планируемое повышение уровня перевозок, но и большая проблема, связанная с качеством, которую необходимо решать уже сегодня.

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАКСОМОТОРНОГО АТП

Т.М. Крюкова, Е.Г. Ефимкин

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Пассажирский транспорт является одной из значимых отраслей страны. При отсутствии у многих граждан личных транспортных средств, проблема своевременного и качественного удовлетворения спроса на перевозки перерастает из чисто транспортной в социальную, определяющую отношение населения к качеству оказываемых транспортных услуг.

В таких условиях необходимы совместные усилия специалистов транспортников, центральных и региональных органов управления, которые должны быть направлены на совершенствование функционирования транспортного комплекса.

Прежде всего транспортные предприятия и организации должны направить свою коммерческую и производственную деятельность на изучение, анализ и удовлетворение потребностей общества во всех видах транспортных услуг.

До недавнего времени большинство транспортных предприятий выполняли только перевозочные операции, не заботясь о предоставлении спектра других услуг. Новые экономические условия, формирование рынка транспортных услуг, появление и усиление конкуренции между предприятиями транспорта предполагают активное изучение опыта функционирования транспорта стран с рыночной экономикой. Понятие «услуга транспорта» начинает широко использоваться в практике организации и планирования работы транспорта.

Под транспортной услугой, следовательно, подразумевается не только собственно перевозка грузов или пассажиров, а любая операция, не входящая в состав перевозочного процесса, но связанная с его подготовкой и осуществлением.

Сфера услуг должна функционировать таким образом, чтобы полностью удовлетворять требования клиентов с возможно малыми затратами. Однако на сегодняшний момент нет широко используемых эффективных количественных методов оценки качества услуг в связи с их особенностями, которые сводятся к следующему. Наиболее значимыми компонентами при оценке качества предоставляемых услуг могут выступать следующие: среда; надежность; ответственность; законченность; доступность; безопасность; вежливость; коммуникабельность; взаимопонимание.

Когда потребитель оценивает качество услуг, он сравнивает фактические величины параметров качества с ожидаемыми, и если они совпадают или оказываются близкими, то качество считается им удовлетворительным или приемлемым. Спрос на услуги транспорта во многом зависит от развития име-

ющихся в регионе видов транспорта, степени их интеграции в единую систему, уровня тарифов по видам транспорта, ассортимента и качества услуг, предоставляемых возможным клиентам.

Просматриваются два направления в области организации транспортных услуг: 1) приспособление ассортимента предлагаемых услуг к специфическим требованиям клиентов; 2) активное формирование спроса на услуги транспорта с целью прибыльной реализации уже имеющихся.

Эффективным способом повышения надежности функционирования на рынке транспортных услуг является предоставление широкого спектра услуг и не только транспортных.

Эффективность работы предприятия зависит от того, насколько глубоко и правильно используются прогрессивные формы организации производства, такие как концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства.

Для успешного функционирования каждое АТП должно стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства, улучшения качества предоставляемых услуг.

Необходимое условие успешного функционирования АТП в условиях рынка является высокая конкурентоспособность услуг, предоставляемых потребителям. Конкурентоспособность транспортных услуг (ТУ) определяется в основном двумя факторами – уровнем себестоимости услуг и повышением качества ТУ. Поэтому снижение себестоимости и повышение качества перевозок пассажиров – важнейшие направления повышения конкурентоспособности услуг.

Себестоимость перевозок как показатель имеет большое значение при оценке автотранспортной деятельности, поскольку оказывает решающее влияние на финансовое состояние перевозчика: чем ниже себестоимость, тем лучше финансовое состояние АТП или индивидуального предпринимателя, осуществляющих перевозки пассажиров. На пассажирском транспорте снижение тарифов является важным фактором увеличения объёма перевозок и повышения благосостояния населения. Поскольку повышение тарифов отрицательно сказывается на потребительских услугах. Пассажиры вынуждены больше платить за проезд, что вызывает социальное напряжение в обществе. Снижение себестоимости перевозок может быть достигнуто за счёт экономии топлива, запасных частей, ремонтных материалов, шин, а также за счёт повышения производительности ПС.

Повышение качества перевозок пассажиров предполагает выполнение услуг в соответствии с расписанием движения и уровнем комфортности (удобств), которые перевозчик может предоставить пассажирам. Для таксомоторных перевозок важнейшим показателем их качества является время, затрачиваемое на доставку пассажира до места назначения.

Качество транспортного обслуживания пассажиров – это совокупность свойств перевозочного процесса и системы перевозок пассажиров,

обуславливающих соответствие их нормативным требованиям. Сложными свойствами являются следующие.

Надёжность – фактор повышения эффективности городских пассажирских перевозок. Эффективность несёт ярко выраженный субъективный характер, и её оценка зависит от ответа на вопрос: для кого оценивается эффективность? Сточки зрения перевозчика эффективность будет оцениваться прибыльностью и рентабельностью перевозок, с точки зрения пассажира – надёжностью обслуживания, комфортом поездки и доступностью тарифа. Отсюда следует, что чем выше надёжность работы городского транспорта, тем более он эффективен с точки зрения потребителя его услуг.

Вместе с тем, надёжность может рассматриваться не только как оценочный показатель, но и как фактор, способствующий повышению эффективности работы транспорта с точки зрения перевозчика. Более высокая надёжность повышает привлекательность данного вида транспорта для пассажира и увеличивает сбор выручки, что непосредственно влияет на все экономические показатели. Для повышения эффективности деятельности предприятия необходимо разрабатывать и внедрять инновационные мероприятия. Они направлены на реализацию стратегической цели деятельности АТП – получение высокой прибыли, обеспечение стабильной финансовой устойчивости в своей работе.

В настоящее время инновационный фактор становится решающим условием устойчивого развития транспорта. Проблема заключается в том, что наряду с необходимостью увеличения общего объема инвестиций для успешного функционирования транспорта необходимо изменение самой структуры инвестиций: значительную долю инвестиций необходимо направлять именно на финансирование инновационной деятельности.

Качественное совершенствование производства на автомобильном транспорте осуществляется в форме нововведений, которые составляют основу инновационного процесса в условиях рынка ТУ. Основа инновационной деятельности – разработка и реализация инновационного проекта (программы), под которым понимается комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, увязанных по ресурсам, срокам и исполнителям, оформленных комплектом проектной документации и обеспечивающих эффективное решение конкретной научно-технической задачи.

Деятельность по совершенствованию функционирования пассажирского АТП должна быть направлена на решение таких задач, как обеспечение более высокого коэффициента качества ТУ и уменьшение издержек на выполнение услуг.

Основные показатели качества ТУ – это своевременность доставки, и безопасность и комфортабельность перевозки пассажиров. Высокая эффективность выполнения ТУ предполагает, прежде всего, низкие издержки на эксплуатацию ПС, что позволяет предприятию вести оптимальную ценовую политику.

Таким образом, деятельность по совершенствованию функционирования таксомоторного АТП должна быть направлена, прежде всего, на совершенствование организации перевозочного процесса и снижение издержек на эксплуатацию ПС. Необходимость этой деятельности объясняется стремлением каждого АТП создавать конкурентные преимущества, позволяющие ему успешно функционировать на рынке ТУ и получать прибыль. Конкурентоспособность ТУ, таким образом, выступает своего рода двигателем деятельности по совершенствованию функционирования предприятия. Она позволяет удовлетворить потребности в ней эффективнее и качественнее по сравнению с аналогичными услугами, представленными на данном рынке. Огромное значение при этом имеет фактор времени: несвоевременное и с опозданием принятое решение о применении нововведений может привести к нежелательным результатам и даже потерям.

Экстенсивные факторы роста производительности автопарка и снижения себестоимости ТУ предполагают увеличение времени работы ПС на линии. Этого можно достигнуть за счёт введения многосменного режима работы ПС на перевозках пассажиров и увеличения коэффициентов технической готовности и использования автопарка, имеющегося на балансе АТП. Особую роль играет поддержание ПС в технически исправном состоянии. В качестве нововведений здесь могут выступать достижения в области техники, технологий и организации производства. Большое значение в современных условиях имеют применение прогрессивных способов ТО и ремонта, восстановление деталей и повышение их износостойкости, совершенствование экономических методов управления качеством услуг, включая стимулирование труда работников, и др.

Важным направлением повышения эффективности деятельности на автомобильном транспорте является экономия материальных ресурсов, и, прежде всего переход на более экономичные и экологически чистые виды топлива для ПС, в частности на природный газ.

Различные мероприятия, проводимые в рамках повышения эффективности деятельности, требуют неодинаковых затрат времени и финансовых ресурсов. В то же время их необходимо применять своевременно – в противном случае транспортная фирма может оказаться в состоянии кризиса. Новые проекты на каждом АТП формируются исходя из специализации услуг, выполняемых предприятием, производственной ситуации и финансовых возможностей. При этом используются, по существу, те же источники финансирования, что и при реализации инвестиционных проектов: собственные и заёмные. Кроме того, могут быть использованы бюджетные средства, выделяемые государственными органами централизованно в качестве финансовой поддержки высокоэффективных инновационных программ на конкурсной основе.

В настоящее время на современном этапе развития, инновационный фактор становится решающим условием устойчивого развития транспорта, т.к. разработка и реализация новых проектов (мероприятий) обеспечивает эффективное решение конкретных задач. Характер и содержание деятельности по совершенствованию функционирования пассажирского АТП зависит от состоя-

ния и особенностей функционирования финансового рынка, и лишь незначительно зависят от отраслевых особенностей предприятия.

Мероприятия по расширению сферы деятельности на основе увеличения объемов услуг позволяют получить экономический и социальный эффект и практически не требуют капитальных вложений на начальном этапе, так как используется имеющееся оборудование, незагруженные мощности, пустующие площади и помещения, а также происходит перераспределение функциональных обязанностей между работниками, чьи функции подлежат сокращению. Конечно, по мере расширения сферы деятельности и объемов предоставляемых услуг потребуются дополнительные капитальные вложения на приобретение соответствующего оборудования. Так как нас, в первую очередь, интересуют только те мероприятия, которые приносят дополнительный доход, сокращают расходы.

Библиографический список

1. Яшин, С.Н., Крюкова, Т.М. Методика комплексной оценки эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий на основе формирования системы экономических показателей / Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е.Алексеева / НГТУ им. Р.Е.Алексеева. – Нижний Новгород, 2010. № 1 (80). – 312 с. С.251 – 258

ПРОБЛЕМА СИСТЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ

Т.М. Крюкова, П.В. Пинаев

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Отрасль машиностроения является основой индустриальной мощи экономики любой страны, Россия – не исключение. Но экспорт сырьевых ресурсов, как основная стратегия развития экономики России и основной доход страны, оказывает пагубное влияние на машиностроительную отрасль. Стабильный рост экономики не может обеспечить лишь продажа ресурсов, поэтому нужно восстановление обрабатывающей промышленности, ключевым фактором которого является машиностроение.

Появление новых технологий, технических средств, способствует инновационному развитию, дальнейшему экономическому росту страны. [3, с. 83]. Повышение эффективности и производительности труда увеличивает и рост благосостояния населения. Однако, в настоящий период, практически все машиностроение, за исключением оборонных предприятий, переживает период спада.

По нашему мнению, главной причиной такого положения выступает отсутствие грамотной, базирующейся на научных и технических достижениях, единой государственной программы преобразования и инновационного развития промышленности [2, с. 35].

Импортозамещение – это тип экономической стратегии, политики государства, направленной на сохранение внутреннего производства под влиянием конкуренции, путем замещения импортных товаров товарами отечественного производства, либо введение налоговых обложений на импортные товары. Результатом грамотного импортозамещения обязана быть конкурентоспособность отечественных товаров, посредством стимуляции технологической модернизации производства, повышения эффективности, качества, и освоение новых видов продукции, способных конкурировать, и обладающих высокой добавленной стоимостью [1, с. 15].

Стратегия импортозамещения заключается в постепенном переходе от производства простых товаров к выпуску технологически совершенной, инновационной продукции, путем повышения уровня развития производства и технологий, используемых на предприятиях. Данная стратегия является актуальной для страны со значительно низким уровнем производственной отрасли.

Основными проблемами развития экспорта, импортозамещения и повышения качества и конкурентоспособности отечественных машиностроительных предприятий являются:

- полное отсутствие государственной поддержки экспорта, в результате чего производство отечественных аналогов импортной продукции не стимулируется, не координируется, а значит не эффективно;
- слабая информационная осведомленность предприятий о действующих программах господдержки и сложность получения данной информации;
- слабая инфраструктура продвижения экспортной продукции;
- проблемы с кредитованием производств и экспорта, господдержка кредитования экономики не работает должным образом;
- отсутствие практики и опыта ведения внешней экономической политики у большего количества отечественных предприятий;
- чрезмерная бюрократизированность разрешений и таможенных процессов;
- недостаточное государственное обеспечения научных учреждений, незнание роли патентования и защиты авторских прав в экспорте;
- слабое присутствие экспорта на рынках стран Африки, Азии;
- нехватка образованных, высококвалифицированных кадров: инженеров, конструкторов, рабочих...

Как можно увидеть, в списке нет нерешаемых проблем. Если государство обратит должное внимание на развитие импортозамещения, то текущее положение можно изменить.

Библиографический список

1. Аверкин, М.Г., Крюкова, Т.М. Стратегия импортозамещения в экономике России как приоритетное направление развития / В сборнике: Перспективы, организационные формы и эффективность развития сотрудничества российских и зарубежных вузов. Технологический университет. 2015. С. 12 – 16

2. Крюкова, Т.М., Аверкин, М.Г. Роль и значение промышленной политики в международной экономической системе и интеграции в мировое экономическое пространство в современных условиях / Прикладные экономические исследования. 2015. №7. С.34 – 36

3. Крюкова, Т.М., Аверкин, М.Г., Потанин, П.А. Стратегия импортозамещения в России как фактор экономического роста / СНГ: внутренние и внешние драйверы экономического роста. Сборник материалов второй ежегодной международной научно-практической конференции. Москва, 2015. С. 82 – 88

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ИННОВАЦИОННУЮ ПРОДУКЦИЮ

Т.М. Крюкова, А.А. Кашин

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Важнейшая особенность рынка – это ценообразование. Сам по себе инновационный товар, кроме опытной продукции, не имеет прямой потребительной стоимости. Но его внедрение в производство, может привести к появлению новых потребительных стоимостей или росту существующих. Следовательно, потребительная стоимость новшества опосредованная и проявляется дополнительно.

Абсолютное большинство инновационных товаров – это в основном качественные модификации уже существующих товаров, значительно меньшая доля инноваций – совершенно новые продукты, так называемые мировые новинки, которые впервые появляются на мировом рынке товаров и услуг. Особенность построения цены на инновационный продукт определяет и специфику его цены, а также способ ее образования. Требования к ценам могут быть сформулированы следующим образом.

1. Эффект от использования новшества выражается в формировании дополнительной прибыли, создаваемой при его использовании в производстве.

2. Срок использования новшества, от которого зависит масса эффекта, обуславливается моральным износом новшества.

3. Эффект от новшества не может быть полностью присвоен инновационной организацией (продавцом), так как это делает бессмысленным для предпринимателя его покупку и использование в производстве.

Формирование цен на инновационную продукцию представляет собой чрезвычайно трудоёмкий процесс, а также является важной задачей товаропроизводителя. Сложность формирования цен на инновационный продукт связана с тем, что его объектами являются не только материальные, но и идеальные субстанции, которые не находят полного материального воплощения и не отражают стоимости в рамках трудовой теории стоимости, ограниченной материальным производством.

Основной особенностью ценообразования на новый, инновационный продукт является то, что он первоначально не имеет аналогов. Товара данного

вида на рынке еще не было, и он не производился никакими фирмами. Объекты инновационной деятельности отличаются новизной и индивидуальным неповторимым характером, поэтому на них невозможно составить твердые цены, привязанные к величине затрат на создание новшества, поскольку в инновационной сфере очень часто отсутствует прямая зависимость между величиной фактической суммы расходов и размером прибыли. Сложно определить, захотят ли покупатели оплатить покупку инновационного товара, а если захотят, то какая сумма денег будет считаться за него приемлемой. Также неизвестна реакция конкурирующих предприятий на введение инновации.

Обществу мало известно о расходах производителя при создании инновационного продукта.

Все эти факторы влияют на то, что первоначальное решение производителя о цене является очень важным, и в основном оно определяет успешность этого нововведения на рынке для него. Из указанного можно сделать вывод, что чем большей новизной отличается товар, тем сложнее определить на него цену. Основной причиной этого является то, что не существует точки отсчета для оценки товара при образовании его цены.

При совершенной новизне товара на рынке его производитель становится на неопределенное время монополистом и получает возможность устанавливать любые цены. Но тогда возникает резонный вопрос – будет ли спрос на этот товар? Задачи ценообразования как раз и сводится к определению максимальной цены, которую покупатель согласится заплатить за предлагаемое нововведение.

Имея дело с инновационным товаром, производителю нужно делать выбор между двумя основными стратегиями установления цен на новые товары.

Первая это – стратегия «снятия сливок».

Стратегия «снятия сливок» предполагает продажу товаров сначала по высоким ценам, значительно выше цены производства. По мере освоения изделия, расширения объёмов его выпуска и постепенного снижения затрат происходит снижение цены на данный товар. Данная стратегия нацелена на получение большой прибыли сразу после внедрения товара на рынок, то есть в краткосрочной перспективе. Этот метод базируется на жесткой патентной защите инновационного товара. При использовании данной стратегии инновационный товар при успешном вхождении на рынок может получить имидж престижного товара и все время продаваться по немотивированно завышенной цене, пока конкуренты не произведут аналог данного товара за меньшую цену.

Вторая стратегия – это стратегия «проникновения на рынок».

Она предусматривает продажу товаров по «демпинговым» ценам при их вхождении на рынок. При использовании этой стратегии производитель отдает предпочтение на получение долгосрочной прибыли. Он может выпускать свою инновационную продукцию на рынок по следующей схеме: сначала товар продается по низкой цене, иногда даже невыгодной для производителя, не покрывающей себестоимости товара, впоследствии, когда товар получает известность в «массах» и пользуется большим спросом, производитель сознательно начинает постепенно поднимать цену на уже известный потребителю товар.

Данная стратегия является более дальновидной, так как основной ее целью является стимулирование спроса, устранения конкурентов за счет низкой цены и доступности товара, завоевания и расширения рынка в будущем. При этом имидж товара не играет особой роли (так как при стратегии «снятия сливок»), на первое место выходит фактор доступности. А уже впоследствии при поднятии цены – тот фактор, что товар уже хорошо известен покупателю. Консервативный покупатель будет и дальше доверять данной фирме даже при росте цены на товар.

Для каждого инновационного продукта устанавливается индивидуальная договорная цена. Различают следующие виды договорных цен: твердые цены, цены с возмещением издержек, цены с гарантированными максимальными выплатами, фиксированные цены, цены с периодическими платежами (роялти), сложные цены.

Твердая цена (паушальная) означает, что расчет за инновационный продукт будет осуществлен независимо от фактических затрат на выполнение договора по заранее определенной цене. Твердые цены на инновационные проекты широко используются на практике, часто устанавливаются по результатам торгов. Они создают для исполнителя достаточную самостоятельность, возможность получения большей прибыли при снижении затрат на выполнение работ. Основным недостатком их – возможный риск убытков для обеих сторон при изменении конъюнктуры рынка.

Цены с возмещением издержек предполагают возмещение исполнителю всех затрат по выполнению соответствующего инновационного проекта. В данном случае в контракте четко прописываются все виды прямых издержек, расчет косвенных затрат, дополнительных выплат, надбавок, наценок. Применяются такие цены для проектов с недостаточно проработанной плановой структурой, с параллельным ведением работ, в случаях жесткого контроля со стороны заказчика за ходом работ. Для исполнителя такая цена уменьшает риск убытков, но в то же время ограничивает возможность получить большую прибыль.

Цены с гарантированными максимальными выплатами предусматривают возмещение исполнителю всех или почти всех затрат в предусмотренных пределах. Наряду с затратами в цену включается гарантированная прибыль. Применяются такие цены в условиях большой неопределенности предстоящих затрат, при согласии заказчика платить высокую цену, но при условии контроля с его стороны за всеми расходами.

При реализации и размещении инновационных проектов широко применяются торги и конкурсы. На торгах представляются инновационные проекты, создатели которых предлагают свою цену и другие условия. Техничко-экономические показатели проекта обычно задаются заказчиком в объявлении о торгах. В каждом торге участвуют несколько продавцов (офференты), которые вносят свои предложения (офферты), и один или несколько покупателей – заказчиков (чаще всего один). Предложения офферентов тщательно изучаются, и выбирается вариант, по которому соотношение цены и

предложенных условий оценивается как наилучшее. С победителем тендера заключается договор, в котором указывается, как правило, твердая цена.

Значимый фактор ценообразования инновационной продукции – это инновационный риск. Если производитель несет инновационный риск, то он увеличивает цену, вводя в нее плату за риск. При этом чем больше этапов разработки, внедрения и продвижения нового товара на рынок осуществило предприятие, тем больше его расходы.

Также, компания-производитель инновации должна произвести анализ – в какой мере ее цены повлияют на других участников маркетинговой среды, как торговые посредники могут отреагировать на различные цены. Произведя анализ всех факторов, предприятие может установить такую цену, которая позволит гарантировать посредникам надлежащую прибыль и поощрять их к поддержке политики продвижения товаров компании, способствуя их активному сбыту.

Произведя анализ всех факторов ценообразования инновационной продукции, можно сделать вывод, что установление цены на инновационный продукт, особенно если он является абсолютной новинкой, – это сложный многоаспектный процесс. Неправильная ценовая политика может привести к тому, что цена не будет покрывать расходы производителя по разработке и внедрению товара-новинки на рынок, или невероятно завышенная цена будет неприемлема для потенциальных покупателей. Поэтому производитель, прежде чем выводить свой товар на рынок сбыта, должен тщательно проанализировать ситуацию на рынке и установить цену, ведь цена ошибки при неправильном ценообразовании может навсегда отстранить покупателей от данного товара.

Библиографический список

1. Крюкова, Т.М., Веснин, Д.В., Сидягин, Д.Е. Методологическое обеспечение ценообразования в электроэнергетике / Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-1 (59-1). С. 479-481.
2. Фоломьева, А.Н. Хозяйственные системы инновационного типа: теория, методология, 2011. – 397 с.
3. Чижова, Л.С. Инновационная экономика: занятость, трудовая мотивация, эффективность труда, 2011. – 430 с.
4. Ценообразование инновационной продукции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ruzoo.ru/ценообразование-инновационной-проду/>
5. Особенности ценообразования на инновационную продукцию [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5864259>.
6. Ценообразование на инновационную продукцию [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://megaobuchalka.ru/10/16538.html>

ИННОВАЦИОННЫЕ БЕСПИЛОТНЫЕ АВТОМОБИЛИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ

Т.М. Крюкова, Д.А. Лукьянов

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

На современном этапе развития большинство автомобилей на дорогах управляются в ручном режиме – человеком. Однако с развитием технологий и интеллектуальных транспортных систем (ИТС) появилось новое инновационное направление – беспилотные автомобили. Еще в сентябре 2012 года произошло грандиозное событие: компания Google получила лицензию на использование своих беспилотников.

Беспилотник Google представляет собой авто (Audi TT, Toyota Prius, Lexus RX450h), дополненное датчиками, видеокамерами, навигационной системой и лидаром на крыше. В качестве источника информации об окружающей обстановке используется сервис Google Street View [5, стр. 24]. Google Street View – функция панорамного обзора улиц сервисов Google Earth и Google Maps, которая дает представление о том, как выглядит дорожная инфраструктура (знаки, разметка и т.д.) на той или иной улице определенного города. Так же развитие беспилотников представляют другие компании Uber, Nissan Motor и Volkswagen, который планирует оснастить семейство своих электромобилей I.D. технологиями 5G и стандартными телематическими устройствами.

Беспилотные автомобили будут обмениваться между собой информацией по беспроводной сети (для них будут использованы отдельные диапазоны частот), передавать данные о местонахождении и скорости, электроника сможет считывать дорожные знаки, различать сигналы светофоров, распознавать переходящих дорогу пешеходов и т. п.

Для испытания беспилотников, нужно создавать некие полигоны (тестовые площадки) на которых создаются реальные условия дорожной инфраструктуры [8, стр. 147]. Наиболее интенсивно процесс развертывания тестовых площадок проходит в США, хотя европейские страны и Япония также проявляют заметную активность в этой области, ведь инциденты с участием беспилотников, хоть и редко, но еще случаются. Uber нарушали ПДД при движении на велосипедных дорожках, а один раз был зафиксирован проезд автомобиля на красный цвет светофора: беспилотник Google пострадал в ДТП, врезавшись в автобус [6, стр. 28]. Конечно, несправедливо обвинять беспилотники в ошибках, когда ежегодно в авариях погибает больше миллиона человек.

Первая в России площадка для испытаний беспилотных транспортных средств уже появилась в подмосковном поселке Шахово, функционирует она с мая 2017 года. Полигон в основном предназначен для испытания легковых автомобилей. Так, в рамках проекта «Караван» строится испытательная площадка в Татарстане, которую планируется запустить в 2018 году, дорога пройдет от Казани до Набережных Челнов, первые беспилотники, которые выйдут на нее – КАМАЗ. В дальнейшем проект «Караван» охватит все федеральные трассы.

В конце 2017 года в Китае должно завершиться строительство крупнейшего в мире полигона, предназначенного для испытаний беспилотных автомобилей, площадь объекта составит 56 кв. км., на его возведение затратят 1,4 млн долларов [4, стр. 12].

Большинство дорожно-транспортных происшествий происходит по вине водителей из-за нарушения им правил дорожного движения, каждый год гибнут десятки тысяч людей, что приводит к большим экономическим потерям.

Выход на дорогу беспилотных автомобилей позволит в первую очередь, извлечь человеческий фактор управления автомобилем, тем самым повысить безопасность, ведь в случае возникновения аварийной ситуации электронный блок управления («мозги») в считанные доли миллисекунды (мс) выбирает самый оптимальный вариант, который может избежать повреждения машины и гибели пассажиров. При ручном управлении принятие решений водителя в среднем 1 секунда, не сложно заметить какой способ управления более эффективный. Так же беспилотный автомобиль будет соблюдать элементарные правила дорожного движения и при масштабном использовании этих средств исчезнут заторы в улично-дорожной сети. Благодаря использованию навигационной системы, например «ЭРА-ГЛОНАСС», беспилотные ТС самостоятельно будут строить маршруты и вовремя их перестраивать, если на прямом маршруте образовался затор, так же самостоятельно выбирать парковочные места.

Одним из недостатков таких автомобилей, ориентированных на массовый рынок, – их высокая цена, в среднем она составит 35 тыс. долларов, однако через 10–15 лет она будет составлять 5–7 тыс. долларов. Робомобили пока не могут двигаться в сложных погодных условиях, например в туман или снег, так как происходит искажение информации получаемой от датчиков движения. Еще один из недостатков для беспилотников – это недостаточно развитая нормативно-правовая база, отсутствие регламентов и правил для них. Пока неясно, кто будет нести ответственность и возмещать материальный ущерб в авариях при участии беспилотников.

Таким образом, благодаря использованию беспилотных транспортных средств, движение на автомобильных дорогах станет безопасным и комфортным, снизится количество ДТП и жертв в них, уменьшится стоимость такси и других пассажирских сервисов, уменьшатся цены на товары, которые будут перевозить грузовые беспилотники. Однако человеку трудно решиться доверить свою жизнь искусственному интеллекту, особенно на начальном этапе внедрения неизвестных и не особо понятных ему технологий. Для принятия данного решения нужны веские основания, поэтому компании дорабатывают модели и проводят последние испытания на полигоне, чтобы уже в ближайшие 5–10 лет они стали полноценными участниками дорожного движения. Следует отметить, что только грамотная политика государства и правильно расставленные приоритеты в области обеспечения безопасности дорожного движения могут привести к распространению беспилотных автомобилей и утрате автомобиля, управляемого в ручном режиме.

Библиографический список

1. Евстигнеев, И.А. Интеллектуальные транспортные системы на автомобильных дорогах федерального значения России. – М.: Изд-во «Перо», 2015. – 164 с.
2. Жанказиев, С.В. Интеллектуальные транспортные системы: учеб.пособие / С.В. Жанказиев. – М.: МАДИ, 2016. – 120 с.
3. Журавлев, А.Д. Данный полигон – уникальная площадка для России/ А.Д. Журавлев //Интеллектуальные транспортные системы России. – 2016. – 2. С. 24 – 25
4. Журавлев, А.Д. Беспилотники на дорогах / А.Д. Журавлев // Интеллектуальные транспортные системы России. – 2017. – 3. С. 24 – 25
5. Журавлев, А.Д. Грузовой беспилотный автотранспорт: в шаге от дороги / А.Д. Журавлев // Интеллектуальные транспортные системы России. – 2017. – 12 с.
6. Журавлев, А.Д. Электродвигатели вместо ДВС / А.Д. Журавлев // Интеллектуальные транспортные системы России. – 2017. – 3. С. 26 – 29
7. Крюкова Т.М. Практика применения автоматизированной системы управленческого учета малыми предприятиями сферы автобизнеса / Малый бизнес в эпоху экономики знаний: сборник статей участников международной открытой научно-практической конференции. Дата проведения: 24-25 октября 2014 г. Нижний Новгород. - М.: "Научный консультант", 2014 г. - 112 с., С.54 – 58
8. Крюкова, Т.М., Боронин, О.С. Анализ и состояние проблем отечественного автомобилестроения в современных экономических условиях / В сборнике: Регулирование социально-экономических и трудовых отношений: история и современность. – М.: ОУП ВО "АТиСО", Нижегородский филиал, 2016. – 223с. – С.143 – 150

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ SAE КОНКУРС ВАЈА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Т.М. Крюкова, Р.Р. Юсупов, А.В. Алексеев

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Багги – легкий автомобиль высокой проходимости для движения по не- сильно пересеченному бездорожью.

SAE Конкурс Ваја возник в университете Южной Каролины в 1976 году под руководством Dr. J. F. Stevens. Только 10 команд в самой первой гонке принимали участие. С того времени, конкуренция росла, чтобы стать лучшим в серии. На данный момент в конкурсе принимают участие более чем 100 университетских команд, участвующих в каждой гонке. ВајаSAE является межвузовским инженерным конкурсом для студентов и выпускников инженерных специальностей.

Актуальность темы исследования не вызывает сомнений, так как такие автомобили набирают популярность, как среди любителей активного отдыха, так и в рамках спортивных соревнований. В последнее время, как отдельный класс, приобретает популярность в России среди студентов технических вузов класс багги – «Minibaja».

Цель конкурса BajaSAE заключается в имитации реальных проектов инженерного проектирования и связанных с ними проблем. Каждая команда конкурирует, что его конструкция принята для производства фиктивной фирмы. Студенты должны функционировать в качестве команды для проектирования, создания, тестирования, продвижения транспортного средства в пределах правил, а также генерировать финансовую поддержку своего проекта и управлять ими в области образования.

Цель каждой команды спроектировать и построить прототип прочного одноместного внедорожного транспортного средства, предназначенного для продажи. Транспортное средство должно быть безопасным, легко транспортировать, легко управляться и доставлять удовольствие от вождения. Он должен быть в состоянии передвигаться по пересеченной местности без повреждений. По состоянию на 2010 г. SAE Baja Серия состояла из трех конкурсов. Событие BajaSAE конкурс состоит из трех-четырех дней.

В Нижегородском техническом университете им. Р.Е. Алексеева ведется разработка автомобиля класса minibaja. Чтобы повысить уровень знаний студентов в реальной разработке автомобиля и коммерциализация проекта для единичного производства.

Проведем анализ типов трансмиссий MiniBaja. Для этого нам необходимо рассмотреть широко распространенные трансмиссии в автомобилях класса minibaja и проанализировать их достоинства и недостатки.

Рассмотрим наиболее распространенные схемы, а так же достоинства и недостатки. Наиболее распространенные схемы в автомобилях класса minibaja получили:

1. ТИП А – трансмиссия на каркасе безопасности:

- Автоматические бесступенчатые трансмиссии без задней передачи;
- Автоматические бесступенчатые трансмиссии с задней передачей.

2. ТИП В – трансмиссия на подрамнике:

- Автоматические бесступенчатые трансмиссии с задней передачей.

У всех представленных трансмиссий есть общие преимущества и недостатки, так как во всех представленных конструкциях присутствует фрикционная бесступенчатая передача с гибкой связью (вариатор) (рис. 1).

Достоинствами вариатора являются:

- возможность плавно изменять передаточное число в необходимом диапазоне;
- высокая надежность (при использовании стального ремня).

К недостаткам следует отнести:

- сложную систему управления;
- низкий КПД.

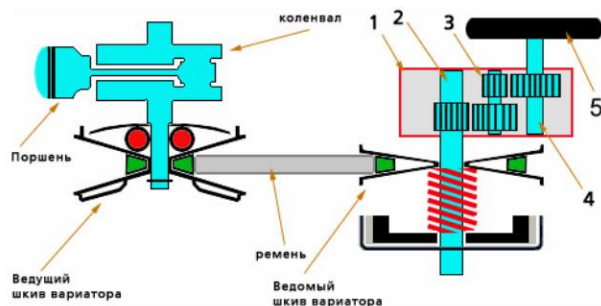


Рис. 1 Фрикционная бесступенчатая передача с гибкой связью (вариатор)

Рассмотрим автоматическую трансмиссию без задней передачи (рис. 2).



Рис. 2. Автоматическая трансмиссия без задней передачи

На рис. 2 представлена компоновка в составе:

- вариатор;
- звездочка ведущая;
- звездочка ведомая;
- цепь.

Преимущества компоновки:

- простота конструкции, благодаря чему достигается высокая надежность и низкая стоимость;
- минимальный объем технического обслуживания и простота ремонта узлов трансмиссии.

Недостатки:

- низкая надежность ремня вариатора;
- отсутствие задней передачи;
- низкий КПД трансмиссии.

Рассмотрим автоматическую трансмиссию с задней передачей (рис. 3).



Рис. 3 Автоматическая трансмиссия с задней передачей

Компоновка включает:

- вариатор;
- редуктор с задней передачей.

Преимущества компоновки:

- минимальное число звеньев в трансмиссии, за счет чего достигается высокая надежность;
- имеется задняя передача.

Недостатки:

- высокая трудоемкость ремонта;
- высокая трудоемкость замены редуктора при различных нештатных ситуациях (во время соревнований).

Трансмиссия ТИП В

Рассмотрим автоматическую трансмиссию с задней передачей (рис. 4).



Рис. 4 Автоматическая трансмиссия с задней передачей

Компоновка включает:

- вариатор;
- редуктор с задней передачей;
- звездочка ведущая;
- звездочка ведомая;
- цепь;
- подрамник для трансмиссии.

Преимущества компоновки:

- низкая трудоемкость замены трансмиссии в не штатных ситуациях (во время соревнований);
- модульная конструкция позволяет подстраиваться под регламент «MINIBAJASAE»;
- имеется задняя передача.

Недостатки:

- высокая трудоемкость ремонта;
- большое количество звеньев в трансмиссии.

Автомобили класса minibaja сравнительно недавно пришли в Россию и только набирают популярность как среди любителей активного отдыха, так и в рамках спортивных соревнований. Также в работе представлен анализ типов трансмиссии автомобиля повышенной проходимости Багги. На основе анализа типов трансмиссии выбрана компоновка трансмиссии ТИП В (с подрамником). На данный момент проектируется третий отечественный опытный образец класса minibaja в России.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Т.М. Крюкова, А.Ю. Строев

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В современном мире инновационные технологии являются самым главным фактором, поддерживающим устойчивость роста компаний, высокий уровень прибыльности и освоение новых рынков для сбыта выпускаемой продукции. Чаще всего для своей продукции организации используют традиционный метод разработки инновационной стратегии. Этот метод подразумевает создание товара, опираясь в основном на собственные производственные и экономические ресурсы, поддержание закрытой инновационной стратегии, что говорит о слабом взаимодействии с окружающей средой, и контроле компанией своей интеллектуальной собственности. В настоящий момент данный метод инновационного поведения перестал быть стабильным. По большей части это связано с тем, что предприятия ввиду глобальной конкуренции на рынке, всё сильнее стараются установить сотрудничество с внешними партнёрами, а так же стремятся наладить каналы обмена информацией с ними.

Рост числа предприятий, внедряющих в свои инновационные процессы методы открытых инноваций заметно увеличивается. В связи с этим целью большинства научных исследований является понимание влияния открытых инноваций на формирование межорганизационных отношений и проблем, возникающих при достижении совместного результата в проектном управлении. Главной задачей этих исследований является нормализация связей, проходящих через организационные границы компаний. Само по себе проектное управление состоит из трёх основных этапов: формирование плана будущего проекта; кон-

тролирование и наблюдение за исполнением поставленных целей и задач; завершение реализации проекта.

Впервые термин «открытые инновации» был предложен профессором, директором Центра открытых инноваций – Генри Чесбро. В рамках данной бизнес-модели была показана инновационная концепция, в которой компания разрешала бизнес – идеям уходить за пределы её информационной структуры. При этом в процесс должен быть заложен механизм, позволяющий получать прибыль за счёт созданной инновационной ценности. Такой подход помогает оценить потенциал фирм, распространять и использовать внешние технологические знания (разработки). Открытая инновация – это целенаправленное использование исходящих и входящий информационных потоков для развития и совершенствования внутренней инновации и расширенного использования внешней инновации. Этот термин следует понимать, как противоположность понятию «закрытая инновация», в которой результаты внутренних проведённых НИОКР оцениваются, как самый результативный стратегический актив, формирующий инновационный продукт, с которым в дальнейшем фирма выходит на рынок. То есть в закрытых инновациях весь процесс, начиная с формирования идей до выпуска продукции, происходит внутри фирмы. Так же закрытая инновация является своего рода барьером для входа других компаний на конкурентный рынок. Теперь, рассмотрим различия инноваций открытого и закрытого типа. Они представлены на рис. 1.

Принципы «закрытых инноваций»	Принципы «открытых инноваций»
1. Один участник (компания)	1. Несколько участников
2. Талантливые, компетентные люди, разбирающиеся в данной области, работают только на конкретную компанию	2. Далеко не все талантливые, компетентные люди работают на компанию. Должно быть взаимодействие с талантливыми людьми, действующими как в данной компании, так и за ее пределами
3. Для получения прибыли от НИОКР, работники компании должны сами совершить открытие, разработать его до уровня продукта и довести до конечного результата	3. Значительную ценность могут создавать внешние НИОКР. Возможность опоры на внешних участников как источников идей, так и средств коммерциализации идей
4. Если компания сделает открытие, то она сможет первой выйти с ним на рынок	4. Компании не обязательно самой проводить исследования, чтобы на основе их результатов получить прибыль
5. Компания, которая доводит инновацию до рынка первой, выигрывает	5. Создание более совершенной модели бизнеса важнее, чем выход первым на рынок
6. Если компания сама создаст на рынке большую часть лучших идей, она выигрывает	6. Если компания наилучшим образом воспользуется внутренними и внешними идеями, она выигрывает
7. Компания должна эффективно контролировать свою интеллектуальную собственность, чтобы конкуренты не воспользовались ее идеями с прибылью для себя	7. Компания должна получать прибыль от использования другими интеллектуальной собственности компании, и компания сама должна покупать интеллектуальную собственность у других компаний каждый раз, когда она соответствует бизнес – модели компании

Рис. 1. Концептуальные различия «закрытых» и «открытых» инноваций

На рис. 1 можно увидеть, что открытый принцип инноваций даёт компаниям возможность найти гораздо большее количество идей для развития бизнеса, так как не все талантливые, высококвалифицированные специалисты работают на данную компанию, и она сама должна взаимодействовать с внешними

партнёрами. К основным факторам, говорящим о слабости закрытой бизнес-модели поведения фирмы можно отнести: сложность контролирования своей интеллектуальной собственности из-за повышения уровня мобильности на рынке; растущее значение горизонтального метода продвижения инноваций, обусловленное важностью кооперации и сотрудничества между научными и производственными центрами; низкий уровень дохода, так как доход, получаемый от деятельности предприятия, может не компенсировать затраты, связанные с разработкой и внедрением продукта из-за его непродолжительной жизни на рынке.

Любая организация – это, прежде всего, система, которая функционирует по своей индивидуальной бизнес-модели (свод правил). Следовательно при нарушении этих правил в организации, как и в любой другой системе может произойти сбой, который в дальнейшем может привести к убыткам. Поэтому ноу-хау и различные интеллектуальные разработки, которые компания собирается использовать извне, должны быть совместимы с общей функционирующей бизнес-моделью фирмы. Следовательно, абсолютно любая система должна взаимодействовать с внешней средой, так как, если взаимодействия нет, то системе ждёт гибель, а использование открытых инноваций гарантирует это взаимодействие. Предпосылками к переходу системы открытых инноваций являются: интенсивность обмена знаний между внешними партнёрами; запатентованные технологические разработки, которые не всегда возможно использовать по причине отсутствия рабочих кадров, оборудования и т.д.; быстрый рост новшеств.

Из выше перечисленного очевидно, что в сегодняшних условиях в момент перехода к «экономике знаний», реализацию бизнес-модели следует сопровождать, выбрав стратегию открытых инноваций. Фирмы, отдающие предпочтение внутренней среде, оказываются не конкурентно способными, так как растрачивают свои ресурсы в пустую, повторяя уже созданные инновационные разработки.

Актуальность внедрения открытых инноваций содержится, во-первых, в возможности создания и организации новейших структур и процессов; во-вторых, в обеспечении компании конструктивным взглядом на межорганизационные отношения и коммерциализацию проектов. Основной идеей открытых инноваций является способность компании создавать новшества, используя внешние источники получения информации (партнёры, конкуренты, клиенты). Таким образом, концепция открытых инноваций удовлетворяет как внутреннюю, так и внешнюю стратегию фирмы, что необходимо для успешного завоевания сегмента рынка.

Библиографический список

9. Богомоллов, В.А. Введение в специальность «Инноватика»: учебное пособие / В.А. Богомоллов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.
10. Илларионов, В.В. Критерии экономической безопасности / Вопросы экономики, 2016 г.

11. Каростышевская, Е.М. Модель открытых инноваций (на примере ВПК США) / Инновации №5 (132), 2016;
12. Кокаева, Е.Л. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием: учеб. пособие / Е.Л. Кокаева, А.Н. Туненкова. – М.: «Дело», 2016. – 124 с.
13. Крюкова, Т.М., Аверкин, М.Г. Анализ инновационного состояния промышленных предприятий региона с позиций инвестиционной привлекательности (на примере Нижегородской области) / Малый бизнес в эпоху экономики знаний: сборник статей участников международной открытой научно-практической конференции. Нижний Новгород. – М.: "Научный консультант", 2014 г. – 112 с., С.50 – 53

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО - ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.В. Кузнецова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В данное время состояние рынка жилой недвижимости является одним из наиболее важных показателей, который определяет экономическую устойчивость и уровень развития экономики страны в целом. С помощью развитой сферы недвижимости выполняется один из основных принципов рыночной экономики – частная обособленность и независимость хозяйственной деятельности экономических агентов, а также формирование благоприятных условий для существования и реализации производственных сил общества.

Рынок недвижимости в России сравнительно "молодой": возник он лишь в 1990 году, поэтому практически не имеются результативные способы его регулирования. Это повлекло за собой несовершенство существующих законодательных составляющих государственного регулирования в сфере недвижимости. Так же развитие рынка недвижимости сдерживается политической и экономической нестабильностью, низким средним уровнем доходов населения, отсутствием квалифицированных специалистов, т.е. участников рынка недвижимости.

Рынок недвижимости состоит из механизмов, с их помощью осуществляется передача права на собственность и связанные с ними операции, устанавливается цена, и происходит деление пространства между различными конкурирующими вариантами землепользования. Он необходим для нормального функционирования государства, так как он играет большую роль в системе перераспределения финансовых ресурсов.

Государство в первую очередь осуществляет регулирующую функцию. Главной ее задачей является формирование единой и согласующейся нормативной базы, которая послужила бы основой регулирования рынка недвижимости, направленная на увеличение экономического результата использования объектов недвижимости для решения социально-экономических задач.

В сфере госрегулирования различают:

- Административное управление;
- Правовое регулирование (создание нормативной базы: законов, постановлений, инструкций и др.);
- Инфраструктурное обеспечение деятельности на рынке недвижимости (регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним, учет недвижимого имущества, нотариат, судебный контроль и арбитраж);
- Покупка в государственную собственность объектов недвижимости для общественных нужд и т.д.
- Экономическое регулирование осуществляется с помощью:
- Политики Центрального Банка;
- Системы налогообложения;
- Реализации государственных целевых программ и т.д.

Содержание и сущность понятия "государственное регулирование недвижимости" в полной мере раскрывается через ряд следующих функций:

- Социальная функция. Государство устанавливает и предоставляет минимальные социальные стандарты жизни, обеспечивает занятость населения;
- Политическая функция. Государство предоставляет политическую стабильность, выработку программно-стратегических целей и задач развития общества;
- Организаторская функция. Государство систематизирует всю властную деятельность, осуществляет контроль над исполнением законов;
- Экологическая функция. Государство должно гарантировать человеку безопасную среду обитания, т.е. при создании нового жилья в проекте строительства обязательно должны быть учтены требования санитарной и противопожарной безопасности, экологичности и энергоэффективности здания.

Государственное регулирование необходимо для развития самой рыночной системы, определяющей плюсы и минусы своей деятельности. Вмешательство государства в сферу недвижимости необходимо для того, чтобы уравновесить негативные проявления рыночного механизма – монополизма, инфляции и др.

Развитие рыночных отношений в России происходит по пути формирования и развития экономики смешанного типа, где взаимодействуют государственное регулирование и рыночные формы регулирования. В настоящее время преобладают рыночные формы регулирования, так как они институционально не оформлены, и работа по укреплению государственного влияния не ведется.

Можно подвести итог, после десятилетия рыночных преобразований, регулирующая роль государства необходима для организации и развития рыночных механизмов. Государство выступает не только как регулятор рыночных отношений, но и как один из ведущих собственников и участников рынка. Стоит так же отметить, что только взаимодействие сбалансированного развития механизмов государственного регулирования на рынках недвижимости с целенаправленной политикой государства приведет к существованию постоянно ра-

ботающей системы регулирования рынка недвижимости государством Российской Федерации.

ПЛАН ПО МЕДИА И PR - СОПРОВОЖДЕНИЮ ПРОЕКТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПАРКА

С.Н. Кузнецова

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

В статье автор обращается к рассмотрению вопроса о медиа и PR-сопровождении проекта промышленного парка. Автор статьи указывает на значимость развития проекта, как элемента инновационной инфраструктуры. Автор указывает, что главными элементами плана являются: оптимизация использования площадей, создание привлекательной среды для потребителей услуг промышленного парка, обеспечение стабильного дохода, создание положительного имиджа промышленного парка. Автор указывает, что план позволит повысить эффективность и снизить стоимость проекта, а также избежать проста дорогостоящих установок.

Введение. Промышленный парк представляет собой особый вид договорной межфирменной производственной сети якорных резидентов, расположенных на специально созданной и управляемой промышленной зоне, с единой инженерной инфраструктурой, промышленно логически связанных с интегратором, осуществляющим разработку и производство конечной продукции [1]. Работа имеет большое теоретическое и практическое значение.

Основная часть. В соответствии с поставленными задачами по привлечению якорных резидентов, необходимо проводить целенаправленную работу по медийному и PR-сопровождению проекта. Планируемые мероприятия данной сферы [2]:

- участие в выставках, научно-практических конференциях, семинарах, в том числе международных, с представлением проектов и инновационных компаний;
- публикация информации об инновационных проектах в печатных региональных СМИ, размещение информации на интернет порталах, выпуск буклетов с краткой информацией о промышленно логических предложениях;
- разработка и ведение Интернет портала промышленного парка;
- пропаганда услуг, предоставляемых промышленным парком, в ведущих вузах Нижнего Новгорода и Нижегородской области;
- проведение круглых столов на территории промышленного парка с представителями ведущих вузов, научно-исследовательских учреждений, производственных предприятий и органов власти, для привлечения внимания к проблематике высокопромышленного логичного развития области и повышения уровня социально-экономического развития;

– пропаганда инновационных разработок в производственной среде, привлечение представителей венчурных фондов в научно-технический и экономический советы промышленного парка.

Развитие проекта, как элемента инновационной инфраструктуры будет осуществлять интегратор. Создание планируется на базе ПАО «ГАЗ». В функции управляющей компании будут входить [3]:

1. Оптимизация использования площадей промышленного парка:

- поиск и привлечение резидентов и инвесторов;
- постоянный мониторинг рынка: подбор и контроль работы сервисных компаний и подрядных организаций;
- интеграция коммуникаций контрагентов промышленного парка.

2. Создание привлекательной среды для потребителей услуг промышленного парка:

- высокое качество предоставляемых услуг;
- предоставление широкого спектра дополнительных услуг резидентам промышленного парка;
- создание комфортных условий - обеспечение функционирования систем жизнеобеспечения объекта (электроснабжение, отопление и вентиляция, кондиционирование, водоснабжение).

3. Обеспечение стабильного дохода:

- выполнение планов сбора арендной платы по объектам промышленного парка;
- максимально эффективное использование арендных площадей промышленного парка;
- создание и оптимизация дополнительных источников дохода.

4. Создание положительного имиджа промышленного парка:

- реализация рекламных и маркетинговых мероприятий, направленных на создание положительного образа промышленного парка;
- создание режима благоприятствования развитию инновационных проектов – взаимодействие с органами государственной власти, административными органами.

Основной функцией промышленного парка станет обеспечение сопровождения инновационных проектов резидентов от момента их возникновения до момента внедрения. Поэтому важными направлениями в развитии промышленного парка будут являться наличие опытных бизнес-консультантов, близость к вузам и ряд других факторов [4]. Однако непременным условием успешной реализации проекта на данном этапе является развитие промышленного логической базы, создание условий для инновационных компаний для проведения опытно-конструкторских разработок, сокращение временных и финансовых затрат [5].

Вывод. Подход к промышленному логическому оснащению промышленного парка специализированным оборудованием для проведения опытно-конструкторских работ, изготовления опытных образцов и малых серий продукции основан на принципе размещения на его площадке наиболее востребованного, уникального оборудования, формирующего комплексные промышленно логические цепочки [6].

Потребности в узкоспециализированных технических средствах планируется закрыть через развитие системы сетевого взаимодействия промышленного парка с ближайшими научно-образовательными и производственными центрами, это позволит значительно повысить эффективность и снизить стоимость проекта, а также избежать простоя дорогостоящих установок [7].

Библиографический список

1. Еремин, В.Н., Кузнецова, С.Н. Комплекс рекомендаций по разрешению проблем предприятий машиностроения на базе создания промышленных парков. Вестник Мининского университета, 2014, № 4. URL:http://www.mininuniver.ru/scientific_activities/vestnik/archive/4 (дата обращения: 13.03.2015).
2. Кузнецова, С.Н. Развитие организационно-экономического механизма формирования промышленных парков: автореферат дисс. ... канд. экономических наук / Иваново: Ивановский гос. университет, 2012. – 24 с.
3. Огородова, М.В. Охрана труда как фактор повышения его производительности на промышленном предприятии//Вопросы новой экономики. 2007. № 2. С. 42 – 47.
4. Поташник, Я.С. Инвестиции в основной капитал и инвестиционный климат в Нижегородской области//Вестник Мининского университета. 2013. № 3. URL:<http://vestnik.mininuniver.ru/reader/archive/?year=2013&issue=3> (дата обращения 07.08.2015).
5. Романовская, Е.В., Кузнецов, В.П., Агафонов, В.П. Организация производства на предприятиях отрасли: учебное пособие. – Н. Новгород, 2016. – 269 с.
6. Mizikovsky, I. E., Bazhenov, A.A., Garin, A.P., Kuznetsova, S.N., Artemeva, M.V. Basic Accounting and Planning Aspects of the Calculation of Intra-Factory Turnover of Returnable Waste// International Journal of Economic Perspectives. Volume 10, Issue 4, December 2016.
7. Garina, E.P., Kuznetsov, V.P., Egorova, A.O., Garin, A.P., Yashin, S.N. Formation of the system of business processes at machine building enterprises//European Research Studies Journal. 2016. Т. 19. № 2 SpecialIssue. С. 55 – 63.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ С ПОМОЩЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ КОББА-ДУГЛАСА

Е.А. Куликова¹, О.Н. Минаева²

¹*Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского*

²*Нижегородский государственный технический университет
им. Р.Е. Алексеева*

Важную роль в качественном исследовании экономических систем играют производственные функции, являющиеся неотъемлемой частью большинства комплексных моделей экономической динамики.

В работе представлен сравнительный анализ применимости нескольких вариантов моделей производственной функции (ПФ) для анализа современной экономики России.

Традиционно в качестве факторов ПФ выбирают стоимость основных фондов и среднегодовую численность занятых в экономике [5]. Однако, как известно, основные фонды и труд используются далеко не в полной мере. Для учета реально используемой части основных фондов предпринимаются попытки корректировки факторов производства. Также стоит отметить, что в России ВВП может существенно зависеть от изменения цен на нефть на мировом рынке [3]. Поэтому необходимо учитывать роль цен на нефть на мировых рынках для динамики российского ВВП.

Для моделирования ПФ в работе выбирается пять наборов данных различных показателей российской экономики (2000-2014 гг.). В данной модели условие постоянной отдачи факторов производства не учитывается, принимая во внимание [5], автор которого на примере показал его неприемлемость для моделирования ПФ экономики России.

Модели производственных функций, рассматриваемых в данной работе, представлены в таблице 1.

В данной таблице Y – объем выпущенной продукции, K – объем основного капитала, L – затраты труда, P – значения цены на нефть за данные годы, γ – коэффициент, характеризующий степенную зависимость ВВП от мировых цен на нефть, A, α, β – числовые параметры. Заранее накладывались условия $A > 0, \alpha, \beta \geq 0$.

Для расчетов и анализа производственной функции использовалось приложение Microsoft Office Excel.

Рассмотрим более подробно первый вариант моделирования экономики России с помощью степенной производственной функции.

$$Y = AK^\alpha L^\beta, \quad (1)$$

где K, L - исходные данные, а коэффициенты α, β моделируются.

В результате расчетов в MicrosoftOfficeExcel производственная функция имеет вид:

$$Y = 1,73 * 10^{-34} K^{0,817} L^{6,588}. \quad (2)$$

График сравнения статистических данных и расчетных значений Y для первого случая приведен на рис. 1.

Таблица 1

Пять вариантов моделирования ПФ России

№	Y	K	L	P	Модель
1	Валовой внутренний продукт России в текущих ценах	Стоимость основных производственных фондов	Среднегодовая численность занятых в экономике		$Y = AK^\alpha L^\beta$
2		Стоимость основных производственных фондов	Среднегодовая численность занятых в экономике	Мировые цены на нефть	$Y = AK^\alpha L^\beta P^\gamma$
3		Накопление основного капитала	Среднегодовая численность занятых в экономике		$Y = AK^\alpha L^\beta$
4		Накопление основного капитала	Среднегодовая численность занятых в экономике	Мировые цены на нефть	$Y = AK^\alpha L^\beta P^\gamma$
5		Инвестиции в основной капитал	Затраты на оплату труда		$Y = AK^\alpha L^\beta$

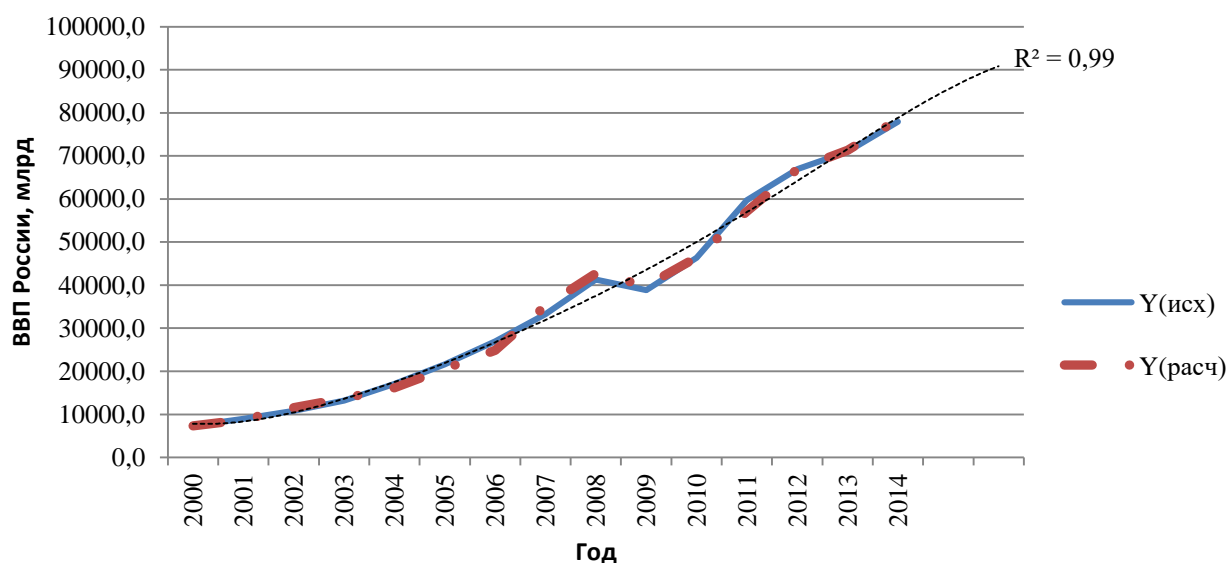


Рис. 1 График сравнения $Y_{расч.}$ и $Y_{исх.}$

В таблице 2 показаны следующие величины: α, β, γ – коэффициенты уравнений, при которых представленные варианты ПФ наиболее точно аппроксимируют данные посредством метода наименьших квадратов. Величины приведены с точностью до 4 знака.

Таблица 2 показывает, что в предположении произвольных α, β, γ расчеты демонстрируют высокую точность модели в период 2000-2014 годов. Однако случай 5, приведенный в последнем столбце выделяется низкими показателями множественного R , R^2 и скорректированного R^2 и высоким показателем стандартной ошибки. Также и значимость F выше, чем требуемая 0,05. Данный вариант моделирования ПФ исключен из дальнейшего анализа.

Сравнение полученных данных

Модель ПФ	1	2	3	4	5
Коэффициенты					
α	0,8175	0,7973	0,9201	0,9019	0,1587
β	6,5877	3,5747	0,444	-0,9272	16,609
γ	-	0,2075	-	0,11	-
Множественный R	0,9986	0,9991	0,9973	0,9974	0,724
R^2	0,9971	0,9982	0,9946	0,9948	0,5241
Скорректированный R^2	0,9966	0,9977	0,9937	0,99344	0,3882
Стандартная ошибка	0,0458	0,038	0,0627	0,0638	0,337
Наблюдения	15	15	15	15	10
F	2064,7788	1991,149	1096,6907	707,8682	3,8552
Значимость F	5,91705E-16	2,53663E-15	2,59529E-14	7,3457E-13	0,0743

Далее рассматриваются только четыре первых случая, где коэффициенты детерминации достаточно высоки (более 0,99), показатели ошибок низки, значимость F удовлетворяет условию (уровень значимости 5%).

Большие значения коэффициентов β в двух первых вариантах моделей означают, что имеет место высокая отдача по труду и за счет этого – возрастающая суммарная отдача факторов производства по экономике в целом. В случаях 3 и 4 коэффициент β сильно разнится, что ставит под вопрос использование данной вариантов модели.

При переменной отдаче мы имеем различные альтернативные варианты моделей с высоким значением R^2 , то есть в равной мере адекватных динамике исследуемых эмпирических данных. Это создаёт трудности в выборе «истинного» варианта модели отдачи факторов производства в российской экономике и требует привлечения дополнительных аргументов. Если ориентироваться на максимально точную модель, а также на модели приемлемой точности с наименьшим числом параметров, то можно видеть, что отдача по труду везде возрастающая (хотя велик разброс значений β). Что же касается динамики основного капитала (основных фондов) в российской экономике за период 2000-2014г. (коэффициент α), то он близок к единице.

Также не следует переоценивать, на наш взгляд, влияние динамики цен на нефть на уровень отдачи используемых в российской экономике факторов производства. Изменения в точности выпуска продукции незначительны, и отсутствует целесообразность добавления ещё одного параметра в модель.

Наиболее приемлемыми будем считать модели 1 и 2. Однако, учитывая незначительность влияния цен на нефть, примем модель с наименьшим количеством входных параметров, т.е. модель 1.

Показано, что рассматриваемые модели экономики России применительно к реальным данным в целом демонстрируют значимую возрастающую отдачу по труду. Можно сделать вывод о том, что добиваться прироста российского ВВП необходимо за счет повышения эффективности труда, включающего как

создание рабочих мест, оснащенных современным и высокотехнологичным оборудованием, так и повышения квалификации и роста профессионального мастерства работников, их мотивации к трудовой деятельности.

Библиографический список

1. Ашманов, С.А. Введение в математическую экономику. – М.:Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1984.
2. Бессонов, В.А. Проблемы построения производственных функций в российской переходной экономике. М.: Институт экономики переходного периода. 2002. – 89 с.
3. Дубовский, С.В. Моделирование циклов Кондратьева и прогнозирование кризисов // Кондратьевские волны: аспекты и перспективы: ежегодник. - М.: Учитель, 2012. – С. 179 – 189.
4. Дрейпер, Н., Смит, Г. Прикладной регрессионный анализ: В 2-х кн. М.: Финансы и статистика, 1986.
5. Кирилук, И.Л. Модели производственных функций для российской экономики // Компьютерные исследования и моделирование 2013 Т.5 №2 С. 293 – 312.

ОБОСНОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ И КРИТЕРИЕВ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ

Д.Н. Лапаев, Е.В. Саксина

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Экологические целевые программы (ЭЦП) ориентированы на достижение конечного результата и рассматриваются как:

- целостный объект управления независимо от ведомственной принадлежности состоящих элементов;
- единый объект управления, который обеспечивается необходимыми финансовыми, материальными, кадровыми и прочими ресурсами.

Экологические программы состоят из множества подпрограмм разного уровня. Подпрограмма представляет собой относительно самостоятельную часть программы. Ее формирование осуществляется за счет выделения из конечной цели программы промежуточных целей для обеспечения рациональной организации управления при их разработке и выполнении.

Недостаточное финансирование экологических ЦП нарушает комплексность реализации программных мероприятий, затягивает сроки достижения целей и задач программы, так как финансируются только отдельные инвестиционные проекты и научные работы. В конечном итоге снижается эффективность программы при решении экологических проблем. В условиях жесткого дефицита финансовых ресурсов необходим более совершенный механизм контроля за целевым использованием всех видов

финансовых средств в рамках программы.

Разработка и реализация целевых программ может осуществляться поэтапно:

- отбор проблем для программной разработки;
- решение о разработке программы;
- определение конечных целей программы и ее формирование;
- подсчет ресурсов, необходимых для реализации программы;
- определение источников финансирования и затрат на реализацию программы;
- экспертиза, оценка и утверждение (одобрение) программы;
- определение исполнителей программы;
- разработка и утверждение календарного плана-графика мероприятий;
- управление реализацией программы и контроль над ходом ее выполнения.

Специфика экологических программ и их масштабы объективно ведут к разным формам управления их реализацией. Однако, на наш взгляд, должны существовать общие подходы к:

- определению функций дирекции ЭЦП;
- правилам разработки обосновывающих материалов по ежегодному бюджетному финансированию первоочередных мероприятий программы;
- разработке и вынесению на утверждение экономических и правовых норм и нормативов по обеспечению мероприятий программы, а также контроль за их применением;
- осуществлению отбора на конкурсной основе исполнителей работ, услуг, поставщиков продукции по каждому программному мероприятию;
- заключению государственных контрактов (договоров) на исполнение работ, закупку и поставку продукции со всеми участниками реализации программы и представление на утверждение государственному заказчику программы контрактов (договоров), финансируемых за счет средств федерального, регионального и местного бюджетов.

Сформулируем основные критерии и требования к разработке и реализации экологических проектов и программ.

1. Инвестиционно-строительные проекты (программы) по экологии должны иметь четкую целевую направленность на оздоровление окружающей среды, улучшение здоровья населения, снижение техногенного давления на среду, сохранение устойчивости городского хозяйства и его переход в более благоприятное состояние.

2. После определения целей экологических программ (стратегия) определяются этапы по срокам, объемам, стоимости реализации проектов (тактика).

3. На стадии подготовки экологического проекта проводятся тщательные многовариантные прединвестиционные исследования с участием в процессе подготовки профессиональных управляющих.

4. В процессе непрерывного финансирования всех этапов

инвестиционного цикла осуществляется поиск альтернативных внебюджетных источников финансирования и эффективный контроль за их использованием. Привлечение инвестиций является одним из самых трудных вопросов при строительстве объектов экологии: строить за счет банковского кредита и внешних займов в условиях инфляции и высоких кредитных ставок – дорого, средства бюджета – резко ограничены, за счет собственных средств и ограниченных финансовых средств дольщиков – медленно. Привлечение в качестве инвесторов генподрядчика (субподрядчиков), поставщиков материалов, применение комплексных схем финансирования физическими и юридическими лицами позволяет аккумулировать финансовые и материальные ресурсы для реализации крупных экологических проектов.

5. Важным направлением на стадии реализации экологического проекта является совершенствование организации и технологии производства строительных работ с учетом передовых достижений зарубежных строительных фирм. Проведенными обследованиями бенчмаркинга производственного процесса и менеджмента Нижегородским региональным отделением Международной академии инвестиций и экономики строительства (МАИЭС) совместно со Скандинавским отделением МАИЭС и институтом VTT г. Тампере (Финляндия) выявлены серьезные упущения в организации и технологии производства большинства строительных организаций Нижегородского строительного комплекса, т.е. слабость конкурентов.

Результаты исследований выявили ряд требований, которые, на наш взгляд, необходимо учитывать при разработке и реализации экологических проектов. На стадии проектирования:

- вариантное проектирование с целью возможности выбора наиболее эффективного варианта;
- требования к проектировщикам искать и находить возможности улучшения проектов в ходе реализации (совершенствование проекта в ходе строительства);
- высокие профессиональные требования к архитекторам и проектировщикам;
- совещательное участие в проектировании профессионального управляющего проектом;
- широкая интеграция проектирования и строительства в форме крупных проектно-строительных фирм.

На стадии строительства:

- организация поточного строительства, максимальное совмещение работ по времени, исключение простоев;
- повышение уровня индустриализации, сборности строительного производства;
- организация бесперебойного обеспечения объектов строительства всеми необходимыми ресурсами и оборудованием;
- узкая предметная специализация фирм по типам объектов строительства,

- узкая технологическая специализация фирм по видам работ;
- высокая степень механизации и автоматизации всей системы управления по линии объект-фирма;
- страхование ввода объекта и предпринимательских рисков;
- постоянное повышение квалификации инженеров и служащих, научные исследования по повышению качества и сокращению сроков строительно-монтажных работ (СМР);
- максимальное использование достижений науки и техники.

6. На результаты инвестиционно-строительной деятельности оказывает существенное влияние правильный выбор организационной структуры подрядной фирмы и организационной формы управления проектом. В новых условиях хозяйствования создаются принципиально новые организационные и финансовые структуры в инвестиционно-строительном комплексе: акционерные общества на базе бывших трестов и строительно-монтажных управлений, появление новых собственников в виде многочисленных инвесторов на основе различных форм собственности.

7. В процессе реализации экологических проектов осуществляется внедрение последних достижений «Проект-менеджмент» и развитие системы управления проектами, где объектом управления является весь инвестиционный цикл, а субъект управления – профессиональная управленческая фирма или профессиональное управление. Их функции – планирование всего цикла, координация действий участников, контроль, соблюдение интересов заказчика. Главные преимущества этой системы заключаются в ликвидации потерь времени на стыках работ, сокращении длительности инвестиционного цикла, упорядочении и бесконфликтности взаимоотношений участников, недопущении производственных потерь и затрат, гарантии высокого качества и ввода объекта в срок.

Осваивая процесс управления проектами, отечественным инвесторам и подрядным строительным фирмам необходимо обратить внимание на организационно-правовую многовариантность, альтернативность реализации инвестиционной идеи в зависимости от влияния индивидуальных факторов:

- тип объекта, его сложность и длительность, условия строительства;
- компетентность и пожелания заказчика (инвестора);
- степень надежности всех участников строительства и связанный с этим уровень предпринимательского риска;
- принятые заказчиком критерии эффективности проекта;
- конъюнктура рынка;
- учет важности фактора времени при планировании длительности инвестиционного цикла.

8. При строительстве объектов экологии должна быть обеспечена социально-экономическая эффективность. Для оценки экономической эффективности природоохранных мероприятий, проектов и программ, целесообразно использовать следующие показатели:

- общая экономическая эффективность затрат на природоохранные

мероприятия;

- сравнительная экономическая эффективность – оценивается по затратам на строительство и эксплуатацию природоохранных сооружений;
- чистый экономический эффект от природоохранных мероприятий;
- показатель снижения отрицательного воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду;
- показатель улучшения состояния окружающей среды в результате проведения природоохранных мероприятий.

Решение об инвестировании средств в проект должно приниматься с учетом значений всех перечисленных критериев и интересов всех участников инвестиционного проекта.

Библиографический список

1. Лапаев, Д.Н. Многокритериальное принятие решений в экономике: монография / Д.Н. Лапаев. – Н. Новгород: ВГИПУ, 2010.
2. Лапаев, Д.Н. Многокритериальное принятие решений в экономике. – 2-е изд.: монография / Д.Н. Лапаев. – Н. Новгород: НГТУ, 2016.
3. Саксина, Е.В. Методы управления инвестиционно-строительными процессами при возведении природоохранных объектов [Текст] / Е.В. Саксина // Великие реки – 2012: Сборник материалов XIII Международного научно-промышленного форума. – Нижний Новгород, ННГАСУ, 2012.
4. Саксина, Е.В. Управление проектами по строительству природоохранных объектов / Е.В. Саксина, А.Г. Саксин, И.М. Ульянов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 3.

КЛАСТЕР КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГК РОСАТОМ

Н.Я. Леонтьев¹, К.И. Колесов², В.П. Чалов¹

¹АО Инжиниринговая компания «Атомстройэкспорт»

*²Нижегородский государственный технический университет
им. Р.Е. Алексеева*

В современных условиях динамично изменяющейся внешней среды и повышения требований к функционированию компаний важнейшей задачей любой организации становится усиление ее конкурентных позиций на рынке и повышение конкурентоспособности. Наиболее актуально эта задача звучит для компаний энергетического сектора. Невозможно повышать конкурентоспособность атомной энергетики страны без учета мировых тенденций на глобальном энергетическом рынке.

Атомная отрасль исключительно важна для развития экономики страны и мира, она во многом определяет уровень экономического, технологического, инновационного развития экономических систем. Атомная отрасль в целом и ГК Росатом как ее основной представитель в нашей стране являются инстру-

ментом влияния РФ на мировой политической и экономической арене. Именно поэтому задача повышения конкурентоспособности ГК Росатом на мировом рынке является актуальной и имеет национальное значение.

Современные процессы глобализации экономики перенесли конкуренцию в атомной отрасли на мировое пространство, повысив тем самым требования к конкурентоспособности как энергетических компаний, так и самих отраслей энергетики, создав предпосылки для более детального подхода к факторам конкурентоспособности, инструментам ее управления.

Одним из современных механизмов повышения конкурентоспособности компаний является реализация кластерной политики и создание на базе нескольких организаций-участников кластера. Определим характерные преимущества, которые могут иметь участники кластера.

1. Для промышленных предприятий и других участников бизнеса:

- возможности выхода на зарубежные рынки сбыта;
- повышение конкурентоспособности продукции;
- снижение издержек и повышение производительности;
- рост экономических показателей;
- увеличение зарплаты работников, профессиональный рост работников;
- обеспечение эффекта синергии в результате участников кластера.

2. Для научных организаций:

- увеличение возможностей реализации научной продукции;
- коммерциализация полученных научных результатов;
- создание инновационных структур с привлечением предприятий малого бизнеса;
- создание эффективной системы НИОКР;
- создание единого координационного центра НИОКР и опытного производства;
- управление процессом создания разрабатываемых систем на всех этапах жизненного цикла;
- создание сети бизнес-инкубаторов, центров трансферта технологий, малых технопарков;
- реализация программ дополнительного профессионального образования.

3. Для высших учебных заведений и других образовательных организаций:

- разработка стратегии и механизмов взаимодействия вузов с работодателями;
- привлечение работодателей к учебному и научному процессам вузов;
- решение проблем трудоустройства выпускников вузов;
- организация совместных научно-практических конференций;
- коммерциализация научных результатов с участием промышленным предприятиями и научных организаций;
- привлечение участников кластера к разработке учебных планов и образовательных программ;
- создание базовых кафедр на площадях университета;

- привлечение работодателей к выполнению курсовых и дипломных проектов;
- подготовка кадров по заказу работодателей.

4. Для органов государственной власти:

- рост налогооблагаемой базы в результате эффекта синергии кластера;
- увеличение занятости населения региона и снижение социальной напряженности в регионе;
- повышение конкурентоспособности и инновационного потенциала региона;
- увеличение инвестиционной привлекательности территории, на которой функционирует кластер;
- повышение уровня взаимодействия государственных органов и бизнеса;
- развитие малого бизнеса на территории региона;
- развитие международных связей региона с зарубежными странами.

Библиографический список

1. Леонтьев, Н.Я., Чалов, В.П., Колесов, К.И. Анализ проектной деятельности инжиниринговой компании атомной отрасли (на примере АО «НИАЭП») // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10–3. С.453 – 456.
2. Леонтьев, Н.Я. и др. Система управления знаниями–стратегический инструмент повышения экономической безопасности предприятия // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы: мате. – 2015. – 323 с.
3. Леонтьев, Н.Я. Создание кластера в атомной энергетике как важное направление стратегического развития ГК «РОСАТОМ» // Научное обозрение. – 2015. – №. 20. – С. 227 – 230.
4. Чалов, В.П., Колесов, К.И. Оценка потенциала рынков сооружения АЭС (по результатам технологического аудита инжиниринговой компании АО НИАЭП) // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 11-1 (64-1) – С. 692 – 695.
5. Чалов, В.П., Колесов, К.И. Сущность и определение инжиниринговой деятельности // Научное обозрение. – 2015. №23. – С. 172 – 175.
6. Колесов, К.И. Анализ финансовой отчетности предприятия: учебное пособие / К.И. Колесов, А.С. Узбекова. Нижегород. гос. техн. ун-т. – Н. Новгород, 2012. – 240 с.
7. Юрлов, Ф.Ф. Мировой опыт инжиниринга: состояние, тенденции, инновации: монография / Ф.Ф. Юрлов и др. // Н. Новгород, 2015.
8. Юрлов, Ф.Ф. Повышение экономической безопасности предприятий ОПК на основе применения SWOT-анализа. Ф.Ф. Юрлов, К.И. Колесов, А.Ф. Плеханова // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы. 2014. С. 471 – 476
9. Юрлов, Ф.Ф. Стратегическое планирование деятельности НПО и промышленных предприятий на основе портфельного анализа и SWOT-анализа

//монография/Ф.Ф. Юрлов, А.Ф. Плеханова, Т.В. Бобкова, К.И. Колесов, Т.В. Болоничева, К.Б. Галкин. – Н. Новгород: Нижегородский государственный технический университет. – 2013.

10. Юрлов, Ф.Ф. Стратегическое планирование НПО с использованием SWOT-анализа / Ф.Ф. Юрлов, А.Ф. Плеханова, К.И. Колесов, Т.В. Болоничева // Социально-экономические проблемы ОПК: история, реальность, перспективы. Н. Новгород, 2014.

11. Юрлов, Ф.Ф., Леонтьев Н.Я., Плеханова А.Ф. Создание кластера атомной энергетики как средство повышения экономической безопасности отрасли // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы: мате. – 2015. – С. 441.

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Н.Я. Леонтьев¹, К.И. Колесов², В.П. Чалов¹

¹АО Инжиниринговая компания «АСЭ»

*²Нижегородский государственный технический университет
им. Р.Е. Алексеева*

К характерным признакам кластеров относят:

- высокая конкурентоспособность организаций-участников кластера на отечественных и международных рынках;
- удобное географическое расположение организаций-участников кластера;
- наличие необходимых человеческих ресурсов, профессиональных компетенций;
- возможность взаимодействия с вузами, специализированными учебными заведениями и научными организациями;
- широкий набор участников создаваемого кластера, в т.ч. некоммерческие организации, торгово-промышленные палаты и т.п.

Анализ экономического, социального, инновационного, технологического состояния компаний атомной отрасли показывает, что они удовлетворяют указанным признакам кластеров. Этими признаками полностью обладают компании атомной энергетики Нижегородской области. В качестве базовой компании для формирования кластера может выступать инжиниринговый дивизион ГК Росатом и в частности ИК «АСЭ».

Определим необходимость и целесообразность формирования кластеров применительно к инжиниринговым компаниям атомной отрасли исходя из стратегии развития ГК Росатом до 2030 года. В соответствии с ключевыми положениями стратегии ГК Росатом определяются задачи создания конкурентоспособной организации и конкурентоспособного продукта. Конкурентоспособность предприятий может оцениваться на разных уровнях управления экономикой: на уровне отрасли внутри группы конкурирующих фирм, на уровне той или иной страны, на уровне мирового рынка.

В качестве показателей конкурентоспособности организаций атомной отрасли выступают:

- наличие корпоративной культуры, нацеленной на достижение требуемого результата;
- создание передовой системы управления, основанной на эффективных корпоративных функциях;
- способность организации к совершенствованию и инновациям;
- эффективный портфель инвестиционных программ и пр.

Такая трактовка конкурентоспособности организации требует раскрытия содержания приведенных показателей с учетом описания их в экономической литературе и специфики атомной отрасли. При этом потребуется учесть следующие группы показателей:

Первая группа факторов включает следующие показатели:

- экономические показатели;
- социальные показатели;
- экологические показатели;
- инновационные показатели.

Эти показатели характеризуют эффективность функционирования организации.

Вторая группа показателей определяется рыночными факторами и включает:

- конъюнктуру анализируемого рынка;
- предоставляемый сервис;
- имидж предприятия (организации);
- реклама.

К третьей группе показателей относят показатели, характеризующие различного рода нормативно-правовые акты.

Показатели конкурентоспособности продукта предприятий атомной отрасли представляют:

- высокая безопасность эксплуатируемых и сооружаемых объектов;
- комплексное предложение на всем жизненном цикле АЭС;
- эффективные операционные издержки на всех этапах создания стоимости АЭС.

В соответствии со стратегией Государственной корпорации по атомной энергии в компании ставятся задачи трансформации ее в глобального лидера атомного рынка за счет развития новых сегментов на базе традиционных рынков. На данном этапе развития атомной энергетики в РФ возникает ряд внутренних и внешних вызовов. В качестве вызовов долгосрочной конкурентоспособности Росатома выступают:

- последствия аварии на Фукусиме;
- конкуренция сланцевого газа и нефти;
- мировой финансовый кризис;
- дефицит федерального бюджета;
- противодействие ЕС и США;

– новые конкуренты (Китай, Корея).

Указанные вызовы обуславливают необходимость поиска новых форм интеграции и кооперации различных компаний ГК Росатом.

С учетом указанных вызовов в качестве факторов, способствующих решению задач конкурентоспособности предприятий атомной отрасли, выступают факторы, связанные с созданием кластеров.

Библиографический список

1. Леонтьев, Н.Я., Чалов, В.П., Колесов, К.И. Анализ проектной деятельности инжиниринговой компании атомной отрасли (на примере АО «НИАЭП») // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10-3. С.453 – 456.

2. Леонтьев, Н.Я. и др. Система управления знаниями–стратегический инструмент повышения экономической безопасности предприятия // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы: мате. – 2015. – С. 323.

3. Леонтьев, Н.Я. Создание кластера в атомной энергетике как важное направление стратегического развития ГК «РОСАТОМ» // Научное обозрение. – 2015. – №. 20. – С. 227 – 230.

4. Чалов, В.П., Колесов, К.И. Оценка потенциала рынков сооружения АЭС (по результатам технологического аудита инжиниринговой компании АО НИАЭП) // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 11-1 (64-1) – С. 692 – 695.

5. Чалов, В.П., Колесов, К.И. Сущность и определение инжиниринговой деятельности // Научное обозрение. – 2015. №23. – С. 172 – 175.

6. Колесов, К.И. Анализ финансовой отчетности предприятия: учебное пособие / К.И. Колесов, А.С. Узбекова. Нижегород. гос. техн. ун-т. – Н. Новгород, 2012. – 240 с.

7. Юрлов, Ф.Ф. Мировой опыт инжиниринга: состояние, тенденции, инновации: монография / Ф.Ф. Юрлов и др. // Н. Новгород, 2015.

8. Юрлов, Ф.Ф. Повышение экономической безопасности предприятий ОПК на основе применения SWOT-анализа. Ф.Ф. Юрлов, К.И. Колесов, А.Ф. Плеханова // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы. 2014. С. 471– 476

9. Юрлов, Ф.Ф. Стратегическое планирование деятельности НПО и промышленных предприятий на основе портфельного анализа и SWOT-анализа // монография/Ф.Ф. Юрлов, А.Ф. Плеханова, Т.В. Бобкова, К.И. Колесов, Т.В. Болоничева, К.Б. Галкин. – Н. Новгород: Нижегородский государственный технический университет. – 2013.

10. Юрлов, Ф.Ф. Стратегическое планирование НПО с использованием SWOT-анализа / Ф.Ф. Юрлов, А.Ф. Плеханова, К.И. Колесов, Т.В. Болоничева // Социально-экономические проблемы ОПК: история, реальность, перспективы. Н. Новгород, 2014.

11. Юрлов, Ф.Ф., Леонтьев Н.Я., Плеханова А.Ф. Создание кластера атомной энергетике как средство повышения экономической безопасности от-

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АТОМНОЙ ОТРАСЛИ

Н.Я. Леонтьев

АО Инжиниринговая компания «АСЭ»

Факторы, способствующие решению задач конкурентоспособности предприятий атомной отрасли.

1. Кооперация и повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и внедрение инновационных разработок в результате создания кластеров.

2. Формирование атомного кластера позволяет решать задачи коммерциализации инноваций.

3. Наличие атомного кластера значительно расширяет возможности повышения эффективности НИОКР.

4. Создание кластера позволяет успешно решать задачи территориальной экономической политики.

5. Кластеризация предприятий атомной отрасли способствует модернизации налоговой системы путем внедрения системы стимулирования инновационной деятельности.

6. Реализация кластерной политики создает условия для осуществления в РФ научных исследований и разработок мирового уровня.

7. Кластеризация компаний ГК Росатом способствует модернизации государственного сектора с вовлечением большой доли частного капитала в экономику страны.

8. Кластеры формируют систему инновационной привлекательности РФ, регионов и предприятий различных отраслей промышленности.

Таким образом, совокупность указанных выше факторов, которые реализуются при функционировании атомного кластера, позволят противостоять внешним и внутренним угрозам. Кроме того, в результате кооперации компаний атомной отрасли окажется возможным получение синергетического эффекта инновационного, экономического, экологического и социального характера. Кластеризация деятельности указанных компаний может обеспечить и безопасность функционирования АЭС, что является важнейшим требованием при создании и эксплуатации ядерных блоков.

Направления развития кластера

1. Разработка мероприятий по реализации целей и задач кластера.

2. Сотрудничество между предприятиями атомной отрасли и образовательными организациями.

3. Сотрудничество с научно-исследовательскими компаниями атомной отрасли.

4. Сотрудничество с государственными органами власти по решению задач повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий и организаций на разных уровнях управления экономикой.

5. Решение задач, связанных с экспортом продукции компаний атомной отрасли.

6. Совершенствование взаимодействия с зарубежными компаниями атомной энергетики.

В качестве направлений сотрудничества с различными образовательными и научными организациями можно выделить следующие направления:

– мониторинг и прогнозирование потребностей участников кластера в специалистах;

– участие в разработке заданий на подготовку необходимых атомной отрасли кадров и компетенций;

– повышение квалификации сотрудников компаний атомной отрасли, управленцев ГК Росатом различных уровней;

– создание технопарков и промышленных парков;

– снижение административных барьеров для решения совместных задач;

– инновационное развитие компаний атомной энергетики.

Задачи, решаемые кластером

1. Создание условий для выявления участников кластера.

2. Разработка стратегии развития кластера.

3. Создание условий для обеспечения поддержки проектов и программ, направленных на поддержание и повышение конкурентоспособности организаций-участников кластера за счет координации их деятельности .

4. Обеспечение формирования условий для развития кластеров, включающих:

– сотрудничество с вузами и научными организациями;

– целевые инвестиции в развитие инфраструктуры кластера;

– предоставление налоговых льгот и т.д.

Прогнозируемые результаты реализации кластерной политики:

– рост конкурентоспособности предприятий-участников кластера;

– рост несырьевого и высокотехнологичного экспорта товаров и услуг;

– развитие инновационного сектора экономики;

– повышение инновационного потенциала участников кластера;

– развитие малого и среднего бизнеса;

– ускорение развития инновационного сектора экономики;

– рост инвестиций;

– повышение эффективности взаимодействия организаций-участников кластера с вузами и малыми предприятиями.

Состав возможных участников кластера

1. Промышленные предприятия атомной энергетики и предприятия, сотрудничающие с атомной отраслью.

2. Научные организации, относящиеся к Госкорпорации «Росатом».

3. Высшие учебные заведения, осуществляющие подготовку кадров для предприятия «Росатом».
4. Представители государственных органов власти.
5. Предприятия малого бизнеса.

Библиографический список

1. Леонтьев, Н.Я., Чалов, В.П., Колесов, К.И. Анализ проектной деятельности инжиниринговой компании атомной отрасли (на примере АО «НИАЭП») // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10-3. С.453 – 456.
2. Леонтьев, Н.Я. и др. Система управления знаниями–стратегический инструмент повышения экономической безопасности предприятия // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы: мате. – 2015. – С. 323.
3. Леонтьев, Н.Я. Создание кластера в атомной энергетике как важное направление стратегического развития ГК «РОСАТОМ» // Научное обозрение. – 2015. – №. 20. – С. 227 – 230.
4. Чалов, В.П., Колесов, К.И. Оценка потенциала рынков сооружения АЭС (по результатам технологического аудита инжиниринговой компании АО НИАЭП) // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 11-1 (64-1) – С. 692 – 695.
5. Чалов, В.П., Колесов, К.И. Сущность и определение инжиниринговой деятельности // Научное обозрение. – 2015. №23. – С. 172 – 175.
6. Колесов, К.И. Анализ финансовой отчётности предприятия: учебное пособие / К.И. Колесов, А.С. Узбекова. Нижегород. гос. техн. ун-т. – Н. Новгород, 2012. – 240 с.
7. Юрлов, Ф.Ф. Мировой опыт инжиниринга: состояние, тенденции, инновации: монография / Ф.Ф. Юрлов и др. // Н. Новгород, 2015.
8. Юрлов, Ф.Ф. Повышение экономической безопасности предприятий ОПК на основе применения SWOT-анализа. Ф.Ф. Юрлов, К.И. Колесов, А.Ф. Плеханова // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы. 2014. С. 471– 476
9. Юрлов, Ф.Ф. Стратегическое планирование деятельности НПО и промышленных предприятий на основе портфельного анализа и SWOT-анализа // монография/Ф.Ф. Юрлов, А.Ф. Плеханова, Т.В. Бобкова, К.И. Колесов, Т.В. Болоничева, К.Б. Галкин. – Н. Новгород: Нижегородский государственный технический университет. – 2013.
10. Юрлов, Ф.Ф. Стратегическое планирование НПО с использованием SWOT-анализа / Ф.Ф. Юрлов, А.Ф. Плеханова, К.И. Колесов, Т.В. Болоничева // Социально-экономические проблемы ОПК: история, реальность, перспективы. Н. Новгород, 2014.
11. Юрлов, Ф.Ф., Леонтьев, Н.Я., Плеханова, А. Ф. Создание кластера атомной энергетике как средство повышения экономической безопасности отрасли // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы: мате. – 2015. – С. 441.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Е.С. Лещенко

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Прежде всего, исследование факторов, влияющих на динамику активности инвестиционного сектора в промышленности, проведем по трем направлениям: первичный анализ (по проблеме исследования), вторичный анализ (на основе статистических данных), а также эмпирический анализ данных, позволяющий подтвердить поставленную гипотезу исследования [3].

Нами был проведен вторичный анализ – на основе статистических данных, который позволил определить факторы, сдерживающие развитие системы финансирования инвестиционных проектов промышленных предприятий в России.

На основании проведенного первичного и вторичного анализа были сопоставлены данные исследования по выявлению факторов, влияющих на динамику инвестиций в промышленность [1].

Анализ проведенного опроса показал, что финансирование инвестиций в проекты промышленных предприятий в России в условиях финансового кризиса будет иметь положительные тенденции только при значительной поддержке государства.

Несмотря на существующие положительные тенденции на рынке финансирования инвестиционных проектов промышленных предприятий в России, в настоящий момент присутствует множество сдерживающих факторов.

Нами был проведен PEST-анализ, направленный на выявление факторов макросреды на динамику инвестиций в промышленность.

Политические факторы.

Отношения государства и промышленных предприятий в России в настоящий момент можно охарактеризовать как недостаточно эффективные, т.к. отсутствует продуманная общегосударственная политика в области поддержки инвестиций в проекты развития промышленных предприятий по многим отраслям, особенно в условиях импортозамещения [2].

Экономические факторы.

Если сравнивать темпы экономического развития в целом, по всем отраслям Российской Федерацией, то по некоторым показателям наблюдается опережение, в т.ч. по росту индекса промышленного производства, инвестициям в основной капитал [4].

Социальные факторы.

На развитие социальных факторов оказывает влияние занятость населения в промышленности.

Таким образом, учитывая как положительное, так и отрицательное влияние отдельных социальных тенденций, влияние данного фактора на динамику инвестиций в промышленность можно охарактеризовать как нейтральное [2,3,4].

Технологические факторы.

Анализ факторов макросреды свидетельствует в целом о хороших перспективах для инвестирования в промышленность России.

SWOT-анализ помог выявить основные проблемы финансирования инвестиционных проектов промышленных предприятий в России, которые необходимо решать путем разработки новых стратегий.

Библиографический список

1. Волкова, В.Н., Денисов, А.А. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: учебник для бакалавров/ В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 616 с.

2. Мансуров, Р.Ш. Определение эффективности инвестиционных проектов с учетом интересов различных участников: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 16.06.2006: утв. 20.05.2007 / Мансуров Ренат Шарифович. – Н.Новгород, НГТУ. 2006.

3. Лещенко, Е.С. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур в промышленности: монография / Е.С. Лещенко, С.П. Бараненко, Р.Ш. Мансуров; НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Н.Новгород, 2013.

4. Мансуров, Р.Ш. Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур на основе проектов развития: монография / Р.Ш. Мансуров: АП «Наука и образование», 2014.

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Е.С. Лещенко, Н.В. Зубов

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Под интеграцией в современной экономике понимается системное объединение стран, регионов, отраслей или организаций для достижения взаимных выгод [1]. Интеграция способствует достижению следующих целей:

- использование преимуществ экономии от масштаба за счет расширения размеров рынка и сокращения транзакционных издержек;
- создание более стабильной и предсказуемой среды для взаимной торговли, а также благоприятной внешнеполитической среды, т.е. укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других не экономических областях;
- создание блока стран для участия в многосторонних торговых и иных переговорах;
- содействие структурной перестройке экономики стран, осуществляющих глубокие экономические реформы, при подключении их к региональным торговым соглашениям со странами, находящимися на более высоком уровне рыночного развития;

– поддержание молодых отраслей национальной промышленности, для которых в этом случае возникает более широкий региональный рынок.

К признакам экономической интеграции можно отнести [3]: взаимопроникновение и переплетение национальных производственных процессов, структурные изменения в экономике стран-участниц, развитие экономических связей, совместное распределение и использование ресурсов, слияние капиталов и создание взаимовыгодных условий [2].

Для более детального анализа интеграционных процессов их необходимо исследовать на макро и микроуровне.

1. Зона свободной торговли (free trade area) – означает отмену торговых ограничений между странами-участницами (таможенных тарифов и количественных ограничений). На этой стадии интеграции находятся НАФТА: комплексное региональное соглашение, объединяющее три страны, находящиеся на разных уровнях экономического, социального и политического развития; регулирует их отношения в различных аспектах – торговле товарами и услугами, инвестиционном сотрудничестве, охране интеллектуальной собственности, экологии. Соглашение подписано в 1994 г. с целью плавного сокращения торговых барьеров в различных отраслях экономики США, Канады и Мексики; АСЕАН (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии. В состав АСЕАН входят: Индонезия, Малайзия, Сингапур, Филиппины (1967 г.), Бруней (1984 г.), Вьетнам (1995 г.), Лаос (1997 г.), Камбоджия (1998 г.).

2. Таможенный союз (custom union) – межгосударственное формирование, в рамках которого действует соглашение об установлении общего внешнего тарифа, отмене ограничений на торговлю для членов союза и проведении единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран. Завершено формирование таможенного союза ЕврАзЭС (международная экономическая организация ряда бывших республик СССР, созданная для эффективного продвижения её участниками процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства). Участники: Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан). В данном союзе предусмотрено формирование единого органа управления и единого бюджета (за счет отчислений от таможенных пошлин).

3. Общий рынок – форма экономической интеграции стран, предполагающая свободное перемещение товаров, работ и услуг, а также факторов производства – капитала, трудовых ресурсов – через границы стран, являющихся членами общего рынка. Общий рынок являлся одним из этапов интеграционных процессов в Европе. Соглашение об общем рынке было подписано шестью странами Европы (Западной Германией, Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом) в Риме в 1957 году (Римский договор). В дальнейшем в Европе углубление интеграционных процессов привело к созданию Европейского экономического сообщества (ЕЭС), а затем и Европейского союза (ЕС).

4. Экономический союз – межгосударственное соглашение между странами, разрешающее свободное обращение капитала, рабочей силы, товаров и услуг, а также предполагающее гармонизацию и унификацию социальной, фис-

кальной и монетарной политики. Это самый высокий уровень экономической интеграции. На этом этапе развития интеграции возникает потребность в органах, наделенных не просто способностью координировать действия и наблюдать за экономическим развитием стран-участниц, но и принимать оперативные решения от лица группировки в целом. Пример. Экономический союз – Бенилюкс – межправительственная организация, представляющая собой политический, экономический и таможенный союз в Западной Европе, включающий в себя три монархии: Бельгию, Нидерланды и Люксембург, существует с 1948 г.

5. Валютный союз. Формальное межгосударственное соглашение о взаимозаменяемости валют во внутренних расчетах, о создании международных или наднациональных эмиссионных центров (выпуск и обращение ценных бумаг и денег) о возможности официального, с согласия страны-эмитента, использования чужой валюты в денежном обращении своей страны. Эмитент – организация, физическое лицо, выпустившая (её) (эмитировавшая) ценные бумаги для развития и финансирования своей деятельности. Пример. ЕврАзЭС (международная экономическая организация ряда бывших республик СССР, созданная для эффективного продвижения её участниками процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства). Участники: Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан). В данном союзе предусмотрено формирование единого органа управления и единого бюджета (за счет отчислений от таможенных пошлин).

На макроуровне признаками экономической интеграции являются: свободное движение производственных факторов, согласованность участников-государств, единые ограничения и отсутствие торговых барьеров.

Основные формы экономической интеграции на макроуровне представлены на рис. 1[1].



Рис. 1. Формы экономической интеграции на макроуровне

Преимущества экономической интеграции на макроуровне:

- увеличение размеров рынка – проявление эффекта масштаба производства;
- возрастает конкуренция между странами;
- обеспечение лучших условий торговли;
- расширение торговли параллельно с улучшением инфраструктуры;

– внедрение новых технологий.

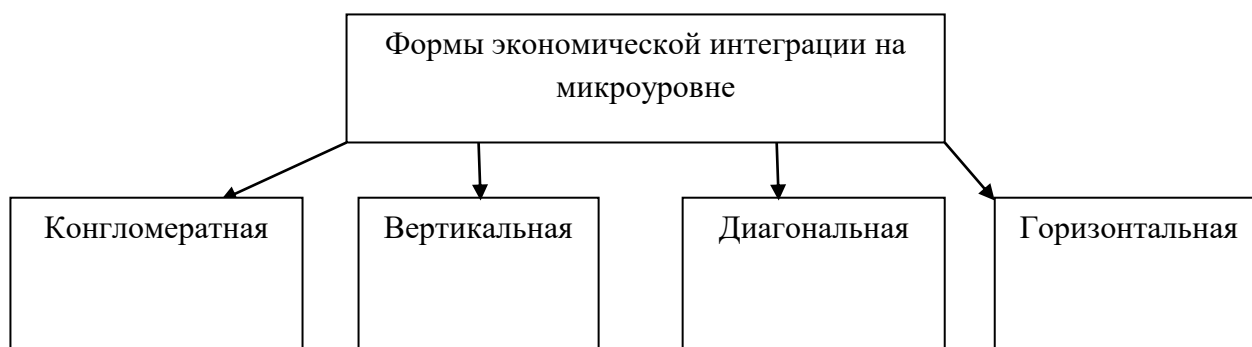


Рис. 2. Формы экономической интеграции на микроуровне

На основе проведенного анализа предложена классификация форм экономической интеграции.

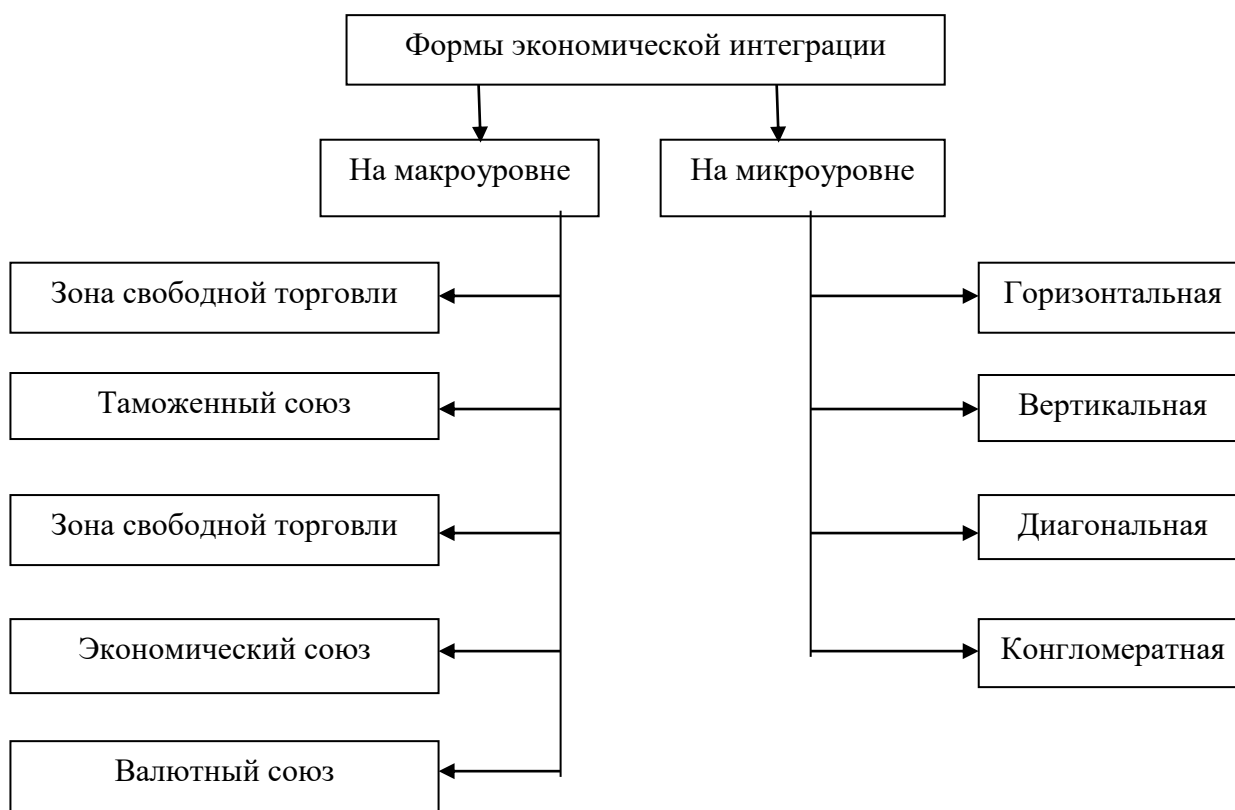


Рис. 3. Классификация форм экономической интеграции

Недостатки экономической интеграции на макроуровне:

- для более отсталых стран это приводит к оттоку ресурсов (факторов производства);
- перераспределение капиталов в пользу более сильных партнеров;
- олигопольный сговор между ТНК стран-участниц, который способствует повышению цен на товары;
- потери от увеличения масштабов производства [5].

На микроуровне в практике хозяйственной деятельности предприятий различают конгломератную [4], горизонтальную, вертикальную и диагональную формы экономической интеграции, которые представлены на рисунке 2.

Библиографический список

1. Румянцева, Е.Б. Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – VI, 826 с.
2. Управление организацией: Энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2009. – X, 822 с.
3. Мансуров, Р.Ш. Определение эффективности инвестиционных проектов с учетом интересов различных участников: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 16.06.2006: утв. 20.05.2007 / Мансуров Ренат Шарифович. – Н.Новгород, НГТУ. 2006.
4. Лещенко, Е.С. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур в промышленности: монография / Е.С. Лещенко, С.П. Бараненко, Р.Ш. Мансуров; НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Н.Новгород, 2013.
5. Мансуров, Р.Ш. Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур на основе проектов развития: монография / Р.Ш. Мансуров: АП «Наука и образование», 2014.

АНАЛИЗ ПРИЧИН ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

В.Н. Левкина

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Мотивация сотрудников организации является одной из наиболее важных и сложных проблем социологии управления. Как удержать профессионалов, чем их заинтересовать, как сделать так, чтобы удовлетворяя собственные потребности, руководители, специалисты и рядовые сотрудники решали организационные задачи и реализовывали корпоративные цели?

Часто применяемая в российских организациях система мотивации не соответствует их реальным потребностям и возможностям. Она не способствует достижению организационных целей, а является отражением субъективных представлений кадровой службы предприятия о том, как «нужно» мотивировать работников.

Объективно оценить эффективность действующей системы мотивации можно только тогда, когда в компании существует обратная связь «сотрудник–менеджер–собственник». В этой связи важно создавать для персонала возможность высказывать своё мнение относительно применяемых форм и методов мотивации. Целесообразно периодически проводить системный анализ эффективности процессов внедрения инновационных технологий мотивации сотрудников в современных компаниях.

Расцвет науки и техники, быстрое распространение и растущая мощь информационных технологий, увеличение доли знаний в создании добавленной стоимости, повышение значимости интеллектуальных работников – всё это требует новых видов и методов организации труда и принципов управления. Принципы и технологии нового менеджмента отражают тот факт, что в условиях нового технологического уклада компании ищут пути и способы повышения конкурентоспособности, трансформации в компанию интенсивно используемого знания.

Эта цель имеет для российских предприятий особое значение и ещё больше актуализируется в состоянии глобального финансово-экономического кризиса.

Для того, чтобы понять особенные требования к современному отечественному менеджменту, необходимо в общих чертах охарактеризовать ситуацию, сложившуюся в стране в последнее время.

2017 год для российской экономики – один из самых сложных за последние 10 лет (сокращаются темпы её роста, происходит экономический спад, существенно сокращаются потребление и доходы населения). На рынке труда в России ожидается коррекция трендов предыдущих лет: после острого кадрового голода, возникнет избыток рабочей силы в ряде отраслей и по некоторым группам позиций. Несмотря на рост безработицы, ощущается серьёзный дефицит квалифицированных работников.

Кадровый дефицит будет сохраняться и дальше, так как с 2017 года в связи с убыванием трудоспособного населения Россия входит в зону отрицательного баланса в трудовых ресурсах.

Финансово-экономический кризис привёл к сокращению размера заработной платы, а также поставил перед компаниями задачу минимизации всех издержек, в том числе минимизацию затрат на персонал в среднем на 15–19%. В компаниях Нижнего Новгорода плановые показатели сокращения заработной платы сотрудников организаций составляют 18%; плановые показатели сокращения рабочего времени (предложение взять длительный неоплачиваемый отпуск или сокращение числа рабочих часов/дней) составляют 3%; плановые показатели сокращения компенсационного пакета – 21%; плановые показатели сокращения численности персонала – 28%.

Исследования 370 российских и зарубежных компаний, 71% из которых функционируют в сфере производства и продаж товаров FMCG (fast moving consumer good – товары народного потребления) и B2B (business to business – товары и услуги для бизнеса), 14% компаний работают в сфере розничных продаж, 10% представляют сектор информационных и телекоммуникационных технологий, а также 5% компаний, представляющих иные сферы бизнеса (фармацевтическая промышленность, логистические услуги, строительство и энергетика), показали, что в сфере мотивации работников эти компании планируют осуществлять следующие действия:

– 18% данных компаний планируют уменьшение заработной платы сотрудников, в 35% этих компаний будет уменьшена окладная часть, в 88% организаций – уменьшение или полная отмена премиальной части;

– 13% компаний планируют уменьшить расходы на персонал путём сокращения рабочего времени (предложение сотрудникам взять длительный неоплачиваемый отпуск, либо сократить число рабочих часов/дней);

– 28% компаний планируют сократить объём социального пакета или же отменяют некоторые льготы. В 45% этих компаний данная мера уже реализована, ещё в 24% – будет реализована до конца 2017 года. Чаще всего отменяются программы корпоративного обучения (семинары, бизнес-курсы, тренинги, программы второго высшего образования и MBA) – 50 % опрошенных компаний, в 35% компаний сократили затраты на оплату питания; отмена оплаты спортивных занятий – в 32% компаний, в 30% – отмена программ выдачи ссуд и кредитов на льготных условиях, в 16% компаний принято решение сократить затраты на содержание автомобиля компаниями и компенсации за использование собственного, в 14% опрошенных компаний сократили расходы на мобильную связь;

– 31% опрошенных компаний планируют сокращать численность персонала; 20% компаний (по состоянию на сентябрь 2017 года) ещё не приняли окончательного решения по данному вопросу; в 49% – сокращение не планируется.

Эти данные подтверждают, что в настоящее время современные российские компании нуждаются в технологиях мотивации персонала, не требующих существенных финансовых затрат. Ключевой целью внедрения инновационных технологий мотивации персонала является поддержка на необходимом для нормального функционирования организации уровне производительности и эффективности труда, лояльности и готовности сотрудников вместе с руководителями пережить сложные для компании времена, разрабатывать и успешно реализовывать антикризисные программы.

Несмотря на некоторое повышение веса интеллектуальной составляющей в экономической стоимости продукта, распространение информационных технологий и развитие компьютерных сетей, большинство компаний в Российской Федерации продолжают функционировать на основе индустриального уклада экономики и соответствующих ему принципов классического менеджмента. С известной долей условности их можно назвать «компаниями XX века». Это компании, менеджмент которых использует управленческие технологии, не выходящие за пределы моделей и школ «научного» и «административного» менеджмента.

Наряду с такими организациями, появляется всё большее количество компаний, функционирующих на базе нового уклада «информационной («знанийной») экономики (экономики, основанной на знаниях). Эти организации можно назвать «компаниями XXI века». Руководство таких предприятий использует в управлении современные менеджеральные технологии, мотивировано, готово и способно оперативно осуществлять изменения в организационной структуре, функциональных подсистемах, бизнес-процессах, корпоративной культуре и системе управления персоналом.

Для того, чтобы определить существенные различия в организации и управлении компаниями, относящимися к различным технологическим укладам, необходимо провести их сравнительный анализ.

Овладение современными методами управления для российских предприятий, базирующих свою деятельность на укладе информационной экономики – задача не только важная и актуальная, но и сложная. Такие классические первичные показатели успеха фирмы, как счёт в банке, средства производства и складские запасы готовой продукции, теряют прежнее значение. В XXI веке сильные стороны и конкурентные преимущества корпораций оцениваются качеством их интеллектуального капитала. Поэтому интеллектуальный капитал, не меньше чем материальный, нуждается в мотивации, рациональном использовании, адекватной оценке, постоянной охране и защите.

Конкурентоспособность российских компаний по сравнению с предприятиями высокоразвитых стран крайне низка. И это при том, что в части российских компаний применяются вполне современные, а в отдельных из них – уникальные технологии производства. Причина – «разрывы» между высоким технологическим потенциалом и неадекватными системами организационного управления. Это свидетельствует о том, что без преодоления этих разрывов путём внедрения современных управленческих систем, самое современное оборудование не в состоянии обеспечить должный экономический результат.

Проблема «разрывов» проявляется и в управлении человеческими ресурсами, и в оценке их качества и эффективности использования, особенно в области систем мотивации персонала. Здесь отсутствие современных систем и методов мотивации, ориентация на подходы, которые были эффективными в условиях индустриальной экономики, являются ключевыми организационными проблемами, так как ведут к утратам или недоиспользованию интеллектуального капитала организации, включающего в себя знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность, сумму компетенций всех работников компании, обеспечивающих её конкурентоспособность.

Для того, чтобы эффективно управлять интеллектуальным капиталом в условиях информационной экономики, необходимо знать и учитывать особенности управления персоналом в данных условиях.

Для эффективного управления интеллектуальным капиталом, необходимо внедрять и активно применять инновационные технологии мотивации персонала, которые позволят экономить все виды организационных ресурсов: товарно-материальные запасы, высвободить финансы, повышать жизнеспособность корпораций, увеличивать их прибыльность.

Процессы глобализации и революция в информационных технологиях привели к формированию нового социума, получившего название «общества знаний» и «новой экономики». Если ранее важнее всего была способность сотрудника аккумулировать знания и навыки, оперативно «выдавать» ответы на возникшие вопросы и своевременно решать поставленные задачи, то в условиях информационной экономики на первый план выходит способность творчески перерабатывать информацию и формировать качественный интеллектуальный продукт.

В условиях индустриальной экономики в конкурентной борьбе побеждали те, кто обеспечивал себе доступ к основным сырьевым ресурсам. В связи с этим «работали» модели бизнеса, нацеленные на эффект масштаба: чем больше производится продукции, тем ниже была её себестоимость. Более развитые компании и предприниматели покупали готовые апробированные технологии, создавали на их основе собственные производства с целью получения прибыли и возврата вложенных инвестиций. В этом случае системы управления персоналом были ориентированы преимущественно на количественные показатели человеческого фактора производства. Персонал был всего лишь одним из факторов производства. Сотрудник был заинтересован в компании больше, чем компания заинтересована в нём. Существовала также установка на то, что работника необходимо держать под постоянным контролем, и что сотрудники исполняют свои обязанности только, когда их базисные (материальные) потребности в результате труда удовлетворяются. Сотрудники рассматривались не как ключевой, системообразующий, наиболее сложный и важный ресурс организации (человеческий капитал), а как легко заменяемый, восполняемый (он может быть легко «куплен» на рынке труда) элемент организационной системы.

В новом технологическом укладе («знанийной экономике») знания и технологии стали самостоятельным продуктом. Социальный (человеческий) капитал стал основным источником благосостояния высокотехнологичных компаний. В них на инновации направлены основные стратегии развития бизнеса. Доминирует понимание того, что сырьевые ресурсы не способны создать серьёзных конкурентных преимуществ ни для стран, ни для конкретных компаний, что только один ресурс способен создать и повысить капитализацию бизнеса – это человеческий интеллект.

Сотрудник, обладающий уникальными, ключевыми для данной организации знаниями и навыками (конкурентным преимуществом), которого достаточно трудно заменить и довольно легко потерять, не будет работать в организации, если в ней не создаются условия для удовлетворения его *новых социальных потребностей*. Для их удовлетворения компания должна:

- способствовать наращиванию интеллектуального потенциала работников и росту их индивидуальных конкурентных преимуществ;
- обеспечивать связь успешной деятельности компании с индивидуальным успехом сотрудников;
- согласовывать стратегические намерения сотрудников со стратегической направленностью компании в целом;
- сокращать разрывы между индивидуальным пониманием успеха и пониманием успеха бизнеса;
- обеспечивать целенаправленное воспроизводство и развитие системы компетенций сотрудников, гарантирующей их личный профессиональный успех в будущем;
- создавать оптимальный баланс между тремя наиболее важными аспектами жизни сотрудника – здоровьем, семьёй и работой.

Одной из главных причин необходимости формирования таких условий является осознание того, что информационная экономика генерирует новые индивидуальные и социальные потребности, и что организации заинтересованы в сотрудниках, обладающих уникальными для данного предприятия знаниями и навыками, больше, чем данные сотрудники – в организации.

Инновационные технологии мотивации в данном случае являются фактором, способствующим удовлетворению новых потребностей современных работников. Вместе с тем они создают объективные возможности для реализации индивидуальных и общеорганизационных целей.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.В. Лихачева, С.Н. Кузнецова

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

Развитие рыночной экономики определяет значимость формирования анализа на микроуровне предприятий и их подразделений. Результативная деятельность предприятия возможна только при экономически грамотном управлении. Деятельность хозяйствующего субъекта непосредственно зависит от его финансового состояния, которое в свою очередь определяет уровень его экономической безопасности.

Финансовое состояние предприятия определяется рядом показателей, характеризующих состояние капитала в процессе его развития и возможность хозяйствующего субъекта финансировать свою деятельность.

Вопрос о повышении финансовой устойчивости предприятия имеет весьма высокое значение, поскольку от этого зависит привлечение инвестиций, получение кредита на выгодных условиях для предприятия, привлечение квалифицированных кадров, а так же выбор добросовестных агентов. Стабильное финансовое состояние предприятия говорит о его конкурентоспособности и деловой активности, а так же дает гарантии о взаимовыгодном сотрудничестве с партнерами. Неотъемлемой частью финансового состояния предприятия является финансовая устойчивость, которая обуславливает постоянство деятельности [1].

Финансовая устойчивость предприятия помогает противостоять колебаниям внешней и внутренней среды. Таким образом, финансовая устойчивость предприятия предполагает влияние рядом внутренних и внешних факторов (рис. 1).

Влияние внешних факторов не зависит от хозяйствующего субъекта, поэтому оно не может влиять на них должным образом, к ним необходимо адаптироваться.

В свою очередь, следует иметь в виду, что в настоящее время для реального сектора экономики значительнее внутренние факторы, нежели внешние, так как посредством внутренних факторов, предприятие может исправлять финансовую устойчивость и стабилизировать свою экономическую безопасность.

На практике принято выделять несколько подходов к анализу финансовой устойчивости предприятия, к ним относят: вертикальный, горизонтальный, факторный, трендовый и коэффициентный анализ. Большое количество экономистов выделяют метод коэффициентного анализа ликвидности и платежеспособности, структуры капитала, рентабельности, деловой активности, так как остальные методы опираются на оценку эксперта, а данная оценка является субъективной.

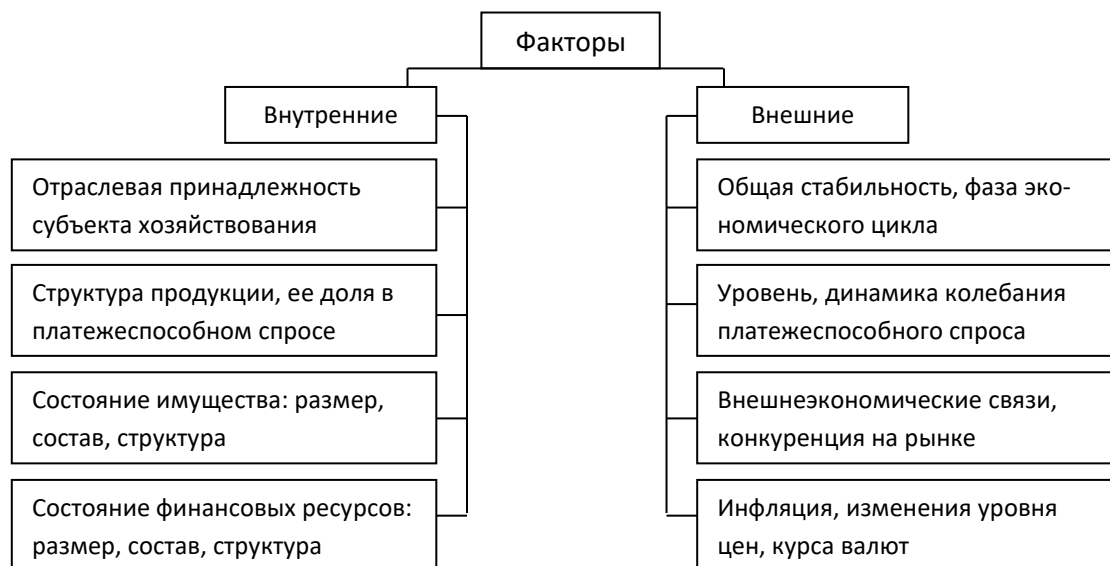


Рис. 1 Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия

К тому же, рациональное использование ресурсов предприятия свидетельствует о стабильной финансовой устойчивости предприятия. В свою очередь целесообразное использование ресурсов невозможно без использования новых информационных технологий и математического моделирования [2].

Решение вопроса повышения финансовой устойчивости предприятия заключается в рациональном применении ресурсов предприятия с целью максимизации экономического эффекта.

Для определения финансовой устойчивости используется классический подход Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой, он базируется на трех показателях:

1. $Фс = СОС - ЗЗ$ (СОС – наличие собственных оборотных средств, ЗЗ – общая величина запасов и затрат) – данный показатель показывает избыток или нехватку собственных оборотных средств;

2. $Фт = КФ - ЗЗ$ (КФ – функционирующий капитал) – данный показатель показывает избыток или дефицит собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;

3. $Фо = ВИ - ЗЗ$ (ВИ – общая величина источников) – данный показатель показывает избыток или дефицит общей величины основных источников для формирования запасов и затрат.

На основе представленных показателей формируются различные виды финансовых ситуаций (табл. 1).

Оценка финансовой устойчивости предприятия по типам финансовой ситуации

Показатели	Тип финансовой ситуации				
	Абсолютная не-зависимость	Нормальная не-зависимость	Неустойчивое состояние		Кризисное состояние
$\Phi_c = \text{СОС} - 33$	$\Phi_c > 0$	$\Phi_c < 0$	$\Phi_c < 0$	$\Phi_c > 0$	$\Phi_c < 0$
$\Phi_T = \text{КФ} - 33$	$\Phi_T > 0$	$\Phi_T > 0$	$\Phi_T < 0$	или $\Phi_T < 0$	$\Phi_T < 0$
$\Phi_o = \text{ВИ} - 33$	$\Phi_o > 0$	$\Phi_o > 0$	$\Phi_o > 0$	$\Phi_o > 0$	$\Phi_o < 0$

В целом предприятия, которые берут за основу своего развития экономико-математические модели, не в полном объеме охватывают финансовую устойчивость предприятия. В общем виде они не могут ответить на вопрос о количестве прибыли, которую необходимо сконцентрировать на дивиденды, инвестирование. Еще один актуальный вопрос касается уровня дебиторской и кредиторской задолженностей, который может свидетельствовать о финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта [3].

Во многих моделях рационализации финансовой устойчивости предприятий не учитывается такой фактор, как отраслевая принадлежность и ее специфика, то есть работа происходит только с бухгалтерским балансом, при этом не учитывается производство и структура предприятия.

Исходя из этого, достижение финансовой устойчивости может быть достигнуто при помощи использования систематического подхода. Он включает в себя несколько этапов.

Первый этап базируется на совершенствовании структуры отрасли, благодаря чему достигается извлечение максимальной прибыли при помощи существующих ресурсов и имеющейся структуры затрат.

Второй этап обуславливает необходимость в основных средствах, оборотных средствах, производится анализ имеющихся запасов, а так же затратах, денежных потоках, кредиторской и дебиторской задолженностях. Данный этап реализуется на основе бюджетирования и имитационного моделирования.

На третьем этапе базируется экономико-математическая модель. Данная модель установит приемлемый уровень собственного и заемного капитала, что приведет к удовлетворяющим значениям таких показателей, как рентабельность, ликвидность и др.

Благодаря осуществлению систематического подхода, возможны изменения следующего характера [4]:

- разработка наиболее благоприятной структуры капитала под имеющиеся активы;
- страховка от превышения расходов инвестиционных ресурсов, так как их формирование происходит для максимизации прибыли предприятия;
- уменьшение отрицательного влияния на финансовую устойчивость внутренних факторов за счет максимизации прибыли и рационального использования основных средств;
- планирование запасов, как собственных ресурсов, готовой продукции;
- ликвидность баланса за счет оптимизации производственного процесса;

– привлекаемые предприятием заемные средства, как краткосрочные, так и долгосрочные, будут минимальны, произойдет спад дебиторской задолженности.

При условии, если необходимо будет внести изменения в структуру затрат, допускается осуществить повторный расчет оптимизации финансового состояния предприятия. Еще один немаловажный фактор систематического подхода заключается в формировании различных бюджетов для предприятия.

На основании реального уровня финансового состояния предприятия, а так же оценки параметров различного рода, возможно произвести разработку стратегии развития предприятия для улучшения финансового состояния. Разработка стратегии может осуществляться на разных уровнях финансовой устойчивости, а так же с разными возможностями предприятия.

Таким образом, если предприятие имеет высокий уровень устойчивости, то необходимо применять наиболее результативные средства производства, к примеру, возможно, пополнить основные средства, оптимизировать оборотные средства, произвести их реструктуризацию.

Если предприятие находится на среднем уровне устойчивости, и у него значительная часть кредиторской задолженности, то рационально будет осуществить коррекцию производственной системы, при этом ориентиром будет увеличение денежных потоков при среднем уровне прибыли.

В ситуации, когда предприятие крайне не устойчиво, у него наблюдается высокая кредиторская задолженность, оно экономически не самостоятельно. В данной ситуации возможно несколько вариантов [5]:

- предприятие может объявить себя банкротом;
- возможно поглощение другим экономически компетентным предприятием. Так за счет инвестиционных ресурсов и усовершенствующих производственных систем, можно будет достичь более устойчивого финансового состояния.

Кроме экономических показателей немаловажными критериями при оценке финансовой устойчивости и экономической безопасности является анализ потребителей, внутренние коммерческие процессы на предприятии, а так же инновационный потенциал (табл. 2).

Таблица 2

Критерии оценки финансового состояния предприятия

Потребительский сегмент	Внутренние коммерческие процессы	Инновационный потенциал и обучение
Процент, занимаемый предприятием на рынке	Результативность операционного процесса	Низкая текучесть кадров
Привлечение новых клиентов	Послепродажное обслуживание	Удовлетворенность персонала
Удержание покупателей	Развитие инновационного потенциала	Возможности информационной системы
Удовлетворение потребностей клиента	Объем выпуска продукции, материальные затраты, качество продукции	Другие стимулирующие факторы

Критерии предприятия используются в сочетании друг с другом для выработки консенсуса по отношению к организационной стратегии. Затем критерии связывают с личными и общими целями предприятия. Одной из сильных сторон сбалансированной системы показателей является возможность реагировать на изменения рынка и конкурентного окружения [6].

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. Анализ финансовой устойчивости предприятия необходимо проводить не только на основе экономико-математических моделей, но так же необходимо учитывать внутренние и внешние факторы. Поскольку оценка дополнительной информации дает наиболее реальное представление финансовой устойчивости предприятия на рынке. Финансовая устойчивость является необходимым условием стабильной деятельности предприятия.

2. Для поддержания устойчивого состояния предприятия необходимо разрабатывать стратегию финансовой устойчивости. Благодаря стратегии можно определить на долгосрочную перспективу основные цели и задачи предприятия, тем самым скоординировать структурные подразделения, наладить движение финансовых потоков, что приведет к эффективной деятельности хозяйствующего субъекта и обеспечит экономическую безопасность предприятия.

Библиографический список

1. Вартанов, А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: учебное пособие / А.С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. 326 с.

2. Гутковская, Е.А., Колесник, Н.Ф. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению / Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 2 (124). С. 35 – 46

3. Егорова, А.О., Кузнецова, С.Н. Промышленные парки как платформа для развития человеческого и финансового капитала. Научное обозрение. 2016. № 18. С. 138 – 141.

4. Кузнецов, В.П., Кузнецова, С.Н., Лапаев, Д.Н. Теоретические аспекты развития организационно-экономического механизма формирования промышленных парков. Казань, изд-во Познание Института экономики, управления и права, 2014. 148 с.

5. Кузнецова, С.Н. Развитие организационно-экономического механизма формирования промышленных парков: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук /Ивановский государственный университет. Иваново, 2013 – 24 с.

6. Кузнецова, С.Н., Кузнецов, В.П. Методика оценки интегральной эффективности инвестиционных проектов в рамках промышленных парков: монография / Мининский университет. Нижний Новгород, 2015. – 200 с.

7. Кузнецова, С.Н., Кузнецов, В.П., Егорова, А.О., Романовская, Е.В. Управление развитием бизнеса: учебное пособие / Мининский университет. Нижний Новгород, 2015. – 320 с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНСАЛТИНГА

Т.М. Лозгачева, О.А. Табекина

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Процесс трансформации экономических отношений вносит существенные изменения во все сферы деятельности, внедрение современных технологий и методов управления организацией при повышении требований к конкурентоспособности компаний является одним из существенных сдвигов в управлении бизнес-процессами. Продолжающееся модернизация России в результате принятия западными странами антироссийских санкций выявила и известные экономические трудности, и дала открыть возможности развития по созданию передовых форм определенных знаний и опыта для всех участников экономики, что способствовало созданию национальных консалтинговых услуг.

Реальное становление отрасли в качестве самостоятельной сферы бизнеса произошло последние пятнадцать лет, однако консультирование все это время развивалось не постоянно, и только последние пять лет можно назвать устойчивыми для отрасли. Несмотря на растущий интерес в современной экономической литературе и интернет-сообществах к консалтингу эта сфера бизнеса остается одной из закрытых и малопонятных для непрофессионалов. Основными причинами этого являются предмет, продукт и рамки деятельности консалтинга, а также оценка его эффективности. Область применения консалтинга широка и требует для его реализации политической воли собственников; фактически с точки зрения управленческой теории необходимо говорить о процессе реинжиниринга с этапами его диагностирования и последующим внедрением в бизнес-процессы компании.

В настоящее время российский рынок консалтинговых услуг начинает приобретать черты роста. Российские предприятия, исчерпав или не понимая возможности решения проблем повышения конкурентоспособности своими собственными силами, все чаще обращаются к профессиональным консультантам в попытках решения экономических и управленческих вопросов. В результате кропотливой и часто конфликтной работы бизнес-консультанты предлагают собственникам переосмыслить задачи и функций компании для повышения эффективности бизнеса. К консалтингу обращаются не столько организации, находящиеся в кризисном состоянии, а успешные, старающиеся стать более конкурентоспособными на своем рынке.

Усложнение экономических и управленческих задач у заказчиков, возникновение конкуренции на рынке консалтинга приводят к вовлечению все большего количества организаций и отдельных лиц (бизнес-консультантов на фрилансе) оказывать более качественные профессиональные услуги. Таким образом, обобщение опыта консультирования, анализ новых тенденций его развития, выявление специфик предоставления услуг консалтинга в России являются важным как для развития самой сферы, так и для всех участников отечественной экономики.

Российский рынок консалтинговых услуг имеет следующие тенденции: происходит проникновение международных компаний на региональные рынки; формируются региональные игроки; основываются центры консультирования при высших образовательных учреждениях.

В России и в том числе в Нижегородской области преобладают девять видов консалтинга: управленческий, ИТ, коммерческой недвижимости, внешнеэкономической деятельности, юридический, финансовый, маркетинг, кадровый, налоговый. На рис. 1 представлены доли оборота консалтинга по отраслям [1].

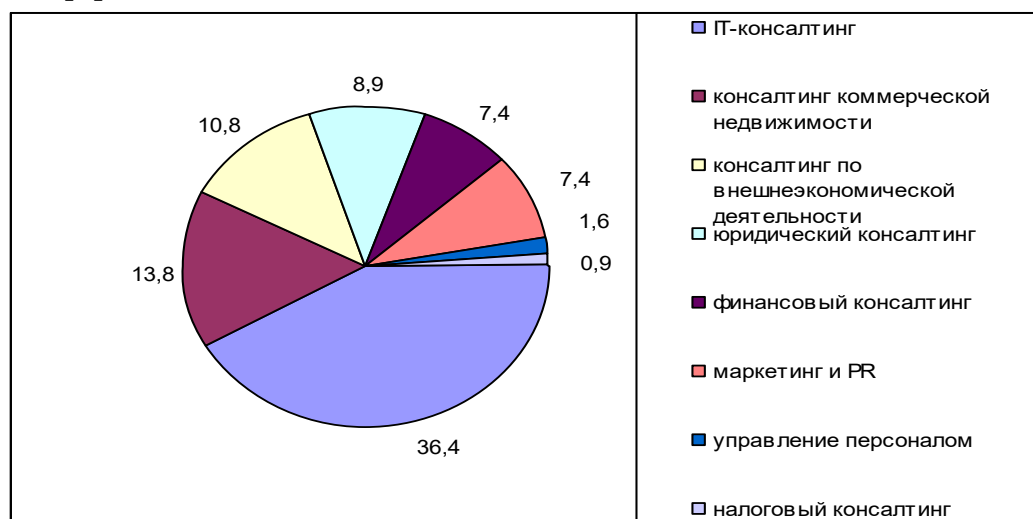


Рис. 1. Доли оборота консалтинга по отраслям за 2016 год, в млн руб.

Обобщая виды консалтинга можно сказать, что по обороту за 2016 г. лидирует ИТ-консалтинг, по клиентам в структуре экономики Нижегородской области преобладают – 37% – компании промышленности и переработки.

Очередной ежегодный рейтинг ведущих консалтинговых групп и компаний, подготовленный агентством RAEX (Эксперт РА), показывает, что от сокращения этот рынок перешел к стагнации. Поддержку ему оказали заказы со стороны органов власти, госкомпаний и предприятий оборонки. По итогам 2016 года прирост суммарной выручки крупнейших консалтинговых групп – участниц нынешнего, уже восемнадцатого по счету рейтинга составил 5% [2].

2017 год для консалтинга стал нелегким: нижегородские предприниматели оптимизировали издержки на консультирование, госкомпании чаще обращаются к крупным общероссийским участникам по результатам тендеров, средний бизнес обращается к региональным профессионалам и в центры консультирования при вузах.

Исследуя наиболее часто востребованные решения в консалтинговых услугах, следует выделить: оптимизацию логистики, эффективность маркетинга и совершенствование затрат на рекламную кампанию, управление персоналом, реструктуризацию, реинжиниринг бизнес-процессов и особенно производственных затрат, реализацию бизнес-планов инвестиционных программ, внедрение новых технологий.

Предприятия нуждаются в консалтинге вне зависимости от их форм собственности и деятельности. Однако отсутствует постоянная практика его реализации из-за слабого экономического сознания высших руководителей, малого опыта системы консалтинга в целом (частично из-за наличия на региональных рынках непрофессионалов), неразвитого взаимодействия научных сообществ с бизнесом на базе крупных образовательных учреждений.

Взаимодействие консультанта и компании должно осуществляться на гибких и взаимовыгодных условиях, поскольку важно не только заключить и реализовать договор, но и осуществить послепродажное обслуживание – сопровождение и получение положительного отзыва. Основными ориентирами при подборе консультант-компании являются: стоимость и время работы, решаемые задачи, опыт похожих проектов, возможность предоставления многопрофильных услуг, надежность, наличие высококвалифицированных специалистов, обслуживание после завершения проекта, индивидуальное отношение, нацеленность на реальный результат.

В результате проведенного авторами анализа можно выделить главные направления развития консалтинговых организаций: повышение качества аудита управленческих проблем при предоставлении услуг; создание обществ самоуправления консультационных компаний; усиленное контролирование качества оказываемых услуг; повышение квалификации специалистов; усовершенствование методического обеспечения консалтинга.

Коротко подведем итоги деятельности регионального бизнес-консалтинга с указанием основных моментов деятельности. Консультационный рынок в Нижегородской области развиваться медленно, конкурентная борьба в сфере практически отсутствует, поэтому необходимо объединение предметного и проектного направления консультирования. На рынке преобладают индивидуальные консультанты, крупные фирмы в большинстве ведут свою деятельность за пределами области, центры при вузах только начинают свою деятельность. Консалтинговый процесс по договору от подготовки до выполнения комплексного проекта колеблется от четырех до двенадцати месяцев, без учета стадии реализации и анализа результатов. Более 70% консультантов на рынке не конкретизируют свою специализацию. Средний доход в месяц у консультанта составляет сто тысяч рублей, а средняя цена часа консультации – три тысячи рублей. Во всех направлениях, кроме ИТ, преобладают региональные компании. У консалтинга есть существенные трудности в маркетинговой среде ввиду наличия малого количества профессионалов. Основной метод продвижения на рынке консалтинга – это переходит от одного предпринимателя к другому по рекомендации.

Анализируя разные виды консультирования в России, следует отметить две тенденции: объем выручки консалтинга в областях реструктуризации предприятий, администрирования, финансового управления, маркетинга, управления персоналом, производства, ИТ и юридическом консалтингах растет, а в области оценки и налогового консалтинга уменьшается.

Характерная черта сегодняшней российской экономики во всех сферах – это направленность на импортозамещение и консультационные услуги не ис-

ключение, особенно в госсекторе. В 2018 году ожидается рост консалтинговых услуг и его объем станет схож с 2008 годом.

Проанализировав различные данные из открытых источников, был построен график прогнозируемых тенденции развития рынка консалтинговых услуг на 2018 год, который представлен на рисунке 2.



Рис. 2. Тенденции развития рынка консалтинговых услуг на 2018 год

В ближайший период потребность в консультационном обслуживании станет поддерживаться нуждами в областях стратегического развития, реализацией больших инфраструктурных проектов и развитием индустриального комплекса. Особенно в сегодняшний период актуальны консалтинг-проекты по методам экономии: увеличение операционной деятельности, бюджетирование, управлению ресурсами предприятия (логистика). Таким образом, в ближайшие 5-10 лет рынок консалтинга в России будет сильно меняться и может вырасти на порядок.

Библиографический список

1. Раинин, М.Н. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс] / М.Н. Раинин // RAEX. – 2015. – Режим доступа: URL: <http://www.raexpert.ru> (дата обращения: 10.03.2017)
2. Российский консалтинг, 2016 год [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://raexpert.ru/ratings/consulting/2016> (дата обращения: 20.09.2017).

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЛОКАДЫ (НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Л.А. Лугачева, М.М. Мусатова, Т.С. Соболева

Новосибирский государственный университет

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН

В региональном машиностроительном комплексе (РМК) на фоне действия санкционного режима для руководителей реального сектора промышленных предприятий крайне актуальным становится вопрос о выборе продуманной и выверенной финансовой стратегии и тактики.

Санкции подтолкнули РМК к активному замещению импорта, особенно в производствах ОПК, от которых зависит безопасность нашей страны. Результирующая динамика машиностроительных производств в НСО приведена в табл.1.

Таблица 1

Динамика активности промышленных предприятий по видам экономической деятельности в НСО в 2014-2016 гг.

Показатели	Темп роста 2016 г. к 2015.г	Темп роста 2015 г. к 2014.г	Темп роста 2014 г. к 2013.г
Индексы производства:			
обрабатывающих производств всего	100,1	100,8	100,5
машин и оборудования	109,5	107,4	101,6
электрооборудования	115,4	98,0	89,7
транспортных средств и оборудования	93,5	107,3	107,3
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами:			
обрабатывающих производств всего	105,5	114,8	105,1
машин и оборудования	111,0	112,9	91,0
электрооборудования	123,0	129,3	108,5
транспортных средств и оборудования	97,5	109,0	115,1

Источник: Данные Новосибирлстата

К особенностям РМК НСО относится значительная ориентация, по сравнению с российским машиностроением в целом, на внешний рынок. Санкции не изменили стратегии экспорто-ориентированного выпуска продукции РМК, но поменяли вектор поставок в страны дальнего зарубежья в сторону азиатско-тихоокеанского направления. В 2014 г. в структуре товарного экспорта доля машин, оборудования и транспортных средств составляла 51,7%, а в 2016 г. – 55,6%. Обращенность на внешние рынки, с одной стороны, показывает, что

внутренний рынок пока объективно не способен поглотить то количество инновационных товаров, которое готов производить развивающийся РМК. С другой стороны, экспансия за пределами собственных границ региона начинает становиться своего рода знаком качества, который указывает на внутренний потенциал той или иной машиностроительной компании. В итоге в НСО сложилась модель, в которой в производстве продукции машиностроительного комплекса экспортные поставки в различные регионы мира обеспечивают значительную часть прироста производимой продукции.

Устойчивое финансовое состояние машиностроительных производств является залогом их жизнедеятельности в условиях рыночной экономики. Финансы служат индикатором конкурентоспособности хозяйствующих субъектов на рынке. В 2014 г. в условиях санкций, падения производства и снижения платежеспособного спроса несколько возросла доля убыточных производств. В большей мере пострадали производства транспортных средств и оборудования на фоне значительного превышения кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской. Несколько лучшая ситуация наблюдалась в других производствах инвестиционного назначения (табл. 2).

Таблица 2

**Удельный вес убыточных промышленных предприятий
по видам экономической деятельности в НСО в 2008-2014 гг., в %**

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Обрабатывающие производства в целом	17,6	18,1	20,0	19,4
Производство товаров инвестиционного назначения:				
машин и оборудования	15,7	14,3	17,2	19,8
Электрооборудования	17,5	18,4	18,5	18,8
транспортных средств и оборудования	15,0	21,5	28,3	14,5

Источник: Данные Новосибирлстата

Среди причин, вызвавших затруднительное финансовое положение машиностроительных предприятий в последнее время, можно выделить следующие.

1. Попытки российских поставщиков металла перевести контракты в валюту, что не поддается логическому объяснению. Так, например, новосибирскому предприятию заводу «Сиблитмаш» «Вторчермет НЛМК Запад» г. Тула в течение продолжительного периода в 2014 г., выставял контракт на поставку лома металла в евро.

2. Сложности с пополнением оборотных средств. Несмотря на то, что предприятия, участвующие в госзаказе имеют авансирование, однако оно, зачастую, не в полном объеме перекрывает потребности предприятий. В связи с этим они вынуждены прибегать к дорогостоящему банковскому кредиту. В 2016 г. ситуация на финансовом рынке начинает выправляться, поскольку вступило в силу решение Правительства по субсидированию процентных ставок. Тем не менее, требуется время для преодоления сложившихся инерций. К тому же сохраняются проблемы с несвоевременной оплатой оборонного заказа у многих оборонных заводов (в НСО их около 50).

3. Неуверенность в восстановительной динамике последующих лет и пессимистические ожидания, что вызвало слабый спрос на машинотехническую продукцию со стороны фондопотребляющих производств.

4. Волатильность валютного рынка, которая негативно сказалась на экспортно-ориентированных машиностроительных производствах. В основном поставки сибирской машинотехнической продукции осуществляются в страны СНГ, Юго-Восточной Азии, и при этом происходит не прямая конвертация средств из одной валюты в другую, а опосредованная через курс доллара.

В условиях структурной перестройки экономики в НСО на площадках убыточных предприятий (таких как: ОАО «НПО «Сибсельмаш», ОАО «Завод «Экран», ОАО «Завод Труд» и ПАО «Новосибирский завод химконцентратов») в последние годы стали появляться индустриальные парки. Агентство инвестиционного развития НСО и Федеральный центр проектного финансирования объединяют усилия при подготовке и реализации инвестиционных проектов создания индустриальных парков на территории области. Поддержка проектов на прединвестиционной стадии, включающей структурирование проектов, подготовку проектно-сметной документации и привлечение долгосрочного финансирования, обеспечивается с привлечением экспертизы и инструментов финансового содействия Федерального центра проектного финансирования.

Как представляется, проекты индустриальных парков позволят наиболее полно использовать конкурентные преимущества Новосибирской области – выгодное экономико-географическое положение на пересечении основных транспортных артерий, традиционно сильную науку, высококвалифицированные кадры, экономический потенциал региона.

Грамотная финансовая политика в текущих экономических условиях является не только гарантом стабильности предприятия, но и обязательным условием дальнейшего роста организации. Финансово-экономические показатели промышленных компаний отражаются на сводном интегрированном индикаторе эффективности хозяйствующих субъектов – рентабельности производства. В 2013-2015 гг. в производстве электрооборудования, электронных и оптических приборов, в производстве транспортных средств и оборудования она была в среднем выше, чем в обрабатывающих производствах в целом (табл. 3).

Таблица 3

**Рентабельность проданных товаров, услуг, работ
по видам экономической деятельности, %**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обрабатывающие производства	8,0	8,6	6,9	6,2	6,2	6,3	6,9	9,1
производство машин и оборудования	5,4	4,2	4,7	4,4	4,2	9,1	6,2	7,2
производство электрооборудования	11,1	15,7	14,2	10,9	11,3	9,2	11,4	17,0
производство транспортных средств и оборудования	3,4	0,2		-2,3	2,0	5,8	7,5	9,0

Источник: [Данные Новосибирлстата]

В результате капиталовложения в региональное машиностроение в период действия санкций и антисанкций становятся все более привлекательными по сравнению с обрабатывающими производствами в целом.

Положительными тенденциями последних лет являются:

– рост нематериальных активов машиностроительных производств (без производства оружия и боеприпасов). Эта тенденция косвенным образом свидетельствует о увеличении заделов для внедрения инноваций в вышеназванных машиностроительных производствах. Налицо готовность предприятий вкладывать средства в новые технологии, при наличии заинтересованности в конечном результате;

– снижение затрат ресурсов на 1 рубль продукции. Убытки машиностроительных производств не были обусловлены высокими затратами ресурсов на 1 рубль продукции и их ростом.

Динамика удельных затрат в региональном машиностроении была обусловлена и эволюцией материально-технической базы, в которой доминировала тенденция модернизации основных фондов, и изменением эффекта от масштабов производства и структуры выпуска продукции. После введения санкционного режима снижение удельных затрат в производстве машинотехнической продукции связано с изменением структуры выпуска продукции. Предприятиям, реализующим инвестиционные проекты либо выпускающим инновационную продукцию, властными структурами НСО предоставляются субсидии для возмещения части расходов, связанных с приобретением технологического оборудования и сертификацией, компенсацией суммы процентов по банковским кредитам и лизинговым платежам.

В условиях введения санкций предприятия оборонно-промышленного комплекса получили серьезное федеральное финансирование и обеспеченность гособоронзаказом, что стало гарантом успешного масштабирования их бизнеса. В их числе Новосибирский авиационный завод имени В.П. Чкалова, НИИ измерительных приборов, Новосибирский завод имени Коминтерна и Научно-исследовательского института электронных приборов.

Благодаря сильному менеджменту многие машиностроительные предприятия НСО не только сохранены, но и качественно развиваются. Во-первых, в период рецессии в РФ они не потеряли ни заказчиков, ни позиции на рынке, что происходит далеко не всегда. Во-вторых, твердо и системно осуществляли освоение новых видов продукции, что выделяет РМК НСО на фоне общероссийских тенденций.

Библиографический список

1. Угрозы и защищённость экономики России: опыт оценки / отв. ред. С.В. Казанцев, В.В. Карпов; ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2016. – 279с.

2. Лугачёва, Л.И., Соболева, Т.С. Инновационное развитие предприятий машиностроения как фактор роста экономической защищенности региона (на примере Новосибирской области) [Текст] // ЭКО. – 2015. – № 10. – С. 64 – 77.

3. Иванова, В. Санкции не помешали новосибирским предприятиям наращивать темпы производства // Новосибирские новости [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://nsknews.info/news/159052\(03.04.2016\)](http://nsknews.info/news/159052(03.04.2016)).

4. Потенциал новосибирской промышленности задействован недостаточно. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.ksonline.ru/226170/potentsial-novosibirskoj-promyshlennosti-zadejstvovan-nedostatochno/\(19.05.2016\)](http://www.ksonline.ru/226170/potentsial-novosibirskoj-promyshlennosti-zadejstvovan-nedostatochno/(19.05.2016)).

5. Лугачева, Л.И., Мусатова, М.М. Финансовые результаты и конкурентоспособность регионального машиностроения (на примере Новосибирской области)// Экономический анализ: теория и практика, № 11(140), 2009. – С. 33 – 39.

К ВОПРОСУ О ПРИЧИНАХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ЗАДАЧЕ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОГО ВЫБОРА И СПОСОБЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭТОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Ю.М. Максимов

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Как известно, задача многокритериального выбора состоит в нахождении варианта (способа действия) z , который обеспечивает максимизацию (либо минимизацию) системы критериев $f_1(z), f_2(z), \dots, f_n(z)$. При этом, все эти функции определены на некотором множестве возможных решений $Z \subset R^S$ и априорно предполагается, что они могут быть точно измерены, либо вычислены. Даже если рассматривать чисто детерминированную задачу, то такая её постановка всё же содержит неопределённость, которая связана с противоречивостью системы критериев: улучшение процесса по одному критерию неминуемо ухудшает процесс по другому. Возникает, как говорят, неопределённость цели выбора, а сам выбор приобретает характер компромисса. Вопрос в том, где границы этого компромисса. Например, в случае двух критериев, компромисс может состоять в удовлетворении критериев в пропорции «50 × 50», либо «30 × 70», либо «70 × 30» и так далее. Решению этой проблемы посвящены многочисленные работы, в том числе, основанные на предложении итальянского экономиста В. Парето.

В данной работе мы рассмотрим ещё один механизм возникновения неопределённости в задаче многокритериального выбора. Этот механизм связан со способом получения численных значений системы критериев. Уже отмечалось, что система критериев может быть получена либо путем прямого измерения или в результате моделирования процесса с использованием его математической модели. Однако прямое измерение может быть произведено только в результате натурального эксперимента. Этот путь во многих случаях оказывается проблематичным, ибо современные системы характеризуются высокой сложностью и проведение натуральных экспериментов связано с их непозволительно высокой стоимостью, а в ряде случаев (экология, макроэкономика и др.) натур-

ные эксперименты становятся вовсе невозможными, либо чересчур рискованными. Таким образом, основным способом получения численных значений системы критериев является математическое моделирование процесса.

При разработке математических моделей какой – либо реальной системы мы всегда вынуждены в большей или меньшей степени упрощать или, как говорил академик А.А. Андронов [1], идеализировать свойства рассматриваемой системы. Идеализация объекта исследования неизбежно ведёт к приближенности (приблизительности) описания, отображения действительности. В результате расчётные переходные процессы всегда будут отличаться от реальных переходных процессов в действующей системе. Иногда достаточно качественного совпадения реальных и расчётных процессов (например, при теоретическом исследовании физических явлений). В этих ситуациях, (например, в ракетно-космической технике), необходима их количественная близость.

Подытожим вышеизложенное следующим образом. Использование математических моделей всегда ведёт к приближенному описанию действительности, а, следовательно, к погрешностям в определении критериев качества функционирования системы. При этом, возникает вопрос: насколько точно отображают реальность наши вычисления? Не происходит ли в результате накопления погрешностей и применения известных методик многокритериального выбора выбор ошибочного решения? По сути дела, ответ на этот вопрос лежит в оценке точности используемой математической модели. Можно ли такую оценку произвести? В данной работе рассматривается ответ на этот вопрос.

Итак, попытаемся математическими методами оценить точность описания упрощенной моделью реального процесса. Сделаем это в классе линейных систем.

Пусть исследуемый объект описывается линейными уравнениями

$$\begin{aligned} \dot{x}(t) &= Ax(t) + Bu(t) \\ y(t) &= Cx(t), \end{aligned} \quad (1)$$

где $x(t) \in R^N$ – вектор состояния, $u(t) \in R^m$ – вектор управления, $y(t) \in R^l$ – вектор наблюдаемых переменных; A, B, C – постоянные матрицы соответствующих размерностей.

Будем предполагать, что уравнения (1) нам неизвестны. Известно лишь идеализированное, упрощенное описание, выраженное моделью

$$\begin{aligned} \dot{x}_m(t) &= A_m x_m(t) + B_m u(t) \\ y_m(t) &= C_m x_m(t), \end{aligned} \quad (2)$$

где $x_m(t) \in R^{n_1}$, $y_m(t) \in R^l$, $u(t) \in R^m$; A_m, B_m, C_m – постоянные матрицы соответствующих размерностей. При этом будем предполагать, что размерность упрощенной модели меньше (иногда много меньше) размерности реального объекта ($n_1 < N$), а параметры отличаются от их истинных значений.

Разобьем вектор состояния $x(t)$ на две части: $x(t) = \text{col}(x_1(t), x_2(t))$, где $x_1(t) \in R^{n_1}$ - часть вектора состояния $x(t)$ моделируемая вектором $x_M(t)$, $x_2(t) \in R^{N-n_1}$ - часть вектора состояния $x(t)$ не учитываемая моделью (2) (это немоделируемая, отбрасываемая исследователем часть вектора состояния). Разбиение вектора $x(t)$ на две части естественным образом декомпозирует уравнения (1) на две взаимодействующие подсистемы

$$\begin{aligned} \dot{x}_1(t) &= A_{11}x_1(t) + A_{12}x_2(t) + B_1u(t), \\ \dot{x}_2(t) &= A_{21}x_1(t) + A_{22}x_2(t) + B_2u(t), \\ y(t) &= C_1x_1(t) + C_2x_2(t), \end{aligned} \quad (3)$$

где A_{ij}, B_i, C_i ($i, j = 1, 2$) - блоки матриц A, B, C соответствующих размерностей. Будем полагать, что первая подсистема доминирует в описании реального объекта и моделируется упрощенной моделью (2). Вторая подсистема является структурным возмущением к первой.

Уравнения доминирующей подсистемы могут быть представлены в терминах матриц упрощенной модели следующим образом

$$\begin{aligned} \dot{x}_1(t) &= A_M x_1(t) + B_M u(t) + \varepsilon_x(u, t), \\ y(t) &= C_M x_1(t) + \varepsilon_y(u, t), \end{aligned} \quad (4)$$

где $\varepsilon_x(u, t) = (A_{11} - A_M)x_1(t) + (B_1 - B_M)u(t) + A_{12}x_2(t)$,
 $\varepsilon_y(u, t) = (C_1 - C_M)x_1(t) + C_2x_2(t)$.

Из уравнений (4) следует, что упрощенная модель может быть скорректирована векторными сигналами $\varepsilon_x(u, t)$ и $\varepsilon_y(u, t)$ таким образом, что описание доминирующей подсистемы становится точным. В этой связи, эти векторные сигналы мы будем называть сигналами коррекции соответственно по состоянию и по наблюдаемым переменным. Природа этих сигналов связана с наличием параметрических и размерностных (структурных) ошибок упрощенной модели относительно реального объекта.

Уравнение (4) устанавливает взаимосвязь между реальным объектом и его упрощенным описанием. Если получить возможность идентифицировать сигналы коррекции по наблюдениям входов - выходов реального объекта и упрощенной модели, то это открывает возможности количественной оценки несоответствия модели и реального объекта.

Перейдем к рассмотрению этой задачи. При этом сделаем следующие предположения:

- наблюдаемые переменные являются линейными комбинациями лишь моделируемых компонент вектора состояний ($\varepsilon_y(u, t) = 0 \quad \forall t \geq 0$);
- наряду с матрицами A_M, B_M, C_M известен весь спектр объекта (1), который является конечным и насчитывает N собственных чисел (мод).

Сделанные предположения позволяют описать сигнал $\varepsilon_x(u, t)$ в виде разложения

$$\varepsilon_x(u, t) = \sum_{i=0}^N \lambda_i g_i(t) \quad (5)$$

где вектор – функции $g_i(t) R^m$ определяются свёртками

$$g_i(t) = \int_0^t f_i(t - \tau) u(\tau) dt.$$

Здесь $f_i(t) = \exp(p_i t)$, p_i – значение i -ой моды объекта (1), $g_0(t) = u(t)$ при $\forall t \geq 0$, $\lambda_i \in R^{n \times m}$ – матричные коэффициенты разложения, которые являются неизвестными в силу неизвестности параметрических ошибок и ошибок в размерности упрощенной модели относительно реального объекта.

Разложение (5) сводит задачу определения сигнала коррекции $\varepsilon_x(u, t)$ к задаче параметрической идентификации его матричных коэффициентов. Эта задача может быть решена математически строго. Опуская промежуточные и достаточно громоздкие выкладки, приведём конечный результат в виде алгоритмов идентификации неизвестных матричных коэффициентов разложения

$$\frac{d\tilde{\lambda}_i}{dx} = \alpha_i R^{-1} C_M M \Delta y(t) g_i^t(t) \quad (6)$$

где $\alpha_i > 0$ скалярные величины, M и R положительно определённые матрицы, участвующие в формировании функции Ляпунова, $\Delta y(t) = y(t) - \tilde{y}(t)$ – невязка векторов наблюдаемых переменных модели и реального объекта, $\tilde{\lambda}_i(t)$ – оценки матриц неизвестных параметров. При этом, алгоритм (6) обеспечивает выполнение условий

$$\lim_{t \rightarrow \infty} \tilde{\lambda}_i(t) = \lambda_i,$$

означающих сходимость оценок матриц неизвестных параметров к их истинным значениям.

Обсудим полученные результаты.

1. Разработка упрощенной модели (2) является весьма сложной и многоступенчатой процедурой. Этот этап, как правило, сопровождается серией экспериментов с целью получения частотных характеристик объекта в достаточно широком диапазоне частот. При этом параметры упрощенной модели подбираются таким образом, чтобы её частотные характеристики наилучшим образом аппроксимировали частотные характеристики реального объекта в низкочастотной области.

2. Приведенная теория базировалась на предположении о том, что размерность реального объекта точно известна, что эквивалентно заданию информации о размерности вектора состояния. Однако, это требование не является существенным, ибо в разложении сигнала $\varepsilon_x(u, t)$ с достаточной для практических целей точностью можно ограничиться лишь медленно затухающими во времени слагаемыми. Быстро затухающими слагаемыми можно пренебречь.

В докладе содержится пример, иллюстрирующий эффективность предложенного метода коррекции упрощенных моделей линейных систем.

Библиографический список

1. Андронов, А.А., Витт, А.А., Хайкин, С.Э. Теория колебаний. – М.: Наука, 1981.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ

Р.Ш. Мансуров

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Изменение потребительского спроса, совершенствование нормативно-правовой базы и сокращение жизненного цикла выпускаемой продукции привели к актуализации применения проектно-ориентированных форм ведения бизнеса, которые на сегодняшний день стали неотъемлемой частью эффективного управления инновационной деятельностью в корпоративном секторе российской экономики [2]. Постепенное внедрение элементов проектного управления инновациями в компаниях позволит сочетать текущую деятельность с разовыми уникальными работами, что позволит обеспечить конкурентные преимущества в будущем. Различные особенности вертикально интегрированных компаний и их закономерности функционирования требуют разработки методологических принципов по управлению инновационными проектами. Применение теории систем и системного анализа обусловлено большим количеством хозяйственных операций и многообразием взаимосвязей различных организаций в деятельности предпринимательских структур.

Главная цель компании это удовлетворение потребностей общества за счет преобразования ресурсов (финансовых, материальных, человеческих и др.) в готовую продукцию [4].

Для определения инновационной активности участников предпринимательских структур используются: группы финансовых показателей (рентабельности, платежеспособности, ликвидности и оборачиваемости) и показатели, которые характеризуются количеством патентов и лицензий, сбытом новой продукции, количеством исследований и разработок.

Деятельность компании представляет собой наличие внутри системы различных вертикальных и горизонтальных связей, а также взаимодействие с участниками внешней среды [3]. Вертикальные связи характеризуются тем, что управляющий элемент предписывает распоряжения управляемому и контролирует его действия. Горизонтальные связи устанавливаются на одном иерархическом уровне и заключаются в обмене продуктами между участниками после выполнения технологических операций. Взаимодействие компании с внешней средой и ее участниками характеризуется наличием следующих целей: привле-

чение ресурсов для технологических нужд и реализация продукции потребителям или заинтересованным лицам.

К объективным закономерностям жизнедеятельности компании следует отнести: взаимодействие целого и его частей, иерархичность, коммуникативность, развитие [1]. Указанные закономерности являются основой для разработки научно обоснованной методологии управления инновационным развитием компании. По результатам анализа воздействия закономерностей развития и функционирования на состояние объекта можно сформулировать методологические принципы управления инновационным развитием компании: целостность, экономическая эффективность, обратная связь, иерархичность, обеспеченность ресурсами, альтернативность, адаптивность, самоорганизация.

Целостность. Инновационное воздействие должно обеспечивать появление новых свойств, которых не было ранее. Реализация принципа позволит получить новые результаты с качественными изменениями. Реализация данного принципа обеспечивается теорией портфельного анализа.

Экономическая эффективность. Данный принцип заключается в отборе тех инновационно – управляющих воздействий, которые обеспечивают эффективный экономический результат. Применяется метод экспертных оценок.

Обратная связь. Заключается в разработке каналов передачи информации в обратном направлении для эффективного воздействия на управляемый элемент (участник). Ситуационное моделирование.

Иерархичность. Заключается в распределении функциональных обязанностей по уровням организационной иерархии. Используется кластерный анализ.

Обеспеченность. Выбор таких инновационно-управленческих решений, для реализации которых у компании есть необходимые ресурсы соответствующего качества. Ситуационное моделирование [4].

Альтернативность. Выбор такого инновационно-управленческого воздействия, которое обеспечит выпускаемую продукцию новыми свойствами. Метод экспертных оценок.

Адаптивность. Учет основных условий внешней и внутренней среды в процессе инновационного воздействия. Системный анализ.

Самоорганизация. Максимальное использование имеющегося потенциала для самоорганизации в процессе инновационного воздействия. Метод экспертных оценок [3].

Для соблюдения данных принципов необходимо разработать методические рекомендации с целью их прикладного использования. К методам анализа и моделирования соблюдения данных принципов можно отнести: метод экспертных оценок, системный анализ, ситуационное моделирование, кластерный анализ, портфельный анализ.

Реализация изложенных принципов позволит разработать программу инновационного развития с учетом корпоративного видения, ограниченности ресурсов и различных взаимосвязей участников. Инновационная ориентированность управления компании является конкурентным преимуществом при фор-

мировании инновационных кластеров, которые включают научную, образовательную и производственно-сбытовую деятельность [2].

Библиографический список

1. Волкова, В.Н., Денисов, А.А. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: учебник для бакалавров / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 616 с.
2. Мансуров, Р.Ш. Определение эффективности инвестиционных проектов с учетом интересов различных участников: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 16.06.2006: утв. 20.05.2007 / Мансуров Ренат Шарифович. – Н.Новгород, НГТУ. 2006.
3. Лещенко, Е.С. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур в промышленности: монография / Е.С. Лещенко, С.П. Бараненко, Р.Ш. Мансуров; НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Н.Новгород, 2013.
4. Мансуров, Р.Ш. Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур на основе проектов развития: монография / Р.Ш. Мансуров: АП Наука и образование, 2014.

О НЕКОТОРЫХ МЕТОДАХ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ ИНДИКАТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ

Д.А. Масленников, И.Е. Белоцерковская, Л.Ю. Катаева

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Своевременная идентификация рисков возникновения возможных негативных ситуаций в регионах может существенно повысить эффективность разрабатываемых мероприятий по противодействию рисковому явлению. Работы, посвященные экономической безопасности региона, можно разделить на несколько групп. К первой группе следует отнести труды, в которых обсуждается понятие экономической безопасности, ее состояние. Ко второй группе отнесем работы, в которых с учетом различных индикаторов экономической безопасности региона применяются статистические методы прогнозирования.

Общепринято [5] за экономическую безопасность региона принимать положение защищенности и устойчивости экономики региона, при котором гарантируются условия для осуществления как благоприобретений для региона, так и вклад субъекта в благосостояние страны. В публикации [6] экономическая безопасность воспринимается, как система сохранения национальных и суверенных интересов России. Объектом охраны может быть: в целом народное хозяйство, частные регионы, частные отрасли хозяйства, юридические и физические лица. В статье [7] под предметной областью экономической безопасности воспринимают комплекс условий и причин, гарантирующих автономность национальной экономики, ее стабильность, способность к непрерывному новаторству. Автор монографии [9] за экономическую безопасность принимает, такое положение экономики и учреждение власти, при котором гарантируется

охрана благосостояния населения и социально направленное развитие страны в целом. В работе [8] экономическая безопасность – сохранение и укрепление её позиций в мировом хозяйстве, которые вносят ресурс охраны от зарождающихся угроз, реагирует на новые требования. Под экономической безопасностью в статье [10] воспринимается положение экономики и производительных ценностей общества с учетом ресурса автономного снабжения надежности социально-экономического совершенствования страны. В публикации [11] под экономической безопасностью региона предлагается понимать состояние экономики региона, гарантирующее поэтапный рост прожиточного стандарта народонаселения.

В результате анализа вышеописанных работ можно сделать вывод о том, что не существует однозначного набора общепринятых критериев экономической безопасности. С другой стороны, в большинстве работ имеет место общий подход к понятию экономической безопасности, сводящийся к устойчивости положения рассматриваемого объекта экономики (региона, государства) и его защищенности от неблагоприятных факторов.

Для мониторинга региональной экономической ситуации и идентификации рисков пользуются разнообразными системами показателей, практикуют разноплановые подходы к оценке и мониторингу экономической безопасности в регионе. Среди существующих методик оценки экономической безопасности региона можно выделить две группы: основанные на индикативном анализе и экспертной оценке. К первой группе относятся работы [9], [13], [1-4] и другие. Экспертный подход используется при оценке интегрального показателя надежности страны, описанных в работе Н.П. Любушкина, Е.Е. Козловой, О.Г. Черкасовой [12]. Экспертный подход имеет в виду мониторинг специалистами в баллах ряда показателей экономической безопасности или рисков приближения опасности, и нередко не охватывает определённых предельных значений. Индикативный анализ базируется на численных индикаторах, поэтому считается более точным.

В статье [14] рассматривается проблема прогнозирования социально-экономического развития региона. Предметом анализа являются временные ряды социально-экономических показателей Омской области, полученные на основе официальных данных Федеральной службы государственной статистики [15]. В работе отмечено, что модели авторегрессии и проинтегрированного скользящего среднего довольно соразмерно определяют динамику большей части показателей экономической безопасности Омской области.

Ученые Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева подготовили способ мониторинга экономической безопасности республики с помощью многомерных статистических методов. В процессе исследования применялись 16 факторных признаков, разделённых на две группы - экономическую и социальную. В исследовании показаны четыре интегральных индикатора, в дальнейшем были выбраны результативные показатели, на основе которых авторами был проведен корреляционно регрессионный анализ между вычисленными интегральными и результативными индикаторами. В результате работы получены аналитические зависимости, на базе которых

создана система из четырех уравнений, представляющая собой комплексную количественную модель [13]. В работе [16] используется подход к оценке экономической безопасности на основе анализа рисков событий как внутри региона, так и за его пределами.

В результате анализа существующих работ в области анализа и прогнозирования индикаторов экономической безопасности были выявлены пути повышения эффективности прогнозирования. В качестве исходных данных для статистического анализа были использованы данные по 30 индикаторам за период с 1995 по 2015 по каждому региону Российской Федерации. Более подробно процесс получения исходных данных описан в работе [4].

Экономические показатели складываются из факторов, имеющих место как в отдельном регионе, так и в стране в целом. Тенденции, имеющие место в масштабах всего государства, слабо поддаются статистическому анализу при наличии только ежегодных данных ввиду их малого объема. Поэтому было принято решение нормировать индикаторы на среднее значение по стране и использовать для прогнозов данные по всем регионам РФ, даже если прогноз требуется только по одному региону. Кроме этого предполагается, что характер зависимости не зависит от того, к какому году и региону применяется, что позволило повысить объем данных, а следовательно точность прогноза. Прогноз выполнялся на основе множественной линейной регрессии. В качестве предикторных переменных использовались значения всех индикаторов за 3 предыдущих года. В качестве зависимой переменной поочередно выбиралось изменение значения индикатора в будущем году. При использовании метода из регрессии исключались только те переменные, которые не попадали в доверительный интервал 50%. Среднее по всем рассматриваемым индикаторам значение скорректированного коэффициента детерминации составило 46%, что является весьма неплохим результатом.

Библиографический список

1. Митяков, Е.С. Методологические аспекты мониторинга экономической безопасности регионов России // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы материалы IV Международной научно-практической конференции. 2016. – С. 296 – 303.

2. Митяков, С.Н. Экономическая безопасность регионов Приволжского федерального округа / С.Н. Митяков, Е.С. Митяков, Н.А. Романова // Экономика региона. 2013. № 3 (35). – С.81 – 91.

3. Митяков, Е.С., Митяков С.Н. Анализ краткосрочных индикаторов экономической безопасности регионов // Фундаментальные исследования. 2015. № 12-1. – С.160 – 164.

4. Митяков, Е.С., Митяков, С.Н. Алгоритм импорта и первичной обработки данных при анализе экономической безопасности регионов России // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1–1. – С. 542.

5. Дворядкина, Е.Б. Экономическая безопасность: учебное пособие / Е.Б. Дворядкина, Я.П. Силин, Н.В. Новикова; УГЭУ, 2016. – 194 с.

6. Савин, В.А. Некоторые аспекты экономической безопасности России // *Международный бизнес России*. – 1995. – №9. – С.14.
7. Абалкин, Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // *Вопросы экономики*, 1994. – № 12.
8. Бабкин, А.В. Стратегические направления совершенствования управления экономической безопасностью региона / А.В. Бабкин, В.И. Трысячный // *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*. 2009. №4 (81). С. 201 – 205.
9. Сенчагов, В.К., Иванов, Е.А. Институт экономики РАН Центр финансовых исследований, Москва – 2015.
10. Глазьев, С.Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс // *Российский экономический журнал*. – 1997. – №1. – С. 3–16.
11. Карпов, В.В., Кораблева, А.А., Логинов, К.К., Бреусова, А.Г. Государственные программы как инструмент оценки и обеспечения экономической безопасности региона (на примере омской области) // *Вестник томского государственного университета экономика*. 2015. №4 (32).
12. Любушкин, Н.П., Козлова, Е.Е., Черкасова, О.Г. Экономический анализ уровня конкурентоспособности региона с использованием показателей экономической безопасности // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2012. – №23(278). – С. 2–13.
13. Филеткин, О.С. разработка системы мониторинга экономической безопасности региона. Режим доступа: http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/13_filetkino.s.doc.htm
14. Логинов, К.К., Лагздин, А.Ю. ФГБУН Омский научный центр СО РАН, Россия, г. Омск.
15. Регионы России: социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]
16. Федосеева, Т.А. и др. К вопросу о моделировании влияния рисков возникновения природных техногенных катастроф на экономическую безопасность региона / Т.А. Федосеева, О. Soloviev, Л.Ю. Катаева, А.О. Музыченко // *Теоретические и прикладные аспекты экономической безопасности региона, сборник статей материалов III Международной научно-практической конференции*. 2014. – С.71–74.

ОБ ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСКУССТВЕННОЙ ВЯЗКОСТИ В КОНСЕРВАТИВНЫХ ЧИСЛЕННЫХ СХЕМАХ ТИПА TVD

Д.А. Масленников, М.Н. Ильичева, Л.Ю. Катаева

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Использование численного моделирования актуально в широком спектре научных и прикладных задач. Однако в ряде случаев это моделирование осложняется разномасштабностью и количеством моделируемых процессов.

Так, в задачах о распространении лесных пожаров скорость звука при типичных для данного явления температурах может составлять около 800 м/с, обуславливая ограничение на соотношение шагов по критерию Куранта, тогда как скорость распространения самого пожара на несколько порядков ниже [1-3], что увеличивает время моделируемого процесса. Особенно остро данная проблема проявляется при необходимости проведения серии расчётов для влияния эффектов отдельных параметров [4-6]. В случае моделирования тонкого плотного слоя лесных горючих материалов или отдельной хвоинки ситуация усугубляется в большей степени ввиду меньшей скорости распространения процессов горения.

Данные сложности исключают использование итерационных методов, не снимающих требований критерия Куранта на мощностях персональных ЭВМ. Использование явных схем сопряжено с внесением в той или иной мере искусственной вязкости, в связи с чем возникает вопрос о том, каким образом её использовать. Так, при лесных пожарах давление, как правило, слабо отличается от атмосферного ввиду быстрого распространения его избытков, тогда как плотность существенно уменьшается в областях с высокой температурой. Таким образом, диффузионное сглаживание плотности может привести к осцилляциям давления. Другой важной особенностью искусственной вязкости является сохранение консервативности, то есть пространственные интегралы массы, импульса и тепловой энергии не должны изменяться.

Библиографический список

1. Kataeva, L.Yu. et al. Influence of the water barrier on the dynamic sofa forest fire considering the inhomogeneous terrain and two-tier structure of the forest / L.Yu. Kataeva, D.A. Maslennikov, A.A. Loschilov, I.V. Belyaev // ARPN Journal of Engineering and Applied Sciences. Vol. 11, No. 5, March 2016. P.2972 – 2980. (Scopus)
2. Беляев, И.В., Лощилова, Н.А., Масленников, Д.А., Катаева, Л.Ю. Исследование влияния комбинации искусственной и естественной преграды для тушения лесного пожара // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 6 (48) С. 88 – 94.
3. Беляев, И.В. и др. Аналитическое решение задачи о подавлении волны горения в однородном пористом слое органических горючих материалов / И.В. Беляев, Л.Ю. Катаева, Д.А. Масленников, В.С. Бочков // Успехи современной науки №4, Т. 3. – 2016, С. 140 – 142. (AGRIS)
4. Романова, Н.А. и др. О зависимости массового расхода воды для успешного тушения лесного пожара от температуры точки прицела / Н.А.Романова, А.А.Лощилов, И.В.Беляев, Л.Ю.Катаева // Фундаментальные исследования. 2014. № 6.-Ч.7. С. 1380 – 1383.
5. Федосеева, Т.А. и др. Исследование зависимости эффективности тушения лесного пожара стационарным источником от диапазона температур зоны подачи воды / Федосеева Т.А., Постнов А.Д., Беляев И.В., Катаева Л.Ю.,

Масленников Д.А., Лощилова Н.А., Лощилов А.А. / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 11-2. С. 204 – 209.

6. Ложкарева, А.Д. и др. Моделирование тушения пожара водяной пушкой, движущейся параллельно фронту пожара / А.Д. Ложкарева, Н.А. Романова, Л.Ю. Катаева, Д.А. Масленников, И.В. Беляев // Фундаментальные исследования. 2014. № 6.-Ч.7. С. 1369 – 1374.

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Ю.Н. Мерлушкина, В.П. Кузнецов

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

XXI век. Век технологий. На данный момент в России остро стоит вопрос инноваций. С одной стороны, XXI век называют веком технологий, а с другой стороны страна испытывает нехватку нововведений. Недостаток обуславливается устаревшим оборудованием, традиционными технологиями и многим другим. Особенно ярко выделяется проблема технически устаревшего оборудования в промышленности. Но со временем оборудование изнашивается. Улучшения в области автоматизации систем управления и производства привело к расширению функциональных возможностей оборудования. А это соответственно облегчает труд рабочих, помогает повысить производительность труда и т.д. Исходя из вышеперечисленного, можно отметить, что инновации играют большую роль в промышленности не только России, но и мира в целом.

Чтобы подробно разобрать этот вопрос необходимо в первую очередь рассмотреть определения. Так что же собой представляют инновации?

Инновация – это нововведение, гарантирующее увеличение качества повышение эффективности продуктов и процессов.

Машиностроительный комплекс – это совокупность взаимосвязанных областей машиностроения, обеспечивающее важным оборудованием все подразделения народного хозяйства, а население – товарами народного потребления.

Можно отметить, что Российская Федерация не стоит на месте и постепенно производит инновационные разработки.

Можно выделить 3 аспекта проблем инновационного развития машиностроительного комплекса:

1) Проблемы регулирования инновационной деятельности включает в себя 2 конкретные части:

- отсутствие четкости и ясности государственного прогнозирования;
- неэффективное информационное обеспечение.

2) Организационные проблемы:

- неэффективное регулирование трансфера российских и зарубежных идей. Представляет собой экспортно-импортные отношения;
- низкий уровень спроса на товары и услуги инновационной сферы;

- неразвитая инновационная инфраструктура говорит об обслуживании инновационной деятельности.

3) Ресурсные проблемы

- нехватка высококвалифицированных кадров;
- затруднен доступ к государственному финансированию;
- сложное финансово-экономическое состояние предприятий.

Несмотря на все проблемы инновационного развития нововведения все равно внедряются в нашу жизнь.



Рис. 1. Примеры инновационных разработок машиностроения в России

Ледокол с боковой ударной силой.

Гордостью российских судостроителей становится усовершенствованный ледокол, функцией которого станет прорубка льда под углом в 30 градусов. Когда судно будет готовым, оно поступит в Российское управление автотранспортом.

Зонд отправится за новой информацией к Венере.

К 2024 году готовится запуск аппарата "Венера-Д", – это российский зонд, посланный к Венере. Аппарат становится инновацией в России. Российская Академия Наук ставит задачу получить данные о составе атмосферы и динамике планеты, геологических свойствах ее поверхности на новом уровне, сравнивая с аппаратами прошлых лет.

Создание газотурбинного двигателя.

Планируется создать модернизированный газотурбинный двигатель ГТД-110. По плану создать камеру сгорания, которая обеспечит допустимый уровень вредных выбросов. Результатом модернизации станет увеличение срока надежности продукта в использовании, а также внедрение технологий нано - структурированных покрытий, что повысит уровень надежности нагревающегося элемента турбины.

Исследовав предприятия Приволжского федерального округа, было выявлено 250 инновационно-активных предприятий.



Рис. 2. Исследование инновационно-активных предприятий Приволжского федерального округа

По данной статистике можно заметить, что наибольший процент инновационно-активных предприятий сконцентрирован в Пермском крае и Нижегородской области. За последние несколько лет в Нижегородской области новые или усовершенствованные продукты, были реализованы на 145 предприятиях. Из них 74 компании реализовывали новые проекты самостоятельно, на 56 предприятиях проекты реализуются совместно с другими фирмами из этой области, а на 19 – внедряли чужие разработки. Именно на основе статистических данных, представленных выше, Нижегородская область является одним из экономически развитых регионов. 1,7% суммарного валового регионального продукта приходится на Нижегородскую область (по данным 2016 года).

Как бы безоблачно не выглядело настоящее нельзя не думать о будущем. Именно поэтому необходимо решить выявленные проблемы. К примеру проблему регулирования инновационной деятельности можно решить за счет создания специализированных информационно-торговых площадок или совершенствовать техническое регулирование и стандартизацию. Другим альтернативным решением может стать проведение популяризации инноваций.

Организационные проблемы также можно разрешить с помощью расширения финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских трудов за счет повышения списка тем. Распространение программы финансовой поддержки инновационных компаний на начальных стадиях проекта будет

наилучшим разрешением проблемы. Еще одним вариантом может быть учреждение фондов целевых стипендий поддержки молодежных организаций.

Последним выделенным аспектом являются ресурсные проблемы. Пути решения:

- совершенствовать механизмы мотивации выпускников вузов по устройству на работу в промышленный сектор;
- развивать систему региональных университетов подготовки кадров;
- создать специализированные учебно-производственные центры доступа к передовым технологиям.

Не только сами предприниматели пытаются вносить инновационные изменения, но и правительство повышает стремление людей. Это обусловливается концепцией инновационного развития Нижегородской области до 2020 года, разработанной правительством от 31 июля 2013 года № 504.

Предпосылкой роста конкурентоспособности предприятия в первую очередь является инновационное развитие. Без внедрения новшеств нельзя соответствовать требованиям рынка именно это создает острую необходимость в инновациях машиностроительного комплекса.

Подведя итог отметим что несмотря на все развитие инноваций машиностроительного комплекса в Нижегородской области все-таки существуют проблемы, которые необходимо решать. Поскольку машиностроительный комплекс Нижегородской области находится на 2-м месте по числу инновационно-активных предприятий, то следует поддерживать этот темп и совершенствоваться.

Библиографический список

1. Трофимов, О.В., Саакян, А.Г. Проблемы развития инновационной деятельности предприятий Нижегородской области в современных условиях // *Фундаментальные исследования*. – 2017. – № 4-1. – С. 209 – 213;

2. Бражников, М.А., Сафронов Е.Г., Мельников М.А., Лебедева Ю.Г. Стратегические приоритеты машиностроительного комплекса: инновационное развитие предприятий: монография / М.А. Бражников, Е.Г. Сафронов, М.А. Мельников, Ю.Г. Лебедева; – М.: Дашков и К°, 2015. – 212 с.

3. Катуков, Д.Д., Малыгин, В.Е., Смородинская, Н.В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий. М., Институт экономики, 2012. – 331 с.

4. Яшин, С.Н., Кузнецов, В.П., Охезина, Г.М. Оценка перспективности и реализуемости процессных инноваций на промышленном предприятии: монография / С.Н. Яшин, В.П. Кузнецов, Г.М. Охезина. – Нижний Новгород: Мининский университет, 2016. – 152 с.

5. Андрияшина, Н.С. Особенности создания нового продукта на предприятиях машиностроения: монография / Н.С. Андрияшина, В.П. Кузнецов; ФГБОУ ВПО “КубГТУ”. – Краснодар : Изд. ФГБОУ ВПО “КубГТУ”, 2016. – 134 с.

6. Инновации на транспорте и в машиностроении [Текст]: IV Международная научно-практическая конференция: сборник трудов, Санкт-Петербург,

28-29 апреля 2016 / Национальный минерально-сырьевой университет "Горный". - Санкт-Петербург: Национальный минерально-сырьевой университет "Горный", 2016. – 29 см.
Т. 1: Секция "Транспорт и логистика" / [отв. ред. Т. А. Менухова, А. В. Терентьев]. – 2016. – 150 с.

7. Самигулин, И.Г. Управление конкурентоспособностью предприятий машиностроительного комплекса на основе внедрения улучшающих инноваций: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Самигуллин Ильнур Габдульфатович; [Место защиты: Казан. (Приволж.) федер. ун-т]. – Казань, 2015. – 162 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ПОД/ФТ

А.А. Миронова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В настоящее время возникла объективная необходимость в совершенствовании национальной системы противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Данная система призвана обеспечить проведение единой и эффективной государственной политики в данной сфере, является важнейшим компонентом стратегической борьбы с терроризмом и преступностью и направлена на защиту прав и свобод граждан, обеспечение национальной безопасности и охрану экономических интересов России.

Система состоит из двух подсистем: правоохранительный блок и финансовый мониторинг. Выделенные подсистемы существенно отличаются по своему составу, особенностям правового регулирования и решаемым задачам. Наиболее строгому регулированию и надзору подлежат кредитные организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг и страховые организации. В рамках финансового мониторинга именно кредитные организации (преимущественно банки) играют особую роль.

Сегодня объектом повышенного внимания финансово-кредитных организаций является проблема легализации доходов, полученных преступным путем, под которым понимается придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами либо иным имуществом или правом на это имущество, полученным в результате преступления. Проблема заключается в том, что доходы, полученные от продажи наркотиков, торговли оружием, людьми, вымогательства и содержание сект, могут быть легализованы физическими и юридическими лицами через банк.

Поэтому именно в банковской сфере особенно актуальна своевременная и полномасштабная модернизация финансового контроля и мониторинга, отвечающая требованиям современной эпохи.

Проблемы и перспективы развития российской системы ПОД/ФТ

Действие системы регулируется, в первую очередь, Федеральным законом от 07.08.2001 года №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма».

Представим схему национальной системы ПОД/ФТ с учетом организационно-функциональных особенностей ее элементов.

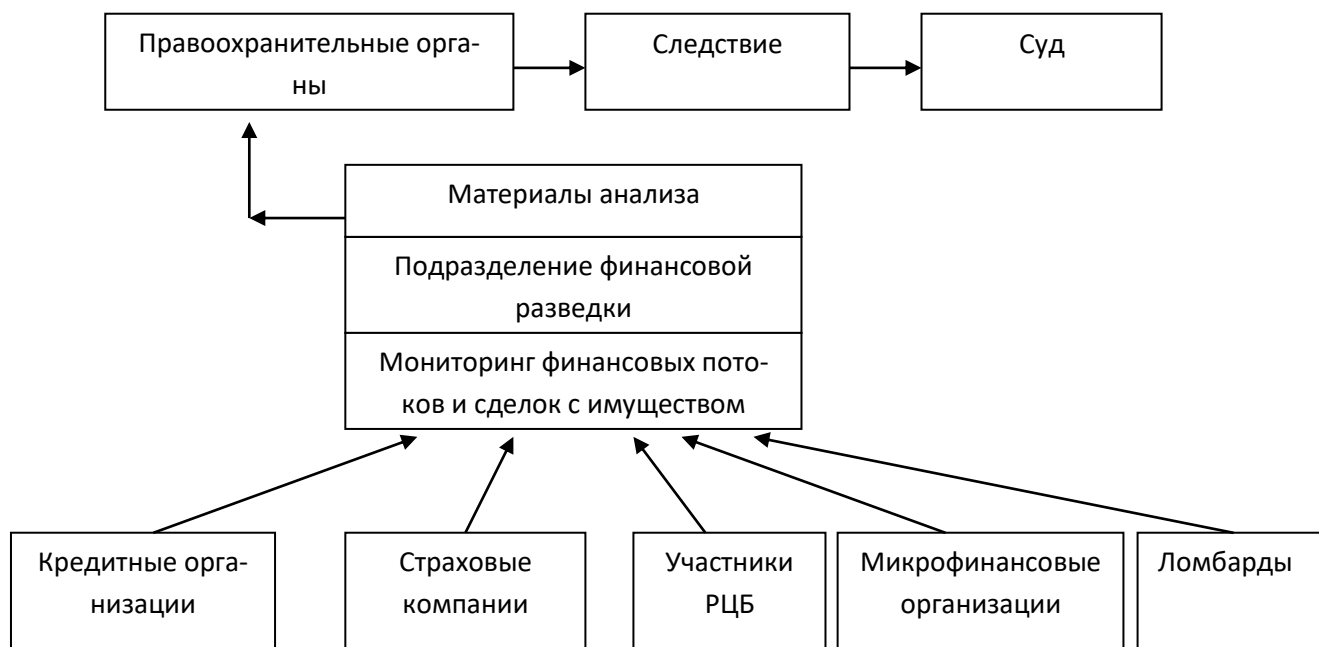


Рис. 1. Схема национальной системы ПОД/ФТ [6]

Все элементы этой системы, в том числе контрольно-надзорные органы, ПФР и финансовые посредники находятся во взаимодействии и обеспечивают совместное предупреждение преступлений по отмыванию доходов и финансированию терроризма. Вместе с этим основой системы является финансово-надзорный блок в сочетании с ПФР, так как на них возлагаются задачи по первичному обнаружению подозрительных операций. На правоохранительный блок возлагаются задачи по наказанию преступников и профилактике подобных нарушений в будущем.

Рассматривая принципы построения национальной системы ПОД/ФТ, можно отметить, что совокупность органов власти и финансовых посредников представляет собой единое целое, которое будучи разделенным, не способно эффективно выполнять функции ПОД/ФТ. Таким образом, основная проблема в настоящее время заключается в обеспечении единства всех элементов в организации деятельности системы.

Важным элементом реализации системы финансового мониторинга в кредитных организациях на практике является совокупность внутренних документов, которые касаются как деятельности самой кредитной организации, так и документы, которые являются логичным продолжением государственной нормативно-правовой базы в сфере ПОД/ФТ. На кредитные организации в законодательном порядке возложены функции субъекта правоохранительной дея-

тельности – перед ними поставлены задачи выявления, хранения и передачи информации в целях борьбы с преступлениями определенного вида.

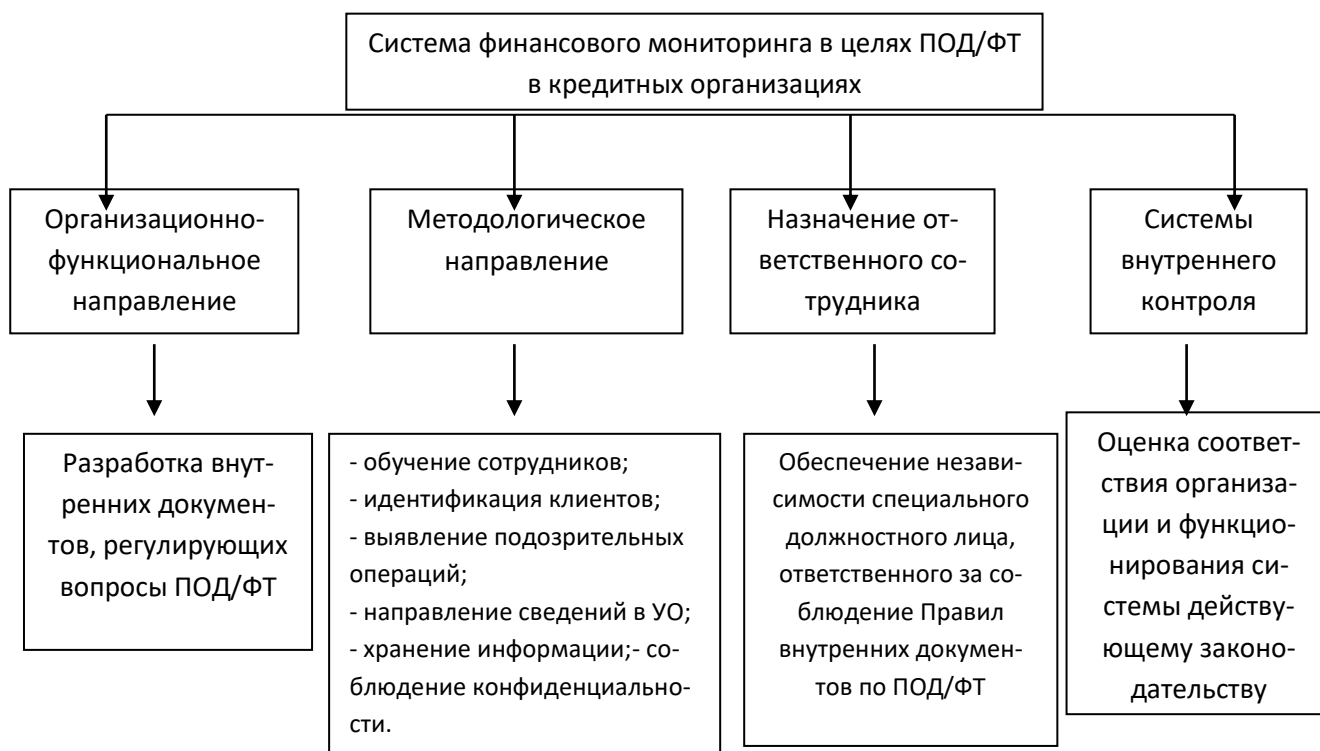


Рис. 2. Система финансового мониторинга в кредитных организациях в целях ПОД/ФТ [8]

При этом в законодательстве не разработаны меры по поощрению кредитных организаций к проведению высокоэффективной работы по ПОД/ФТ. Очевидно, что правительство совместно с ЦБ РФ могло бы разработать и утвердить инструментарий, способный повысить персональную ответственность как отдельных специалистов, так и представителей банковского менеджмента за соблюдение требований законодательства.

Исходя из специфики банковской деятельности, ситуации, подлежащие противозаконному контролю, возникают в различных подразделениях кредитной организации. Каждая из них связана со своим конкретным набором признаков. Это создает дополнительные организационные затруднения, поскольку в выявлении и фиксации подозрительных сделок должно участвовать значительное число работников банка, имеющих разную степень подготовки и образования, на подготовку и навыков которых затрачиваются значительные силы и средства подразделений, отвечающих за реализацию программы обучения в сфере ПОД/ФТ.

Немалые трудности представляют собой обобщение, оценка и систематизация собранных сведений об операциях (сделках) после их поступления к лицу, которому поручена эта работа.

В настоящее время в целях упрощения процесса контроля за банковскими операциями, выявления и фиксации сведений по операциям (сделкам), подлежащим обязательному контролю, а также операциям (сделкам), относимым в

соответствии с «критериями» к подозрительным, банками широко используются средства автоматизации. Применяемое в указанных целях программное обеспечение является, как правило, частью автоматизированных банковских систем (АБС) – комплекса программного и технического обеспечения, направленного на автоматизацию банковской деятельности. Данный факт несколько облегчает деятельность, но полагаться только на него нельзя.

Включив кредитные организации в субъектный состав лиц, осуществляющих «противолегализационный» контроль, законодатель, посредством нормативных актов в сфере ПОД/ФТ, обязал кредитные организации организовывать и реализовывать контроль не только со стороны регулирующих органов, но и силами самих кредитных организаций путем создания системы специализированного внутреннего контроля.

При этом регулирующие органы в настоящее время обязывают банки создавать специальные службы внутри банков, в функции которых входит осуществление дополнительного контроля над получением достоверных сведений от клиентов банка, контроль за деятельностью сотрудников при открытии счетов клиентам, выявления сомнительных операций (сделок), инструктирования сотрудников и своевременного информирования специальных органов банка для проведения дополнительной проверки клиентов.

Важно отметить, что в банковской среде стали возникать условия для объединения всего банковского сообщества с целью обмена информацией о недобросовестных клиентах, выработки единого механизма по борьбе с использованием кредитных институтов для отмывания денежных средств и его регулярного совершенствования. Примером подобного сотрудничества является совместное заявление нескольких российских банков «Банки против отмывания денег», в котором банки закрепили основные принципы своей работы.

Учитывая потенциальные угрозы для банковской системы и экономики страны, целесообразно постоянно совершенствовать процесс и оценивать выполнение конкретных задач в целях поддержания современного подхода организации ПОД/ФТ.

Также важно отметить, что именно в последние годы борьба с терроризмом вышла на новый уровень. Для решения возникающих проблем и обмена опытом в банковской и правоохранительной сферах проходят различные мероприятия. Например в апреле 2016 состоялась специальная конференция.

Ключевыми целями XIV ежегодной международной конференции «Актуальные вопросы исполнения кредитными организациями требований российского законодательства по ПОД/ФТ» были проведение анализа практики применения последних изменений в законодательстве и проекты новых законов направленных на совершенствование российской системы ПОД/ФТ. В этой связи в качестве основных вопросов к обсуждению на конференции были вынесены.

- новые подходы к индикаторам выявления операций, направленных на финансирование терроризма;
- новые подходы к идентификации бенефициаров;

- нормативная регламентация создания и ведения кредитными организациями единой базы недобросовестных клиентов;
- ответственность менеджеров финансовых организаций за противоправные действия, связанные с незаконными финансовыми операциями;
- презентация банками - членами Ассоциации российских банков лучших практик реализации процедур, направленных на пресечение сомнительной деятельности клиентов;
- предложения банковского сообщества по модернизации российской системы ПОД/ФТ.

Таким образом, в рассмотренной системе существуют проблемы, которые можно охарактеризовать как «недоработка организационных моментов», но периодически они пополняются новыми, которые продиктованы изменением во внешнем мире. Однако данная тема является настолько важной, что приходится принимать решения в оперативном порядке, пытаясь опередить хотя бы на шаг преступный мир и своевременно пресекать возникновение противоправных действий.

Библиографический список

1. Антропцева, И.О. Противодействие легализации (отмыванию) денежных средств кредитными организациями // Банковское право. 2015. №3. С. 46 – 47.
2. Зубков, В.А., Осипов, С.К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) доходов и финансированию терроризма. Москва, 2014.
3. Крестовский, И. А. Внутренняя безопасность банка при противодействии отмыванию доходов // Управление в кредитной организации. 2014. №5. С. 113 – 119.
4. Кролли, Л.О., Соколова, О.А. Национальная система ПОД/ФТ и деятельность кредитных организаций как ее основных участников // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XIII междунар. науч. – практ. конф. Часть I. – Новосибирск: СибАК, 2015.
5. Яковенко, А.С. Принципы формирования внутренней нормативной базы кредитной организации // Внутренний контроль в кредитной организации. 2009. №4. С. 98 – 110.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИНДИКАТОРОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.С. Митяков, Е.В. Митякова

Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева

Проблемам инновационного развития нашей страны в целом и регионов в частности посвящено достаточно много работ [1-3]. Однако взаимосвязь регионального инновационного развития, с одной стороны, и экономической без-

опасности, с другой, исследована ещё недостаточно. В качестве опорных выбрано три индикатора, которые характеризуют различные аспекты инновационных процессов в регионе.

Первым индикатором в проекции выступает «Внутренние затраты на научные исследования и разработки». Данный индикатор характеризует уровень финансового обеспечения начальной стадии инновационного процесса в регионах. Основным источником финансирования затрат на научные исследования и разработки является государство (средства федерального и региональных бюджетов). Среди других источников – средства предпринимательского сектора, средства иностранных инвесторов и др. Для сравнительного анализа регионов используется индикатор «Внутренние затраты на научные исследования и разработки, % к ВРП». В качестве порогового значения этого индикатора принято значение 2, 2, которое примерно соответствует среднему значению индикатора в развитых странах.

Следующий показатель проекции – «Интенсивность затрат на технологические инновации, %». Затраты на технологические инновации представляют собой выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности, выполняемой в масштабе предприятия (отрасли, региона, страны). В их состав входят затраты на научные исследования и разработки, связанные с внедрением новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи); затраты на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями; затраты на приобретение новых технологий; затраты на приобретение программных средств, связанных с осуществлением инноваций; затраты на производственное проектирование и др.

В большинстве ведущих стран Европы расходы на исследования и разработки существенно превышают расходы на приобретение машин и оборудования, что обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности инновационной продукции. В России, к сожалению, пока наблюдается обратная ситуация. При этом основным источником финансирования затрат на технологические инновации являются собственные средства предприятий. Для сравнительного анализа экономических систем используется индикатор «Интенсивность затрат на технологические инновации, %», равный отношению затрат на технологические инновации к объему выпущенной продукции. В качестве порогового значения этого индикатора принято значение 3,2 %, которое примерно соответствует среднему значению индикатора в развитых странах.

Замыкает тройку показателей индикатор «Доля отгруженной инновационной продукции во всей отгруженной продукции промышленности, %». Он является базовым индикатором, характеризующим результативность инновационной деятельности региона. Он также входит в состав индикаторов экономической безопасности страны. В настоящее время доля отгруженной инновационной продукции во всей отгруженной продукции промышленности, в среднем по России не превышает 10%. Это крайне низкая цифра, свидетельствующая о недостаточном уровне инновационного развития страны. Ученые Института экономики РАН в качестве порогового заложили значение 25%.

На рис. 1-3. приведена динамика индикаторов инновационного развития Нижегородской области в период с 2005 по 2015 гг. Сплошной линией показаны значения показателей, пунктиром – их пороговые значения.

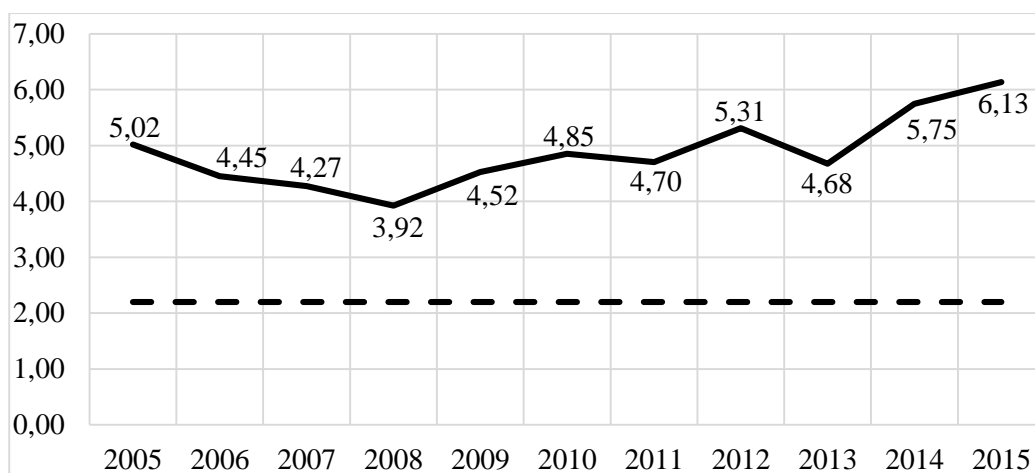


Рис. 1. Динамика индикатора «Внутренние затраты на научные исследования и разработки, % к ВРП» для Нижегородской области

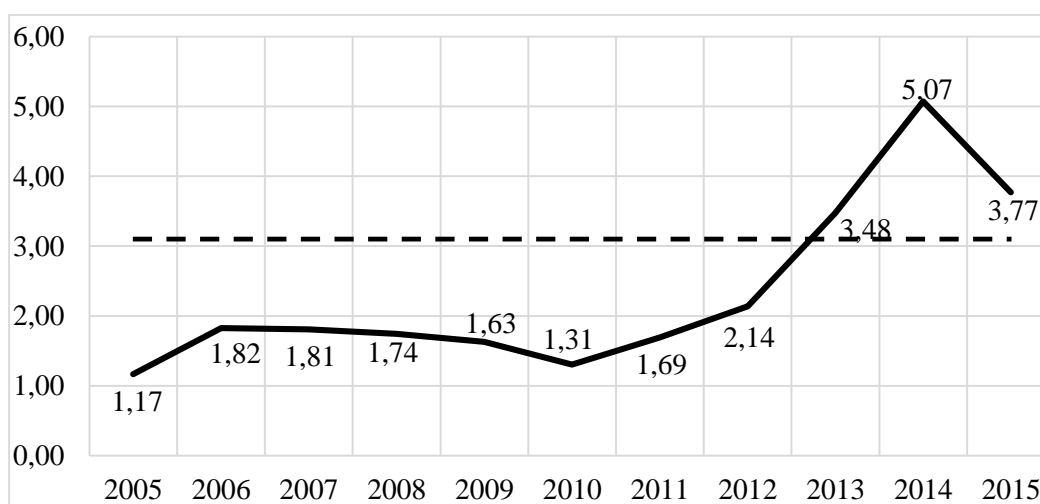


Рис. 2. Динамика индикатора «Интенсивность затрат на технологические инновации, %» для Нижегородской области

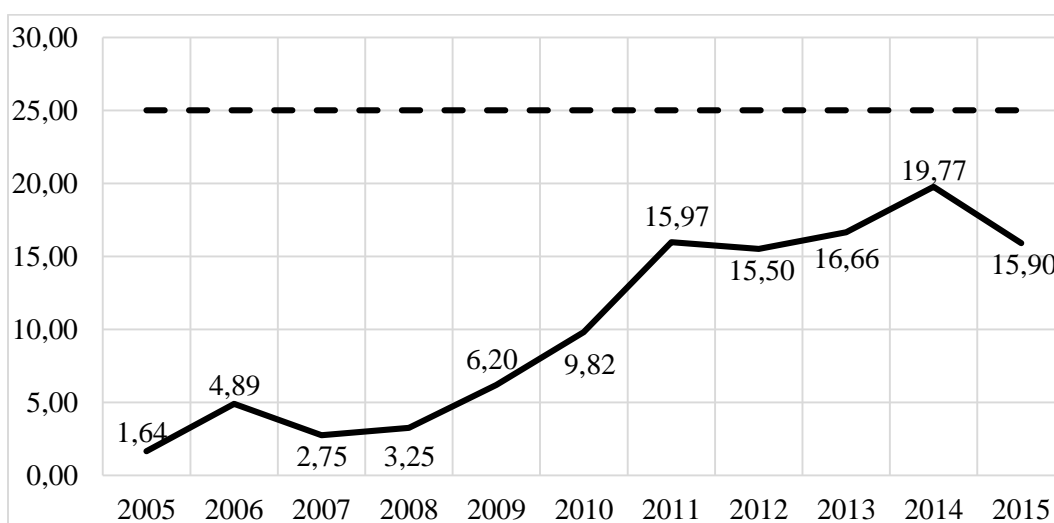


Рис. 3. Динамика индикатора «Доля отгруженной инновационной продукции во всей отгруженной продукции промышленности, %» для Нижегородской области

Проанализировав динамику индикаторов инновационного развития Нижегородской области можно сделать следующие выводы.

1. По значению индикатора «Внутренние затраты на научные исследования и разработки, % к ВРП» Нижегородская область находится среди лидеров не только в России, но и во всем мире. Значение показателя в период наблюдения неизменно превышало пороговое значение. Кроме того, в последние годы наблюдается рост данного показателя.

2. Начиная с 2013 года индикатор «Интенсивность затрат на технологические инновации, %» превысил пороговый уровень. Таким образом, соотношение затрат на технологические инновации к объему выпущенной продукции в регионе увеличилось.

3. Не смотря на высокие затраты на научные исследования и разработки, индикатор «Доля отгруженной инновационной продукции во всей отгруженной продукции промышленности, %» за годы наблюдения так и не дошёл до порогового значения, достигнув максимума в 2014 году. Тем не менее, Нижегородская область является одним из лидеров по значению показателей инновационного развития в России.

Библиографический список

1. Митякова, О.И. Проблемы устойчивого развития экономики России на основе инновационных преобразований. – Нижегород. гос. техн. ун-т им. Р.Е. Алексеева. – Н.Новгород, 2009. – 245 с

2. Сенчагов, В.К. и др. Инновационные преобразования как императив устойчивого развития и экономической безопасности страны. – М.: Анкил, 2013.

3. Татаркин, А.И. Инновационная направленность развития срединного региона в модернизации российской экономики // Вопросы современной экономики. 2013. №3(3). С. 153 – 202.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНДИКАТОРОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ПФО

Е.С. Митяков, Е.В. Митякова

Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева

Вопросы, связанные с инновационным развитием регионов России, все чаще попадают в центр внимания многих отечественных исследователей [1-6]. Это связано с тем, что инновационная активность региона в современных народнохозяйственных условиях выступает ключевым конкурентным преимуществом.

В данной работе проводится анализ инновационного развития регионов Приволжского федерального округа по трем показателям. Первый из них «Внутренние затраты на научные исследования и разработки, % к ВРП». Он характеризует уровень финансового обеспечения региона на начальной стадии

процесса внедрения инноваций. Второй, «Интенсивность затрат на технологические инновации, %», равен отношению затрат на технологические инновации к объему выпущенной продукции. Наконец, индикатор «Доля отгруженной инновационной продукции во всей отгруженной продукции промышленности, %» является базовым показателем, который характеризует результативность инновационной деятельности в регионе.

На рис. 1-3 представлены значения показателей за 2011-2015 гг. Вертикальной линией отображаются пороговые значения, обоснованные в [7].

Анализируя рисунки можно сделать следующие выводы.

1. По внутренним затратам на научные исследования и разработки явным лидером является Нижегородская область. Далее расположена Ульяновская область. Остальные регионы к 2015 году не достигли пороговых значений показателя. Аутсайдерами являются Оренбургская и Кировская области, Удмуртская и Марийская республики. Следует также отметить, что практически во всех регионах ПФО (кроме Нижегородской области) в последние годы наблюдается отрицательная динамика индикатора.

2. Пороговое значение по показателю интенсивности затрат на технологические инновации в 2015 году преодолели Саратовская, Самарская, Пензенская, Нижегородская области, а также Пермский край, Республики Чувашия, Татарстан и Мордовия. Остальные регионы расположены ниже порогового уровня. Здесь также следует отметить, что по показателю интенсивности затрат на технологические инновации во многих регионах наблюдается отрицательная динамика.

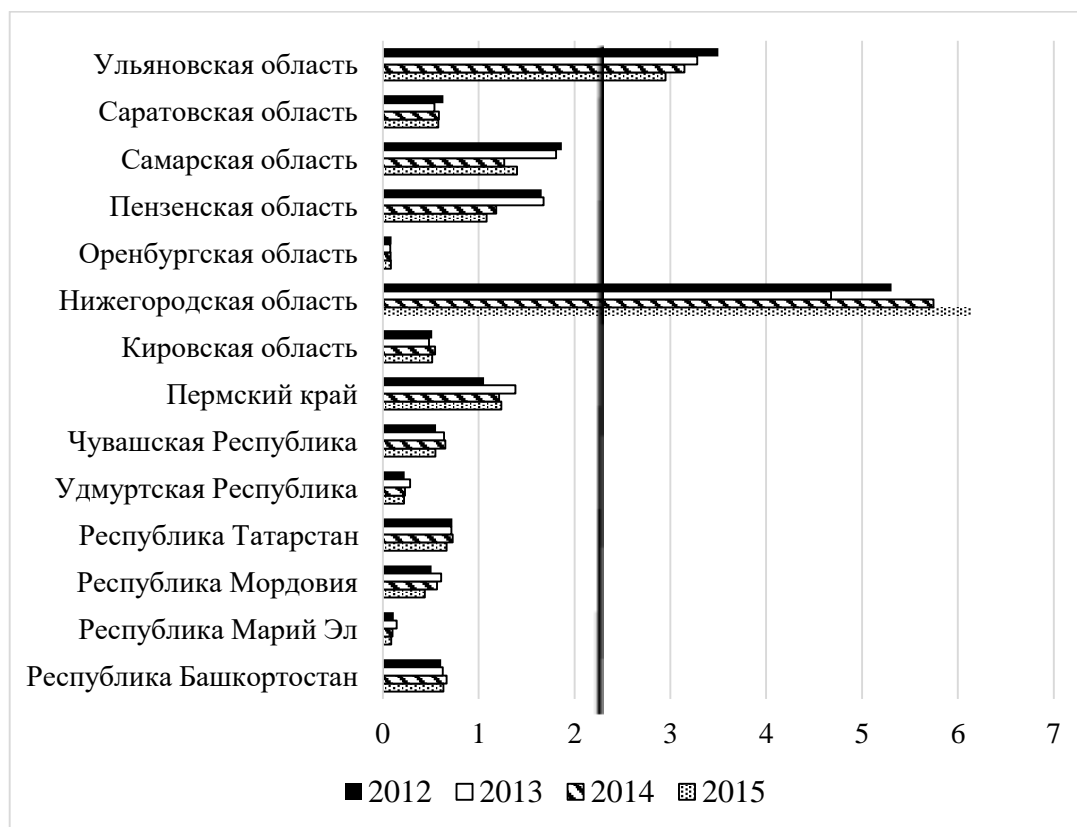


Рис. 1. Распределение индикатора «Внутренние затраты на научные исследования и разработки, % к ВРП»

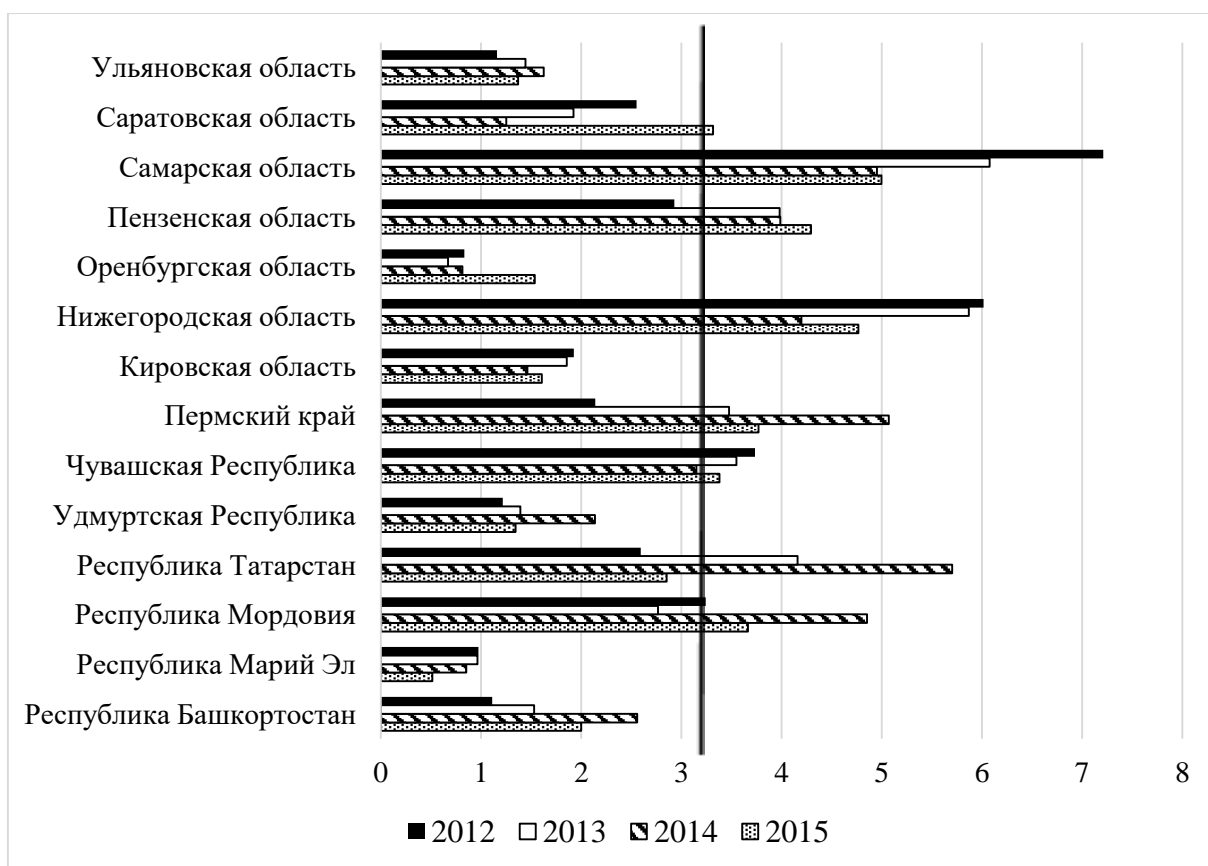


Рис. 2. Распределение индикатора «Интенсивность затрат на технологические инновации, %»

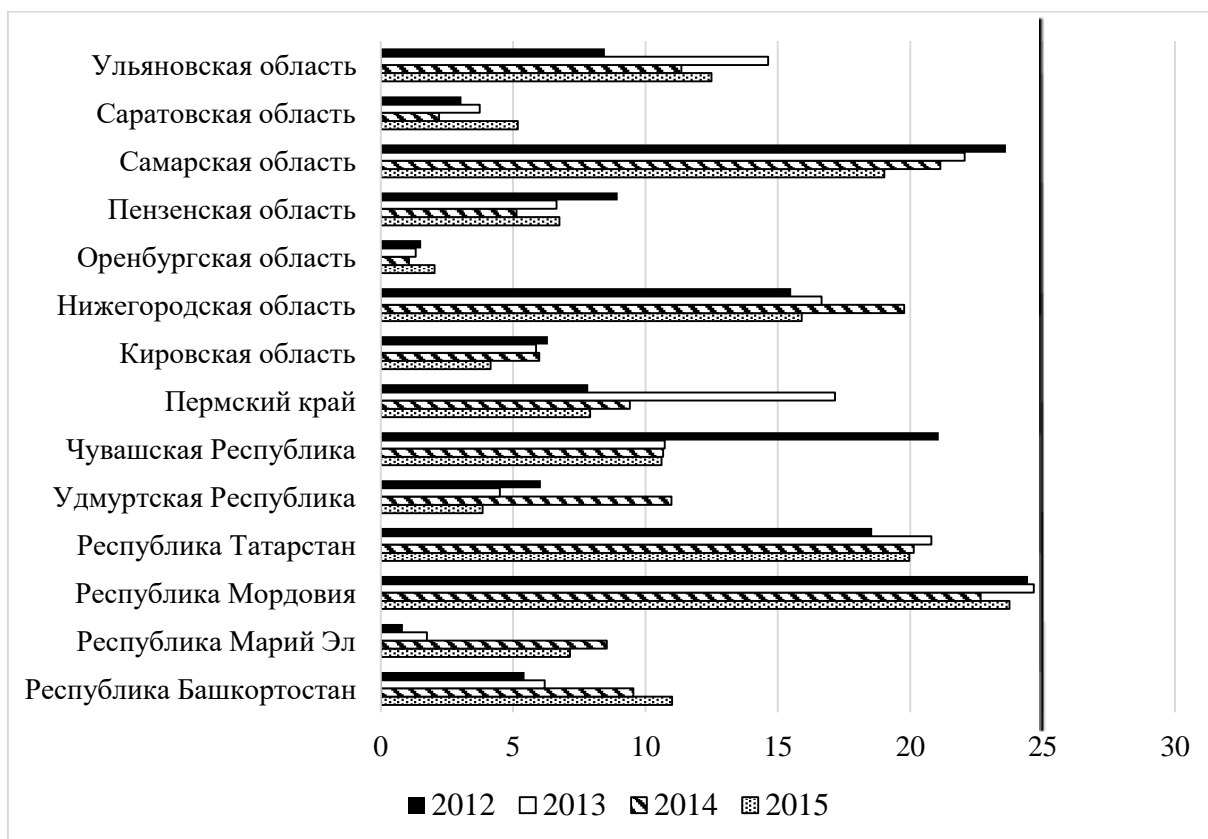


Рис. 3. Распределение индикатора «Доля отгруженной инновационной продукции во всей отгруженной продукции промышленности, %»

3. Значения заключительного анализируемого индикатора «Доля отгруженной инновационной продукции во всей отгруженной продукции промышленности, %» во всех регионах находится ниже порогового уровня. Наиболее благоприятная ситуация наблюдается в Самарской области и Республике Мордовия. Следует также отметить, что несмотря на высокие затраты на инновационную деятельность в Нижегородской области, показатель результативности инновационной деятельности находится ниже порогового уровня.

Библиографический список

1. Митякова, О.И. Проблемы устойчивого развития экономики России на основе инновационных преобразований. – Нижегород. гос. техн. ун-т им. Р.Е. Алексеева. – Н.Новгород, 2009. – 245 с

2. Сенчагов, В.К. и др. Инновационные преобразования как императив устойчивого развития и экономической безопасности страны. – М.: Анкил, 2013.

3. Татаркин, А.И. Инновационная направленность развития срединного региона в модернизации российской экономики//Вопросы современной экономики. 2013. №3(3). С. 153 – 202.

4. Максимов, Ю.М. Модель информационной системы мониторинга регионального инновационного развития / Ю.М. Максимов, С.Н. Митяков. Д.В. Бондин // Инновации. 2008. №12. С.103 – 106

5. Максимов, Ю.М., Митяков, С.Н., Орлов, Ю.Ф., Сазонтов, В.А., Митяков, Е.С. Инновационные преобразования как императив экономической безопасности региона: мониторинг и прогнозирование//Инновации, № 7, 2011, С. 96 – 100

6. Бортник, И.М., Сенченя, Г.И., Михеева, Н.Н., Здунов, А.А., Кадочников, П.А., Сорокина, А.В. Система оценки и мониторинга инновационного развития регионов России // Инновации, № 9, 2012, С. 25 – 38

7. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность регионов России: монография / В.К. Сенчагов – Н.Новгород, 2014 – 299 с.

О ВОЗМОЖНОСТИ И АКТУАЛЬНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ДИСПЕРСИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Е.С. Митяков, Д.И. Гнатченко

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Одним из ключевых элементов управления экономической безопасностью страны и ее регионов является организация эффективного мониторинга. В России работа в данном направлении только начинает зарождаться. Необходимость мониторинга экономической безопасности заложена в Стратегии национальной безопасности РФ и Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. Без обеспечения экономической без-

опасности невозможно решение стоящих перед государством задач, как макро, так и на мезоуровне.

В настоящее время нет едино принятой методики мониторинга экономической безопасности региона. Это связано как с различными методиками определения индикаторов, так и величиной пороговых значений, что затрудняет оценку влияния различных факторов на экономическую безопасность региона, так как расчеты будут давать различные результаты.

Одним из этапов такого мониторинга может выступать анализ экономической безопасности систем различного уровня с помощью методов экономико-математического моделирования. Разработка экономико-математических моделей и алгоритмов мониторинга экономической безопасности регионов предполагает использование системного анализа, экспертных оценок, приведения показателей к безразмерному виду, математической и экономической статистики, многокритериальной оптимизации, адаптивной фильтрации, теории графов и др.

В настоящее время все методы, предлагаемые и используемые отечественными авторами для оценки экономической безопасности региона, можно подразделить на следующие группы:

1. Оценка уровня и динамики изменения основных экономических показателей развития региона;
2. Сравнение фактических показателей развития региона с их пороговыми значениями;
3. Ранжирование регионов по уровню угроз на основе экспертной оценки или путем проведения стандартизации, нормализации показателей;
4. Статистические методы расчета.

В данном исследовании предлагается воспользоваться статическими методами, а именно дисперсионным анализом для оценки влияния качественных факторов на изучаемую случайную величину. С.Н. Митяков, Е.С. Митяков, Н.А. Романова выделяют 20 факторов экономической безопасности [1]. В данной методике расширена оценка инновационного развития региона как основного условия достижения экономической безопасности региона, отвечающего за модернизацию экономики. Для сравнения показателей, имеющих разную размерность и более наглядного сравнения с пороговыми значениями, авторы предлагают проведение нормировки показателей с целью приведения их к безразмерному виду.

Это даёт полное право применить дисперсионный анализ для изучения взаимосвязей, исследования влияния одной или нескольких качественных переменных на одну зависимую количественную переменную [2]. Предпосылка о нормальном законе распределения возмущения внутри группы, о взаимной независимости наблюдений выполняются. Основной целью данного исследование установить значимость различия между средними значениями зависимой количественной переменной по группам фактора. Достигается это с помощью разложения общей дисперсии зависимой переменной на составляющие: дисперсию за счет разбиения на группы и дисперсию за счет остальных факторов. Анализируя эти компоненты дисперсии можно оценить долю воздействия каждого

индикатора на исследуемую величину. Применяв метод линейный контрастов, который является частью дисперсионного анализа, можно выявить, за счет, каких именно групп индикаторов появляется различие средних значений зависимой переменной.

Допустим имеются результаты мониторинга некоторого вектора X двух независимых переменных (факторов). Все имеющиеся данные представлены в виде табл. 1.

Таблица 1

Результаты мониторинга

	B_1	B_2	...	B_j	...	B_l
A_1	x_{111}, \dots, x_{11k}	x_{121}, \dots, x_{12k}	...	x_{1j1}, \dots, x_{1jk}	...	x_{1l1}, \dots, x_{1lk}
A_2	x_{211}, \dots, x_{21k}	x_{221}, \dots, x_{22k}	...	x_{2j1}, \dots, x_{2jk}	...	x_{2l1}, \dots, x_{2lk}
...
A_i	x_{i11}, \dots, x_{i1k}	x_{i21}, \dots, x_{i2k}	...	x_{ij1}, \dots, x_{ijk}	...	x_{il1}, \dots, x_{ilk}
...
A_m	x_{m11}, \dots, x_{m1k}	x_{m21}, \dots, x_{m2k}	...	x_{mj1}, \dots, x_{mjk}	...	x_{ml1}, \dots, x_{mlk}

Строки в табл. 1 это уровни A_i первого фактора A , столбцы – уровни B_j второго фактора B . В соответствующих клетках таблицы находятся результаты наблюдений (мониторинга) x_{ijk} с номером k ($i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, l; n = 1, 2, \dots, k$).

Схему двухфакторного дисперсионного анализа можно представить в виде табл. 2:

Таблица 2

Схема двухфакторного дисперсионного анализа

Компоненты дисперсии	Сумма квадратов	Число степеней свободы	Средние квадраты
Межгрупповая (фактор А)	$Q_1 = l \cdot n \sum_{i=1}^m (\bar{x}_{i**} - \bar{x}_{***})^2$	$m - 1$	$S_1^2 = \frac{Q_1}{m - 1}$
Межгрупповая (фактор В)	$Q_2 = m \cdot n \sum_{j=1}^l (\bar{x}_{*j*} - \bar{x}_{***})^2$	$l - 1$	$S_2^2 = \frac{Q_2}{l - 1}$
Взаимодействие (АВ)	$Q_3 = n \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^l (\bar{x}_{ij*} - \bar{x}_{i**} - \bar{x}_{*j*} + \bar{x}_{***})^2$	$(m - 1)(l - 1)$	$S_3^2 = \frac{Q_3}{(m - 1)(l - 1)}$
Остаточная	$Q_4 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^l \sum_{k=1}^n (\bar{x}_{ijk} - \bar{x}_{ij*})^2$	$mln - ml$	$S_4^2 = \frac{Q_4}{mln - ml}$
Общая	$Q = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^l \sum_{k=1}^n (\bar{x}_{ijk} - \bar{x}_{***})^2$	$mln - 1$	

Проверка гипотезы о значимости влияния факторов A , B и взаимодействия A и B можно производить согласно критерию Фишера. Для этого необходимо рассчитать дисперсионные отношения:

$$F_{\text{расч}}^A = \frac{S_1^2}{S_4^2}; F_{\text{расч}}^B = \frac{S_2^2}{S_4^2}; F_{\text{расч}}^{AB} = \frac{S_3^2}{S_4^2}.$$

Далее сравнить их с табличными критическими значениями распределения Фишера:

$$F_{\alpha; m-1; mln-ml}^A; F_{\alpha; l-1; mln-ml}^B; F_{\alpha; (m-1)(l-1); mln-ml}^{AB},$$

где α – уровень значимости критериев.

В том случае, если дисперсионные отношения больше соответствующих табличных, то влияние факторов A , B и взаимодействия A и B следует признать значимыми. В противном случае – незначимыми.

Библиографический список

1. Митяков, С.Н. Экономическая безопасность регионов Приволжского федерального округа / С.Н. Митяков, Е.С. Митяков, Н.А. Романова // Экономика региона. 2013. №3 (35). С.81– 91
2. Балдин, К., Рукосуев, А. Общая теория статистики: учебное пособие / К. Балдин, А. Рукосуев. – М.: Дашков и К, 2015. – 312 с.

ИЗУЧЕНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЦЕЛЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

А.Д. Могучева

Финансовый анализ – это изучение основных показателей финансового состояния и результатов деятельности предприятия с целью принятия управленческих, инвестиционных и прочих решений.

Финансовый анализ позволяет выявить факторы, которые влияют на финансовое состояние предприятия, установить его слабые стороны; выявить изменения показателей финансового состояния и причины их изменения; оценить степень финансовой устойчивости предприятия, определить тенденции изменения устойчивости и развития.

Регулярное проведение финансового анализа на любом предприятии позволяет вовремя выявить изменения в финансовом положении.

Об устойчивом развитии предприятия или наоборот свидетельствует способность фирмы успешно функционировать и развиваться при постоянно изменяющейся внешней и внутренней среде.

В зависимости от задач, которые необходимо решить, финансовый анализ может осуществляться в следующих видах:

- анализ как часть общего исследования процессов компании;
- ориентированный анализ;
- комплексный анализ;

- экспресс- анализ;
- регулярный анализ.

Основными методами финансового анализа являются: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, сравнительный анализ, трендовый анализ, факторный анализ, коэффициентный анализ.

Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении каждой позиции отчетности текущего периода с предыдущим в абсолютном и относительном виде. Данный анализ помогает сделать выводы о результатах деятельности предприятия.

Вертикальный анализ используется для выявления удельного веса отдельных статей в итоговом показателе. Данный анализ позволяет проанализировать динамику структуры баланса и отчета о прибыли и убытках.

Трендовый анализ заключается в сравнении каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определении основной тенденции динамики показателя, чтобы иметь возможность спрогнозировать будущие значения.

Данные методики, не смотря на свою простоту, являются малоинформативными, так как они позволяют оценить только динамику отдельных статей баланса.

Факторный анализ позволяет комплексно изучить и измерить влияние факторов на величину результативных показателей. Факторный анализ подразделяется на 5 основных типов. Это детерминированный и стохастический; одноступенчатый и многоступенчатый; прямой и обратный; статический и динамичный; ретроспективный и прогнозный.

Из всех перечисленных методов наиболее распространенным является коэффициентный анализ. Данная методика имеет неоспоримое преимущество: она позволяет получить набор показателей, которые способны дать обоснованную характеристику финансового состояния предприятия.

Классическим методом коэффициентного анализа является метод, предложенный А.Д. Шереметом, Е.В. Негашевым, Р.С. Сейфулиным.

В формировании методики они исходили из предположения о том, что финансовое положение предприятия характеризуется состоянием источников и способов их формирования, размещением средств предприятия.

Классический метод имеет множество показателей. Используются 32 показателя, которые разделяются на 5 групп: финансовая устойчивость, ликвидность, управление активами, инвестиции и рентабельность. То, что при использовании этого метода, необходимо рассчитывать множество показателей, является недостатком. Кроме этого, к недостаткам коэффициентного анализа следует отнести его постоянство, что не дает ожидаемых параметров финансового положения в ближайшей перспективе. Касаясь фармацевтических предприятий, данный метод не в полной мере дает проанализировать их финансовое состояние.

Помимо всего прочего, имеются противоречия в интерпретации результатов коэффициентного анализа. Это касается определения границ устойчивости предприятия.

В условиях нестабильно, быстро меняющейся финансовой обстановки применение методик финансового анализа приобретает особое значение для фармацевтических предприятий, так как основной предпосылкой их устойчивости является обеспеченность финансовых ресурсов. Поэтому необходимо разрабатывать новые и совершенствовать старые методики финансового анализа, которые будут способны оценить финансовую устойчивость на данный момент и в перспективе.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.В. Моисеева

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Одной из основных экономических задач является определение источника финансовых ресурсов для инновационной деятельности предприятия. В условиях рыночной экономики основной объем инновационных исследований и разработок осуществляют коммерческие организации, а так как инновационная деятельность является достаточно капиталоемким процессом, то перед предприятиями встает вопрос о необходимости поиска оптимальной структуры источников финансирования.

В процессе инновационного инвестирования обычно взаимодействуют две стороны с различными подходами к вложению средств.

Первая сторона это инициатор инвестирования. В его роли выступает организация, ведущая инновационную деятельность и не имеющая достаточных финансовых ресурсов для ее реализации. Инициатор инвестирования должен убедительно доказывать целесообразность вложения денежных средств и эффективность инвестиций при помощи финансовых и экономических расчетов.

Вторая сторона процесса инновационного инвестирования это сторонний инвестор, который обладает необходимыми финансовыми ресурсами, но он заинтересован в инвестировании, только при условии, что оно удовлетворяет его требованиям к надежности и доходности вложения средств.

Финансирование инновационной деятельности за счет собственных средств инициатора инвестиций может осуществляться из нераспределенной прибыли предприятия, а также эмиссионных ресурсов. Этот вид финансирования относится к безрисковым, так как не ведет к увеличению рисков предприятия. Особенностью финансирования инновационной деятельности за счет собственных средств является то, что инвестиции производятся не в конкретный инновационный процесс, а в предприятие в целом и поэтому растворяются в общем капитале, теряя свой целевой характер. Собственные средства, как источник финансирования инновационной деятельности включают в себя:

– *нераспределенную прибыль*, которая представляет собой часть чистого дохода предприятия, не израсходованную на выплаты дивидендов собственникам и переданную по их решению предприятию для увеличения его активов;

– *эмиссию прав собственности*, которая включает в себя выпуск и размещение: обыкновенных акций (дают право управления собственностью, но не гарантирующую получение дохода); привилегированных акций (не дают права на управление, но гарантируют получение дохода), а так же доли и паи, которые по составу прав и доходности аналогичны обыкновенным акциям, но отличаются от них тем, что права собственности, зафиксированные долями и паями, не выпускаются на финансовый рынок.

Средства для финансирования инновационной деятельности инициатор инвестирования получает через займы и кредиты, поэтому, следует иметь в виду, что изменение рыночных процентных ставок может не совпасть с фиксированными ставками конкретных заимствований, особенно при рефинансировании уже имеющихся долговых обязательств, что усиливает риск инвестирования.

Заемные средства как источник финансирования инновационной деятельности включают в себя:

– *займы*, которые представляют собой заимствования (на общих для кредитных отношений условиях срочности, возвратности и платности), опосредованные эмиссией, размещением и погашением облигаций и финансовых векселей предприятия.

– *кредиты банка* для финансирования инновационной деятельности предприятия могут предоставляться в виде лизинга, инвестиционных ссуд или опосредованно в виде банковских гарантий по ссудам других кредиторов.

– *коммерческие кредиты*, суть которых заключается в предоставлении отсрочки платежа предприятию, ведущему инновационную деятельность, поставщиками материально-технических ресурсов, необходимых для реализации инновационного процесса.

Помимо всего вышеизложенного для организации и управления финансированием инновационной деятельности существуют так называемые донорские организации, которые безвозмездно предоставляют средства для осуществления конкретного инновационного проекта. В качестве донорской организации могут выступать различные фонды, государственные учреждения или компании. Бюджетное ассигнование можно выделить как одну из возможностей привлечения донорского финансирования инновационной деятельности. Из федерального бюджета предусмотрено выделение средств на финансирование высокоэффективных инвестиционных проектов при условии размещения этих средств на конкурсных началах. Участвовать в конкурсе могут высокоэффективные инновационные проекты, с условием, что 20% финансирования должны составлять собственные средства инициатора проекта, а срок окупаемости вложений не превышал двух лет.

Конечно, ни один из перечисленных источников финансирования не является единственно возможным и гарантированным. Для многих крупных проектов целесообразно привлекать смешанные источники финансирования.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Г.М. Охезина, В.И. Шарова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В современном мире существует инновационный потенциал, который характеризует готовность общества и экономики в целом к технологическим и социальным изменениям. В настоящее время в экономической литературе пока не существует четкого определения сущности инновационного потенциала предприятия. Этот факт в значительной мере подтверждается существованием большого количества трактовок понятия «инновационного потенциала», что, в свою очередь, может породить проблемы разработки научно-практических рекомендаций по его использованию. Общее понятие инновационного потенциала определяется как характеристика плотности потока нововведений, эффективности корпоративных НИОКР, скорости доведения новшеств до рынка, уровня технологического лидерства (или возможности следования за отраслевым или продуктовым лидером), обуславливающая «синергию» инновационной деятельности и разных структурных подразделений [1].

Предприятие, которое обладает значительным инновационным потенциалом и осознано стремится его формировать и развивать, можно назвать инновационным (инновационно восприимчивым). Инновационность предприятия в свою очередь выступает как важнейшее конкурентное преимущество, так как именно она может своевременно защитить бизнес от назревающих угроз со стороны внешней среды через систему опережающего и непрерывного поиска новых возможностей развития и выживания [2].

Конечные ключевые факторы успеха определяют эффективность инновационного потенциала:

- превосходство своего товара над товаром своих конкурентов, наличие уникальных отличительных черт товара;
- технологические ноу-хау;
- изучение интересов покупателей, темпы принятия новинок на рынке.

План формирования инновационного потенциала включает достаточно большой комплекс работ – НИОКР, маркетинг, методы календарного и сетевого планирования, структурное и ресурсное планирование, имитационное моделирование и другие [3]. В любой организации процесс формирования и развития инновационного потенциала имеет циклический характер, в связи с этим выделяют три стадии: формирование, развитие и распространение.

На стадии формирования инновационного потенциала осуществляется за счет факторов труда и капитала. Данный этап является этапом экстенсивного развития, где создается база ресурсов и знаний, а также происходит осознание потребностей общества. Основа данного этапа – определение приоритетных направлений в развитии общества. На второй стадии идет развитие организации за счет внедрения новых технологий. Данная стадия включает в себя реализацию накопленных знаний и умений, а также повышение качества продукции. Данный этап – этап интенсивного роста. Он сопровождается перераспределени-

ем знаний в сферы практического применения, углубленной переработкой ресурсов и повышением качества продукции. На данном этапе организация переходит на новый качественный уровень, который характеризуется повышением роста благосостояния всех его членов. Далее происходит распространение и использование выработанного потенциала, чем и характеризуется третья стадия. Отсутствие мер на данной стадии может привести к старению инновационного потенциала фирмы и низшей стадии производства.

Основные факторы, которые влияют на развитие инновационного потенциала:

- кооперация и коммуникация как система отбора проектов;
- четкое определение потребностей и стратегии выпуска новой продукции;
- потенциальная полезность и ее реализация;
- объем ресурсов и оценка инноваций.

Развитие инновационного потенциала предполагает необходимость разработки и реализации стратегии, которая позволяет сохранять его в рабочем состоянии. Инновационный потенциал предприятия, по сути, ключевой фактор возможного успеха фирмы. Предприятие должно находиться в постоянном поиске перспективных идей и направлений, которые формируют необходимую базу для проведения оптимального выбора при определении: портфеля товаров или услуг для производства и реализации в перспективе; прогнозной структуре активов корпорации; перспективных методов управления и производства. При этом необходимо обеспечить соответствие инновационного потенциала внешней среды и потенциала партнеров организации на рынке.

Коммерческий успех инновации определяется двумя основными факторами: возможностью внедрения инновационной идеи в производство и тиражирования нового продукта в необходимых масштабах; соответствием новинки потребностям участников рынка. Возможность внедрения и тиражирования инновационной идеи – есть суть показателя инновационной восприимчивости предприятия, тогда как соответствие новинки запросам рынка, составляющая коммерческого успеха, есть отражение коммерческой эффективности деятельности инновационного предприятия, его рыночного потенциала.

Анализ инновационного потенциала каждого предприятия должен зависеть от соотношения основных составляющих и включать исследование таких факторов, как: наличие ресурсов инновационной деятельности, а также их распределение в организации; способность реагировать на новаторские действия конкурентов и принимать во внимание тенденции развития отраслей, где она функционирует; структурные особенности компании, влияющие на характер предпринимательского поведения, способность руководства принимать решения по реализации предпринимательских инициатив; способность менеджмента анализировать технологическую среду бизнеса.

Анализ научного потенциала также является не менее важным: концентрация в фирме знаний и навыков научного и инженерного персонала, наличие

специалистов по маркетингу, а также сосредоточение технологических компетенций в хозяйственных подразделениях [4].

Непосредственное влияние на оценку инвестиционной эффективности инновационных проектов на существующих предприятиях оказывает величина инновационного потенциала. А так же на планирование стартового капитала предприятия, обоснования плановых балансов и счетов прибылей и убытков предприятия при составлении бизнес-плана венчурного предприятия. Данные факторы являются особо важными вопросами для привлечения инвесторов для осуществления инновационных проектов.

Другими словами, инновационный потенциал предприятия – это мера его готовности для выполнения задачи, которая обеспечивает достижение определенных инновационных целей. Инновационный потенциал можно рассмотреть как экономические возможности предприятия по эффективному включению новых технологий в хозяйственный оборот. Экономические возможности включают в себя совокупность ресурсов, достаточных для эффективного ведения инновационной деятельности: интеллектуальных, материальных, финансовых, кадровых, инфраструктурных.

Интеллектуальные ресурсы подразумевают под собой технологическую документацию, патенты, изобретения, лицензии, промышленные образцы, полезные модели. Материальные ресурсы – это опытно-приборная база, все различное оборудование, с помощью которого можно провести исследования, экспериментальные и лабораторные работы. В финансовые ресурсы входят собственные, заемные, инвестиционные, бюджетные, грантовые средства. Кадровые ресурсы включают в себя: лидера-новатора, заинтересованного в инновациях; персонал, имеющий специальное образование и опыт проведения НИР и ОКР; специалистов в области маркетинга, прогнозирования и планирования скрытых потребностей покупателей. Инфраструктурные ресурсы состоят из собственных подразделений НИР и ОКР, конструкторского и маркетингового отделов, лаборатории контроля качества продукции, патентно-лицензионного отдела [5].

Если предприятие имеет все необходимые ресурсы, то оно может использовать стратегию лидера, может разрабатывать и внедрять базисные или принципиально новые инновации. Возможно, что у предприятия ограниченные инновационные возможности, в таком случае более рационально их наращивать и применять при этом стратегию последователя, реализуя улучшающие технологии. Такой подход к определению инновационного потенциала принято считать классическим.

Следует отметить, что особенности и существующие тенденции современных условий хозяйствования, при которых экономический рост все в большей степени зависит от способности поддерживать высокую инновационную активность, само понятие «инновационного потенциала предприятия», возможно несколько расширить.

В настоящее время при выборе стратегии разработки и внедрения новых технологий, невозможно ограничиваться оценкой и учетом факторов одной лишь инновационной сферы. Сегодня подобный подход следует считать изжи-

вающим себя, причиной чему служит значительное сокращение срока жизни инноваций, вызывающее повышение интенсивности вбрасывания на рынок новых товаров и услуг. Можно отметить, что ассортиментный ряд на определенных рынках меняется практически ежедневно, это приводит к ситуации, что инновационные товары, являясь сегодня новинками, завтра теряют свой статус. Их сменяют другие инновации. Новые технологии при таких условиях в производстве очень быстро становятся текущими или даже устаревшими продуктами.

Следовательно, разработка стратегий инновационного развития, определение инновационного потенциала предприятия требует оценки не только возможностей инновационной сферы, но и анализа достаточности всех видов ресурсов для текущего производства инноваций. Это касается возможности одновременного финансово-экономического обеспечения производства недавних инноваций, или существующих продуктов и развития новых [6].

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что под инновационным потенциалом предприятия следует понимать его максимальные возможности для генерации высокой инновационной активности, проявляющиеся в эффективном обеспечении текущих и будущих технологий. Тогда и оценку инновационного потенциала нужно проводить на предмет достаточности у предприятия финансово-экономических ресурсов, способных эффективно обеспечить не только стратегическую инновационную, но и текущую производственную деятельность.

Библиографический список

1. Волынкина, М.В. Правовая сущность термина «Инновация»// Инновации № 1, февраль 2014.
2. Фоломьев, А.Н. Инновационный тип развития экономики: учебное пособие / А.Н. Фоломьев. – М.: РАГС, 2015. – 712 с.
3. Васюхин, О.В., Павлова Е.А. Анализ существующих подходов к организации инновационной деятельности на предприятиях// Международный журнал экспериментального образования – 2016. – №11. – С.215 – 218
4. Бармута, К.А. Техническое развитие как основное направление инновационной деятельности предприятий: монография / К.А. Бармута. – Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», – 200 с.
5. Базилевич, А.И. Инновационный менеджмент предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – С. 166.
6. Крылов, Э.И., Власова, В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учебное пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власов, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.

К ВОПРОСУ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Г.М. Охезина, В.И. Шарова, А.Д. Смолин, Л.В. Габдуллина.

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В современных постоянно меняющихся условиях обеспечение экономической безопасности является одним из главных стратегических направлений в деятельности как отдельно взятого предприятия, так и государства.

Экономическая безопасность – понятие сравнительно новое, но, тем не менее, активно исследуемое в России около двух десятков лет. Проблема экономической безопасности получила признание на государственном уровне в Законе РФ «О безопасности» в 1992 году. Впервые были определены понятие, объекты и субъекты безопасности, сформулированы принципы ее обеспечения.

Существуют различные подходы к трактовке термина экономическая безопасность. В основном, ученые в своих мнениях сходятся на том, что это понятие тесно взаимосвязано с такой категорией, как национальная безопасность.

Основа национальной безопасности страны включает в себя:

- политическую безопасность;
- военно-оборонную безопасность;
- экономическую безопасность.

Экономическая безопасность играет ключевую роль.

Проблемы экономической безопасности на макроуровне невозможно решать вне связи с обеспечением безопасности промышленного предприятия. Безопасная предпринимательская деятельность составляет предпосылку роста долгосрочных инвестиций в экономику, устойчивого экономического развития, повышения эффективности производства и его перехода на высокие технологии, роста уровня жизни населения и поддержания социальной стабильности, а также углубления процесса интеграции России в мировую экономическую систему. Итак, обеспечение безопасности промышленного предприятия составляет одновременно и необходимый элемент экономических отношений на микроуровне, и базовое условие безопасности на национальном уровне.

Обеспечение экономической безопасности промышленного предприятия требует разработки системной научной методологии, включающей соответствующие стратегии, методы, механизмы и параметры для оценки адекватности выбранного стратегического направления развития. Поэтому целесообразно рассмотреть, в первую очередь, имеющиеся в отечественной литературе определения данного понятия, чтобы более четко сформулировать требования к разработке методологии ее обеспечения.

Раскрытие категории «экономическая безопасность предприятия» целесообразно начать с раскрытия понятия «безопасность». Обратимся к толковому словарю русского языка С. Ожегова. В нем дается следующее определение: безопасность – состояние, при котором не угрожает опасность, есть защита от опасности.

В отечественной научной экономической литературе нет общепринятого толкования такой категории как «экономическая безопасность предприятия». Существующие публикации по данной теме позволяют сделать вывод об отсутствии единой признанной концепции экономической безопасности хозяйствующих субъектов и путей ее обеспечения. На рис. 1. представлены различные подходы к определению понятия «экономическая безопасность предприятия».

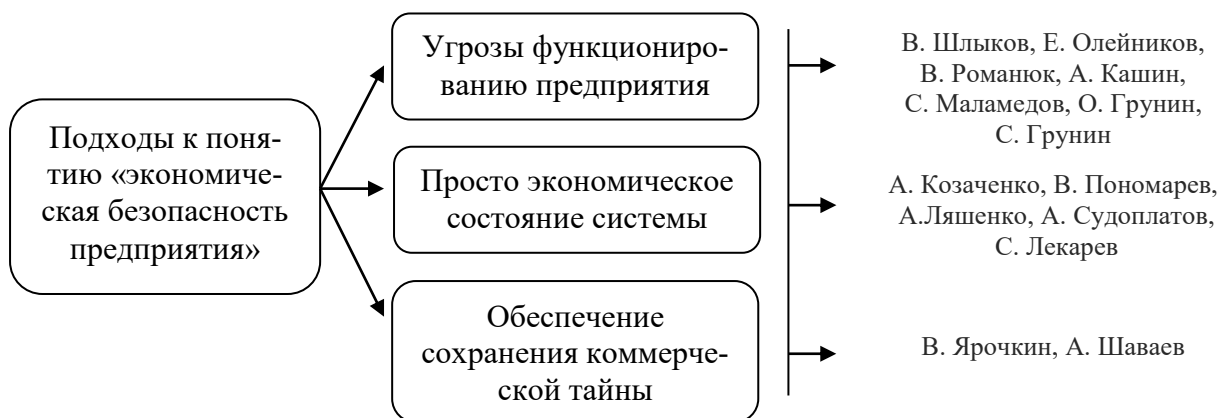


Рис. 1. Подходы к определению понятия «экономическая безопасность предприятия»

По нашему мнению, применительно к промышленному предприятию данное понятие следует трактовать следующим образом: экономическая безопасность – это состояние промышленного предприятия, обеспечивающее наилучшее использование ресурсов по предотвращению угроз его деятельности и создающее условия стабильного, эффективного функционирования и получения прибыли. Результатом такого состояния выступает стабильное экономическое состояние промышленного предприятия в текущем и перспективном периодах.

На основе ресурсного подхода можно выделить следующие составляющие экономической безопасности промышленного предприятия: кадровую, финансовую, информационную и технико-технологическую (рис. 2).

Кадровая составляющая находит выражение, с одной стороны, в недостаточной квалификации сотрудников предприятия, слабой организации системы управления персоналом и т.п. Слабая квалификация персонала, нежелание или неспособность приносить максимальную пользу своему предприятию негативно воздействуют на экономическую безопасность предприятия. С другой стороны, это угроза интеллектуальному потенциалу предприятия. Среди объектов интеллектуальной собственности следует выделить изобретения, технические новации, ноу-хау, дизайн, компьютерные программы и т.п.

Финансовая составляющая экономической безопасности промышленного предприятия проявляется как осознанные вредоносные действия людей или организаций, либо как некачественная работа сотрудников предприятия или его партнёров; недостаточный контроль за структурой вложений предприятия, со-

отношением частей финансового портфеля по рискованности и доходности его составляющих. К финансовым угрозам также относят воздействия, причиной которых стали обстоятельства непреодолимой силы, не связанные напрямую с деятельностью предприятия.

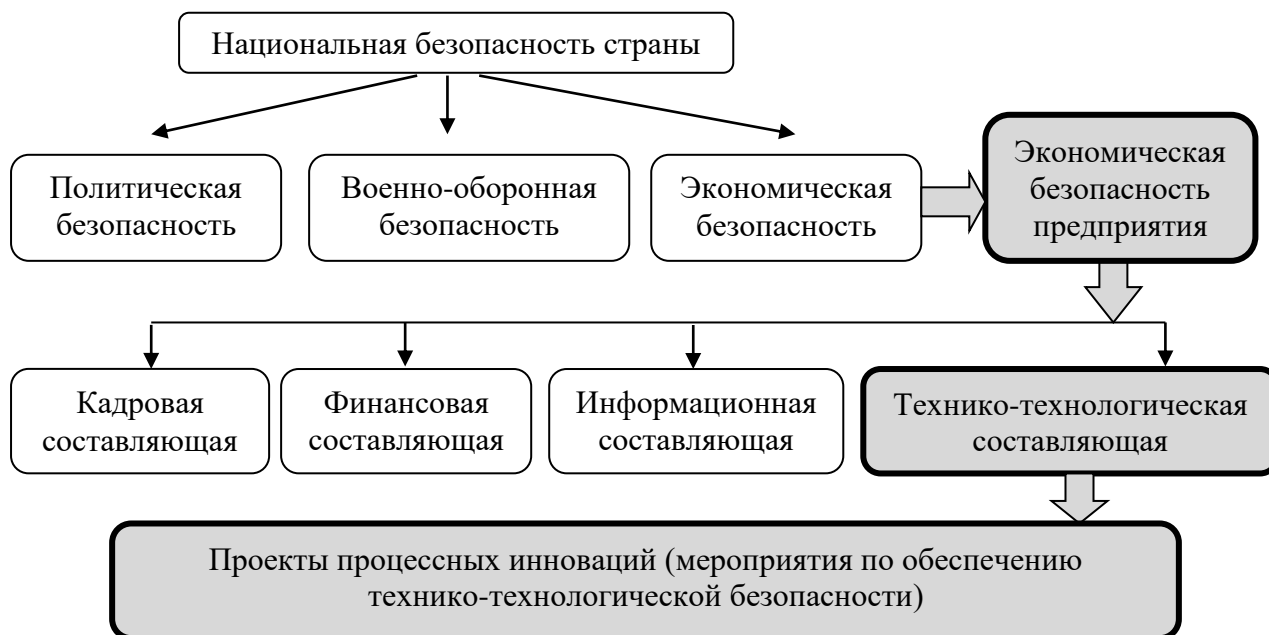


Рис. 2. Составляющие экономической безопасности промышленного предприятия

Информационная составляющая включает различные группы злоумышленных и незлоумышленных воздействий. К первой группе относятся действия каких-либо лиц или организаций, имеющие своей целью нанесение ущерба благосостоянию по вопросам информационного обеспечения деятельности предприятия. Ко второй группе относятся, прежде всего, негативные внутренние воздействия, т.е. упущения и ошибки в деятельности информационно-аналитической службы предприятия.

Технико-технологическая безопасность (ТТБ) предполагает создание и использование такой технической базы, технологий и бизнес-процессов, которые усиливают конкурентоспособность промышленного предприятия.

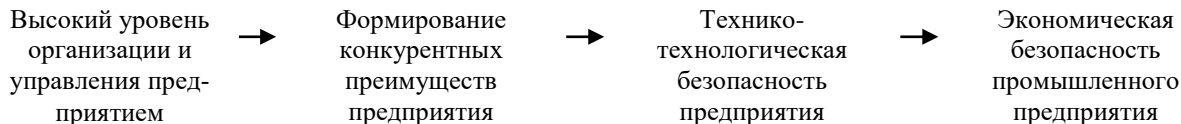
Необходимо заметить, что техническая сторона производства имеет первостепенное значение для экономики предприятия. От нее зависит рост производительности труда, экономное расходование сырья, материалов, электроэнергии, выпуск продукции высшего качества. Технико-технологическое развитие промышленных предприятий возможно определить через оценку организационно-технического уровня производства (ОТУП). Высокий организационно-технический уровень предприятия является стратегическим ресурсом организации, который обеспечивает ей устойчивость, а значит, и безопасность в изменяющихся условиях внешней среды и позволяет побеждать в конкурентной борьбе.

Под организационно-техническим уровнем производства (ОТУП) понимается достигнутый уровень развития средств производства, методов организации и управления.

Организационно-технический уровень производства оценивают с помощью системы показателей, которые характеризуют отдельные его направления. На основании анализа научных работ отечественных исследователей, посвященных данной проблеме, выделены следующие группы показателей для исчисления ОТУП:

- 1 группа – показатели механизации и автоматизации производства;
- 2 группа – показатели, характеризующие состояние средств труда;
- 3 группа – показатели совершенства применяемой технологии;
- 4 группа – показатели, характеризующие уровень организации производства.

Целесообразно заметить, что высокий уровень организации и управления производством является в современных условиях одним из ключевых факторов повышения конкурентоспособности производимой предприятием продукции и промышленного предприятия в целом. От качественного уровня организации производства в наибольшей степени начинают зависеть основные финансово-экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия. По существу, конкурентоспособность в стратегическом аспекте обеспечивает ТТБ промышленного предприятия, а значит, и экономическую безопасность предприятия в целом. Поэтому, можно выстроить следующую последовательность:



Это означает, что изменение в ОТУП может быть положено в основу исчисления результативности планируемых мероприятий (проектов процессных инноваций) по обеспечению ТТБ. Все это определяет необходимость введения показателя, который бы оценивал эффективность обеспечения технико-технологической безопасности промышленного предприятия.

Таким образом, оценка результативности обеспечения технико-технологической безопасности промышленного предприятия является отправным пунктом стратегического планирования, показателем инвестиционной привлекательности и надёжности предприятия, характеристикой его жизнеспособности. Индикатор результативности обеспечения технико-технологической безопасности может также служить целевым критерием при оптимизации портфеля проектов, направленных на повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов.

ЦЕНТР ИННОВАЦИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Д.К. Пайкова, И.В. Мусеева

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Центр инноваций социальной сферы Нижегородской области (ЦИСС НО) основан в августе 2017 г. при министерстве промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области.

Ведущими миссиями деятельности АНО «Центр инноваций социальной сферы Нижегородской области» (ЦИСС НО) считаются усовершенствование и поддержание общественного предпринимательства в Нижегородской области, помощь в развитии бизнес-инкубаторов, а также введение передового подхода в передаче муниципальных услуг в общественной сфере в негосударственный сектор.

Целевая аудитория: субъекты общественного предпринимательства, общественно-направленные НКО, а также физ. лица, заинтересованные в создании социального бизнеса.

В своём обращении от 03 декабря 2015 года Президент Российской Федерации В.В. Путин заявил о том, что необходимо постепенно направлять НКО организациям вплоть до 10% средств районных и муниципальных общественных проектов до 2018 г., дабы некоммерческие учреждения и другие социально-ориентированные компании имели возможность принимать участие в оказании социальных услуг, имеющие финансирование за счёт бюджетов. В июле 2016 г. в федеральном законе № 287-ФЗ для НКО определён правовой статус "некоммерческая организация – исполнитель общественно-полезных услуг", а в указе Президента Российской Федерации от 08 августа 2016 г. №398 отнесены двадцать главных направлений деятельности в сфере оказания социально-благотворных услуг.

АНО «Центр инноваций социальной сферы Нижегородской области» изобретена методика (технология) поддержки общественно-направленных учреждений с целью дальнейшего их включения в госреестр «оказания общественно-полезных услуг» и пуска ряда пилотных проектов в регионе, с задачей освоения негосударственными организациями до 10% средств городских социальных и областных программ к 2018 году. Платформа АНО «ЦИСС НО» в рамках собственной деятельности объединяет бизнесменов, неторговые подразделения, разные аппараты власти, общества для коллективного обсуждения и решения возникших вопросов и проблем, затрагивающих передачу государственных предложений негосударственным учреждениям.

Предоставление муниципальных предложений в негосударственный раздел содержит ценный общественно-экономический эффект.

1. Общественный эффект: построение результативной системы социального сервиса, привлечение обученных сотрудников в отрасль, увеличение качества и числа предоставленных общественных предложений, увеличение объёма

получателей общественных предложений, обеспечение доступности общественных предложений для населения.

2. Финансовый эффект: создание добавочных рабочих мест, становление конкуренции, оптимизация расходов, освобождение средств на покрытие дефицита отрасли.

Согласно направленности и поддержке общественного (социального) предпринимательства в минувшее время выполнены большие скачки вперед. К примеру, согласно указанию Президента Российской Федерации В.В. Путина, вплоть до окончания 2017 года Гос. Думой ФС РФ должны быть пересмотрены и полностью установлены несколько нормативно-правовых актов в сфере общественного предпринимательства, в том числе ФЗ о социальном предпринимательстве.

Наиболее популярными тенденциями социально-ориентированного бизнеса на сей день являются: сфера образовательных услуг, социальная защита и социальное обслуживание людей, медицинские услуги, высококультурно-просветительская работа, физкультура и спорт, защита природы, сельское хозяйство, приём горожан, находящихся в сложной жизненной ситуации, на работу и прочее.

Ежегодно в конце года состоится форум общественных бизнесменов Нижегородской области, подводятся результаты и итоги конкурса «Лучший социальный проект года». Этот форум соединяет на одной площадке всех заинтересованных сторон для обсуждения самых острых тем и удачных практик в сфере общественного бизнеса (социальные бизнесмены, профильные специалисты (эксперты), представители органов власти).

Проходит демонстрация наилучших практик и территориальных моделей поддержки социальных бизнесменов, презентация успешных бизнес-проектов в социальной сфере по разным номинациям. Кроме этого, учитывается финансовая поддержка фаворитов и победителей конкурса «Лучший социальный проект года».

«Центр инноваций социальной сферы Нижегородской области» – координирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, направляющих свою работу в общественной сфере.

Услуги АНО «Центр инноваций социальной сферы Нижегородской области».

- Профконсультационные предложения, в том числе при помощи вовлечения сторонних организаций, для социальных бизнесменов, социально-нацеленных НКО и вовлечённых физических лиц по следующим вопросам:
 - исполнение деятельности в области социального предпринимательства;
 - внедрение поставленных действующим законодательством форм поддержки и льгот;
 - операционный и экономический менеджмент, основы планирования, правовое регулирование деятельности;

- проведение рекламных исследований;
 - участие в закупках товаров, работ, предложений для обеспечения муниципальных и городских нужд, заключение соглашений с платными и некоммерческими организациями;
 - информационно-аналитическое сопровождение деятельности.
- Проведение обучающих и других событий:
 - мероприятия по развитию компетенций в области социального предпринимательства;
 - содействие в вопросах участия в конкурсах общественных проектов; на выставках, ярмарках и иных мероприятиях;
 - содействие в повышении квалификации и профпереподготовке служащих, в том числе на основе образовательных организаций;
 - семинары, мастер-классы, дискуссионные площадки; деловые игры и др.;
 - разнообразные образовательные программы.
- Ресурсная поддержка социального предпринимательства:
 - оказание шаблонной схемы участия в грантовых конкурсах разного уровня;
 - помощь в предоставлении помещений под ведение социального предпринимательства на привилегированной основе;
 - поддержка в работе с частными фондами и привлечение инвесторов для проектов;
 - предложение содействия в привлечении заемных средств для реализации общественных планов и проектов.
- Услуги менторства:
 - привлечение бизнес-сообществ, глав компаний и предпринимателей к формированию стабильных моделей социального предпринимательства в регионе;
 - оценка бизнес-плана;
 - кураторство и шефство для начинающих предпринимателей;
 - аккомпанемент проектов социального направления.
- Информационно-справочное обеспечение:
 - о способностях получения кредитных и других денежных ресурсов;
 - о мерах государственной помощи субъектов малого и среднего предпринимательства;
 - другая деятельность, нацеленная на поддержку и становление субъектов социального предпринимательства.

– Проведение отбора наилучших общественных практик и их представление в рамках проводимых открытых мероприятий.

– Информационно-аналитическое и юридическое сопровождение субъектов общественного предпринимательства и социально нацеленных некоммерческих организаций.

Подобные центры открыты в 25-ти субъектах Российской Федерации. При их надлежащей поддержке, вследствие социального предпринимательства, в некоторых регионах удаётся улаживать даже такие затруднительные вопросы, как очередность в детские сады и дома престарелых.

Чтобы привлечь активное население к формированию новых социальных проектов в ЦИССе, создаётся академия социального предпринимательства. Обучение проводится бесплатно. Проект-программа рассчитана на один месяц. Всё это время создатели проектов смогут на занятиях отрабатывать собственные идеи и мысли совместно с опытными наставниками, а также приобрести необходимые консультации и новые знания. Здесь нет необходимости сдавать экзамены. Вместо этого студенты презентуют свои собственные наработки и идеи инвесторам и партнерам из правительства региона, для того, чтобы получить поддержку.

ОЦЕНКА И СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

А.Д. Панина

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Деятельность любого хозяйствующего субъекта связала с возникновением различных рисков. Больше всего рискам подвержены страховые организации, потому что, во-первых, они берут на себя риски других организаций, во-вторых, в процессе работы у них могут возникнуть и свои риски, которые могут быть связаны с тем, что вложенные средства могут не вернуться.

Риск имеет множество определений, вот одно из них: риск – это возможность наступления какого-либо неблагоприятного исхода. Риск может присутствовать как на стадии зарождения предприятия, так и на стадии его дальнейшей работы. Изменение риска связано со многими факторами. Страховая компания вынуждена непрерывно следить за ростом риска, вести учет, анализировать и обрабатывать полученную информацию и, проанализировав всю информацию, страховщик делает выводы о возможных угрозах предприятию.

Чем ниже риск, тем ниже возможность получения высокой прибыли. Поэтому предприниматели выбирают либо минимизировать риски и при принятии какого-либо решения выбрать то, при котором вероятность возникновения риска очень мала, либо они выбирают наилучшее соотношение степени риска и доходности. Предпринимательская деятельность не может существовать без рисков.

Любой объект страхования оценивается. Это делается для того, чтобы, во-первых, определить такую страховую сумму, которая определяет уровень долга со стороны страховщика, во-вторых, для установления уровня страховой компенсации, которая определяется уровнем нанесенного ущерба, в-третьих, для того, чтобы определить существует ли возможность страхования того или иного риска.

Для того, чтобы оценить риск в страховании применяют следующие методы:

– метод индивидуальных оценок: применяется только к таким рискам, которые нельзя соотнести со средним типом риска;

– метод средних величин: данный метод подразумевает разделение рисков на подгруппы. Таким образом, создается база, определяющая размер по рисковому признакам, например, балансовая стоимость объекта страхования;

– метод процентов: характеризуется общим числом скидок к имеющейся базе, которые взаимосвязаны с положительными и отрицательными расхождениями от среднего рискового типа.

Риск является страховым в том случае, если он может быть оценен с позиции вероятности наступления страхового случая.

Риски могут быть вызваны либо стихийными бедствиями, либо воздействием человека с целью присвоения материальных благ.

Риски можно поделить на две большие группы.

1. Статические – данные риски несут потери для предпринимателя почти всегда. Особенность этих рисков заключается в том, что потери какой-либо фирмы несут и обществу убыток.

2. Динамические – эти риски в зависимости от ситуации могут принести и потери, и прибыль. Особенность этих рисков заключается в том, что неся убыток какой-либо фирме, они могут принести прибыль обществу.

Также можно выделить несколько видов рисков: 1. риски, которые можно застраховать – эти риски встречаются наиболее часто; 2. риски, которые нельзя застраховать; 3. благоприятные риски: вероятность потерь очень мала; 4. неблагоприятные риски: вероятность потерь велика;

Процесс управления риском заключается в его анализе и принятии мер по снижению риска. Снизить риски можно с помощью страхования или самострахования.

Страхование рисков предоставляет защиту от потерь посредством передачи риска потерь страховщику на условиях договора. Страховщик в свою очередь берет только те риски, которые возникают внезапно и имеют малую вероятность наступления страхового случая. Крупные риски страхуют очень мало компаний, в основном это те, которые имеют большие финансовые возможности.

Степень риска можно вычислить следующим образом: нужно умножить ожидаемый ущерб на вероятность того, что данный ущерб будет нанесен.

Существует множество способов снижения риска, но самым главным и универсальным является страхование.

Также одним из инструментов управления риском является самострахование. Оно заключается в том, что предприятие создает дополнительный запас капитала для того, чтобы компенсировать убытки при непредвиденных обстоятельствах.

Самострахование нужно в тех случаях, когда ясно видна возможность получения экономической выгоды после его использования, а также, если нет возможности покрыть риски с помощью других методов.

Страховой рынок России успешно развивается за счет перестрахования. Это позволяет увеличить надежность страховщика и в итоге сделать минимальными риски хозяйствующих субъектов, а также помогает отечественной экономике развиваться.

Библиографический список

1. Колесов, К.И. Методические аспекты управления рисками на основе внедрения системы внутреннего контроля / К.И. Колесов, А.С. Антонов // Труды НГТУ им. Р.Е. Алексеева. 2013. №3. С. 272 – 278

2. Колесов, К.И. Анализ рисков предприятий оборонно-промышленного комплекса при стратегическом планировании / К.И. Колесов, А.Ф. Плеханова, А.А. Иванов, Н.Д. Иванова // Фундаментальные исследования. 2014. №8 (часть 3). С. 671 – 676

3. Иванов, А.А. Инновационные технологии снижения рисков возникновения аварийных ситуаций (на примере АО «Нижегородский водоканал») / А.А. Иванов и др. // Научное обозрение. 2015. №2. С.357 – 361

4. Лисунов, А.А. Исследование способов определения величины приемлемого риска / А.А. Лисунов и др. // Научное обозрение. 2015. №15. – С. 338 – 341

5. Лисунов, А.А. Стратегия управления рисками предприятий: концепция приемлемого риска / А.А. Лисунов и др. // Научное обозрение. 2015. №15. – С. 348 – 350

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ И КОНТРОЛЛИНГ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ю.В. Панкратова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В связи с усовершенствованием систем управления предприятиями и организациями за последнее время, на практике и в специализированной литературе, часто встречается понятие «контроллинг».

Финансовый котроллинг – различные способы, направленные на усовершенствование и развитие учетной политики и управленческой деятельности на предприятия, исходя из финансовых критериев успешности функционирования предприятия.

Цель контроля финансов рассматривается вместе с общей системой целей хозяйствующего субъекта. Самая важная сегодня – это стратегия стабильности, охватывает все составляющие экономической политики. Главной целью которой, является выведение кризисных явлений и разработка мер противостояния на ранних стадиях.

С помощью финансового контроля разрешаются разнообразные проблемы управления и учета:

- невысокая платежная дисциплина подразделений;
- нерегулируемая задолженность дебиторов;
- неудовлетворительное управление расходами;
- ложное определение прибыльности филиалов и видов бизнеса;
- не достаточное количество оборотных средств.

Для решения проблем организаций финансовый контроллинг и постоянный мониторинг, выполняет следующие задачи:

- обеспечивает платежеспособность и ликвидность предприятий;
- согласовывает финансовый и внутренний производственный учета;
- взаимосвязь внутренней и внешней среды предприятия с помощью бюджетирования;
- помощь в достижении удовлетворительных финансово-экономических показателей.

Основные функции контроля финансов:

- контроль процесса выполнения финансовых задач, устанавливаемых системой плановых норм и показателей;
- выявление недостатка реальных результатов финансовой деятельности предприятия от запланированных;
- диагностика по размеру отклонений значительных ухудшений в финансовой деятельности и значимого снижения скорости развития, подготовка незамедлительных управленческих решений, которые направлены на стабилизацию в соответствии с плановыми показателями;
- корректирование отдельных показателей и задач финансового развития предприятия из-за изменений внешней среды, внутренних условий осуществления работы предприятия, конъюнктуры рынка.

Для того, чтобы объективно представить структуру финансового контроллинга, необходимо изучить его механизм.

Финансовый механизм – комплекс финансовых рычагов и закреплённых в организационно - правовых формах способов управления ими.

Финансовый механизм для финансовых контроллеров является инструментом влияния на формируемые в организации финансовые отношения.

Функции финансового механизма: организационная и управленческая.

Вместе с ними механизм контроля финансов включает в себя влияние правящей подсистемы на управляемую путем методов и рычагов.

Финансовые рычаги – это набор финансовых групп, с помощью которых финансовые контроллеры влияют на управляемую подсистему (денежные по-

токи и структура капитала), а финансовыми методами является комплексность способов использования одного и нескольких финансовых рычагов.

Финансовые методы включают в себя: финансовый и инвестиционный анализы, рассрочки и кредиты, бюджетирование.

Финансовые рычаги: налогообложение, амортизация, ценовая политика.

Исходя из вышесказанного, контроль финансов, является неотъемлемой частью всей системы контроля и новейшим элементом системы управления финансами организаций в изменяющейся внешней среде. Управление финансами на основе контроллинга является эффективным инструментом оценки результатов и достижения финансовых целей организации.

ПУТИ ОБНОВЛЕНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ДЛЯ ПРИГОРОДНЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

В.Б. Пармонов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Пригородные пассажирские перевозки, к которым условно относятся перевозки людей любым видом общественного транспорта в пределах 200 км, имеют важное социальное значение, удовлетворяя потребности населения в передвижении. Устойчивое и качественное осуществление перевозок обеспечивает трудовую миграцию населения, способствует развитию рынка труда и оказывает положительный мультипликативный эффект на экономику страны.

Значительная часть пригородных пассажирских перевозок осуществляется железнодорожным транспортом, который отличается от других видов транспорта высокой провозной способностью, низкой экологической нагрузкой, высокой степенью обеспечения безопасности перевозок. За год по территории Российской Федерации перевозки в пригородных поездах составляют более миллиарда пассажиров, что составляет пятую часть объёма перевозок общественным транспортом. На отдельных участках пригородные поезда являются единственным, безальтернативным видом транспорта.

В тоже время пригородные пассажирские железнодорожные перевозки являются фондоемким и затратным видом деятельности. В условиях РФ, характеризующихся большой протяжённостью железнодорожных путей и неравномерной плотностью населения, данный вид деятельности является рентабельным лишь при наличии большой населённости пригородных поездов – в основном при осуществлении внутригородских и вблизигородских перевозок в городах с населением более 1 млн человек, в первую очередь – в городских агломерациях Москвы и Санкт-Петербурга.

Учитывая социальную важность транспортного обслуживания населения, актуальным представляется вопрос о своевременном обновлении железнодорожного подвижного состава, используемого для осуществления пригородных пассажирских перевозок, приобретения новых вагонов взамен выбывающих из эксплуатации в связи с окончанием срока нормативного использования. Данный вопрос обсуждается на высшем государственном уровне, регулярно рас-

сма­три­ва­ет­ся на за­се­да­ни­ях Ме­ж­ве­дом­ст­вен­ной ра­бочей груп­пы по во­про­сам раз­ви­тия же­лез­но­до­ро­ж­но­го транс­пор­та Пра­ви­тель­ства РФ. 22 сен­тяб­ря 2017 го­да об­нов­ле­ние под­виж­но­го со­ста­ва рас­сма­три­ва­лось на за­се­да­нии Го­су­дар­ст­вен­но­го со­ве­та под пре­седатель­ст­вом Пре­зи­ден­та Рос­сий­ской Фе­де­ра­ции.

Как и дру­гие транс­порт­ные сред­ства, ис­поль­зуе­мые для мас­со­вых пас­са­жир­ских пе­ре­во­зок, же­лез­но­до­ро­ж­ный под­виж­ной со­став от­ли­ча­ет­ся вы­со­кой сто­имостью, о чём сви­де­тель­ст­вуют дан­ные, пред­став­лен­ные в табл. 1.

Таблица 1

Стоимость железнодорожного подвижного состава для перевозки пассажиров в ценах 2017 года

Наименование подвижного состава	Стоимость, млн. руб. (с НДС)
Электропоезд переменного тока модели ЭПЗД в минимальной 4-вагонной комплектации	250,2
Электропоезд постоянного тока модели ЭП2Д в 4-вагонной комплектации	245,5
Высокоскоростной электропоезд ЭС2Г «Ласточка» модели «Стандарт» (в 5-вагонной комплектации)	558,1
Пассажирский некупейный вагон модели 61-4447.01, используемый на неэлектрифицированных участках железной дороги (за 1 вагон)	45,3

При определении источников финансирования приобретения основных средств амортизационные отчисления имеют первостепенное значение. Однако для обновления железнодорожного подвижного состава для перевозки пассажиров средств амортизационного фонда недостаточно. Срок службы электропоездов и пассажирских вагонов старых моделей составляет 28 лет, новых – от 30 до 40 лет. В настоящее время наступает срок выбытия подвижного состава, созданного ещё в советский период. За 28-летний период в условиях технического прогресса конструкция подвижного состава существенно усложнилась, старые модели сняты с производства, как не отвечающие современным требованиям к перевозке пассажиров. Производство нового, усовершенствованного подвижного состава является более затратным. К тому же необходимо учитывать инфляционные процессы за длительный период времени.

Помимо стоимостной стороны проблемы обновления подвижного состава, есть ещё организационная сторона. С 2011 года во исполнение Программы структурной реформы на железнодорожном транспорте, утверждённой постановлением Правительства Российской Федерации от 18 мая 2001 года № 384, перевозки пассажиров железнодорожным транспортом в пригородном сообщении стали осуществлять новые юридические лица – пригородные пассажирские компании (далее – ППК), созданные при участии ОАО «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД») и органов власти субъектов РФ. При этом имеющийся подвижной состав остался в собственности ОАО «РЖД» и был предоставлен ППК на правах аренды. Соответственно, амортизационный фонд за подвижной состав у новых перевозчиков также не был сформирован.

Увеличение уставного капитала ППК можно рассматривать в качестве одного из источников финансирования приобретения подвижного состава. Однако на практике данный путь трудно реализуем из-за необходимости внесения акционерами значительных денежных средств, а также из-за несоразмерности доли субъектов Российской Федерации – соучредителей ППК в объёме движения пригородных поездов распределению акций в их уставном капитале. Представляется возможным использование данного источника лишь применительно к ППК, созданным ОАО «РЖД» без участия региональных органов власти, в первую очередь – за счёт внесения в уставный капитал имеющегося подвижного состава с последующим формированием в ППК амортизационного фонда, который можно будет использовать для приобретения нового подвижного состава.

Другим возможным источником финансирования приобретения подвижного состава могла бы стать прибыль, остающаяся в распоряжении перевозчиков по результатам отчетного периода. Но в условиях нерентабельности пригородных пассажирских перевозок железнодорожным транспортом на большей части территории Российской Федерации, прибыль, достаточная для приобретения подвижного состава, формируется лишь у компаний, осуществляющих перевозки в московском и санкт-петербургском транспортных узлах (АО «ЦППК», АО «МТППК», АО «СЗППК»).

Наличие отрицательных чистых активов в структуре баланса большинства ППК в условиях нерентабельности пригородных пассажирских перевозок железнодорожным транспортом делает практически невозможным для данных перевозчиков приобретение подвижного состава за счёт банковского кредитования. Большинство ППК не имеет основных средств под залог для получения кредитных средств.

Теоретически также возможно предусмотреть инвестиционную составляющую для прямой закупки подвижного состава в стоимости проезда пассажиров. Однако на практике данный путь не реализуем, так как рост тарифа, существенно превышающий увеличение покупательной способности населения, приведёт к оттоку пассажиропотока на альтернативные виды транспорта и, тем самым, не принесёт необходимых доходных поступлений.

В создавшихся условиях вынужденной панацеей в деле приобретения железнодорожного подвижного состава для большинства ППК является применение схемы финансовой аренды (лизинга).

Применение лизинга хотя и приводит к увеличению затрат вследствие оплаты услуг промежуточного звена – лизингодателя, но позволяет избежать крупных единовременных затрат на приобретение имущества. Затраты на приобретение оборудования распределяются на весь срок действия договора лизинга, который применительно к подвижному составу может составить 10-15 лет. Вследствие этого создаются условия для снижения ценовой нагрузки на пассажиров и потребность в предоставлении перевозчикам бюджетных субсидий.

Более того, по договорённости с лизингодателем можно предусмотреть удобную периодичность лизинговых платежей, а также способ их расчета и

форму выплаты, например, с учётом ярко выраженной сезонности пассажирских перевозок.

Приобретаемый подвижной состав на период выплаты лизинговых платежей будет находиться в собственности лизингодателя, что решает проблему залога за предоставляемое финансирование и (в отличие от кредита) существенно снижает риск невозврата средств, обеспечивает риски лизингодателя.

В качестве положительного фактора следует также назвать основательную проработку в нормативных правовых актах РФ вопросов экономического обоснования лизинговых платежей за подвижной состав, их отнесения на себестоимость, а также распределения затрат по субъектам РФ (приказ Федеральной службы по тарифам от 28 сентября 2010 года № 235-т/1, приказ Министерства транспорта Российской Федерации от 12 августа 2014 года № 225). Последнее обстоятельство является немаловажным при расчёте размера субсидий на железнодорожный транспорт из региональных бюджетов.

Учитывая изложенное, пригородным пассажирским компаниям в условиях недостаточности финансовых средств рекомендуется предусматривать в инвестиционных программах на средне- и долгосрочную перспективу вариант обновления железнодорожного подвижного состава по схеме финансовой аренды (лизинга).

Библиографический список

1. Перечень поручений по итогам заседания президиума Госсовета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/5932> (дата обращения: 11.11.2017).
2. Бюджетный маршрут // Гудок. Выпуск № 118 (26257). 17.07.2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1380191&archive=2017.07.17> (дата обращения: 11.11.2017).
3. Пазойский Ю.О. и др. Организация пригородных железнодорожных перевозок: учебное пособие / Ю.О. Пазойский и др.; под ред. Ю.О. Пазойского. - М.: Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2015. – 270 с.
4. Шнейдер, М.А. Рынок пригородных железнодорожных перевозок: управление и экономика: монография / М.А. Шнейдер, Е.А. Проскурякова. – СПб.: Издательство ООО «Типография «НП-Принт», 2012. – 288 с.

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ КАК ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ ПРОЯВЛЕНИЯ КОРРУПЦИИ

Д.С. Полетаева, З.И. Поломодов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Реформирование социально-экономических отношений, проводимое в России, способствовало появлению новых, ранее неизвестных форм

общественно опасного экономического поведения, которые создали благоприятные условия для коррупционных проявлений.

Коррупция как негативное социально-правовое явление деформирует легальные методы и механизмы управления общественными процессами, подрывает основы государственной власти, негативно воздействует на государственные и социальные институты. Таким образом, коррупция разлагающе воздействует на важнейшую сферу общественных отношений – власть, что представляет повышенную общественную угрозу безопасности государства в целом [1].

На сегодняшний день проблема коррупции приобретает определенную распространенность и находится в центре внимания всей российской общественности. Этому негативному явлению подвержены все без исключения сферы жизнедеятельности, в частности, сферы образования, здравоохранения, деятельность правоохранительных органов, органов государственной власти и т.д. Система государственной гражданской службы подвержена особым проявлением противозаконного коррупционного поведения.

Специфика государственной службы позволяет говорить об определенных запретах, существующих в этой деятельности, и установленных в законодательстве ограничений. В многочисленных научных изданиях отмечается, что основная цель запретов и ограничений заключается в обеспечении эффективного функционирования государственной службы, в установлении правовых преград для возможных злоупотреблений, использования возможностей, связанных с замещаемой должностью, не в интересах службы, а в сугубо личных или групповых интересах, создании условий для независимости осуществления должностных полномочий.

Как верно указал Б.В. Волженкин [2], большинство из ограничений, связанных с государственной службой, имеет ярко выраженную антикоррупционную направленность.

Регламентация деятельности государственных гражданских служащих содержится в многочисленных нормативных правовых актах, среди которых необходимо выделить: Конституцию Российской Федерации [3]; Трудовой кодекс Российской Федерации [4]; Федеральный закон от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [5]; Федеральный закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [6], а также подзаконные нормативные акты, в частности: Указ Президента РФ от 12 августа 2002 года № 885 «Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих» [7]; Кодекс этики и служебного поведения государственных гражданских служащих Федеральной налоговой службы, утвержденный Приказом ФНС России от 11 апреля 2011 года № ММВ-7-4/206@ [8]. Последний определяет этические нормы и правила служебного поведения государственных служащих при выполнении ими своих профессиональных обязанностей, а также содействует укреплению авторитета государственных служащих, доверию граждан к Федеральной налоговой службе и обеспечению единой нравственно-нормативной основы поведения государственных служащих.

В Федеральном законе «О государственной гражданской службе Российской Федерации» устанавливаются особенности несения государственной гражданской службы. Так, в статье 59.1 дается перечень видов взысканий, налагаемых на государственных гражданских служащих за несоблюдение ограничений и запретов, требований о предотвращении или об урегулировании конфликта интересов и неисполнение обязанностей, установленных в целях противодействия коррупции [5].

Конкретизация ряда положений о правовых и организационных основах противодействия коррупции, правилах поведения государственных гражданских служащих, конфликтах интересов нашла отражение в Федеральном законе «О противодействии коррупции». В частности, под конфликтом интересов понимается ситуация, при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная) лица, замещающего должность, замещение которой предусматривает обязанность принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов, влияет или может повлиять на надлежащее, объективное и беспристрастное исполнение им должностных (служебных) обязанностей (осуществление полномочий).

Понятие «конфликт интересов» рассматривают как ситуацию, при которой какое-либо должностное лицо или сотрудник общества имеет конкурирующие профессиональные или личные интересы в обществе, способствующие осложнить беспристрастное выполнение таким лицом вверенных ему обязанностей [9].

Под понятие конфликта интересов могут подпадать различные ситуации, в которых государственный гражданский служащий может оказаться в процессе исполнения должностных обязанностей.

Так, с позиции проявления коррупции в образовательных учреждениях конфликт интересов характеризуют ситуации, когда сотрудник вуза занимается решением проблемы, в которой у него есть личная заинтересованность [10]. Наглядным примером описываемого проявления может служить прием вступительных экзаменов в вуз преподавателем у своего близкого родственника либо деятельность репетиторов, принимающих вступительные экзамены у своих учеников, или деятельность ректора вуза по распределению подрядов и заказов фирмам, которыми владеет сам ректор, его родственники и друзья. Вместе с тем факты коррупционности имеют место быть не только в системе образования. В качестве примера можно привести отказ прокурора от расследования или прекращения уголовного дела по факту коррупции в вузе, в котором учится или работает его родственник. С одной стороны, лицу, занимающему определенную должность в государственной структуре, само явление «конфликт интересов» мешает выполнять свои обязанности непредвзято и добросовестно, с другой стороны, может привести к предубежденности и нарушению профессиональной этики.

Исследование нормативно-правовых документов показало, что законодатель при дефинировании «конфликта интересов» допускает противоречивость. Как указывалось выше, в части I ст. 10 Федерального закона «О противодействии коррупции» под конфликтом интересов понимается такая

ситуация, при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная) лица, замещающего должность, замещение которой предусматривает обязанность принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов, влияет или может повлиять на надлежащее, объективное и беспристрастное исполнение им должностных (служебных) обязанностей (осуществление полномочий)» [6].

Как видно, законодатель понятие «конфликт интересов» трактует через личную заинтересованность лица, значение которой тут же объясняет в дополнении к этому закону как возможность получения доходов в виде денег, иного имущества, в том числе имущественных прав, услуг имущественного характера, результатов выполненных работ или каких-либо выгод (преимуществ) лицом, указанным в части 1 настоящей статьи, и (или) состоящими с ним в близком родстве или свойстве лицами (родителями, супругами, детьми, братьями, сестрами, а также братьями, сестрами, родителями, детьми супругов и супругами детей), гражданами или организациями, с которыми лицо, указанное в части 1 настоящей статьи, и (или) лица, состоящие с ним в близком родстве или свойстве, связаны имущественными, корпоративными или иными близкими отношениями.

Однако, как показало изучение положений, закрепленных в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ «О судебной практике по делам о злоупотреблении должностными полномочиями и о превышении должностных полномочий» [11], под иной личной заинтересованностью понимается стремление должностного лица извлечь выгоду неимущественного характера, обусловленное такими побуждениями, как карьеризм, семейственность, желание приукрасить действительное положение, получить взаимную услугу, заручиться поддержкой в решении какого-либо вопроса, скрыть свою некомпетентность и т.п.

Как видно, понятие «конфликт интересов» предусматривает такую ситуацию, когда лицо, занимая определенную должность на государственной службе, оказывает содействие лицам, которые находятся с ним в близком родстве или свойстве, либо имеют таковые близкие отношения. Заметим, Постановление Пленума Верховного Суда РФ, указанное выше, также на это косвенно указывает, раскрывая понятие «иная личная заинтересованность» через признак семейственности и обеспечения поддержки в решении какого-либо вопроса. Безусловно, конфликт интересов находит свое употребление в законодательных актах, регулирующих трудовые отношения, предпринимательство, однако, если конфликт интересов обладает признаком общественной опасности и ущерб этого явления приобретает определенную значительность, мы можем говорить о некоем проявлении коррупции с уголовно-правовой точки зрения.

Кроме этого, хотелось бы указать на некоторые коллизии, существующие в самих понятиях. Федеральный закон «О противодействии коррупции» личную заинтересованность рассматривает как «возможность получения доходов в виде денег, иного имущества, в том числе имущественных прав, услуг имущественного характера», напротив Постановление Пленума

Верховного Суда РФ «О судебной практике по делам о злоупотреблении должностными полномочиями и о превышении должностных полномочий» личную заинтересованность описывает как «стремление должностного лица извлечь выгоду неимущественного характера». Пожалуй, следовало бы придерживаться разъяснения Постановления Пленума Верховного Суда РФ, так как корыстная заинтересованность как раз-таки и подразумевает собой имущественное обогащение, выгоды имущественного характера, а личная заинтересованность направлена на удовлетворение неимущественных интересов.

Как видно, единообразное понимание «конфликта интересов» отсутствует, что приводит к определенным проблемам, в частности проявляющихся на государственной гражданской службе в регулировании законной деятельности лиц, ее осуществляющих. Все это способствует возникновению новых форм коррупционных проявлений, устранение которых возможно, в том числе благодаря унификации существующего множества понятий «конфликт интересов».

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации.
2. Краткий толковый словарь терминов по корпоративному управлению. // Международная финансовая корпорация, 2009. – С. 5.
3. Кузнецов, А.П., Маршакова, Н.Н. Правовая регламентация противодействия коррупции: национальный, международный, зарубежный аспекты: монография / А.П. Кузнецов, Н.Н. Маршакова. – Н.Новгород, 2012. С.4 – 5.
4. Осипян, А.Л. Терминологический словарь Коррупция в высшем образовании. URL: <http://people.vanderbilt.edii/-araiat.osipian/>.
5. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 16 октября 2009 г. № 19 «О судебной практике по делам о злоупотреблении должностными полномочиями и о превышении должностных полномочий».
6. Приказ ФНС России от 11.04.2011 г. № ММВ-7-4/206@ «Об утверждении Кодекса этики и служебного поведения государственных гражданских служащих Федеральной налоговой службы».
7. Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001г. № 197 – ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
8. Указ Президента РФ от 12.08.2002 г. № 885 (ред. от 16.07.2009) «Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих».
9. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79–ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».
10. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273–ФЗ «О противодействии коррупции».

ПЛАНИРОВАНИЕ РЕАГИРОВАНИЯ НА ФАКТОРЫ РИСКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Я.С. Поташник

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Планирование реагирования на факторы риска инновационных проектов представляет собой процесс разработки плана, содержащего перечень выявленных факторов риска, их первоначальный и приемлемый уровни, основной и резервный варианты реагирования, моменты начала и общую продолжительность их осуществления, целевой остаточный уровень факторов риска (т.е. после реализации мер по реагированию), необходимые ресурсы и лиц, ответственных за реализацию запланированного.

Разработку мер реагирования на идентифицированные факторы риска инновационных проектов предприятий можно, на наш взгляд, осуществлять в четыре этапа.

На первом этапе идентифицированные факторы риска инновационного проекта подразделяются на две категории: регулируемые и нерегулируемые. К регулируемым относятся факторы риска, значение уровня которых предприятие способно изменять в желаемую сторону, к нерегулируемым – факторы риска, на значение уровня которых предприятие воздействовать не может. Например, значение уровня таких факторов риска, как осуществление ошибок при проектировании нового продукта или возникновение пожаров на производстве обычно может быть изменено с помощью осуществляемых предприятием мероприятий. Значения уровней таких факторов риска как снижение покупательной способности целевых клиентов или появление дополнительных законодательных ограничений предприятие обычно модифицировать не может.

На втором этапе в зависимости от регулируемости и соотношения между значениями первоначального и приемлемого уровней, для каждого фактора риска подбираются один или несколько вариантов реагирования. При этом можно воспользоваться предложенными автором рекомендациями, представленными на рис. 1.

	Факторы риска со значением уровня, не превышающим приемлемое значение	Факторы риска со значением уровня, превышающим приемлемое значение
Регулируемые факторы риска	Повышение, принятие	Принятие, уклонение, перераспределение, снижение
Нерегулируемые факторы риска	Принятие	Принятие, уклонение

Рис. 1. Матрица вариантов реагирования на факторы риска инновационных проектов

Рисунок отражает точку зрения автора, согласно которой можно выделить пять основных вариантов реагирования на факторы риска: повышение, принятие, уклонение, перераспределение и снижение.

Повышение предполагает осуществление действий, увеличивающих в допустимых пределах (не превышающих приемлемый уровень) вероятность и (или) отрицательные последствия возникновения фактора риска. Например, уменьшение до определенного уровня затрат на рекламу нового товара, может повысить риск не достижения целевого объема продаж. Однако если остаточный уровень фактора риска не превысит приемлемый, то предприятие получит экономию. Повышение может применяться в отношении регулируемых факторов риска, когда значение их первоначального уровня ниже приемлемого и его повышение является экономически целесообразным.

Принятие не предполагает каких-либо воздействий на вероятность и последствия возникновения фактора риска, осуществляется двумя основными способами: активным, когда создается резерв для компенсации возможных потерь (резервирование) и пассивным, когда меры предпринимаются только в случае возникновения негативного события. Принятие может применяться в отношении как регулируемых, так и не регулируемых факторов риска, когда значение их первоначального уровня меньше либо равно значению приемлемого уровня. Также может применяться, если значение первоначального уровня фактора риска незначительно превышает значение приемлемого, но использование прочих мер реагирования либо невозможно, либо нецелесообразно. Одновременно значение приемлемого уровня повышается до значения первоначального уровня.

Уклонение предполагает отказ от деятельности, ведущей к возникновению рассматриваемого фактора риска. Например, отказ от освоения нестабильных рынков, отношений с партнерами, систематически нарушающими договорные обязательства, использования на невыгодных условиях заемного капитала и т.д. Может применяться в отношении как регулируемых, так и не регулируемых факторов риска, если значение их первоначального уровня является критическим, значительно превышающим значение приемлемого уровня и отсутствуют альтернативные эффективные способы реагирования.

Перераспределение предполагает осуществление действий по переносу или иному распределению последствий возникновения фактора риска. Наиболее известными методами перераспределения являются диверсификация, аутсорсинг, страхование и хеджирование.

Снижение предполагает осуществление предприятием действий по уменьшению вероятности и (или) последствий возникновения фактора риска. Примером действий по уменьшению вероятности риска является тщательная проработка концепции и отдельных этапов реализации инновационного проекта, формирование квалифицированной команды руководителей и исполнителей, что позволяет снизить вероятность неудачи проекта. Примером уменьшения последствий является формирование и отработка планов действий пред-

приятия в различных кризисных ситуациях (например, в условиях значительных негативных изменений во внешней и внутренней среде, при стихийных бедствиях и т.д.).

Перераспределение и снижение могут применяться в отношении регулируемых факторов риска, если значение их первоначального уровня превышает значение приемлемого уровня.

На четвертом этапе разрабатываются конкретные меры реагирования на факторы риска инновационного проекта. Меры могут подразумевать как отдельные варианты реагирования (например, принятие), так и их комплекс (например, перераспределение и снижение).

Меры должны соответствовать значениям уровней факторов риска и у предприятия должно быть достаточно ресурсов для их осуществления. Меры должны позволять не только привести значения уровней факторов риска инновационного проекта к приемлемым значениям, но и достичь целей предприятия в отношении прибыльности и конкурентоспособности.

В случае, когда в отношении фактора риска потенциально могут быть применены альтернативные меры реагирования, в качестве основной выбирается наиболее привлекательная по соотношению затрат и выгод. При этом необходимо учесть прямые и альтернативные затраты; возможные дополнительные затраты, связанные с реагированием на вторичные факторы риска (которые могут возникнуть в результате реализации меры реагирования); влияние на затраты, связанные с реагированием на другие факторы риска; степень влияния на уровень факторов риска и экономическую эффективность инновационного проекта. Прочие меры реагирования могут рассматриваться в качестве резервных.

Разработанный план реагирования на факторы риска реализуется. Одновременно осуществляется мониторинг, предполагающий периодический пересмотр факторов риска проекта с целью корректировки их оценок, выявление новых факторов и диагностики статуса мероприятий по реагированию. Лицо, отвечающее за реализацию плана реагирования на факторы риска, должно периодически отчитываться перед руководителем проекта, характеризуя эффективность осуществления плана, информируя о непредвиденных последствиях и требуемых коррективах.

Библиографический список

1. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК*). Пятое издание. – М.: Олимп-Бизнес, 2014. – 590 с.
2. Стандарты управления рисками. Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров, 2008. – 16 с.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

О.Ю. Правосудова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Предпринимательство, предпринимательская деятельность – это самостоятельная экономическая деятельность, которая осуществляется с большими рисками, направлена на регулярное получение максимальной прибыли от продажи товаров, использования нематериальных активов и/или имущества, выполнение работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке.

Виды предпринимательства:

Производственное предпринимательство – это вид предпринимательской деятельности, направленный на осуществление производства в промышленности (сельском хозяйстве, металлургической промышленности, машиностроительной промышленности, в строительстве и т. д.);

Предпринимательство в сфере услуг – это вид предпринимательской деятельности, состоящий из трех направлений: торговое (оптовое, розничное), финансовое (банковская, страховая деятельность и т.д.), конституционное (в области финансов, юриспруденции, психологии, социологии).

Виды предпринимательства:

Производственное предпринимательств – это вид предпринимательской деятельности, который осуществляется путем производства товаров и услуг, информации, духовных ценностей.

Коммерческое предпринимательство – это вид предпринимательской деятельности направленный на операции и сделки по перепродаже товаров и/или услуг, не связанный с производством продукции.

Финансовое предпринимательство – это вид предпринимательской деятельности, являющийся разновидностью коммерческого предпринимательства. Объектами данной функции выступают деньги, валюта и ценные бумаги.

Посредническое предпринимательство – это вид предпринимательской деятельности, соединяющий стороны во взаимной сделке.

Страховое предпринимательство – это особая форма финансового предпринимательства, состоящая в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается в том случае, если наступает страховая ситуация.

Формы предпринимательства:

- корпоративное предпринимательство;
- партнерское предпринимательство;
- индивидуальное предпринимательство.

Функции предпринимательства

Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (производство продукции и оказание услуг) и доведение их до конкретных потребителей: государства, домохозяйств и других предпринимателей, это и есть *общеэкономическая функция*.

Ресурсная функция – функция, заключающаяся в развитии предпринимательства, обеспечивающая эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов (взаимодействие трудовых, естественных и инвестиционных ресурсов). Причем под ресурсами подразумеваются все материальные и нематериальные условия и факторы производства.

Социальная функция – функция, при которой, развитие предпринимательской деятельности обеспечивает рост числа рабочих мест, сокращение уровня безработицы, увеличение уровня социального положения наемных работников.

Организаторская функция – функция, проявляющаяся в принятии предпринимателями самостоятельного решения об организации собственного дела, его внедрения во внутрифирменное предпринимательство, в формирование предпринимательского управления, а также использование предпринимательских способностей с целью увеличения дохода.

Задача этой функции заключается в создании производственного процесса ради получения максимальной прибыли.

Творческо-поисковая (инновационная) функция – функция, связанная не только с использованием в процессе предпринимательской деятельности новых идей, но и с выработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей, т.е. внедрение новаторских способностей предпринимателя в деятельность.

Политическая функция – функция предпринимательской деятельности, которая заключается в том, чтобы противостоять бюрократическим направлениям, которые порождаются государственным регулированием экономики.

Подводя итоги, можно сделать выводы о том, что предпринимательство играет важную роль в развитии современной экономики, в его компетенции увеличение рабочих мест, раскрытие творческого потенциала производителей, удовлетворение потребительских потребностей, повышение благополучия государства за счет выплат налогов.

В предпринимательской деятельности так же много минусов, но они влияют в основном на самих предпринимателей, таковыми являются высокие риски, большие долги кредиторам, сложность действия в одиночку, высокий уровень ответственности, затрачивается много времени, высокий уровень конкуренции и т.д. Не смотря на это, люди решаются открыть свое дело, рискуя многим, но в этом и заключается суть предпринимательства.

НГТУ ИМ. Р.Е. АЛЕКСЕЕВА ГЛАЗАМИ АБИТУРИЕНТОВ И СТУДЕНТОВ

М.В. Прохорова, Е.И. Скобелева, Н.В. Сухенко

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Российская система высшего образования уже несколько лет находится в процессе серьезного реформирования. Одним из направлений реформ в области образования является программа формирования системы опорных вузов, кото-

рые должны быть ориентированы на поддержку промышленного и социально-экономического развития субъекта Российской Федерации посредством обеспечения рынка труда высококвалифицированными специалистами, реализации инновационных и образовательных проектов. Данная стратегия развития вуза предполагает реализацию технологии взаимодействия с различными контактными аудиториями: общественностью региона, промышленным, научным и образовательным сообществом с целью формирования открытого информационно-коммуникативного пространства.

Информационная открытость предполагает возможность получения сведений о деятельности образовательного учреждения посредством гарантированного доступа к различным источникам информации, участия в процессе принятия решений; открытость процесса принятия решений для различных представителей контактных аудиторий вузовской среды.

Коммуникативная открытость вуза предполагает формирование устойчивых каналов обратной связи с потенциальными и реальными контактными аудиториями, проведение мониторинга мнений внутренней и внешней среды вуза относительно качества организации образовательного процесса с целью совершенствования коммуникативной политики вуза.

В апреле 2017 года НГТУ им. Р.Е. Алексеева присвоен статус опорного университета, что предполагает становление вуза как базового регионального центра открытого информационно-коммуникативного образовательного пространства. Выстраивая эффективное взаимодействие с контактными аудиториями (работодателями, сотрудниками, студентами, абитуриентами) в процессе реализации внутренней и внешней информационно-коммуникативной политики НГТУ им. Р.Е. Алексеева обеспечивает себе стратегическое конкурентное преимущество на рынке образовательных услуг. Данное преимущество обеспечивается за счет транслирования имиджевой информации об НГТУ им. Р.Е. Алексеева как об образовательном учреждении с высоким научно-образовательным потенциалом, занимающем ведущую позицию на рынке образовательных услуг, поддерживающем высокое качество подготовки кадров для региона, изучающем востребованность образовательных продуктов на рынке труда во внешнюю и внутреннюю среду вуза.

Формирование положительного имиджа НГТУ влияет не только на поддержание конкурентоспособности вуза, но и позволяет выстраивать и поддерживать взаимовыгодные связи с общественностью, демонстрировать открытость вуза для решения социально-экономических проблем региона, способствует удовлетворению ожиданий потребителей образовательных услуг.

Субъектами, воспринимающими имиджевые показатели НГТУ им. Р.Е. Алексеева, выступают как студенты, так и профессорско-преподавательский состав вуза, абитуриенты и промышленное сообщество. Внешние имиджевые критерии вуза являются определяющими в ситуации выбора абитуриентами учебного заведения, при выстраивании эффективных партнерских отношений с работодателями, а внутренние оказывают влияние на образовательный процесс, определяют динамику познавательной мотивации студентов. В этом проявляется функциональность имиджа НГТУ, являющегося инструментом для форми-

рования устойчивых каналов обратной связи с потенциальными и реальными контактными аудиториями, которые оценивают информацию о перспективах и условиях обучения в НГТУ, качестве получаемого образования, востребованности специалистов на рынке труда и т.п. Мониторинг качества связи с контактными аудиториями, значимость расположения которых к вузу достаточно важна, предполагает проведение социологических исследований, позволяющих определить их оценку качества образовательных услуг вуза, различных направлений работы университета, активности НГТУ как субъекта региона, принимающего участие в решении насущных социальных, экономических и культурных проблем.

В июле и октябре 2017 года в НГТУ им. Р.Е. Алексеева был проведен опрос в форме анкетирования абитуриентов (опрошено 513 абитуриентов) и студентов (опрошено 558 студентов) с целью выявления мотивов поступления в НГТУ и определения основных каналов получения информации о вузе, установления проблем, касающихся различных сторон организации учебного и учебно-воспитательного процесса.

В процессе исследования были определены основные структурные компоненты имиджа вуза, оказывающие влияние на выбор вуза абитуриентами и познавательную активность студентов:

- коммуникативные компоненты структуры имиджа вуза: возможность доступа к различным источникам информации о вузе, наличие открытых каналов коммуникации с представителями администрации вуза, с преподавателями, с базами практик и т.д.;

- мотивационные компоненты структуры имиджа вуза: возможность самореализации в плане развития личностных характеристик, приобретения профессиональных умений и навыков и т.д.;

- стилевые компоненты структуры имиджа вуза: активность студентов во внеаудиторной и внеучебной деятельности, принципы организации учебного процесса, специфика преподавания учебных предметов, качество предоставляемых образовательных услуг.

Данные имиджевые компоненты вуза были проанализированы и представлены абитуриентам и студентам НГТУ в виде вопросов анкеты.

Абитуриенты, оценивая мотивы поступления в НГТУ им. Р.Е. Алексеева, заявляют о большом значении для них имиджевых показателей вуза. Наиболее значимые из них: престижность вуза / статус опорного университета (80%), сильный состав преподавателей (68%), хорошая материальная база / учебные корпуса 67 %.

Останавливая свой выбор на НГТУ, более $\frac{3}{4}$ от опрошенных абитуриентов задумываются о будущей карьере, возможностях и перспективах, которые откроются после окончания обучения («полученное образование дает большие возможности выбора места работы» (81%), «диплом об окончании НГТУ им. Р.Е. Алексеева будет цениться работодателями» (73%), «после обучения смогу найти высокооплачиваемую работу, которая поможет устроиться в жизни» (78%).

Студенты НГТУ, отвечая на вопрос о том, считают ли они престижным обучение в вузе, также в большинстве ответили «да» – 294 (52,69%).

На сегодняшний день можно сказать, что абитуриенты для того чтобы узнать подробнее о вузе используют различные источники информации: сайт; СМИ; социальные сети; специальные мероприятия, проводимые НГТУ; информацию, полученную о вузе в школе; от друзей, знакомых; родителей. Но основными источниками получения информации о вузе и выбранных направлениях подготовки являются: сайт НГТУ им. Р.Е. Алексеева/ сайты институтов, об этом заявили 77 % респондентов, мнения друзей и знакомых (53%), день открытых дверей (45%) (рис. 1.).

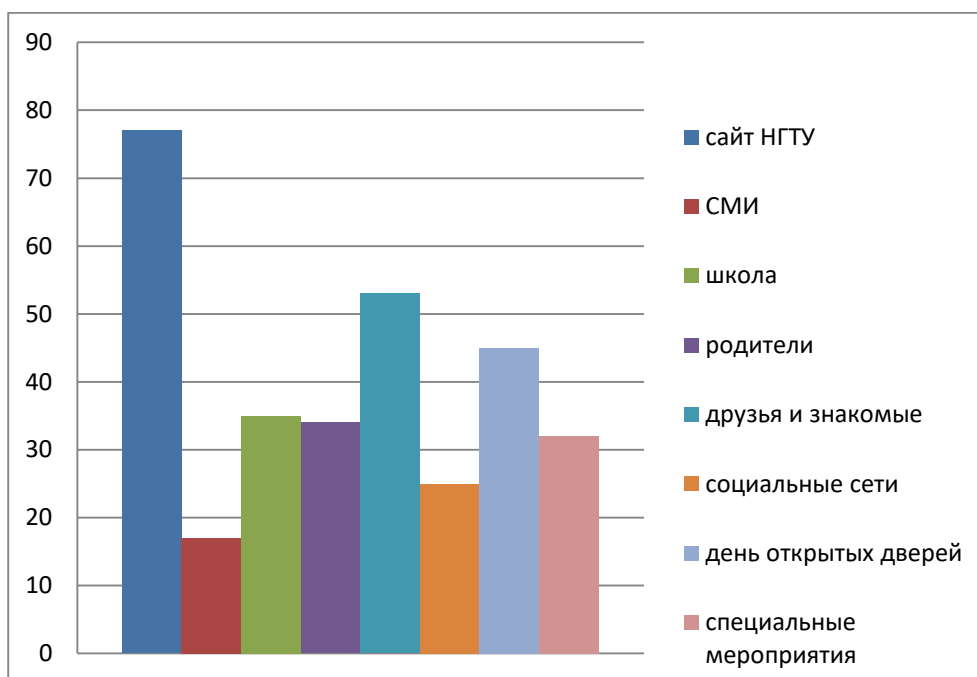


Рис. 1. Источники получения абитуриентами информации о НГТУ им. Р.Е. Алексеева, %

Таким образом, можно утверждать, что на этапе привлечения внимания абитуриентов позитивный имидж вуза, потенциал его научной и образовательной деятельности, возможность организации взаимодействия с партнерами в сфере производства играет существенную роль. Для привлечения дополнительного внимания абитуриентов необходимо в большей степени использовать Интернет-пространство, в частности, скрытый маркетинг в блогах и SMM, создание отдельных пабликов, посвященных непосредственно приемной кампании, что позволит оперативно реагировать на комментарии и вопросы подписчиков. Имея интересное сообщество в социальных медиа, можно вступать в коммуникацию с целевой аудиторией напрямую, создавая необходимый имидж для учебного заведения.

Поскольку сайт вуза определен абитуриентами как наиболее востребованный канал коммуникации с вузом, то представляется возможным, учитывая увеличивающийся объем трафика мобильного Интернета и повсеместное распространение портативных устройств, создать мобильную версию сайта.

Исследование показало, что сильным фактором, влияющим на самоопределение абитуриентов, является «сарафанное радио» (рекомендации друзей и знакомых). Многие посещают Дни открытых дверей, в рамках которых первый

раз имеют возможность увидеть собственными глазами вуз. Чтобы усилить позитивную репутацию учебного заведения можно изменить формат проведения Дня открытых дверей, например, провести экскурсию по вузу, организовать мастер-класс преподавателей кафедры и т.п.

При анализе ответов студентов о наиболее востребованных и эффективных каналах коммуникации для получения информации о жизни НГТУ, прослеживается изменение предпочтений по сравнению с абитуриентами. В большинстве своем студенты выбрали ответ «общение с преподавателями» (48,9%), «вузовские паблики в социальных сетях» (39,1%), «общение с социально активными студентами» (35,1%), а также «вузовский сайт» – (31,7%).

Анализ результатов опроса студентов по проблеме определения значимых источников информации о жизни вуза показывает недостаточную организацию каналов коммуникации с администрацией университета и институтов, а также с кураторами групп и направлений специальности. Таким образом, можно сделать вывод, что вертикальные каналы коммуникации недостаточно эффективны с точки зрения студентов.

Необходимость организации эффективной работы различных коммуникационных каналов в вузе подтверждается также выбором студентами значимых для саморазвития и самореализации личностных качеств, необходимых выпускнику вуза, таких как «умение работать в команде», «способность эффективно представлять себя и результаты своего труда», развитие «коммуникативных навыков», позволяющих эффективно взаимодействовать с другими людьми, адекватно интерпретируя информацию, аргументируя свою позицию, предотвращая или минимизируя последствия конфликтов и т.д. (рис. 3).

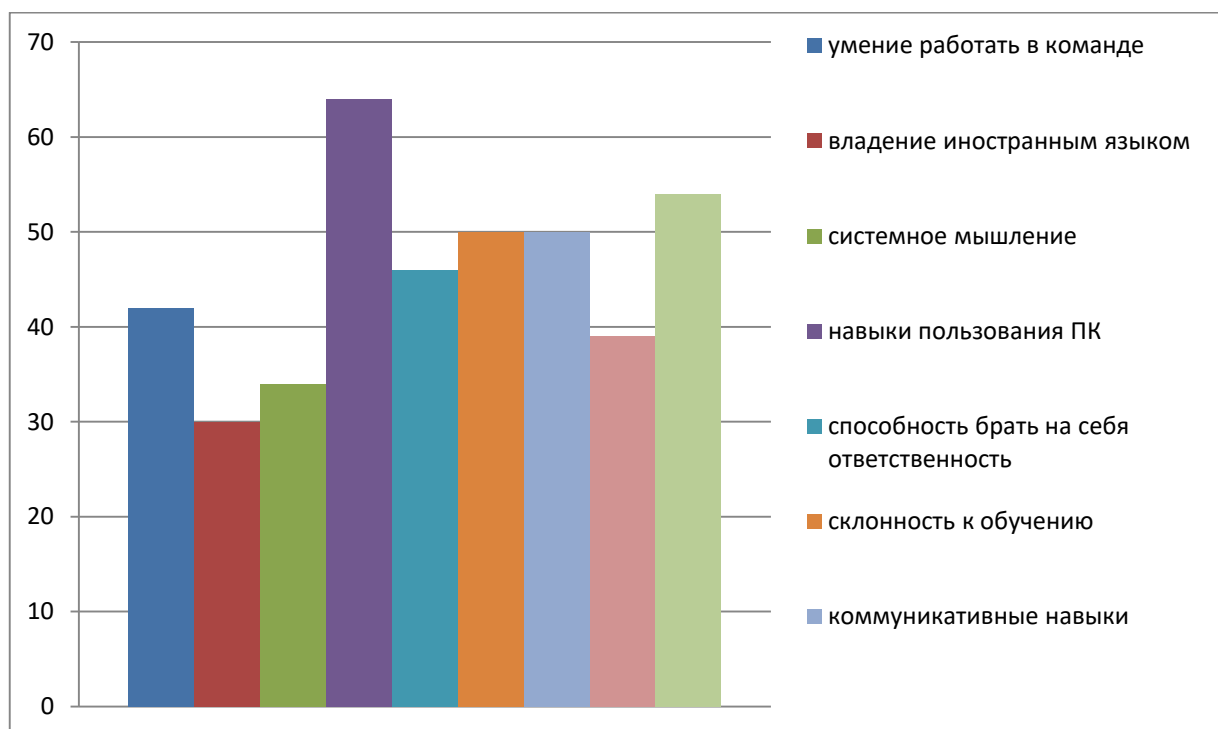


Рис. 2. Показатели оценки студентами НГТУ важности формирования личностных качеств в процессе обучения, %

Результаты проведенного социологического исследования показали, что на распределение предпочтений абитуриентов в пользу НГТУ как престижного и перспективного в плане получения профессии, вуза, а также на динамику познавательной мотивации студентов влияет такой фактор как имидж вуза. С точки зрения студентов и абитуриентов НГТУ им. Р.Е. Алексеева имиджевая информация о вузе как о клиентоориентированном образовательном учреждении с эффективной информационной системой способствует формированию лояльного отношения абитуриентов и студентов к вузу.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ СТРАН ЕАЭС В УСЛОВИЯХ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

С.А. Рамазанов

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В условиях глобального кризиса, затронувшего все основные сектора экономик стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС), особое значение приобретают анализ механизмов и методов формирования и регулирования использования международных резервов центральных банков.

Наличие валютных резервов у центральных банков стран ЕАЭС способствует решению основных задач в денежном секторе экономики:

- выступает в роли реального обеспечения национальной денежной единицы;
- можно использовать как основной инструмент при осуществлении валютных интервенций;
- используется при обслуживании долга страны, выраженного в иностранной валюте.

Современные изменения в структуре мировой экономики ставят перед центральными банками стран ЕАЭС очень масштабные задачи. Начиная с 1944 г., т.е. с Бреттон-Вудской валютной конференции, на которой за долларом закрепили роль резервной валюты по настоящее время разработано четыре критерия формирования достаточности международных резервов: традиционный критерий достаточности МВФ, правило Гвидотти-Гринспена, «узкий критерий» или критерий Редди, «широкий критерий». По всем критериям валютные резервы у центральных банков России и Казахстана они получаются избыточными, в то же время у других членов ЕАЭС они не в достаточном объеме.

Следует отметить, что Россия уступает Казахстану по ВВП на душу населения: 9054,9 долл. США против 10508 долл. США.

Наши анализы показывают, что основными источниками международных резервов центральных банков стран ЕАЭС являются:

- покупка центральных банков стран ЕАЭС резервной валюты на валютном рынке страны;
- получение средств от сделок с активами центральных банков стран ЕАЭС.

Также при формировании международных резервов центральных банков стран ЕАЭС особая роль играет приток и отток валютных инвестиций в экономику этих стран. Тем не менее, главным источником увеличения международных резервов для России и Казахстана являются операции на внутреннем валютном рынке.

Следует отметить, что анализ эффективности валютных интервенций как действенного инструмента управления ликвидностью необходим при разработке и реализации денежно-кредитной политики в нескольких направлениях:

- для оценки самой интервенционистской политики в рамках действующего режима валютного курса и оптимизации операций центрального банка на валютном рынке;

- с целью аргументации целесообразности изменения текущего режима валютного курса и денежно-кредитной политики;

- для оценки среднесрочных перспектив управления валютным курсом со стороны центрального банка и необходимого уровня валютных резервов.

В общем контексте обсуждения данной темы нельзя не попытаться ответить на извечный вопрос о рациональном использовании имеющихся золотовалютных резервов, который особенно в настоящее время активно дискутируется в научной (и не только) литературе. Известно, что в основном все центральные банки реагировали на финансовый кризис расширением рефинансирования банковского сектора и изменением структуры валютных резервов.

Анализ распределения валютных активов центральных банков стран ЕАЭС показывает, наибольший удельный вес в них занимает ценные бумаги иностранных эмитентов государств, а наименьший – негосударственные ценные бумаги и сделки РЕПО. Данные показывают, что в 2016 г. валютные активы названных центральных банков носили краткосрочный характер. При этом наблюдается четкая тенденция по валютным депозитам, удельный вес которых уменьшился в 2015 г. по сравнению с 2014 г. Это обстоятельство объясняется, скорее всего, эффектом «бегства в качество», что закономерно в условиях развития финансово-экономического кризиса. Главным фактором накопления резервов прежде всего стали открытость национальных финансовых рынков, не отрицая при этом значимость «старых» факторов – состояния торгового баланса и меркантилистских мотивов. Высокие темпы роста золотовалютных резервов можно объяснить мотивом предосторожности, который вышел на первый план в политике центральных банков стран ЕАЭС финансового кризиса 2007-2008 гг. Кроме того, важными стимулами для накопления резервов в современных условиях стали переход к экспортоориентированному экономическому росту, а также гарантирование получаемых зарубежных кредитов.

Переход от одной политики к другой, а именно от политики наращивания валютных резервов к политике активного рефинансирования коммерческих банков, находит свое отражение в структурном изменении балансов центральных банков стран ЕАЭС. Уменьшение одного актива (ЗВР) должно происходить в обмен на увеличение другого актива (кредиты коммерческим банкам). Эволюция целей накопления валютных резервов обусловила значительные изменения в их структуре и системе управления в последние годы. После перехо-

да большинства центральных банков к политике плавающего курса снизились частота и объем их валютных интервенций на национальных рынках. Следовательно, сократились объемы краткосрочных резервов и увеличились – долгосрочных.

В этой связи актуальным остается вопрос об оптимальной структуре валютных резервов центральных банков стран ЕАЭС. Структура валютных резервов должна отражать импортные и экспортные операции страны. Для решения этой задачи целесообразно использовать российский рубль и тенге в качестве резервной валюты в странах ЕАЭС. В настоящее время при создании и использовании валютных резервов целесообразно учитывать способность национальных денежных единиц стран ЕАЭС к конвертируемости.

Подводя итог проведенному в статье анализу, следует отметить что существует определенная специфика в управлении, резервировании и использовании валютных резервов в ЕАЭС, в значительной степени определяющая проблемами незавершенности преобразований, происходящих на протяжении последних 20 лет.

Библиографический список

1. Винокуров, Е. Евразийский экономический союз без эмоций / Вопросы экономики. 2016г. №12. С. 43 – 63.
2. Иванченко, И. Оптимизация структуры золотовалютных резервов России: теоретические подходы, практическая реализация / Вопросы экономики. 2017. №1. С. 69 – 70.
3. Дубинин, С.К. Российская экономка в Евразийском экономическом союзе/ Деньги и кредит. 2016г, № 12. С. 17 – 20
4. Красавина, Л.Н. Концептуальные основы повышения интеграционного взаимодействия государств-участников Евразийского экономического союза. Деньги и кредит. 2016г, № 12. С. 11 – 16.
5. Рамазанов, С.А. Количественный анализ инструментария денежно-кредитной политик / С. Рамазанов; НГТУ им. Р.Е. Алексеева. – Нижний Новгород, 2009. – 107 с.
6. Рамазанов, С.А. Анализ инструментов «тонкой настройки» Банка России /С.А. Рамазанов; НГТУ им. Р.Е. Алексеева – Нижний Новгород, 2010. – 144 с.

ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ МОДЕЛИ КАК ОСНОВА РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

С.В. Ратафьев, В.Н. Новикова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В условиях ужесточения требований к оперативности принятия решений и возрастания опасностей, которые влекут за собой непродуманные, интуитивные решения – эвристический подход становится нежелательным.

Выработка любого серьёзного управленческого решения основана на совместном применении формальных методов и эвристических процедур, на сочетании их сильных сторон.

Методологической основой для поиска оптимального сочетания эвристических и формальных методов в процессе принятия управленческих решений и формирования моделей поведения в управленческой деятельности может служить системный подход и системный анализ.

Познавательные и прагматические модели в управленческой деятельности. В качестве прототипа процедуры принятия управленческих решений в социально-экономических системах зачастую принимают высшую нервную деятельность человека, которая включает *когнитивную* и *аффективную* подсистемы. При этом *когнитивная* реализует восприятие информации об окружающей системе среде, структурирование и хранение её в виде знаний в «оперативной» (кратковременной) и долговременной памяти, а также организацию ментальных (разумных) процессов преобразования информации при решении интеллектуальных задач. *Аффективная* подсистема организует выполнение действий, которые ведут к достижению сформулированных когнитивной системой целей и намеченных планов, т.е. координирует моторику всех эффекторов человеческого организма. Эти подсистемы находятся в постоянном взаимодействии, любая деятельность может рассматриваться как в когнитивном, так и в аффективном аспекте: созидая нечто, человек при этом чему-то научается, и наоборот. По аналогии с обособлением когнитивной и аффективной подсистем у человека в системном анализе выделяют познавательную и практическую деятельность, описываемую с помощью *познавательных* и *прагматических* моделей [4, стр. 37-38].

Познавательные модели являются формой организации и представления знаний, средством соединения новых знаний с имеющимися. Прагматические модели являются средством управления, средством организации практических действий, способом представления образцово правильных действий или их результатов, т.е. являются рабочим представлением целей.

Менеджер, действуя практически, одновременно познаёт, т.е. накапливает теоретические знания (а не только совершенствует навык – пусть и очень сложный). Создавая теорию, систематизируя и обобщая накопленный эмпирический материал, учёный действует, имея в виду будущее практическое применение теоретических построений.

Семиотическая познавательная модель. Первой *научной познавательной моделью* считают *семиотическую ПМ* (знаковую, схоластическую). С её позиций научное исследование отождествляется с правильным прочтением текста или верным разгадыванием некоторого шифра. Основная особенность семиотической ПМ – её расчленяющий характер. О синтезе в семиотической ПМ не говорится ничего. Опытные управленцы понимают, что однозначных ответов, позволяющих разрешать нетривиальные управленческие проблемы, в литературе найти невозможно. Начинающие же, напротив, не склонны утруждать себя поисками, размышлениями и сомнениями, и норовят побыстрее найти готовые ответы в книге, у консультанта, у коллеги.

Ю.В. Чайковский заметил, что семиотическая ПМ характерна для начальных стадий становления научных дисциплин, можно сказать, что семиотический (схоластический) подход к управлению характерен для начальных стадий формирования сознания управленца; справедливо и обратное утверждение: если управленец тяготеет к схоластическому стилю мышления и деятельности, скорее всего он находится на начальной стадии формирования управленческих навыков (несмотря на, возможно, значительный опыт управленческой работы). Достоинство этой модели, делающей её в ряде случаев незаменимой – очень быстрый поиск решения, пусть даже и не оптимального.

Механическая познавательная модель. С позиций механической ПМ природа и общество рассматриваются как сложный *механизм*. Начало этому было положено физикой Декарта, и в начале XVII в. эта ПМ стала вытеснять семиотическую ПМ, породив в XVIII века целое мировоззрение, известное как «лапласов детерминизм»: идеальный мир – это точно идущие часы. Основное свойство механизма – управляемость, т.е. точное выполнение команд управляющего: любое детерминированное воздействие имеет определённый результат. Из этой предпосылки вытекает «обратная» процедура: при известном результате всегда можно установить причину, его породившую. Механизм, не выполняющий команды точно и мгновенно, – неисправен и нуждается в ремонте или замене. В рамках механической ПМ был сформулирован *принцип причинности* и идея *эволюции*, или – идея *прогресса*, как социального, так и биологического. Изменилось и отношение к природе: «чтение книги» природы как источника знаний теперь заменила тенденция её покорения, и тенденция эта оправдывалась идеей *прогресса*, который понимали как движение *машин*, подвластной воле управляющего ею.

Механистический взгляд на природу и общество породил *технократизм* – уверенность в том, что любую проблему можно решить, создав подходящий механизм. Обобщением понятия механизма как средства, позволяющего получить известный результат известным методом, является понятие алгоритма и алгоритмизации деятельности. Возможность алгоритмизации управленческой деятельности, в том числе и, – весьма заманчивая перспектива: наличие доброкачественного алгоритма означает, что результат может быть получен без участия человека. Успехи «машинизации» породили у некоторых управленцев-практиков крайне вредную иллюзию, состоящую в том, что всеми процессами и технологическими, и социальными – можно управлять как машиной. При всём разнообразии алгоритмических приёмов выработки управленческих решений (среди которых на первом месте стоят ЭММ – экономико-математические методы), серьёзный и длительный успех в бизнесе не может быть достигнут без руководителя с опытом, развитой интуицией и даром предвидения.

Статистическая познавательная модель. Статистическая, ПМ родившаяся вместе с идеей бухгалтерского баланса, начала входить в науку с начала XV века. «Статистическая ПМ видит мир как совокупность балансов, средних и инвариантов. С нею в науку пришли такие понятия, как закон сохранения, торговый баланс, баланс природы, однородное и изотропное пространство, процент» [3, стр. 104]. Обращение к понятию «среднего

значения» было стремление исследователей «уйти» от всего разнообразия частных, конкретных проявлений выявляемых закономерностей, поскольку каждый конкретный случай уникален и не может служить основой для предсказания будущих частных случаев. Вместо анализа конкретных казусов, практически бесполезного, исследователи обратились к анализу осреднённых тенденций, и использование понятия баланса стало, в известном смысле, неизбежным.

Средние значения полезны для принятия управленческих решений в определённых ситуациях. Вместе с тем, нельзя забывать о модельной сущности средней величины и использовать её только по прямому назначению. Использование среднего в социально-экономических науках представляется весьма ограниченным, поскольку здесь многие феномены связаны с наличием индивидуальных особенностей у объектов исследования.

Системная познавательная модель. С позиций системной ПМ объект управления рассматривается как сложная система [6]. Практически это значит, что любое управленческое воздействие не может быть локальным – оно в большей или меньшей степени влияет на всю систему. Сложные системы способны к самообучению, саморазвитию, изменяются во времени, накапливают опыт взаимодействия с внешним миром, имеют собственную систему ценностей и не склонны бездумно выполнять поступающие воздействия (как механизмы). Кроме того, они способны к самовоспроизводству (аутопоэзу), способны самостоятельно находить выход из новых, неожиданных ситуаций. Сложная система имеет цель существования, а также свою собственную траекторию движения (развития), включающую участки плавной, предсказуемой эволюции и точки бифуркации, хаоса, после прохождения которых судьба системы непредсказуема. Целевая функция формализуется как экстремизация некоторой важной величины. Перечисленные обстоятельства и определяют особенности управления объектами, описываемыми системной ПМ.

Диатропическая познавательная модель. Отказ от концепции экстремальности, от попыток найти «наилучшее» решение и отождествить его с экстремальным, привели к тому, что стала прокладывать себе дорогу диатропическая ПМ (от греческого «диатропос» – разнообразный). Представление об оптимальности явно или неявно предполагает, что система функционирует в практически неизменных условиях, т.е. в стабильном окружении и сама остаётся стабильной в процессе функционирования. В противном случае система, оптимальная в одном окружении, может оказаться не оптимальной или даже нежизнеспособной – в другом. Диатропика противопоставляет концепции единственно правильного решения концепцию разнообразия, позволяющего системе «выжить» при изменении внешних и внутренних условий. «Она видит в мире, прежде всего, разнообразие, видит природу как сад или ярмарку (а не как огород или рынок).» [2, стр. 104]. Идеи разнообразия и принципы его формирования уже проникли в теорию и практику управления. Так, например, стало очевидно, что для разработки и

принятия сколько-нибудь серьёзных управленческих решений требуется команда разнородных специалистов и экспертов [5].

Последствия принимаемых управленческих решений представляют собою также разнообразие, развёрнутое в пространстве и во времени, причём во многом - непредсказуемое, и эффективным оказывается управление, нацеленное на быстрое устранение нежелательных последствий. Разнообразие, как известно, может быть «побеждено» только с помощью другого разнообразия: стратегий управления должно быть больше, чем возможных управленческих ситуаций, только в этом случае можно надеяться на успех.

Библиографический список

1. Чайковский, Ю.В. О природе случайности: монография / Ю.В. Чайковский. Вып. 18. «Ценологические исследования». – М.: Центр системных исследований – Институт истории естествознания и техники РАН, 2001. – 280 с.
2. Чайковский, Ю.В. Познавательные модели, плюрализм и выживание // Путь. Международный философский журнал. № 1, с. 62 – 108.
3. Чайковский, Ю.В. О познавательных моделях // Исследования по математической биологии. Пушино, с. 170 – 184.
4. Перегудов, Ф.И., Тарасенко, Ф.П. Введение в системный анализ: учебное пособие / Ф.И. Перегудов, Ф.П. Тарасенко. – М.: Высш. школа, 1989. – 367 с.
5. Белбин, Р.М. Команды менеджеров: как объяснить их успех или неудачу. - 3-е изд. Кивитс, 2009. – 240 с.
6. Волкова, В.Н., Козлова, В.Н. Системный анализ и принятие решений: Словарь – справочник: учебное пособие / Под ред. В.Н. Волковой, В.Н. Козлова. – М.: Высш. школа, 2004 – 616 с.

ВЫСОКОЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЧЕРЕЗ ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ КОМПАНИИ НА БАЗЕ НГТУ ИМ. Р.Е. АЛЕКСЕЕВА

С.А. Rogov, A.A. Dabagyan

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Нижегородский государственный технический университет имени Ростислава Евгеньевича Алексеева (НГТУ им. Р.Е.Алексеева) насчитывает столетнюю интересную и богатую историю, полную великих для науки и общества имён. Недавно образовательное учреждение стало федеральным опорным университетом.

Как любой университет, НГТУ выполняет функции, возложенные Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» №273-ФЗ от 29.12.2012 с изменениями 2017 года. Образовательное учреждение обеспечива-

ет государство и общество высококвалифицированными кадрами разных специальностей за счет хорошо подобранного педагогического состава, использования прогрессивных методик обучения и соблюдения национальных стандартов. Деятельность НГТУ стабилизирует и повышает социальное и экономическое благополучие молодого поколения, дает возможность для самореализации, участвует в процессе социализации индивида. Важным вопросом для университета является трудоустройство студентов после получения высшего образования – этот показатель является одним из самых главных, показывающим имидж и престиж, притягивает каждый год новых абитуриентов, увеличивая образовательный статус бюджетной организации.

Для более глубокого получения знаний, а также помощи в поиске рабочего места студентам предлагаются различные образовательные программы, практические занятия и экскурсии на предприятия, новые современные лаборатории, организуются дни карьеры и многие другие мероприятия. Пробел между теоретическими догмами и практической работой становится меньше или пропадает совсем, а необходимые навыки приобретаются, закрепляются и запоминаются во время проведения практических занятий специалистами базы практик.

Такая форма обучения возможна, благодаря заключению договора между университетом и каким-либо заинтересованным предприятием и составлением на основе специфики предприятия и его особенностей новой научно-методической программы обучения. Двухстороннее соглашение заключается в соответствии с законами, нормами и правилами, действующими на территории Российской Федерации.

Стоит отметить, что не только университет имеет стремление к сближению теоретического и практического процесса обучения, но и сами предприятия. В любой коммерческой или некоммерческой организации остро стоит вопрос обновления и подготовки кадров, развитие компетенций, умений, соблюдение требований законодательства и внутренних локальных нормативных актов предприятия. Предприятие нуждается в эрудированных, быстро ориентирующихся, творческих, готовых к инновационной деятельности специалистах. В XXI веке формируются качественно новые принципы организации производства, которые выстраивают новую кадровую политику.

Взаимодействие университета и предприятий благоприятно влияет на студентов, развивает у них нестандартность и многогранность мышления, погружает в близкую к реальной производственную атмосферу, подготавливает к быстрой адаптации на будущей работе. На предприятия, в свою очередь, устремляется талантливый и перспективный поток молодежи, который уже готов выполнять возложенные на него обязанности и имеет представление о структуре предприятия, его целях и задачах. Таким образом, предприятия заранее формируют надежный кадровый состав, за счет внедрения своих стандартов и взглядов на образовательный процесс. Организации предлагают целевые направления, учреждают конкурсы, выдают стипендии для дополнительной мотивации и роста интереса к себе.

На данный момент НГТУ им. Р.Е. Алексеева имеет факультеты и филиалы по Нижегородской области. Институт Промышленных Технологий и Машиностроения (ИПТМ), входящий в состав НГТУ им. Р.Е. Алексеева сотрудничал с большим количеством предприятий за всю свою историю, проводил множество экспериментов для компаний, сотрудничал и сотрудничает в современных разработках и исследованиях. Сейчас главным партнерами являются предприятия военного оборонного комплекса и ГАЗ. Созданная совместно ИПТМ и АО «ЦНИ «Буревестник» кафедра «Артиллерийское вооружение» решает кадровую проблему в военных отраслях. Кроме глубокого изучения дисциплин, связанных с вооружением, предприятие предлагает прохождение практики, в том числе полигонной, привлекающей большее внимание молодого поколения. Образовательный процесс строится на опыте ведущих инженеров и конструкторов при использовании современных информационных технологий, что делает обучение более качественным и интересным.

Важной отраслью промышленности, за которой стоит энергетическое будущее страны, является атомная отрасль. Подготовкой студентов данной специальности в НГТУ им. Р.Е. Алексеева занимается «Институт Ядерной Энергетики и Технической Физики (ИЯЭиТФ)». Институт имеет связи со многими предприятиями Госкорпорации «Росатом». Часть образовательного процесса происходит на территории ОКБМ им. И.И. Африкантова опытными специалистами предприятия. Студенты имеют возможность познакомиться с реальным процессом конструирования энергетического оборудования, с современными разработками в мирной атомной промышленности, в том числе с довольно новым и инновационным реактором на быстрых нейтронах от его создателей. В АО ИК «АСЭ» (бывший АО «НИАЭП») создана кафедра «Системы управления жизненным циклом сложных инженерных объектов». На данной кафедре по приглашению могут обучаться студенты НГТУ им. Р.Е. Алексеева и ННГАСУ, получить новые, применяемые на практике знания о проектировании атомных и тепловых электрических станций. Обучающиеся на специальностях, связанных с оптикой, имеют возможность пройти производственную практику в НИИИС им. Ю.Е. Седакова – одного из ведущих предприятий по измерительным системам, входящим в концерн «Росатом» и послушать лекции от профессионалов в этой отрасли.

Кроме обязательно внедряющихся образовательных программ институт имеет дополнительные программы, в которых может поучаствовать любой желающий с разных специальностей. Например, в Нижнем Новгороде открылся новый завод АО «Нижегородский завод 70-летия победы», входящий в концерн ВКО «Алмаз-Антей». Данный завод совместно с НГТУ им. Р.Е. Алексеева подготовил программу переподготовки студентов.

В НГТУ им. Р.Е. Алексеева поддерживаются и развиваются молодежные движения, в том числе имеется несколько отрядов: строительные, педагогический и другие. Основная цель этих отрядов – полное погружение студента в производственно-технологическую среду конкретно взятого предприятия.

Современная тенденция крупных промышленных предприятий – обновление кадрового состава, приобретение высококвалифицированных молодых

специалистов, взамен опытному, но стареющему поколению работников. Подготовка конкурентоспособных, ответственных, высокоорганизованных и образованных специалистов – главная миссия института. Взаимодействуя между собой предприятия и университет, интегрируя практику и теорию, удовлетворяют потребности друг друга, позитивно влияя на образование и воспитание молодежи. Появляется новая концепция в образовании, направленная на развитие у студентов конкретных умений, требуемых в организации.

Принципиально новый подход к организации системы подготовки молодых специалистов позволяет ускорить производственные процессы на предприятии, обеспечить внедрение на предприятиях новых технологий, что предоставит возможность повысить эффективность деятельности предприятия и получить синергетический эффект в области прикладной подготовки специалистов и уровня профессионально-технологических знаний.

Библиографический список

1. Минобрнауки РФ – Официальный сайт Министерства науки и образования Российской Федерации.
2. Официальный сайт Государственной корпорации по атомной энергетике «Росатом». – Режим доступа: www.rosatom.ru
3. Официальный сайт АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей». – Режим доступа: www.almaz-antey.ru
4. Официальный сайт НГТУ им. Р.Е. Алексеева. – Режим доступа: www.nttu.ru
5. Официальный сайт АО «ОКБМ им. И.И. Африкантова». – Режим доступа: www.okbm.nnov.ru
6. Официальный сайт АО ИК «АСЭ». – Режим доступа: www.niaer.ru
7. Официальный сайт ФГУП ФНПЦ «НИИИС им. Ю.Е. Седакова». – Режим доступа: www.niis.nnov.ru
8. Официальный сайт АО «Центральный научно-исследовательский институт «Буревестник». – Режим доступа: www.burevestnik.com

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ «РОСАТОМА». ЕЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НОВОВВЕДЕНИЯ

С.А. Rogov, Я.С. Поташник

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Процессы управления находятся в центре внимания ученых и практиков, исследующих проблемы промышленных предприятий. Современное управление должно обеспечивать достижение предприятиями требуемой рентабельности при сохранении социальной защищенности персонала. Существуют значительное количество школ, воспринимающих по-разному главные аспекты в управлении, которые в свою очередь обеспечивают успешное функционирование предприятия. Одним из подходов наиболее прогрессивным на данный мо-

мент является процессно-проектный подход в управлении, зародившийся в конце XX века. Основными принципами данного подхода являются: максимальное достижение персональной ответственности; ориентированность работников и организаторов на результат; базирование производства на принципе «проектного треугольника»; учёт жизненного цикла проекта на всех этапах выпуска продукции; повышение компетентности и квалификации персонала.

Данного подхода в управлении придерживается одно из крупнейших предприятий России «Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом». Несмотря на то, что данное предприятие является некоммерческим, оно приносит в бюджет государства значительные средства, заключая международные контракты и развивая атомную отрасль страны. Рассмотрим, как ей это удается при значительном разбросе персонала по стране и сложной структуре подразделений.

Проектирование атомных электрических станций, конструирование оборудования, разработка водного транспорта, медицина; проекты, связанные с ядерной военной промышленностью; научно-исследовательские работы и многое другое – все это Госкорпорация «Росатом». Данная компания объединяет в себе более трехсот предприятий по всей Российской Федерации, а также имеет филиалы за рубежом. У «Росатома» выработана своя система управления, базирующаяся на процессно-проектном подходе и уделяющая значительное внимание применению школы человеческих отношений и количественного подхода, с рядом доработок и новшеств, отличных от методов управления в других организациях. Конечно, за основу при составлении своей управленческой системы взят многолетний опыт управления на других крупных предприятиях, например концерна «Toyota», но учет отечественного менталитета и традиций, в сочетании с глубоким анализом потребностей и желаний специалистов в области атомной промышленности, породили свою оригинальную систему.

Первое, что стоит отметить: компания выработала свои ценности и компетенции, которые прививаются сотрудникам и требуются у соискателей работы. Причем данные компетенции находятся в открытом доступе и известны всем интересующимся. Единая команда, эффективность, на шаг впереди, безопасность, ответственность за результат, уважение – знаменитые шесть требований «Росатом». Если их проанализировать, то все они нацелены на создание комфортной обстановки среди сотрудников, на введение инноваций и прогресса самого предприятия, а также на процветание организации в плане прибыли, не противореча международным и национальным нормам и стандартам.

Для выявления наиболее квалифицированных, увлеченных и талантливых будущих и существующих кадров предприятие устраивает конкурсы для школьников, студентов и работников; даёт гранты, именные стипендии, вводит и награждает отраслевыми наградами; проводит конференции и форумы. Таким образом, «Росатом» привлекает творческих и заинтересованных в благополучии людей и стимулирует своих работников.

В компании имеется дополнительная система вознаграждений для сотрудников. Например, в проектных организациях «Росатома» имеется следующий опыт: если инженер заметил оплошность в расчетах и может предложить

идею как сократить затраты, то он может получить солидное денежное вознаграждение за свою идею, при этом если идея действительно экономит большое количество денег, то предприятие выигрывает на этом. Примером может являться ситуация, возникшая у курских атомщиков. Для любого строительства необходим песок, а для строительства Курской АЭС-2 – огромное его количество. Рабочие предложили намывать песок рядом со строительной площадкой, а не возить его из карьеров за 35 километров, как предлагалось проектом. Простая идея рядовых сотрудников сэкономила предприятию 243 миллиона рублей (на транспортировку и добычу в карьере), за что они между собой разделили 10% от сэкономленной суммы, с учетом вклада конкретного человека в этот проект. Похожая стимуляция работников присутствует на большинстве предприятий, входящих в состав ГК «Росатом», выгоду от такого подхода к ведению дел и решению задач получают рядовые творческие, инициативные работники, и соответственно, предприятие.

По сути сотрудники компании сами желают уменьшить количество затрат предприятия, что создает более благоприятную экономическую обстановку для корпорации.

Дополнительная стимуляция происходит с помощью отраслевой газеты «Страна РОСАТОМ» и другой печатной продукции компании (брошюры, листовки, плакаты, газеты предприятий). С помощью издательств происходит пропаганда атомной промышленности, рассматриваются успехи и достижения корпорации за всю историю атомной промышленности, отдельно взятых компаний и что, не мало важно, отдельно взятых людей, обсуждаются достижения конкурентов за международные рынки, и естественно показываются недостатки и ошибки. Всё это в целом влияет на предприятия, входящие в состав корпорации, – местные руководители налаживают процесс производства товаров и услуг, рядовые работники вносят свои предложения по оптимизации рабочего процесса. Похожая система существовала еще при Советском Союзе. Например, на ныне нижегородском ПАО «Завод им. Г.И. Петровского» выпускалась газета «За точный прибор». В ней рассказывались достижения завода и отрасли, освещались культурно-массовые мероприятия, и происходила глубокая пропаганда коммунистической идеологии.

Производство услуг или товаров предприятиями под крылом Госкорпорации строго регламентируется внутренними нормативными документами. Основным нормативным документом, регулирующим сам рабочий процесс и отношения между руководителем и подчиненными, является Производственная система «Росатом» или сокращенно ПСР. В её основу заложены принципы: внимательности к требованиям заказчика, решения проблем в месте их возникновения, качественного выстраивания процесса, выстраивания потока ценностей и становления примером для коллег. Данная система обеспечивает конкурентное преимущество Госкорпорации на мировом рынке и воспитывает бережное отношение к производству и совершенствованию процессов, устанавливает иерархичный порядок на предприятии и регламентирует отношения между людьми.

Система ПСР включает в себя большое количество разных аспектов. В ней описаны: виды потерь и способы борьбы с ними, удобное и многофункциональное содержание рабочего места, принцип выстраивания продуктивной работы, принцип контроля себя или своих подчиненных, изложены основные показатели деятельности предприятия и способы мониторинга за ними и другое. Аспекты направлены на дополнительный контроллинг деятельности корпорации среди подчиненных, выявление исполнительных кадров, которых в дальнейшем ждет карьерный рост.

Одним из направлений Госкорпорации «Росатом» является развитие продуктивного менеджмента по продвижению новых продуктов корпорации, изучение рынков сбыта и потребителей. Данная сторона управления и некоторые другие разработки в этой сфере Госкорпорации «Росатом» являются уникальными, причем настолько, что их запрещено обсуждать «вне стен предприятия».

Любая компания должна быть нацелена на прибыльность и эффективность, не в ущерб социальным проблемам работников. Проведенный анализ некоммерческой организации «Росатом» показал, что ее управленческо-производственные особенности соответствуют ситуации в современной мировой экономике. Предприятие ставит амбициозные цели и выстраивает на предприятии такие отношения между подчиненными и руководителями, чтобы все были вовлечены в процесс модернизации корпорации и были заинтересованы в прибыли предприятия, не забывая об истории компании. Большинство малых, по сравнению с корпорацией, предприятий должны ориентироваться на систему «Росатома», так как она одновременно направлена на получение прибыли и на обеспечение необходимыми благами общества. Конечно, в зависимости от рода производства предприятия придется внести ряд существенных корректировок.

Экономические и производственные показатели Госкорпорации «Росатом» постоянно улучшаются и в этом, на наш взгляд, существенная заслуга правильно построенной управленческой системы.

Библиографический список

1. М., Мескон, М., Альберт, Ф., Хедоури. Основы менеджмента – М.: издательство ДЕЛО, 1997 – 492 с.
2. Виханский, О.С., Наумов, А.И. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 1998. – 528 с.
3. Кане, М.М., Иванов, Б.В., Корешков, В.Н., Схиртладзе, А.Г. Системы, методы и инструменты менеджмента качества: учебное пособие / М.М. Кане, Б.В. Иванов, В.Н. Корешков, А.Г. Схиртладзе. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
4. Производственная система «РОСАТОМ» – М., 2017. – 36 с.
5. Кросс-культурная компетентность. Пособие для саморазвития подготовлено Академией Росатома. – М., 2017. – 15 с.

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В.Г. Рождественский

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В условиях конкуренции эффективное управление инновационной деятельностью становится одним из важнейших конкурентных преимуществ, для преодоления которого другим участникам рынка потребуется много усилий, ресурсов и времени. Поэтому умение выделить ключевые факторы, влияющие на эффективность инновационной деятельности, учитывать их при разработке и реализации решений, определяет актуальность данной работы.

Инновационная деятельность связана с проведением организационных мероприятий, направленных на преобразование новых знаний в новые методы управления, технологии, продукты и способы их производства. Она предполагает также реализацию действий по проведению организационных изменений, направленных на повышение конкурентных преимуществ, за счет внедрения в деятельность предприятий новшеств и превращения их в инновации. Ее главная цель – обеспечение конкурентоспособности предприятия в течение длительного времени.

Одним из важнейших моментов, который должен иметь в виду руководитель при реализации инновационной деятельности, является необходимость обеспечения сосуществования инновационной и текущей деятельности на предприятии. Большинство проблем в управлении инновационной деятельностью связаны именно с непониманием этого обстоятельства или неумением обеспечить эффективное сосуществование этих взаимозависимых и, вместе с тем, противоположных по целям и методам реализации видов деятельности.

Если главная цель текущей деятельности максимизация прибыли, то инновационной – создание новых конкурентоспособных продуктов и технологий. Для достижения цели текущей деятельности необходимо минимизировать отклонения от существующих стандартов, минимизировать риски и издержки. В тоже время достижение цели инновационной деятельности предполагает привлечение максимальных ресурсов, включая и финансовые, проведение изменений в различных сферах жизнедеятельности предприятия, готовность к рискам. В этом заключаются главные противоречия между этими видами деятельности.

Вместе с тем предприятие не может заниматься только текущей деятельностью или только инновационной, или отдавать приоритет одному из этих видов деятельности в ущерб другой. В первом случае в течение какого-то времени предприятие будет иметь прибыль, но по мере изменения потребностей рынка, она будет уменьшаться из-за падения спроса на продукт предприятия. Во втором случае инновационная деятельность требует постоянного притока ресурсов, которых у создателя инноваций без внешнего финансирования нет. Это означает, что инновационная и текущая деятельность обречены на сосуществование, поскольку реализация одной, обеспечивает поддержание конкурентоспо-

способности другой, а первая создает ресурсы, необходимые для инновационной деятельности.

Для решения проблемы сосуществования этих видов деятельности их необходимо развести либо по ресурсам, либо по времени. В первом случае это возможно с помощью функционального или объектного разделения труда.

При функциональном разделении труда на предприятии создаются службы, деятельность которых связана с разработкой новых технологий или продуктов, проведением их испытаний, отработкой и внедрением, наряду с подразделениями, которые занимаются текущей деятельностью, производят продукт, обеспечивают его реализацию и формирование прибыли. Недостатки этого решения связаны с различием целей и методов этих подразделений. В результате новый продукт не всегда соответствует сразу требованиям рынка или возможностям предприятия, это же относится и к технологии. Требуется много времени на согласования и доводку. Для появления идеи нового продукта или технологии требуют много времени.

При объектном разделении труда наряду с подразделениями, занимающимися выпуском и реализацией существующего продукта, создается подразделение под освоение и выпуск нового продукта. Создание ресурсной базы, консультационное сопровождение обеспечивается за счет подразделений, осуществляющих выпуск существующего продукта. В этом случае допускается меньше ошибок, так как новое подразделение создается под идею нового продукта, повышается мотивация сотрудников, занимающихся разработкой и выпуском нового продукта, сокращается время на введение нового продукта. После освоения нового продукта подразделения, занимавшиеся его разработкой превращаются в еще одну бизнес-единицу, производящую новый текущий продукт. Однако, как и в первом случае, не все сотрудники предприятия вовлечены в инновационную деятельность, а поэтому инновации создаются эпизодически, по мере возникновения идеи нового продукта.

Разделение инновационной и текущей деятельности по времени предполагает, что большую часть времени работники тратят на осуществление текущей деятельности, а оставшуюся на выявление и обсуждение проблем, разработку предложения по их решению. При этом организационное разделение производственного процесса может быть любым. В этом случае в инновационную деятельность вовлекается весь коллектив предприятия, что повышает уровень мотивации и заинтересованности в инновационной деятельности. Идеи направлены на решение конкретных проблем, поэтому меньше времени тратится на их доведение до желаемого результата. Службы, занимающиеся разработкой новых продуктов или технологий, черпают идеи с мест их возникновения. Успех подобного подхода к организации инновационной деятельности подтверждается практикой отечественных и зарубежных предприятий.

Важнейшим фактором в успехе инновационной деятельности является заинтересованность в этом руководства, наличие инновационной установки, целей и стратегии, отвечающих ситуации. Если руководство не заинтересовано в постоянном обновлении, не может убедить коллектив предприятия в необходимости проведения изменений, направленных на повышение конкурентоспо-

способности предприятия, то появление инноваций в такой организации становится маловероятным и сталкивается с большими проблемами.

Инновационные цели и стратегия должны соответствовать ситуации, в которой находится предприятие. Они должны соответствовать потребностям рынка – бить точно в цель. А также возможностям самого предприятия, его ресурсному обеспечению, возможностям персонала, позиции на рынке, возможностям применяемой технологии, продукта и системе управления. Выбор целей и стратегии должен соответствовать результатам SWOT анализа.

Необходимо принимать во внимание, что переход от линейной структуры к функциональной, а от функциональной к объектной и далее к проектной повышает возможности предприятия в создании инновационных продуктов. Переход от корпоративного типа культуры к механистической, органической и тем более к индивидуалистской также создает предпосылки к постоянному продуцированию инновационных идей и превращению их в инновации.

Руководители должны четко представлять, в чем состоит принципиальное отличие новшества от инновации и каким требованиям должно отвечать новшество, чтобы стать инновацией. Необходимо знать классификацию инноваций и понимать, чем отличаются инновации и как это влияет на организацию инновационной деятельности и ее результаты.

Чтобы инновационная деятельность превратилась в производственную необходимость и стала нормой для сотрудников предприятия, руководители должны знать источники инновационных идей, их специфику и практику их использования. В этом случае будет допущено меньше ошибок, работники будут обращать внимание на возможности для создания инновационных решений, на которые раньше не обращали.

Учет выше перечисленных факторов в управлении предприятием позволит внедрить инновационную деятельность в практическую деятельность, достичь больших результатов, что укрепит позицию предприятия на рынке.

АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

П.А. Рузанов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Динамичное и устойчивое развитие национальной экономики, ее эффективность и конкурентоспособность на мировых и внутренних рынках тесно связаны с проблемами экономической безопасности. Как показывает мировой опыт, обеспечение экономической безопасности является одной из гарантий независимости страны, региона, условия стабильности общества. Объектами экономической безопасности являются общество, граждане, государство, территории или регионы, предприятия, учреждения, фирмы, организации. Экономическая безопасность оценивается по определенным индикаторам [1]. Отметим некоторые из них: структура ВВП; объем и темпы развития промышленности;

природно - ресурсный, производственный и научно-технический потенциалы; конкурентоспособность экономических субъектов на внешнем и внутреннем рынках; качество жизни (ВВП на душу населения); степень дифференциации доходов; обеспеченность населения материальными благами и услугами. При этом важное значение для экономической безопасности имеют даже не сами значения критериальных показателей, а их пороговые значения, то есть предельные величины.

Проанализируем с этой точки зрения данные, представленные Росстатом, в том числе по уровню социально-экономического развития регионов. Из этих данных следует, что реальные располагаемые денежные доходы населения в последние годы неуклонно снижались: в 2014 г. на 0,7% в годовом выражении, в 2015 г. – на 3,2%, в 2016 г. – на 5,9%. По регионам наблюдается существенный разброс: самое большое падение реальных доходов населения в 2016 г. имело место в Пермском крае – на 20,6%, в Москве эти доходы снизились на 9,7% (больше, чем в целом по РФ), а в Ленинградской области, напротив, доходы выросли на 4,5%.

Интересным показателем является доля площади жилищного фонда, обеспеченного всеми видами благоустройства, в общей площади жилищного фонда субъекта РФ. Этот показатель вычисляется как отношение площади жилых помещений, оборудованных одновременно водопроводом, канализацией, отоплением, горячим водоснабжением, газом или электроплитами ко всей площади жилищного фонда. В целом по РФ доля благоустроенного фонда в 2015 г. составила 65,5%. Фактически чуть более трети жилья было без тех или иных удобств. Дифференциация по регионам здесь еще больше: в республике Алтай только 14,8% населения имеют благоустроенное жилье. Лучший показатель у Санкт-Петербурга (95%) и в Москве (93,5%).

Существенным показателем, характеризующим уровень жизни, является доля населения с денежными доходами ниже региональной величины прожиточного минимума в общей численности населения. По итогам 2016 года этот показатель был на уровне 14%, то есть около 20 млн. человек живут ниже черты бедности. В региональном аспекте здесь разброс еще значительнее. Больше всех бедных в Республике Тыва (43,8%), лучше всего обстоят дела в Татарстане – всего лишь 7,4% бедного населения.

Считается, что если доля населения с доходами ниже прожиточного минимума достигает 8-10%, это приводит к возникновению длительного кризиса и стагнации. Разрыв в доходах 10% самых богатых и 10% самых бедных слоёв населения не должен превышать 6-8 раз. Если же это соотношение превышает 1:10, то есть достигает двузначных чисел, то обществу грозит социальная нестабильность. Таким образом, в условиях замедления и спада темпов экономического роста, а также обострения геополитической ситуации особую активность приобретает вопрос о разработке и принятии мер по повышению конкурентоспособности таких экономических субъектов как регионы, предприятия, фирмы, для обеспечения основ устойчивого развития. Далее в работе основное внимание уделяется рассмотрению некоторых механизмов повышения конкурентоспособности рынков, предприятий, фирм, организаций.

Конкурентоспособность региона заключается в возможности производить товары и услуги, отвечающие требованиям внутренних и мировых рынков, создавать условия наращивания региональных ресурсов с целью обеспечения роста потенциала конкурентоспособности субъектов хозяйствования со скоростью, обеспечивающей устойчивые темпы роста ВРП и качество жизни населения региона на уровне мировых значений [2]. Для любого муниципального образования основным источником налоговых поступлений являются местные предприятия крупного, среднего и малого бизнеса. В целях увеличения доходов предприятиям, кроме местного территориального рынка, необходим выход на новые географические рынки. Здесь успех напрямую зависит от имеющихся конкурентных преимуществ.

Одним из успешных видов конкурентной стратегии для регионов является территориальное объединение компаний малого и среднего бизнеса с целью концентрации имеющихся производственных навыков и знаний, финансовых и организационных возможностей, интеллектуальных ресурсов, результатов инновационной деятельности. В данном случае на рынке конкурирует не отдельно взятая фирма, компания, а единый территориально-промышленный комплекс или кластер [2]. Кластерный подход может служить конструктивной основой для эффективного взаимопонимания частного сектора экономики, государственных административных структур и научных учреждений. Основными преимуществами организации муниципальной экономической системы по схеме кластеров являются:

- для администрации увеличивается налогооблагаемая база (центры управления малым и средним бизнесом, как правило, находятся на той же территории, что и сам бизнес), появляется удобный инструмент для взаимодействия с бизнесом;

- для бизнеса улучшается кадровая инфраструктура, появляется инфраструктура для исследования и научных разработок, снижаются издержки за счет локализованного расположения поставщиков.

Для бизнеса кластер – это реальная возможность обеспечить себе конкурентоспособность в будущем, а отмеченные выше преимущества стимулируют повышение конкурентных преимуществ выбранной территории и региона в целом. В качестве примеров следует отметить кластер автомобилестроения в Нижегородской области, авиакосмический кластер Самарской области, судостроительный кластер Санкт-Петербурга [2]. Одним из основных признаков функционирования промышленного кластера является активность инновационных процессов, целью которых является разработка и производство наиболее конкурентоспособной продукции.

Рассмотрим некоторые механизмы повышения конкурентоспособности предприятий. Одной из основных проблем многих российских предприятий является невозможное для них пока сочетание между организационной гибкостью и значительным масштабом деятельности. Одним из путей и средств достижения гибкости, смысл которой состоит в расширении экономических границ предприятия, является создание различных интеграционных механизмов между предприятиями, направленных на стратегическое взаимодействие. Таким обра-

зом, конкуренция уже развивается не между отдельными фирмами, а на уровне ближе к мезоэкономическому. В целях восстановления более эффективной и устойчивой деятельности некоторые промышленные предприятия объединяются в структуры, адекватные развивающимся организационно-экономическим процессам. Определенные стратегические перспективы возникают, если происходит объединение промышленных предприятий и финансово-экономических институтов. Неустойчивость денежно-кредитного рынка побуждает коммерческие банки выходить за рамки депозитарно-ссудного обслуживания и подключать банковский капитал к промышленному. Очевидно, что идти на риск инвестирования в промышленность могут позволить себе только достаточно крупные и устойчивые в экономическом плане структуры.

В основном предприятия объединяются по следующим признакам:

- 1) по технологической цепочке;
- 2) по региональной принадлежности. Согласованное ведение хозяйства в регионе позволяет экономить ресурсы, наиболее эффективно использовать средства на содержание и развитие инфраструктуры, снижает неблагоприятное воздействие внешней среды.

Важной чертой таких структур является их способность совершенствоваться, адаптируясь к изменениям внешних факторов, в том числе путём оптимизации своей структуры.

Обсудим кратко условия и критерии, которые могут быть использованы для некоторого обоснования целесообразности интеграции хозяйствующих субъектов. Любое предприятие имеет глобальные цели, для достижения которых оно создается и функционирует, а также набор определённых промежуточных целей и показателей. Степень достижения цели обычно выражают эффективностью F . Эту величину можно определить по-разному, в частности, как отношение эффекта, например, прибыли от реализации продукции к произведённым затратам, связанным с получением указанного эффекта. В рассматриваемом случае изменение эффективности может характеризовать изменения показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия до и после его интеграции, а также в результате реорганизации. Показателей эффективности может быть несколько, причем они могут иметь различную степень важности для разных субъектов хозяйствования.

Пусть F_i - эффективность i -го ($i=1,2,\dots,n$) предприятия до интеграции, а F'_i - его же эффективность после интеграции. Тогда

$$F = \sum_{i=1}^n F_i$$

представляет собой общую эффективность хозяйствующих субъектов до интеграции, а

$$F' = \sum_{i=1}^n F'_i$$

их общую эффективность после интеграции.

Очевидно, что интеграция имеет смысл при

$$F' > F,$$

и это есть необходимое условие интеграции.

Полученную от интеграции дополнительную общую эффективность обозначим ΔF . Она будет складываться из долей ΔF_i каждого хозяйствующего субъекта:

$$\Delta F = \sum_{i=1}^n \Delta F_i.$$

Следовательно, требование i -го хозяйствующего субъекта получить свою дополнительную эффективность, представляет достаточное условие интеграции:

$$F'_i = F_i + \Delta F_i.$$

Общая дополнительная эффективность складывается из дополнительной эффективности от совместной инвестиционной деятельности, от использования общих основных средств, от совместной оперативной деятельности, от увеличения рынков сбыта.

Глобальной стратегией, повышающей конкурентоспособность современных передовых предприятий, является также диверсификация. Диверсификация – это определение новых направлений деятельности и расширение номенклатуры выпускаемой продукции. В ряде работ под диверсификацией понимается разнообразие, разностороннее развитие. Выделяются два возможных пути осуществления диверсификации: внутренний рост (проведение диверсификации деятельности существующего предприятия) и внешний рост (диверсификация путем слияния и поглощения). В российских условиях получили распространение оба пути.

Благодаря одновременному развитию нескольких направлений деятельности, организациям удаётся добиться повышения конкурентоспособности и рационального регулирования ресурсов. Для более эффективного проведения диверсификации в составе предприятия выделяют группу направлений производственно-хозяйственной деятельности с чётко выраженной специализацией или целью функционирования (стратегические хозяйственные подразделения или бизнес-единицы). Выделенные сегменты предприятия интегрируются с аналогичными бизнес-единицами других предприятий – поставщиков, конкурентов или потребителей, образуя стратегические альянсы. Это содействует получению новых конкурентных преимуществ, сбережению ресурсов, распределению рисков, а также продвижению предприятий на новые рынки и созданию перспективной базы для инвестиций. Особое место здесь отводится наличию предполагаемой синергии. Под этим понимается явление, когда доходы (или какие-либо другие результаты экономической деятельности) от совместного использования ресурсов превышают сумму доходов от использования тех же ресурсов по отдельности. Для предприятия синергия – фактор его ценности,

позволяющий подразделениям предприятия или бизнес-единицам достигать более высокого уровня прибыли, чем они имели, функционируя по отдельности. Без образования синергии нет экономического смысла в объединении нескольких предприятий.

В экономико-математической литературе для определения наличия синергии используется следующее неравенство:

$$NPV\left(\sum_{i=1}^n b_i\right) > NPV(b_1) + NPV(b_2) + \dots + NPV(b_n),$$

где $NPV(b_i)$ – чистая текущая стоимость бизнеса i , $i=1, 2, \dots, n$.

Существует два пути измерения синергетического эффекта: оценка сокращения затрат при совместном ведении операций при данном уровне дохода, либо оценка увеличения прибыли при данном уровне инвестиций.

Развитие взаимовыгодных связей между подразделениями (или предприятиями) – процесс сложный и трудоемкий; далеко не всем предприятиям удастся этого достичь.

Следует отметить также, что диверсификация это не только метод повышения эффективности бизнеса, но определенный способ защиты от риска. Если по тем или иным причинам производство основной продукции перестанет быть выгодным, предприятие избежит больших потерь путем опоры на выпуск продукции, соответствующей стратегии диверсификации.

Таким образом, основные преимущества диверсификации вытекают из возможности с ее помощью добиваться синергии и повышать ценность предприятия или альянса, а также обеспечивать определенную защиту от рисков.

Библиографический список

1. Экономическая безопасность России: монография / под. ред. В.К.Сенчагова. – Н.Новгород: НГТУ, 2012. – 254 с.
2. Англичанинов, В.В. Развитие промышленных комплексов на основе кластерных образований. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2009. – 332 с.

ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ СИСТЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УЧАСТНИКОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ

А.Г. Саксин¹, А.Ю. Денисов², Н.В. Белова², Е.В. Саксина²

*¹Нижегородский государственный технический университет
им. Р.Е. Алексеева*

²Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет

В соответствии с действующими правилами, главным условием стабильного функционирования предприятий в инвестиционно-строительном комплексе является наличие статуса саморегулируемой организации (СРО) у

организации, осуществляющей допуск предприятия к работам на строительном рынке. Если СРО утрачивает свой статус и, соответственно, теряет право осуществлять допуск к установленному перечню работ, члены СРО теряют возможность осуществлять свою деятельность не зависимо от того, причастны они к причинам этого лишения или нет.

В этом случае стабильное положение строительной отрасли зависит, как правило, от устойчивости функционирования СРО.

В настоящий момент времени отсутствует единое научное мнение, раскрывающее природу и сущность такой категории, как устойчивость СРО. В этой связи предлагается анализ действующих подходов к определению устойчивости экономических систем для конкретизации понятия устойчивости СРО и выбора оптимальных подходов к её определению, которые наиболее полно отвечают специфике СРО.

СРО можно охарактеризовать как сложноструктурированную систему, состоящую из предприятий, функционирующих в рыночной среде в условиях неопределенности и подверженных различным рискам. Таким образом, интегральная устойчивость всей системы в целом будет определяться устойчивостью каждого её отдельного элемента, а также эффективной структурой организационно-управленческих связей внутри самой системы.

Под *организационно-экономической устойчивостью СРО* в данном случае понимается сочетание ряда внешних и внутренних факторов, при котором положение СРО на инвестиционно-строительном рынке является стабильным, а величина совокупных рисков, связанных с производственно-хозяйственной деятельностью организации и входящих в нее членов, находится в рамках допустимых значений.

В соответствии с поставленными задачами, были проанализированы современные подходы к оценке организационно-экономической устойчивости сложных систем. На основе анализа выделены три основных подхода: 1) системный; 2) ситуационный; 3) процессный.

В системном подходе предприятие (организация) рассматривается как система взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, которые ориентированы на достижение поставленных целей в условиях изменяющейся внешней среды. Применение системного подхода предусматривает формирование экономико-математической модели оценки организационно-экономической устойчивости предприятия в условиях постоянного изменения параметров внешней среды.

Ситуационный подход выявляет пригодность различных способов и методов управления применительно к конкретной ситуации, которая характеризуется сочетанием внешних и внутренних факторов и позволяет наиболее рационально оптимизировать результат деятельности предприятия в сложившейся конкретной ситуации.

Процессный подход рассматривает управление как непрерывную цепочку взаимосвязанных управленческих функций, включая прогнозирование, планирование, мотивацию, организацию, регулирование, координацию, контроль и

связующие их процессы, в том числе, коммуникации и принятие решений. Данный подход даёт возможность анализировать управление организацией с точки зрения управления протекающими внутри неё бизнес-процессами, что позволяет функции контроля, используемой для достижения запланированного уровня устойчивости организации, быть гораздо эффективней.

По мнению авторов, целесообразно использовать сочетание (комбинацию) системного и процессного подходов к изучению и развитию системы функционирования и взаимодействия участников инвестиционно-строительного комплекса в условиях саморегулирования.

Сочетание этих подходов в рамках данной проблематики исследования обеспечивает возможность изучать СРО как систему, состоящую из совокупности взаимосвязанных элементов, которые взаимодействуют друг с другом в процессе функционирования, и это взаимодействие происходит в условиях неопределенности внешней среды и наличия различной природы рисков.

Под *утратой организационно-экономической устойчивости СРО* будем понимать ситуацию, при которой СРО и ее члены полностью теряют свой статус, а соответственно, и право осуществлять допуск к установленному перечню видов строительных работ. Таким образом, организации - члены СРО больше не имеют возможности осуществлять свою деятельность на инвестиционно-строительном рынке.

Саморегулируемая организация есть продукт интеграционных процессов среди хозяйствующих субъектов строительного бизнеса. Саморегулирование можно охарактеризовать как управленческий процесс, базирующийся на определенном механизме. В экономической теории и хозяйственной практике термин «механизм» обычно используется в сочетании со словами «хозяйственный», «экономический», «организационный» и др. Вдобавок, все эти понятия непременно ассоциируются с управлением. Таким образом, при использовании понятия «механизм» предполагается создание такой системы (экономической, хозяйственной, организационной), которая обеспечивает целенаправленное и непрерывное управляющее воздействие, способствующее устойчивому развитию результатов производственно-хозяйственной деятельности субъектов инвестиционно-строительного комплекса.

Экономический эффект от реализации управленческих изменений в системе саморегулируемой организации как совокупности хозяйствующих субъектов инвестиционно-строительного комплекса может быть как прямым, так и косвенным. Концептуальной основой моделирования системы саморегулирования в инвестиционно-строительном комплексе является следующее положение: системообразующим фактором в процессе развития экономической функциональной системы является достижение системой цели желаемого результата либо конкретного конечного состояния. Любой субъект экономики, включая строительное предприятие, регион, государство всегда развивается в соответствии с поставленной целью, а цель всякой экономической системы заключается в ее устойчивом функционировании и развитии.

Моделирование системы саморегулирования в инвестиционно-строительной сфере деятельности можно осуществлять на примере как отдельных саморегулируемых организаций, которые формируются по кластерному или отраслевому принципу, так и в инвестиционно-строительном комплексе в целом, представляющим собой организационную систему, которая может использовать саморегулирование для целей своего функционирования и развития.

Саморегулирование в инвестиционно-строительном комплексе, как система, должна обладать совокупностью следующих свойств:

1) система – это, в первую очередь, совокупность элементов. При определенных обстоятельствах элементы системы могут выступать в качестве самостоятельной системы;

2) наличие тесных связей между элементами системы или их свойствами, значительно превосходящие по своей силе связи этих элементов с другими элементами, не входящими в рассматриваемую систему. Под тесными связями понимаются такие, которые определяют интегративные свойства системы. Указанные свойства выделяют систему из окружающей внешней среды в виде целостного объекта для исследования;

3) существование определенной организации, которая выражается в снижении степени неопределенности системы по сравнению с энтропией формирующих её факторов, определяющих возможность её создания. Среди таких факторов выделяют количество элементов системы, количество тесных связей, которыми может обладать обследуемый элемент;

4) наличие у системы интегративных свойств, т.е. свойств присущих системе в целом, но не характерных ни для одного из её элементов по отдельности. Их присутствие свидетельствует о том, что свойства системы пусть и зависят от свойств её элементов, при этом не определяются ими в полном объёме.

Кроме этого, системе саморегулирования в инвестиционно-строительном комплексе, как экономической системе, должны быть присущи дополнительные свойства, а именно:

– способность противодействовать энтропийным воздействиям, связанным с тем, что в системах с активными действующими элементами, способствующими обмену материальными, техническими, информационными ресурсами с внешней средой, не наблюдается закономерности возрастания энтропии, а просматривается способность к самоорганизации и развитию;

– способность к целеобразованию: в отличие от закрытых систем, цели которым формируют извне, в открытых системах с активными действующими элементами цели формируются внутри самой системы;

– способность адаптации к изменяющимся условиям. Это, казалось бы, на первый взгляд, положительное свойство (адаптивность) может проявляться не только по отношению к внутренним и внешним помехам и угрозам, способным нарушить нормальную работу системы, но и к управляющим воздействиям, что может крайне затруднить управляемость системы.

Вторым концептуальным звеном моделирования системы саморегулирования в инвестиционно-строительном комплексе является общеизвестный факт, что организованная система имеет гораздо большую производительность и эффективность в сравнении с нейтральной производственно-экономической системой.

В этой связи, особенно в последнее время, архиактуальными становятся исследования синергетических моделей управления социально-экономическими системами. В рамках научных теорий о синергии развитие экономической системы представляет собой качественное изменение её структуры и деятельности благодаря кооперированию взаимодействия входящих в неё структурных элементов. Как и все открытые системы сложного порядка, она проходит поочерёдно стадии порядка и хаоса. Экономическая система и её составные элементы в неустойчивом состоянии подвергаются флуктуациям – изменениям, которые можно до определённой степени нейтрализовать, используя экономические инструменты воздействия, которые способствуют сохранению устойчивости её структуры в период эволюции. При превышении флуктуирующими параметрами лимитов (критических значений) наступает момент, когда изменение этих параметров приводит к скачкообразному переходу системы в качественно новое состояние, то есть на новую траекторию своего развития. В результате появляется точка бифуркации, иными словами точка разветвления вариантов развития системы. Вывод: при непрерывно меняющихся условиях внешней среды эволюция системы демонстрирует последовательность различных аттракторов, переход между которыми происходит через неустойчивые состояния системы и точки бифуркации.

Библиографический список

1. Басин, Е.В. Саморегулирование строительной отрасли. Реалии и перспективы / Е.В. Басин, Н.И. Свистунов, С.И. Беляков // Недвижимость: экономика, управление – № 1-2., 2010.

2. Саксин, А.Г. Развитие инструментария формирования организационно-экономической устойчивости саморегулируемых строительных организаций / А.Г. Саксин, И.М. Ульянов, Е.В. Саксина // Управление качеством в строительстве: Сб. научн. статей. Ч.2. – Н Новгород, НРО МАИЭС, 2013.

3. Викторов, М.Ю. Саморегулирование строительной отрасли: оценка современного состояния и обоснование методов решения существующих проблем / М.Ю. Викторов // Экономика и управление жилищной сферой: современные проблемы и перспективы развития. Сб. науч. тр. НИЦ «Стратегия». – М.: Макс Пресс, 2010.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.Г. Саксин¹, Т.А. Козина², Д.Н. Емельянов³, Е.В. Саксина¹

¹Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

²Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет

*³Нижегородский государственный лингвистический университет
им. Н.А. Добролюбова*

Ключевой особенностью экономических систем является их функционирование в агрессивной и динамичной внешней среде под воздействием значительного количества случайных факторов. Это определяет сложный характер поведения и управления подобными системами. Преобладающее количество социально-экономических систем являются постоянно развивающимися и изменяющимися. Поэтому, для экономических систем крайне важной задачей является их самосохранение и дальнейшее развитие. В этом случае цель изучения устойчивости – выяснить, насколько существенно будет меняться поведение системы под воздействием незапланированных внутренних или внешних факторов.

В современной научной литературе наряду с термином экономической устойчивости, используются также термины финансово-экономической и организационно-экономической устойчивости.

Анализ финансовой устойчивости организации проводится на основе отчета о финансовых результатах (отчёта о прибылях и убытках) и баланса активов и пассивов. Оценка финансового результата проводится по трём группам показателей: финансовой устойчивости; ликвидности; деловой активности и рентабельности. Финансовая устойчивость свидетельствует о способности предприятия выполнять свои обязательства, как краткосрочные, так и долгосрочные. В практике хозяйственной деятельности для расчётов используются следующие показатели финансовой устойчивости: коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия; коэффициент финансовой устойчивости предприятия; коэффициент маневренности собственных оборотных средств предприятия.

Бытует мнение, что финансово-экономическая устойчивость предприятия определяется в точке финансово-экономического равновесия. Иными словами, есть определённое соотношение собственных и заемных средств, благодаря которому предприятие может иметь источники для покрытия своих обязательств и долгов, как в настоящем, так и в последующем отчетном периоде. Конкретное значение точки финансово-экономического равновесия количественно определяет величину индикатора финансово-экономической устойчивости предприятия, а наряду с ним и зоны: устойчивости,

напряженности и риска.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходима формализация критерия, включающего в себя сведения о финансовых ресурсах, активах и капитале. Особое значение придаётся анализу структуры активов и пассивов организации по срочности и объёму. Финансовое состояние предприятия необходимо рассматривать в динамике. Для указанного критерия применяют соотношение между активами и собственными средствами предприятия.

Есть целый ряд коэффициентов, которые традиционно используются для анализа и оценки финансовой устойчивости предприятия. Они раскрывают состояние финансовых ресурсов предприятия, демонстрируют их динамику, уровень обеспеченности собственными средствами. По значению этих коэффициентов можно судить о степени устойчивости организации, при этом делать вывод о достаточности устойчивости – нельзя. Коэффициенты финансовой устойчивости определяются по показателям из фактического или планового баланса активов и пассивов. Рассчитывая уровень этих коэффициентов, мы ищем отправную точку для оценки финансовой устойчивости. При этом необходимы определённые оговорки и уточнения в каждом отдельном случае.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости позволяет регулировать уровень финансовой устойчивости предприятия, предпринимая своевременные меры по улучшению структуры активов и пассивов по срочности и объёмам.

Несмотря на универсальность анализа отчёта о прибылях и убытках и баланса активов и пассивов, может возникнуть ситуация, когда для характеристики уровня устойчивости предприятия, одного анализа финансовой отчётности может быть недостаточно.

Исходя из этого, по мнению автора, наиболее правильной является следующая точка зрения определённой части научного сообщества: изучение и анализ показателей финансовой устойчивости организации является недостаточным условием для комплексного решения задачи повышения устойчивости саморегулируемых организаций (СРО).

В экономической литературе категория организационно-экономической устойчивости предприятий рассматривается с учётом двух следующих аспектов.

Первый аспект заключается в определении направлений развития процесса производства в условиях рынка. В него входят:

- конкретизация бизнес-процессов организации;
- диверсификация производства;
- мотивация деятельности персонала в новых реалиях;
- поиск и удовлетворение новых потребностей;
- развитие системы взаимодействия с внешними организациями;

- реформирование порядка и процедур, используемых при взаимодействии элементов структуры предприятия;
- динамика изменения внешней среды;
- формирование системы ценностей организации.

Второй аспект заключается в рассмотрении количественных и качественных организационных изменений, которые происходят в системе управления организацией. Сформулируем основные положения организационных изменений предприятия следующим образом:

- наличие метода описания организационных изменений;
- объективность организационных изменений;
- зависимость организационных изменений от влияния определенных факторов;
- адаптация организационных структур к изменениям во внешней среде;
- последствия реакции организации на изменения во внешней среде.

Подытоживая сказанное следует отметить, что для выявления сущности организационных изменений, как правило, рассматривают или стабильность бизнес-процессов, или организационные изменения, которые они порождают. При этом для полного понимания организационной устойчивости функционирования предприятий целесообразно рассмотреть оба эти аспекта в комплексе. Под организационной устойчивостью предприятия в этом случае будем понимать способность обеспечить его равновесие как системы, которая развивается в определённых заданных пределах.

Для роста устойчивости системы нужно сохранить определенную специализацию подсистем. Системе необходимо иметь в своем составе как прогрессивные, так и консервативные подсистемы. Прогрессивные подсистемы приближены к внешней среде и способны улавливать её флуктуации. Консервативные, наоборот, отдалены от неё и способны сохранить качественную определённость системы. Две этих подсистемы могут работать синхронно, «в унисон» для повышения устойчивости системы, при том условии, что они не будут выходить за определенные пределы. Иначе устойчивость подсистем и самой системы в целом может снижаться. Вполне правомерно предположить, что это утверждение справедливо для всех экономических систем.

Проведём определённую аналогию для экономических систем с позиций экономико-математического моделирования. Отклонения значений отдельных параметров могут находиться в границах диапазона, определяемого анализом целевой функции на чувствительность и анализом получаемого решения на устойчивость. Флуктуации в данных пределах не являются критичными для устойчивости предприятия, поскольку не влияют на рациональность решения задачи, которая формализует процесс его функционирования. И напротив, если отклонения значений каких-либо параметров выходят за границы

установленного диапазона, это может привести к возникновению кризисных ситуаций и возможному снижению устойчивости организации.

Резюмируя сказанное, дадим определение организационно-экономической устойчивости организации. Организационно-экономическая устойчивость организации (предприятия) – это такое состояние её финансовых и нефинансовых ресурсов, при котором их формирование, распределение и использование способно обеспечить поступательное развитие организации на основе роста капитала и прибыли при сохранении кредитоспособности и платёжеспособности в рамках допустимого уровня риска. На устойчивость экономических систем оказывают существенное влияние макроэкономические факторы, в частности, доступность и объём кредитных ресурсов, благоприятный инвестиционный климат региона и страны в целом, сроки и условия окупаемости инвестиционных проектов, поддержка предпринимательской деятельности на уровне государства (макроуровне) и региона (мезоуровне), достаточный платёжеспособный и инвестиционный спрос, эффективность кредитно-денежной политики Банка России и многие другие факторы. Опираясь на эти переменные величины можно определить общий показатель устойчивости экономической системы. Для этого необходимо выявить совокупность факторов, оказывающих влияние на устойчивость предприятия к изменениям во внутренней и внешней среде, и целевых функций – критериев оптимизации устойчивости предприятия.

Библиографический список

1. Лапаев, Д.Н. Многокритериальное принятие решений в экономике: монография / Д.Н. Лапаев. – Н. Новгород: ВГИПУ, 2010.
2. Лапаев, Д.Н. Многокритериальное принятие решений в экономике. – 2-е изд.: монография / Д.Н. Лапаев. – Н. Новгород: НГТУ, 2016.
3. Саксин, А.Г. Развитие инструментария формирования организационно-экономической устойчивости саморегулируемых строительных организаций / А.Г. Саксин, И.М. Ульянов, Е.В. Саксина // Управление качеством в строительстве: Сб. научн. статей. Ч. 2. – Н. Новгород, НРО МАИЭС, 2013.
4. Петров, А.А. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью предпринимательских структур [Текст] / А.А. Петров // По пути к возрождению: переход России на инновационный путь развития: Научные труды Российской научно-практической конференции – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2013.
5. Грачев, А.В. Финансовая устойчивость предприятия / А.В. Грачев // Анализ, оценка и управление в рыночной экономике. – М.: Дело и Сервис, 2015.

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.Г. Саксин, Е.В. Саксина

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В российской экономической литературе можно встретить различные классификации рисков. В их основе лежат существенные признаки без учета особенностей конкретных отраслей хозяйства, в которых может использоваться данная классификация. При этом следует отметить, что инвестиционно-строительная деятельность достаточно специфическая сфера, имеющая свои особенности. Эта сфера деятельности гораздо больше, чем любая другая подвержена значительному количеству разноприродных рисков, которые достаточно сложно предвидеть, спрогнозировать и оценить.

Ряд научных работ, безусловно, включают систему классификаций рисков в инновационной, проектной, инвестиционной, строительной деятельности, однако по существу на сегодняшний момент практически отсутствует общепризнанная классификация рисков в этой сфере деятельности.

Систему классификации рисков для предприятий и организаций инвестиционно-строительного комплекса целесообразно выстроить в соответствии с ключевыми требованиями, предъявляемыми к данной системе классификации, а именно:

- обеспечение адекватного и объективного представления о совокупности рисков, оказывающих непосредственное влияние на функционирование и слаженную работу строительных организаций – членов саморегулируемой организации (СРО);

- предоставление возможности субъектам управления выделять наиболее значимые и важные риски;

- априорное обеспечение возможности включения исходящей о рисках информации в систему разработки эффективного решения по управлению ими и, в дополнении, обеспечить оптимальный вариант реализации принятого решения;

- предоставление возможности на основе классификации делать выводы о применимости тех или иных инструментов, методов и средств управления рисками и эффективности их внедрения;

- минимизация влияния неполноты информации, другими словами расширение перечня известных предвидимых рисков;

- очерчивание круга критериев и параметров ретроспективного характера, которые необходимо учитывать при рискохарактеристике инвестиционно-строительной деятельности;

- предоставление достоверной и полной информации о рисках, которые не поддаются управленческому воздействию строительной организации.

Приоритетные риски, возникающие в процессе хозяйственной деятельности организации в инвестиционно-строительном комплексе (ИСК), в соответствии с основными факторами их возникновения приведены в табл. 1.

Классификация рисков организаций инвестиционно-строительного комплекса

Факторы и источники их возникновения	Общая характеристика рисков
Политические	Риски, связанные с политической обстановкой и деятельностью государства, связанные с возможным изменением политического курса или режима, изменениями в бюджетной, валютной, кредитной и налоговой системах. Сюда же отнесём внешнеполитические риски, связанные с присоединением Крыма, нестабильностью политической ситуации на Украине и, как, следствие введение экономических санкций и переход на «импортозамещение», в том числе и в строительной отрасли
Экономические	Риски, обусловленные неблагоприятными изменениями в экономической ситуации (экономический, финансовый кризис, санкции) либо в деятельности самой строительной организации, включая резкие колебания курсов валют, нестабильность на рынке энергоресурсов (особенно на нефтяном рынке), рост цен на другие факторы производства, усиление инфляция и прочее
Информационные	Риски, обусловленные некачественной и недостоверной информацией, её неполнотой и неточностью, искажением различного рода информации
Технические	Риски, вызванные последствиями функционирования технико-технологических систем или их нарушениями: изменение технологического процесса, ухудшение качества, просчёты и ошибки в ПСД и др.
Социальные	Риски, вызванные возможностью возникновения социальной напряжённости вследствие ухудшения экономической ситуации, а также рост негативных социальных явлений, включая рост преступности, нарушение безопасности промышленных, военных и социальных объектов, неблагоприятные социальные внешние эффекты и т.д.
Нравственные	Риски, связанные с моральной ответственностью за решения, принимаемые в рискованных ситуациях и последствия от этих решений
Экологические	Риски, обусловленные вероятностью наступления гражданской или уголовной ответственности за нанесение ущерба окружающей природной среде, нерациональное использование природных ресурсов, причинение вреда жизни и здоровью третьих лиц
Юридические	Риски, связанные с нестабильностью нормативно-правового поля: изменение норм, стандартов, законов и правил игры в отрасли, влекущие за собой соответственно изменение условий хозяйственной деятельности строительных организаций, включая юридическое оформление документов, договоров и контрактов, отсутствие соответствующих лицензий на право осуществления различных видов работ и услуг, нарушение авторского и патентного прав и прочее

Проведенный анализ позволяет на системной основе определить и классифицировать ключевые факторы, влияющие на возникновение рисков в процессе осуществления инвестиционно-строительной деятельности предприятий-членов СРО в инвестиционно-строительном комплексе.

Библиографический список

1. Головач, Э.П. Управление устойчивостью и рисками в производственных системах / Э.П. Головач, А.И. Рудаков. – Брест: БГТУ, 2011.
2. Саксин, А.Г. Развитие инструментария формирования организационно-экономической устойчивости саморегулируемых строительных организаций / А.Г. Саксин, И.М. Ульянов, Е.В. Саксина // Управление качеством в строительстве: Сборник научных статей. Ч. 2. – Н. Новгород, НРО МАИЭС, 2013.
3. Балабанов, И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2012.

О ПРОБЛЕМЕ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ И ВЛИЯНИЕ ЭТОГО НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

Н.В. Сидельников

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Это исследование было проведено в связи с актуальностью проблемы трудоустройства молодых специалистов по направлению их обучения. Оно состояло из сбора информации по данной теме и опросной деятельности. Были собраны данные по региону, а так же опрошены лица от 20 до 27 с различными степенями образования от среднего специального до высшего (бакалавры, магистры) в различных сферах трудовой деятельности.

Изначально был проведен опрос, который предоставил следующие данные по степени трудоустройства молодых специалистов по направлению их деятельности из общего количества опрошенных:

1. Трудоустроившиеся официально по специальности/профилю: 4%;
2. Трудоустроившиеся официально не по специальности/профилю: 36%;
3. Трудоустроившиеся не официально по специальности/профилю: 11%;
4. Трудоустроившиеся не официально не по специальности/профилю: 19%;
5. Не трудоустроившиеся: 10%.

Как показал проведенный опрос только 60% опрошенных трудоустроились официально, из них только 10% устроились через центр занятости и 5% получивших образование по направлению от предприятия. В то время как остальные участники искали работу напрямую и в среднем это занимало у опрошенных от 2 до 3 месяцев.

Из опроса следует, что только от 60% респондентов отчисляются средства в виде: налогов, ОМС, ОПС. Последствиями этого для экономики региона

является то, что 40% из общей массы отчислений по пунктам перечисленным выше, не доходят по месту назначения, в следствие чего создаются или увеличиваются налоговые обложения в других сферах способные затронуть оставшиеся 40%, но в тоже время они затрагивают и 60% "честных" налогоплательщиков, в результате чего их налоговое бремя увеличивается.

Если смотреть дальше в проблему то можно увидеть, что это влияет не только на налоги, но и на распределение бюджетных средств в регионе. Дефицит средств с каждым годом увеличивается, что отрицательно сказывается на развитии региона в социальных сферах.

Если смотреть на медицину региона в целом и связь с отчислениями граждан, то можно увидеть ситуацию, когда средства, направленные на государственное обеспечение и поддержку медицины в регионе, оседают не на модернизацию, а восстановление и поддержание медицинской системы в рабочем состоянии.

Тожe можно и увидеть на влиянии недостатка отчислений с заработной платы в сфере ОПС, так как нынешние пенсионеры недополучают денежные средства из-за отсутствия поступлений со стороны трудоустроенных неофициально лиц. В свою очередь это побуждает лиц пенсионного возраста продолжать работать, не давая при этом устроится официально молодым специалистам, ведь количество рабочих мест ограничено, а на эти места необходимы квалифицированные работники. Но чтобы получить квалификацию многим молодым специалистам приходится устраиваться изначально не официально, чтобы получить опыт работы.

В данном случае можно смотреть разницу между работником токаря 3-го и 4-го разрядов. Специалист 3-го разряда имеет возможность трудоустроится в 3 раза меньшую, чем 4-го, при том что специалист 3-го разряда становится 4-ым через пол года - год после трудоустройства.

Рассмотрим из-за чего возникают проблемы с трудоустройством молодых специалистов по направлению их обучения. Основными проблемами можно выделить: 1. Отсутствие развитой службы центров занятости населения, 2. Нежелание молодых специалистов работать по специальности; 3. Получение образования не по целевому направлению или же не по направлению от предприятия; 4. Отсутствие развитых систем общения Предприятие-Население, Предприятие-Абитуриент и Предприятие-Центр занятости.

Центры занятости населения в регионе работают не на полную мощность и не могут обеспечить необходимый уровень занятости по направлениям специальности/профиля. В результате чего возникла программа переобучения, но она не в силах охватить тех кто желает работать только по направлению прошедшего обучение.

Нежелание работать на этапе получение опыта или стажировки хоть и мало в масштабах отдельного города, оно широко влияет на сам регион потому, что рабочие места могут располагаться в отдалении от места проживания рабочего, а предоставить места жительства способно не каждое предприятие. В результате чего транспортные расходы не позволяют работнику существовать, не прибегая к сторонним формам заработка.

Третья проблема создает дефицит или же избыток специалистов по специальностям/профилям, которые в данный момент времени необходимы, возникает это из-за отсутствия налаженных систем оповещения населения со стороны предприятий. Здесь необходимо наладить четкую связь между Предприятиями, Центрами Занятости и Населением, а так же необходимо привязать Центры занятости ко всем учебным заведениям, а так же составлять прогнозирование необходимых профессий на ближайшие 4-5 лет.

Налаживание четких связей позволит создать более направленные программы обучения по необходимому профилю/специальности, в результате чего не возникнут проблемы дефицита или нехватки необходимых специалистов. С точки зрения экономики лучше подготавливать людей к работе со школьной скамьи в возрасте 15-16 лет, это позволит человеку определиться с направлением обучения. Так же необходимо обеспечивать информационную поддержку со стороны вузов и предприятий в школьной сфере, чтобы подготавливать нужные кадры как можно раньше.

РАЗРАБОТКА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СРЕДСТВАМИ ПРОИЗВОДСТВА

А.В. Симонов, О.В. Глебова

Арзамасский политехнический институт НГТУ

В рамках реализации системы управления предприятием особое место занимает система управления средствами производства [5, 6].

Система предназначена для комплексного информационно - аналитического обеспечения деятельности предприятия в части управления средствами производства, поддержки полного жизненного цикла средств производства от их поступления до выбытия.

Целью создания системы является разработка комплекса программ управления средствами производства, предназначенного для автоматизации и оптимизации деятельности предприятия.

Система включает следующие функциональные блоки:

– управление основными средствами и нематериальными активами. Вся история изменений, перемещений внутри подразделения, перевода основных средств и нематериальных активов в различные состояния, изменение стоимости и т.д. отражается и сохраняется в системе. Отражение изменения документально оформляется выходными документами, получаемыми в системе;

– управление техническим обслуживанием и ремонтом оборудования.

Данный блок обеспечивает решение задач, связанных с учетом и движением оборудования, планированием и проведением ремонтов. Вся история действий по вводу, изменению, перемещению и выбытию, проведенным и планируемым ремонтам отражается и сохраняется в системе. Планирование ремонтов и операций над оборудованием осуществляется на основании нормативно-

справочных данных. Отражение изменения состояния оборудования документально оформляется выходными документами, получаемыми в системе.

Процедура разработки представляемой системы включает следующие этапы.

На этапе формирования требований к системе создаются рабочие группы ключевых пользователей, в состав которых включаются наиболее опытные работники, обладающие соответствующими знаниями в предметной области. В рамках деятельности рабочих групп формируются основные требования к системе. Осуществляется формирование перечня регламентирующей документации, включая: организационную структуру проекта; методики; регламенты; нормативные документы; отчетные формы; показатели эффективности; алгоритмы расчета показателей эффективности. Проводится анализ собранной информации и осуществляется подготовка исходных данных для формирования требований к системе.

В рамках разработки технического задания [1] определяются назначение и цели системы, характеристики объектов автоматизации, функциональные требования, требования к информационному обеспечению, состав и содержание работ, порядок контроля и приемки системы.

На этапе проектирования [2] выделяются следующие процессы по управлению основными средствами и нематериальными активами, подлежащие автоматизации:

- процесс поступления инвентарных объектов в соответствии с изложенными в [3] требованиями;
- начисление амортизации;
- проведение модернизации;
- процесс перемещения (передачи) активов из одного подразделения в другое;
- процесс инвентаризации;
- проведение переоценки;
- процесс списания (выбытия).

По управлению техническим обслуживанием и ремонтами выделяются следующие процессы, подлежащие автоматизации:

- проведение классификации оборудования – присвоение оборудованию определенных значений из имеющихся классификаторов;
- ведение реестра поузлового состава оборудования – определение составных частей объектов оборудования;
- ведение реестра характеристик оборудования – определение необходимых характеристик оборудования, которые необходимо учитывать;
- ведение реестра ремонтных циклов – определение сроков и периодичности проведения мероприятий по техническому обслуживанию и ремонту оборудования;
- ведение реестра ведомостей состава работ – определение перечня работ, необходимых для проведения технического обслуживания и ремонта оборудования;

- ведение реестра ведомостей материалов – определение перечня материалов, необходимых для выполнения ремонтов оборудования;
- нормирование времени – определение норм времени, необходимых для выполнения работ по ремонту оборудования;
- ведение реестра технических мест – определение перечня мест размещения оборудования на предприятии;
- ведение реестра оборудования – определение и хранение перечня оборудования, учитываемого в системе;
- ввод оборудования в эксплуатацию – передача оборудования в подразделение для его дальнейшей эксплуатации;
- перемещение оборудования – передача оборудования из одного подразделения в другое;
- выбытие оборудования – производится в случае морального или физического износа, передачи объектов другим организациям, по другим причинам;
- формирование годового плана-графика работ – происходит на основании нормативно-справочных данных (периодичность ремонтов, длительность, нормативы трудоемкости);
- формирование отчетности – определение перечня необходимых отчетов для мониторинга состояния оборудования.

На этапе разработки формируются общие решения по системе управления средствами производства и ее отдельным частям, определяется структура технических средств, алгоритмы решения задач, написание текстов программ. Осуществляется разработка решений, связанных с организацией и ведением информационной базы, системой классификации и кодирования информации, программным обеспечением. Проводится разработка, оформление, согласование и утверждение документации в объёме, необходимом для описания полной совокупности принятых проектных решений.

В рамках реализации проекта особое внимание уделяется формированию системы ключевых показателей эффективности в области управления средствами производства. В рамках данного этапа формируются требования к системе ключевых показателей эффективности, определяются основные показатели эффективности. В рамках системы управления средствами производства предлагается выделить следующие показатели эффективности:

- объем вновь введенных основных средств (ОС) за определенный период (по группам, подразделениям, видам учета);
- восстановительная стоимость ОС;
- остаточная стоимость ОС;
- размер начисленной амортизации ОС;
- коэффициент износа (амортизации) ОС;
- возрастной состав ОС;
- коэффициент обновления ОС;
- фондоёмкость производства;
- фондоотдача.

В ходе реализации проекта достигнуты следующие результаты:

- в соответствии с требованиями технического задания была разработана система управления средствами производства;
 - описаны основные процессы, расчетные схемы и алгоритмы системы;
 - разработаны решения по структуре системы;
 - разработана эксплуатационная документация;
 - определены ключевые показатели эффективности, необходимые для анализа состояния основных средств;
 - разработаны и реализованы алгоритмы расчетов ключевых показателей эффективности;
 - настроена регламентированная отчетность.
- Ожидаемые эффекты от внедрения системы следующие:
- оптимизация процессов управления средствами производства;
 - снижение трудоемкости проведения операций со средствами производства;
 - повышение достоверности и качества информации за счет реализации механизмов контроля первичных данных;
 - повышение оперативности подготовки аналитической информации для принятия управленческих решений.

Библиографический список

1. ГОСТ 34.602–89 Техническое задание на создание автоматизированной системы. Режим доступа: http://ingraf.su/wp-content/uploads/2015/11/gost_34_602_89.pdf. Дата обращения: 9.10.2017.
2. ГОСТ 34.601–90 Автоматизированные системы. Стадии создания. Режим доступа: <https://www.franklin-grant.ru/ru/technologies/gost-34.601-90.shtml>. Дата обращения: 9.10.2017.
3. Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 N 91н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 21.11.2003 N 5252). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45140/. Дата обращения: 9.10.2017.
4. Глебова, О.В. Управление процессами технического перевооружения: монография / О.В. Глебова, М.Н. Митрофанова, Е.Г. Моисеева, Л.А. Борискова. – Н. Новгород: НГТУ, 2013. – 200 с.
5. Борискова, Л.А. Управление разработкой и внедрением нового продукта: учебное пособие / Л.А. Борискова, О.В. Глебова, И.Б. Гусева. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 272 с.

КОНЦЕПЦИЯ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИИ ОАО «РЖД»

Р.Н. Сухов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

На железнодорожном транспорте главной целью при формировании бюджета служит обеспечение корпоративного управления своими собственными ресурсами, необходимыми для осуществления производственно-хозяйственной деятельности в долгосрочном периоде.

Образование бюджета компании как основы финансово-экономических отношений между ее дочерними обществами и структурными подразделениями является одним из главных факторов поддержания конкурентоспособности на рынке транспортных услуг. При составлении бюджета компании большое внимание уделяют на выполнение эксплуатационных и экономических показателей в текущем периоде в сравнении с целевыми показателями.

Процесс составления бюджета, корректировки и контроля его исполнения называется бюджетированием. Бюджет начинается с определения объектов бюджетирования, бюджетных периодов и системы экономических показателей. Бюджет финансового управления компании обеспечивает участие всех ее структурных подразделений в процессах составления комплексных планов на основе своевременной и качественной информации.

Бюджет как экономическая категория представляет собой систему финансовых отношений, включающих в себя формирование, распределение и контроль средств, необходимых для выполнения хозяйственной деятельности компании, её филиалов и дочерних обществ по оказанию транспортных услуг.

Объектами бюджетирования в компании ОАО «РЖД» являются структурные подразделения, для которых составляются планы, и руководители подразделений несут ответственность за их выполнение, в результате чего выполняется достижение поставленных целей и задач компании в текущем или долгосрочном периодах. Через объекты бюджетирования в компании осуществляется управление всеми ее ресурсами: инвестиционными, материальными, финансовыми.

Максимальная величина затрат в целом по Компании в первую очередь определяется на основании показателей роста объемов перевозок (бюджета производства), с учетом индексации тарифов, базы предыдущего периода, инфляции, доли прочих зависящих затрат.

Такой подход определяется концепцией расчета размера экономически обоснованных затрат и полученной прибыли, учитываемых при составлении финансового индекса к действующему уровню тарифов, сборов и платы на грузовые железнодорожные перевозки. Зависимость бюджета затрат от бюджета производства определена зависимостью трудовых, материальных и, как следствие, финансовых затрат от объема оказанных транспортных услуг.

В компании ОАО «РЖД» используется система ЕК АСУФР (единая корпоративная автоматизированная система управления финансами и ресурсами).

Основной задачей данной системы является воспроизводство автоматизированной системы управления, которая включает в себя формы планирования, контроля и отчетности.

ЕК АСУФР – система управления, которая позволяет специалистам компании отчетливо следить за программой финансового и бухгалтерского учета, разрабатывает единую методику учета и способствует интеграции и увеличению эффективности координирования всеми бизнес-процессами компании.

Ведущие специалисты компании ОАО «РЖД» с помощью данной системы в режиме реального времени производят контроль над целевым использованием и движением денежных средств, наличием собственных запасов, состоянием имущества и материально технического снабжения дороги.

При формировании бюджета управления особое внимание уделяют реальным экономическим показателям предыдущих периодов, на основании которых ведется расчет плановых показателей и заполнение ими определенных ячеек в бюджетных формах. В основе бюджета лежат бюджетные задания (показатели), доводимые до специалистов и руководства управления железной дороги.

Бюджетные задания в компании ОАО «РЖД» формируются в соответствии со значениями параметров стратегической программы развития в планируемом периоде и отражают количественное значение основных целей и задач финансово-хозяйственной деятельности. Соответственно для достижения поставленных целей руководителям и специалистам компании необходимо грамотно формировать бюджетные задания, вести строгий контроль над выполнением всех качественных и объемных показателей структурными подразделениями.

Плановые задания состоят из большого количества показателей и заданных для них в текущем периоде целевых значений. Показатели делятся на две основные группы: прямые и расчетные показатели.

Прямые показатели – находятся в бюджетных формах в виде бюджетных статей. При составлении бюджетов структурным подразделениям следует формировать бюджеты так, чтобы целевые значения прямых показателей были соблюдены.

Расчетные показатели определяются расчетным путем из прямых бюджетных статей.

Плановые задания являются целевыми показателями, для достижения которых направлены все усилия структурных подразделений компании ОАО «РЖД» и, соответственно, вся система бюджетного управления.

Бюджетные задания содержат целевые объемы продаж и производства, доходы от осуществления транспортных услуг и максимальный предел расходов. Экономические и финансовые службы компании выполняют распределение бюджетных заданий для дирекций инфраструктуры железных дорог, а дирекции осуществляют аналогичные действия для служб железных дорог и структурных подразделений, находящихся в их непосредственном подчинении.

Данная система планирования и контроля осуществляется по отраслевому принципу, который позволяет более грамотно управлять эксплуатационными

расходами по видам деятельности и элементам затрат на основе корректирующих мероприятий по обеспечению финансовой стабилизации и внедрению ресурсосберегающих технологий.

В результате грамотного формирования бюджета, его реализации, жесткого контроля над всеми расходами, связанными с хозяйственной деятельностью компании можно достичь хорошего результата в увеличении денежных средств компании в сфере производства и оказании транспортных услуг. В результате чего свободные денежные средства можно использовать в различных инвестиционных проектах, либо привлекать на депозитные счета в банках-партнерах с целью получения прибыли.

Библиографический список

1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Гогина Г.Н. и др. – М.: ГИОРД, 2010.
2. Войтоловский, Н.В. и др. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / Н. В. Войтоловский и др. – М.: 2011.
3. Экономика предприятий железнодорожного транспорта. Планирование и анализ производственно-хозяйственной деятельности. Том 2./ И.А. Костинец, Л.В. Шкурина. – М.: Перо, 2015.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ

О.А. Табекина, Т.М. Лозгачева

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Современное развитие предприятий в условиях непостоянной внешней среды, как правило, основано, прежде всего, на применении инновационных методов и сфер реализации своего потенциала. Предприятия различных сфер деятельности понимают большую роль инноваций в достижении успехов на рынке за счет конкурентных преимуществ.

Выбирая инновационный путь развития, предприятие вынуждено искать новые рынки сбыта своей продукции, усиливать конкурентные преимущества за счет: разработки и внедрения новых технологий и продукции, повышения качества своей деятельности, внедрения систем менеджмента качества, обновления основных фондов. Следует отметить, что в данном случае предприятие вынуждено совершенствовать свою производственную базу, систему материально-технического обеспечения, оптимизировать структуру сбыта продукции, адаптируя их к изменениям [1].

Объем инновационных товаров собственного производства, работ и услуг в Российской Федерации за 2016 год составил 51 316 283,5 млн руб. Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших

технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций) по федеральным округам Российской Федерации за 2016 год в % [2] представлена на рис.1.

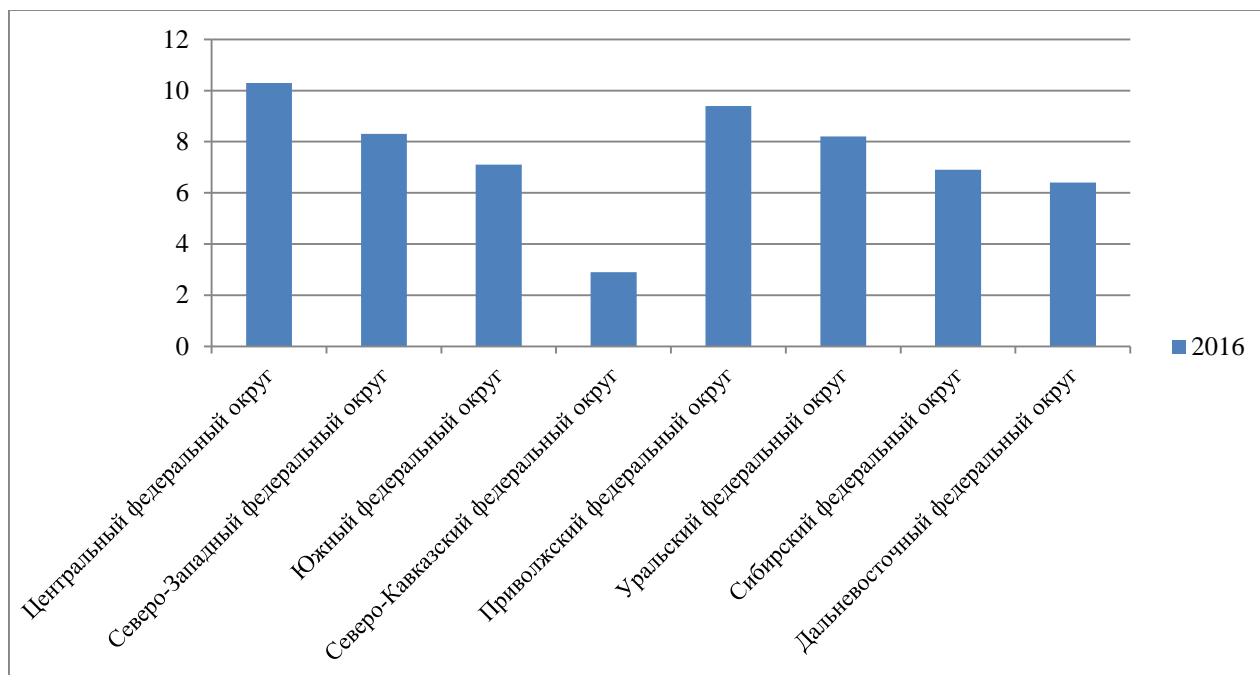


Рис. 1. Инновационная активность организаций по федеральным округам РФ за 2016 год, %

Существующие проблемы инновационного развития предприятий в настоящее время особо актуальны. Рассмотрим некоторые из них, а также пути их возможного решения, кроме этого следует отметить, что они не являются исчерпывающими в данном вопросе.

1. Отсутствие на предприятиях четкой инновационной повестки в современных условиях хозяйствования и на перспективу. В целях её создания необходимо на государственном уровне сформировать условия для заинтересованности руководителей предприятий в результатах реализуемых инноваций (долгосрочная мотивация).

2. Недостаточность средств на инновации у поставщиков. Для активного стимулирования инновационного развития поставщиков необходимо: расширение предоставления средств за счет Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, увеличение рынков сбыта и снижения барьеров для входа на них, целевой финансовой и нефинансовой поддержке стартапов.

3. Отсутствие чёткого перечня современных отраслевых технологических стандартов. Провести анализ и разработать актуальный перечень отраслевых стандартов для гармонизации их с международными и региональными стандартами, а также для внедрения знаков качества на предприятиях.

4. Существующие разрывы в производственных цепочках. В первую очередь необходимо получение единой и актуальной информации всеми участниками цепочки, четкое соблюдение временных интервалов, стабильность про-

изводственного процесса и поставок, соблюдение сокращения объемов складских запасов.

5. Низкая инновационная культура в ряде отраслей характеризуется недостаточным спросом на инновации у заказчиков. Предлагается генерировать спрос на инновации через фактор производства и источники конкурентоспособности.

6. Недостаточная защищенность прав собственников и инвесторов. Защита интеллектуальной собственности является средством, стимулирующим инновационную деятельность. В современных условиях ей уделяется недостаточное внимание и со стороны собственников, и со стороны государства. Необходимо создание актуальных государственных средств защиты от незаконного копирования и производства. Так, поступление патентных заявок и выдача охранных документов в России в 2016 году по данным Роспатента составило: подано заявок на выдачу патентов – 41587 ед., число действующих патентов – всего 314 615 ед. Данные об объектах интеллектуальной собственности по федеральным округам РФ за 2016 год в единицах [2] представлены на рис. 2.

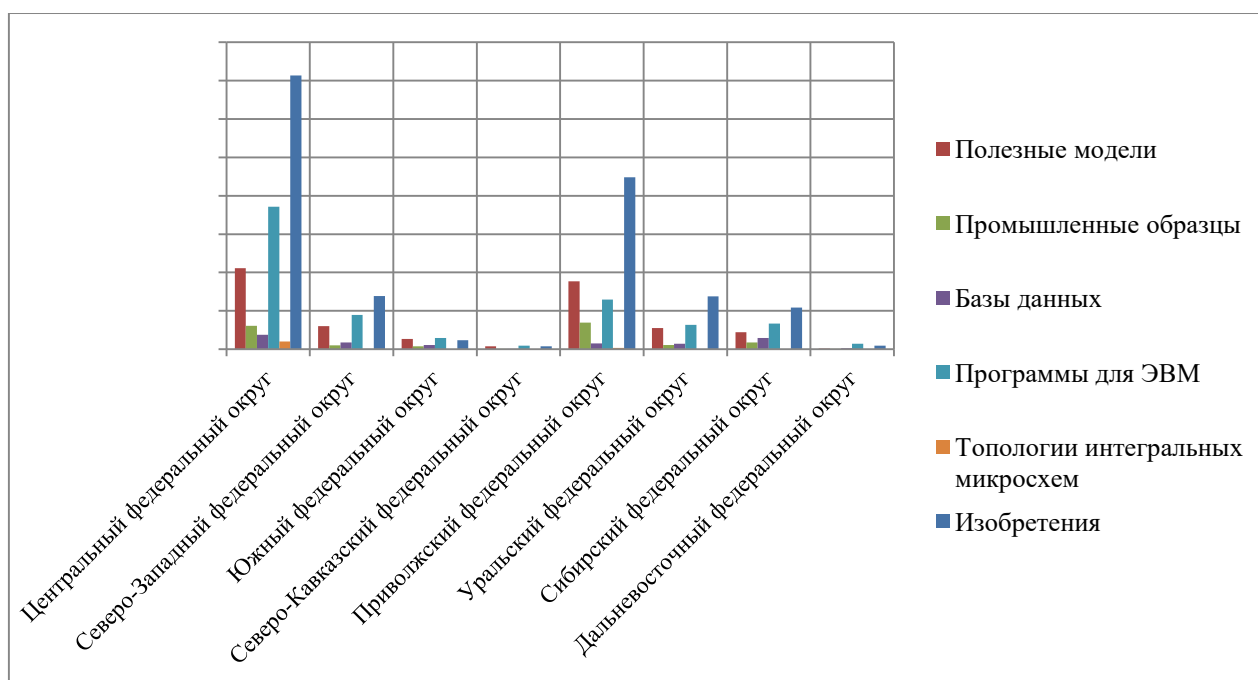


Рис. 2. Объекты интеллектуальной собственности по федеральным округам РФ за 2016 год

7. Небольшая вовлеченность индивидуальных изобретателей для дальнейшей коммерциализации. По оценкам экспертов, в России в той или иной форме изобретательством занимаются почти 10 % взрослого населения [3]. Необходима дополнительная помощь индивидуальным изобретателям в становлении их технологическими предпринимателями, снижении сроков получения коммерческих результатов за счет базового сопровождения изобретений и вывода их на рынок.

Для того, чтобы инновационное развитие предприятий было активным, необходимы современные инструменты контроля и мотивации со стороны гос-

ударства. Следует отметить, что в современной России проводится ежегодный форум «Открытые инновации» (Цифровая экономика. Вызовы глобальной трансформации), в 2017 году он прошел 16–18 октября. Участники форума обсуждали цифровую трансформацию компаний и отраслей, StateTech как новый технологический рынок, спрос государства на технологии в различных отраслях.

Подводя итог, следует отметить, что в настоящее время на предприятиях РФ осуществляется перенастройка структур управления, растет инновационный потенциал за счет приобретаемого опыта и знаний в данной области, расширяются взаимовыгодные отношения с другими участниками рынка. Данные изменения позволяют создавать и укреплять имидж предприятий, реализовывать новые возможности, обеспечивая их устойчивое развитие.

Библиографический список

1. Заглумина, Н.А. Управление инновационным развитием предприятий на основе контроллинга / Н.А. Заглумина, О.В. Федотова, О.А. Табекина: монография – Н.Новгород: Гладкова О.В., 2011. – 214 с.

2. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 04.10.17).

3. Национальный доклад об инновациях в России 2016: [Электронный ресурс]: URL: http://www.rvc.ru/upload/RVK_innovation_2016_v.pdf (дата обращения: 04.10.17).

О ПРАКТИЧЕСКОМ ПРИМЕНЕНИИ ДИАГРАММЫ ИШИКАВЫ В СОВРЕМЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

А.А. Тараненко, Е.Л. Незнахина

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В процессе решения управленческих задач чрезвычайно важно использовать системный подход. Анализ вопроса через призму отношений между элементами системы позволяет выявить цепочку причинно-следственных зависимостей, влияющих на проблему. Один из методов анализа систем – построение диаграммы Ишикавы.

Диаграмма Ишикавы (Исикавы) является одним из основных инструментов качества, которые используются для измерения, оценки, контроля и совершенствования качества производственных процессов и вместе с диаграммой рассеяния, стратификацией, гистограммой, контрольным листом, диаграммой Парето, и контрольной картой входит в список «7 инструментов контроля качества».

Диаграмма названа в честь одного из крупнейших японских теоретиков менеджмента профессора (химик) Каору Ишикавы, который предложил её в 1952 году (по другим данным – в 1943 году) как дополнение к существующим методикам логического анализа и улучшения качества процессов в промышленности Японии.

Диаграмма причинно-следственной связи (диаграмма Ишикавы) – это графический метод анализа и формирование причинно-следственных связей.

Цель метода – изучить, воспроизвести, и обеспечить технологию поиска действительных причин рассматриваемой проблемы для эффективного их решения, то есть, соотнести причины с итогами (следствиями). Диаграмма Ишикавы – инструмент, обеспечивающий системный подход к определению фактических причин возникновения проблем.

В большинстве случаев диаграмму «рыбьей кости» применяют в разработках новой продукции, выявляя факторы, оказывающие наибольший эффект на её качество, и главные причины, порождающие конкретные последствия и поддающиеся управлению.

Последовательность построения диаграммы (рис. 1.):

1. Формулировка проблемы;
2. Изображение диаграммы (ось и кости);
3. Детальное исследование каждой причины – факторы влияния;
4. Проверяется полнота выяснения происхождения причин по блокам;
5. Выбираются допустимые причины, и определяется степень влияния их на проблему, определяется перечень причин с наибольшей степенью влияния.



Рис. 1. Диаграмма Ишикавы

1. Кость (Человек): все причины, связанные с человеком и факторы, характеризующие состояние и возможности человека.

2. Кость (Метод работы): факторы, которые влияют на способ выполнения работы и на производительность, а так же точность выполняемых операций.

3. Кость (Механизмы): факторы, которые обусловлены состоянием оборудования, инструментов и приспособлений, которые используются в организационных процессах производства.

4. Кость (Материалы): факторы, которые определяют свойства материалов в процессе выполнения работ.

5. Кость (Внешняя среда): факторы, определяющие воздействие внешней среды на выполнение действий.

6. Кость (Контроль): факторы, влияющие на достоверное распознавание ошибки выполняемых действий.

Преимущества метода:

1. Помогает команде сконцентрироваться на проблеме;
2. Данный метод является основой для дискуссий по различным причинам проблем;
3. Позволяет сгруппировать причины в самостоятельные категории;
4. Сосредотачивает команду на поиски причин, а не признаков;
5. Достаточно лёгкий в применении и обладает практической ценностью.

Недостатки диаграммы Исикавы:

1. громоздкость графического представления (в конечном итоге для изображения всех «ветвей» может не хватить места), правда это компенсируется наличием программного обеспечения, в том числе входящего в офисные пакеты;

2. не существует каких-либо правил проверки диаграммы в обратном направлении от первопричины к результатам, т.е. логическую цепочку причин и факторов, ведущих к первопричине, рассмотреть не представляется возможным;

3. составленная диаграмма может выразиться в очень сложной схеме и не иметь чёткой структуры, что значительно затрудняет объективный анализ и исключает возможность сделать максимально правильные выводы.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ

А.А. Терганова, А.А. Дабагян

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В начале XX века Российская Империя являлась в основном аграрной страной. Население, занимающееся сельским хозяйством, преобладало над населением, работающим на производстве. Вследствие чего Российская Империя произвела готовой продукции в 10 раз меньше, чем Соединенные Штаты Америки, несмотря на превышение численности населения в 2 раза. Это было связано с тем, что на западе уровень организации производства был существен-

но выше, чем в нашей стране. Формирование отечественной организации труда и понятие менеджмента как такового стало развиваться в начале 20 годов прошлого века.

В современном мире грамотная система менеджмента является основой для развития любого крупного предприятия. Почему так важно правильно организовать структуру менеджмента? Благодаря развитию данной системы в организациях улучшается производительность труда, качество выпускаемой продукции и успех предприятия в целом. Под системой менеджмента понимается такое воздействие определенного органа на объект, при которой материальные, технические, человеческие и другие ресурсы распределяются рационально и эффективно для достижения поставленных целей и задач с помощью распределения функций планирования, организации, лидерства, контроля и мотивации. Менеджмент – это скоординированная деятельность по руководству, это всегда управление людьми. На сегодняшний день эта система включает в себя целый комплекс подсистем, построенных по определенному признаку с целью добиться максимальной продуктивности от организации. Понятие «менеджмент» пришло к нам из-за границы и по своему смыслу для практики и науки схож с термином «управление», но нельзя обобщать данные понятия. Управление – это процесс эффективного использования и развития человеческих ресурсов для достижения организационных целей, в то время как менеджмент является лишь малой его частью. Во-первых, как наука, он опирается на знания, накопленные людьми, об управлении и содержит теории, принципы, концепции, формы и способы управления. Основные задачи такой части менеджмента – это объяснение природы управленческого труда, установление причинно-следственных связей в этой области, выявление факторов и условий эффективности совместного труда, прогнозирование событий. Во-вторых, менеджмент – это практика, научиться управлению людьми можно лишь через опыт, которым в совершенстве владели и владеют некоторые личности.

Такой личностью был Сакити Тойода. Он в период с 1911 по 1930 годы разработал часть производственной системы компании Тойота названной «Toyota Production System» (в дальнейшем TPS), которая была основана на принципе «дзидока». Это умная автоматизация, которая в случае возникновения непредусмотренной ситуации останавливает производственную линию, не позволяя дальше выпускать брак. Еще одной заслугой Сакити Тойода стало создание так называемого правила «пять почему». Это эффективный метод изучения причинно-следственных связей, которые лежат в основе проблемы того или иного характера, понимания корня дела. Данное правило работает, в том случае, когда необходимо определить причину проблемы, но недостаточно сил и ресурсов для ее изучения, детального анализа и исправления. Тайити Оно в своей книге «Производственная система Тойоты» рассуждал: «Приходилось ли вам, столкнувшись с какой-либо проблемой, остановиться и пять раз подряд задать себе вопрос: Почему это случилось? ... Представьте, например, что у вас перестал работать автомобиль: Почему автомобиль остановился? – Потому что была перегрузка, и полетел предохранитель. Почему была перегрузка? – Потому что подшипник был плохо смазан. Почему подшипник был плохо смазан? –

Потому что насос, подающий смазку, плохо работал. Почему он плохо работал? – Потому что поршень изнашивался и разболтался. Почему поршень изнашивался? Потому что не поставили фильтр, и в поршень попала металлическая стружка...». [1] Таким образом, пятикратное повторение вопроса «почему?» поможет понять первопричину проблемы, добраться до ее сути, которая прячется за более очевидными причинами и решить ее без особых затрат и вложений методом логического анализа. В итоге Toyota стремилась к минимизациям издержек и потерь на производстве. Они разделялись на потери, связанные с перепроизводством, потери времени из-за ожидания, потери при лишней транспортировке, потери из-за ненужных этапов обработки, потери из-за переизбытка запасов, потери из-за бесполезных перемещений, потери из-за выпуска бракованной продукции. Система TPS успешно решает часть этих проблем и на сегодняшний день.

В предпринимательстве есть организации-лидеры, опыт которых хотят перенять себе многие компании во всевозможных странах. Одной из таких компаний можно считать компанию, образованную Генри Фордом. Политику этого автомобильного гиганта в производстве можно считать развитием и улучшением принципов, заложенных Сакити Тойода. Многие управленческие методики «можно взять и внедрить», и это даст некий эффект, но на самом деле каждая организация, приоритетом для которой будет являться устойчивое развитие, должна будет найти свой путь, исходя из тех условий, в которых протекает ее работа, что и сделал Генри Форд. Его можно считать основоположником системы массового автомобильного производства. Придуманый Фордом промышленный конвейер для поточного производства стал скачком в развитии автомобилестроения в Соединенных Штатах Америки. Это действительно автоматизированная потоковая система, при которой сырье проходит механическую обработку, и по мере продвижения вдоль конвейера превращается в сборочные узлы. Затем различного рода составные элементы поставляются на каждый из этапов окончательной сборки, осуществляемой с помощью конвейера, результатом чего являются полностью собранные автомобили, один за другим сходящие со сборочной линии. Генри Форд считал: «Стремления промышленности должны быть направлены на освобождение души и тела человека от тяжелых условий существования путем производства дешевой и доброкачественной продукции». [1] В своей производственной деятельности Форд придерживался следующих принципов: нельзя бояться неудач, конкуренция рождает качественный продукт, прибыль не является самоцелью, самое важное – это хороший продукт. Несмотря на все положительные нововведения в мировую производственную систему, она была далеко несовершенна и требовала дальнейшей доработки.

На сегодняшний день производственная система Росатома (в дальнейшем ПСР) включила в себя весь накопленный годами опыт управления предприятиями и автоматизации производства, она разработана с учетом упомянутой выше японской системы TPS и придерживается принципа «кайдзен» (непрерывного совершенствования), основанного на правиле «бережливое производство», то есть устранение потерь. «Бережливое производство» включает в себя ценность,

поток сознания ценности, организацию движения потока, вытягивание и совершенство. Все эти инструменты входят и в состав ПСР, но есть те, что были разработаны Росатомом.

Так, например, система 5С, которая включила в себя сортировку, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизацию и совершенствование, повышает культуру производства, а стандартизированная работа позволяет измерить потери и внедрить усовершенствования. В целом ПСР направлена на борьбу с любыми потерями, отходами, то есть любой деятельностью, которая потребляет ресурсы, но не создает ценности. Это ошибки, которые надо исправлять. Это производство изделий, которые никому не нужны. Это выполнение действий, без которых вполне можно обойтись. Это перемещение людей и грузов из одного места в другое безо всякой цели. Это задержка выполнения определенной стадии процесса из-за того, что запаздывает реализация предыдущей стадии. Наконец, это товары и услуги, которые не отвечают требованиям потребителя. При этом учитываются удобство и безопасность выполнения операций персоналом на рабочих местах.

На предприятиях Росатома существуют целые отделы, занимающиеся улучшением производства, это осуществляется в том числе и с помощью самих работников. Такая организация позволяет прислушиваться к мнению не только потребителя, но и самого персонала и создать действительно хорошие условия труда. ПСР является доработанной системой Тойоты и системой Генри Форда. Взяв лучшее от обеих систем и доработав их, она стала лидирующей в России на сегодняшний день, но и ПСР как любая структура имеет свои минусы. За свое относительно недолгое существование система переросла в целую самостоятельную конструкцию. Она перестала быть частью производства и по сути является автономной единицей, способной функционировать без самого производства, что является абсурдным. Уже забыто истинное предназначение системы как таковой, а это в основном минимизация потерь. В итоге затраты, выделяющиеся на ее обслуживание, превосходят доходы, полученные от ее функционирования. Несмотря на все плюсы и минусы этой системы, она продолжает функционировать, хоть и нуждается в доработке.

Библиографический список

1. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства./ Оно Т.; пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2005. – 192 с.
2. Бережливое производство // Д. Т. Д., Дж. П. Вумек; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 472 с.
3. Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»: [Электронный ресурс]. М., URL: <http://www.rosatom.ru/>. (Дата обращения 11.10.2017)

ВЫБОР БИЗНЕС-ЕДИНИЦ ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.А. Титова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Процесс реструктуризации в российском промышленном секторе представляется одним из ключевых направлений развития экономики на ближайшее будущее. Основным результатом таких реформ должно стать формирование инвестиционно-привлекательных, устойчивых компаний, способных выступить конкурентоспособными субъектами на мировых фондовых и товарных рынках. Одно из направлений реструктуризации предприятий – это создание бизнес-единиц.

Бизнес-единица – отдельно управляемое подразделение компании, юридически самостоятельное или несамостоятельное, полностью или частично обособленное, ответственное за всю деятельность, необходимую для осуществления функций, возложенных на него в комплексе.

Бизнес-единицы в экономической литературе часто называют центрами ответственности и подразделяют на следующие типы: центры затрат, центры доходов, центры прибыли, центры инвестиций.

Если подразделение имеет статус центра нормативных затрат, то оно должно получать из центрального аппарата управления жесткое централизованное задание по:

- объему и структуре выпуска продукции;
- верхнему лимиту удельных затрат на единицу выпуска (в разрезе видов выпускаемой продукции);
- уровню трансфертных (внутренних) цен;
- поставки (для дочерних предприятий, являющихся самостоятельными юридическими лицами).

Если производственное подразделение будет являться центром нормативных затрат, его полномочия будут сведены до минимума. Сферы снабжения и сбыта будут централизованы. Функции менеджмента подразделения будут простираются фактически только на сферу производства и фокусироваться на задаче снижения удельной себестоимости по видам продукции в рамках централизованно устанавливаемой производственной программы (удельная себестоимость является основным показателем в системе материального стимулирования центра нормативных затрат).

В случае создания центра доходов важнейшим показателем работы подразделения является сумма выручки. Подразделению передаются полномочия в сфере сбыта продукции, по определению объема и структуры выпуска продукции, определению объема и структуры продаж, по ценообразованию.

При создании центра прибыли основным централизованно контролируемым показателем будет размер расчетной прибыли подразделения, то есть менеджменту подразделения будут переданы полномочия по самостоятельному:

- определению объема и структуры выпуска продукции (производственной программы);
- определению объема и структуры продаж, а также ценообразованию;
- определению объема и величины производственных расходов (совокупной производственной себестоимости и удельных производственных расходов в разрезе видов продукции);
- ведению снабженческой политики (закупки материальных ресурсов);
- краткосрочному привлечению средств (кредиторская задолженность и прочие расчеты).

При этом капитализация чистой прибыли (то есть инвестиционная политика) останется под контролем центрального аппарата управления.

При создании центра инвестиций подразделению передаются полномочия по капитализации чистой прибыли (инвестиционной политике) и привлечению долгосрочных источников финансирования (эмиссия акций, долгосрочные кредиты и займы).

Следует отметить, что “полным” центром инвестиций может быть только сама промышленная компания в целом. Ведь отдав руководителю дочерней структуры все полномочия по распределению чистой прибыли, центральный аппарат управления вообще лишается рычагов воздействия на политику дочерней компании или подразделения.

Таким образом, для дочерней структуры может идти речь только об “усеченной” инвестиционной самостоятельности, когда ее руководству передаются полномочия по инвестиционной политике в рамках утвержденного лимита (капитальный ремонт зданий и сооружений, небольшие программы модернизации и т.д.).

Для более эффективной деятельности бизнес-единиц в долгосрочной перспективе и их ориентации на стратегические задачи вместо типовых центров ответственности предложено создание симбиоза двух и более типов центров ответственности (смешанных центров ответственности), то есть центру нормативных затрат добавить некоторые функции центра инвестиций, центру доходов – функции центра нормативных затрат или инвестиций, центру прибыли – функции центра инвестиций. Функции предлагаемых смешанных центров ответственности и показатели оценки эффективности деятельности таких центров представлены в табл. 1.

Функции и планируемые показатели смешанных центров ответственности

Смешанные центры ответственности	Функции	Планируемые показатели
1	2	3
Центр доходов-нормативных затрат	1. Сбыт продукции 2. Определение объема и структуры продаж 3. Ценообразование 4. Краткосрочное привлечение средств (кредиторская задолженность и прочие расчеты)	1. Сумма дохода. 2. Собственные затраты на единицу реализуемой продукции 3. Снижение расходов на обслуживание долга/ уменьшение дебиторской задолженности
Центр доходов-инвестиций	1. Сбыт продукции 2. Определение объема и структуры продаж 3. Ценообразование 4. Участие в принятии решений об инвестировании в основные фонды подразделений	1. Сумма дохода 2. Увеличение выручки/ стоимость приобретаемых основных фондов
Центр прибыли-инвестиций	1. Определение объема и структуры выпуска продукции (производственной программы) 2. Определение объема и структуры продаж, ценообразование 3. Определение объема и величины производственных расходов (совокупной производственной себестоимости и удельных производственных расходов в разрезе видов продукции) 4. Ведение снабженческой политики (закупки материальных ресурсов) 5. Краткосрочное привлечение средств (кредиторская задолженность и прочие расчеты)	1. Сумма прибыли 2. Увеличение прибыли/ стоимость приобретаемых основных фондов

Предлагаемые центры ответственности будут более эффективно функционировать с учетом долговременных перспектив.

РОЛЬ БАНКОВ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНО-ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

А.С. Узбекова, К.С. Калинина

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Область является одним из ведущих экономических центров России. В Нижнем Новгороде и области ведет деятельность более сотни банков, большинство офисов банков расположено в региональном центре. Банковская система хорошо развита, банками представлены все современные виды банковских услуг. Все задачи, которые область ставит, банковской системой решаются. В настоящее время действуют многочисленные организации, осуществляющие поддержку малого предпринимательства, или, если быть точнее, в уставе которых предусматривается такая деятельность. Однако для поддержки малого пред-

принимательства требуются новые инструменты: ассоциации банковских структур, специализированные агентства для малого бизнеса, кредитные ассоциации и товарищества, ассоциации институтов, предоставляющих кредитные гарантии, лизинговые структуры. Именно эти инструменты должны обязательно развиваться в регионах для повышения эффективности всех видов поддержки малого предпринимательства.

Особенно важным направлением следует признать внедрение системы активного участия в малом и среднем бизнесе создаваемых венчурных фондов. Должна действовать программа их поддержки через создание венчурных институтов, создание благоприятного климата для их возникновения и деятельности в регионах. Национальная система венчурного капитала должна включать корпорации и фонды венчурного капитала. Рейтинг банков Нижнего Новгорода и Нижегородской области по состоянию активов на сентябрь 2017 г. представлен на рис. 1.

Банк		Активы
1	 Сбербанк России	23 756 690 млн. руб. +0,3% за месяц
2	 Газпромбанк	5 320 894 млн. руб. -1,7% за месяц
3	 ВТБ 24	3 466 043 млн. руб. -0,3% за месяц
4	 РоссельхозБанк	3 027 256 млн. руб. +2,1% за месяц
5	 ПАО Банк «ФК Открытие»	2 603 202 млн. руб. +12,8% за месяц
6	 Московский Кредитный Банк	1 719 537 млн. руб. -0,6% за месяц
7	 Промсвязьбанк	1 343 199 млн. руб. +2,2% за месяц
8	 ЮниКредит Банк	1 126 164 млн. руб. -0,9% за месяц
9	 БИНБАНК	1 101 073 млн. руб. -4,6% за месяц
10	 Райффайзенбанк	841 389 млн. руб. +1,3% за месяц

Рис. 1. Рейтинг банков по состоянию активов

Важной характеристикой взаимосвязи региональной экономики и банковской системы региона является анализ обеспеченности региона банковскими услугами. В результате данного анализа рассчитывается индекс обеспеченности регионов банковскими услугами. Целью расчета совокупного индекса является оценка по различным направлениям: уровень развития банковской инфраструктуры в регионе, сконцентрированности банковских активов и кредитных средств, а также удовлетворяемость спроса населения в предоставлении банковских услуг.

Методология расчета индекса производится на основе рекомендаций письма Банка России №106-Т от 07.08.2006 г. Данный индекс рассчитывается на основе трех показателей. Первый – институциональная обеспеченность банковскими услугами, которая характеризует состояние региона по степени охвата населения банковскими услугами.

Второй показатель – Финансовая обеспеченность в составе совокупного индекса. Рассчитывается по объему кредитов в отношении к валовому региональному продукту.

Третий показатель – индекс развития сберегательного дела. Характеризует степень обеспеченности спроса населения на банковские услуги. Рассчитывается как отношение вкладов населения к численности. Совокупный индекс обеспеченности региона банковскими услугами определяется как среднегеометрическое значение институциональной насыщенности, финансовой насыщенности, индекса сберегательного дела.

По Нижегородской области совокупный индекс обеспеченности банковскими услугами по итогам 2016 г. составил 0,91. Нижегородская область относится ко второй группе, значения индекса в которой от 0,9 до 1,0. На 1 января 2017 года банковский сектор Нижегородской области представлен 7 самостоятельными банками, а также 55 филиалами банков, головные офисы которых находятся за пределами региона. Кроме этого, в области работают 919 внутренних структурных подразделений самостоятельных банков и кредитных организаций, зарегистрированных вне территории региона [13].

На сегодняшний день банковская система является неотъемлемой частью экономики. Любая организация в процессе ведения своей деятельности взаимодействует с различными субъектами экономической жизни. Следуя по пути развития экономики страны, необходимо актуализировать роль банковской системы и создаваемых различных кластеров. Помимо комплексов промышленных компаний, компаний направления ИТ, научно-исследовательских центров, объединяться в кластер могут банки и финансовые учреждения. Банковский кластер – это объединение банков по территориальному признаку. Появлению такого кластера может способствовать большое количество причин: благоприятный инвестиционный климат в регионе, выгодная позиция города в страновой и международной финансовой структуре, наличие современных офисов и высококвалифицированных специалистов банковского дела.

Функционирование банковского кластера обеспечит: высоко развитую конкурентную среду, эффективную концентрацию инвестиционных средств, сбалансированность региональных инструментов регулирования и федеральных.

Глобализация неразрывно связана со значительным прогрессом в информационных технологиях, именно благодаря им она и приобрела столь широкий размах и высокие темпы развития. Постоянное совершенствование в области информационных технологий открывает все новые и новые возможности их применения в банковской отрасли. Если совсем недавно информационные системы использовались преимущественно для автоматизации сбора и обработки банковской информации, реже для обеспечения планирования и контроля в банках, и рассматривались как средство сокращения ручного труда и снижения бан-

ковских издержек, то сегодня современные информационные технологии стали основной движущей силой радикальных структурных изменений в банковском бизнесе. Они, в полном смысле слова, преодолевают пространство и время, открывая банкам круглосуточный выход на любые географические рынки. Но при этом традиционные конкурентные преимущества банков – тесные долговременные контакты с клиентами и развитая филиальная сеть – теряют свое значение. Новое поколение клиентов охотнее пользуется услугами Интернет-банкинга, чем традиционными каналами, предоставляемыми филиальной сетью. Современные мультимедийные средства в состоянии обеспечить виртуальное интерактивное общение банка с клиентом, которое полностью заменяет личное в филиале. Новые технологии сокращают информационную асимметрию, повышают степень прозрачности рынка, делают более доступной информацию о клиентах, в результате чего банки теряют преимущества эксклюзивных партнеров предприятий. Эти процессы влекут за собой стирание границ между моделями открытого рынка и корпоративного регулирования, происходит взаимопроникновение внешнего и внутреннего корпоративного контроля [8].

Усиление конкуренции вызывает «давление со стороны издержек», банки постоянно борются за сокращение затрат ради поддержания конкурентных цен на услуги, внедряя схемы контроля издержек и анализа эффективности. Вместе с тем желание соответствовать требованиям времени заставляет их увеличивать расходы на внедрение новых информационных и телекоммуникационных технологий, развивать дополнительно к существующей филиальной сети электронные дистрибутивные каналы. Таким образом, на развитие национальных банковских систем в настоящее время наибольшее воздействие оказывают глобализация и развитие информационных технологий. Однако воздействие этих двух факторов носит противоречивый характер: с одной стороны, они открывают перед банками новые возможности, а с другой – усиливают давление и со стороны старых, традиционных, и со стороны новых конкурентов, требуют нестандартных, быстрых решений, затрагивающих стратегию их развития. В современных условиях развития банковской системы банковский кластер обеспечивает наличием разнообразных услуг. Наиболее распространенным направлением ведения инновационной деятельности в банковской сфере – дистанционное обслуживание своих клиентов, как физических лиц, так и юридических. Для двадцать первого века вполне ожидаемо стремительное развитие интернет-банкинга. Развитие дистанционных каналов обслуживания начиналось с мобильного банкинга, который заключался лишь в смс-информировании о списании и начислении денежных средств. На сегодняшний день, многие банки довели дистанционные каналы до такого уровня, что интернет-банкинг является достойной заменой офиса обслуживания. Что в свою очередь может привести к обесцениванию труда сотрудников банка и, в следствии, сокращению рабочих мест, для банка это даст такой результат, как снижение затрат на заработную плату.

С целью достижения синергетического эффекта происходит образование финансового кластера, которое подразумевает объединение банковских и небанковских организаций. На практике, примеров финансового кластера может служить банковская группа. Ярким примером банковской группы может служить

ВТБ. В его группу входят: ВТБ24, «ВТБ лизинг», «ВТБ Девелопмент», «ВТБ Страхование», «ВТБ Капитал», «ВТБ Факторинг», «ВТБ Пенсионный фонд», «ВТБ Специализированный депозитарий» и 12 дочерних банков на территории СНГ, а также дальнего зарубежья [11]. Общая тенденция банковского кластера характеризуется чисткой банковского сектора и ЦБ ведет активное сокращение числа банков. По словам заместителя председателя Банка России Василия Поздышева, цели по количеству банков, которое должно в итоге остаться – у ЦБ нет, но при сохранении темпов «расчистки» их останется около 400. По данным на сентябрь 2017 г. число банков в стране составляет 570, а было порядка 900 на 2012 г. Тенденция сокращения числа банков по прогнозам экспертов сохранится до 2020 года.

На сегодняшний день Россия находится на третьем месте в мире по числу банков, при этом страна не имеет ни многоуровневой банковской системой, ни специализированных кредитных организаций. При рассмотрении национальной банковской системы следует учитывать неоднородность ее состава. Как правило, кредитные организации разделяют на несколько групп, в зависимости от географии деятельности и типа собственности. Более 40 % приходится на контролируемые банки государством. За 2016 г. увеличилась доля рынка государственных банков.

Вторая группа банков по объему – крупные частные банки (34 %), третья – контролируемые банки иностранным капиталом (16 %). За 2016 г. снизилось количество участников данной группы. Участники банковского кластера с наименьшим объемом – региональные банки и банки московского региона (4,5 % и 5,5 % соответственно). Количество региональных банков во много раз ниже количества филиалов банков в регионе – в 3 раза в целом по России. Региональную банковскую систему страны можно разделить на три составляющие: самостоятельные банки региона, филиалы иногородних банков и Сбербанк в отдельную группу.

Говоря о филиалах Банка ВТБ 24, можно сказать, что количество офисов по России в 74 регионах и 369 городах на 2013 г. – 746, на сегодняшний день насчитывается более – 1068, за последний год открыто 46 офисов. В 2016 году ВТБ24 активно развивал инфраструктуру модель обслуживания привилегированных клиентов. В течение прошедшего года был разработан принципиально новый формат и дизайн офисов обслуживания состоятельных клиентов [11].

Библиографический список

1. Постановление № 504 от 31 июля 2013 г. «Об утверждении концепции инновационного развития Нижегородской области до 2020 года»
2. Моисеев, С. Оптимальная структура банковского рынка: сколько банков нужно России? / С. Моисеев // Вопросы экономики. 2007. – 75 с.
3. Портер, М. Международная конкуренция. /Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 2012 – 896 с.
4. Программа «Национальная банковская система России 2010–2020» (проект). – Москва: АРБ, 2010. – 73 с.

5. Узбекова, А.С. Инновации в банковском деле / А.С. Узбекова, К.С. Калинина // Инновационные процессы в научной среде: сборник статей международной научно-практической конференции. 2016. С. 109 – 113.
6. Узбекова, А.С. Проблематика идентификации и построения кластерных образований предприятий Нижегородской области / А.С. Узбекова, Н.А. Шибанов, К.И. Колесов; НГТУ им. Р.Е. Алексеева. – Нижний Новгород, 2013. – 98 с.
7. Узбекова, А.С. Роль финансовых организаций в структуре российских кластеров / А.С. Узбекова, Н.Н. Царева, Н.Н. Манякина; Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева, 2015. – 162 с.
8. Хомутский, Д.Ю. Корпоративная способность поглощать новые знания как фактор успеха инновационного процесса / Д.Ю. Хомутский, Г.С. Андреев // Менеджмент качества. 2016. – 157 с.
9. Ларионова, И.В. К вопросу о модернизации банковского регулирования и надзора / И.В. Ларионова, Г.С. Панова // Инициативы XXI века. 2011. №1. С.62 – 67
10. Официальный сайт Министерство экономического развития Российской Федерации, // www.economy.gov.ru, 2017
11. Официальный сайт ВТБ24 // www.vtb24.ru, 2017
12. Российская кластерная обсерватория // www.cluster.hse.ru, 2014
13. Бирюков, А.В. Формирование инновационных кластеров в высокотехнологичных отраслях промышленности // www.vak.ed.gov.ru, 2017
14. Куркудинова, Е.В. Кластерный подход как технология управления экономическим развитием региона // www.ecsocman.hse.ru, 2017

ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕДРЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ ИМИТАЦИОННО-ИГРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ (КИИТ) В ОБРАЗОВАНИИ ВЗРОСЛЫХ: ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

М.В. Фирсов

Нижегородский институт развития образования

Проблемам внедрения современных образовательных технологий в вузах и организациях среднего специального образования (СПО), в том числе КИИТ, посвящён ряд работ отечественных и зарубежных специалистов.

Отечественные специалисты выделяют следующие экономические предпосылки внедрения КИИТ.

Обостряются проблемы демографического спада, количество выпускников школ и соответственно студентов снижается. Поэтому образовательные организации активнее внедряют концепцию непрерывного образования через различные программы повышения квалификации и дополнительного образования. В современных условиях на долю людских ресурсов в формировании внутреннего валового продукта в развитых странах приходится более 80%.

В мире увеличивается трудоспособный возраст, растет продолжительность и качество жизни. При этом расходная часть бюджета страны на медицинское обеспечение пенсионеров может снижаться. Стоимость же диверсифицированного по возрасту и способностям глобального образования будет стремиться к общедоступному минимуму за счет применения современных информационных технологий и массовости. При этом численность образованного конкурентоспособного производительного населения страны и мира будет эффективно расти [1].

Растет международная глобальная конкуренция, которая перемещается из производственной области в сферу науки, новых технологий и образования. Состояние и уровень их развития будут определять конкурентоспособность стран, их национальную безопасность, включая, прежде всего экономическую и оборонную [2, 3].

Концепция образования в мире испытывает существенные изменения. Раньше обновление знаний происходило каждые 20-30 лет (в течение одного поколения). Проблема недостатка современных знаний не стояла остро даже при сохранении консервативной аудиторной в большей степени теоретической системе образования. Сегодня знания обновляются на 20% в год, т.е. полностью за каждые 5 лет. Поэтому базовое образование в силу своей инерционности не успевает за изменениями в мире знаний. Выпускники, получившие высшее образование, являются носителями уже устаревших знаний.

В условиях модернизации высшего образования активизируется процесс поиска новых педагогических технологий по подготовке новых специалистов. Эти специалисты должны обладать набором компетенций, обеспечивающих их высокую мобильность и конкурентоспособность.

Отдельно в работах авторов можно выделить социальные предпосылки внедрения КИИТ:

Устаревшие знания выпускников и специалистов ведут к недоиспользованию каждым предыдущим поколением своего ресурса, опыта.

Растущая конкуренция на рынке труда, структурные изменения в промышленности, связанные с ликвидацией целых отраслей, негативным образом влияют на судьбы людей, ведут к росту социальной напряженности. Никакие социальные выплаты не могут дать человеку самого главного – уверенности в завтрашнем дне.

В условиях быстрого технического прогресса возрастает роль процессов самореализации личности, испытывающей непрерывную потребность повышении уровня и качества своего образования.

Перенос акцента в механизмах решения территориальных проблем (города, муниципалитета) на самоорганизацию коммуникаций, укрепление самоуправления. И здесь опять возрастает роль современных образовательных технологий.

– создание «цифрового города» с максимальной открытостью и доступом к информации, вовлечение академического сообщества в решение муниципальных проблем;

- развитие общественных пространств для безопасного пребывания всех групп населения;
- индивидуализация образовательных услуг, поддержка их разнообразия и выбора;
- развитие и поддержка образования для взрослых со стороны муниципалитетов [4].

В ряде работ авторы выделяют технические предпосылки внедрения КИ-ИТ с учетом требований к обучению взрослого населения.

Образование взрослых людей должно быть мобильно развернутым. Мобильность заключается в индивидуализации целей и процесса обучения. Взрослый человек способен сконцентрировать усилия для решения именно ему необходимых в данной профессиональной ситуации проблем. Личностный подход в системе дистанционного обучения и при виртуализации процессов позволяет учитывать психофизиологические, когнитивные особенности обучающихся взрослых людей, предоставлять гибкие вариативные маршруты реализации содержания образования, с индивидуализацией по времени и поддержкой режима самоконтроля.

Деятельностный аспект обучения взрослого населения. Продукт, получаемый в результате этой деятельности, имеет социальное значение.

Развитие специализированных технологий и средств обучения (сетевых средств, мультимедиа технологий, специализированного программного обеспечения для подготовки, учебных курсов) [2, 5].

Необходимость предотвращения возможных негативных воздействий педагогического характера при использовании КИИТ: вторжение в естественный внутренний мир обучающегося иллюзорных впечатлений от виртуальных объектов; взаимоотчуждение между современными людьми; манипулирование сознанием индивида к выполнению определенных действий; поверхностное, непрофессиональное восприятие обучающимся окружающей действительности [6, 7].

Ряд работ посвящен описанию сущности и видов КИИТ.

Под имитационным моделированием понимается «разработка модели системы в виде программы для компьютера и проведение экспериментов с программой, вместо проведения экспериментов с реальной системой или объектом».

В настоящее время применяются следующие основные виды имитационно-игрового моделирования деятельности: дискретно-событийное моделирование бизнес-процессов, динамическое, агентное, игровое моделирование.

Имитационно-игровое моделирование может быть классифицировано по наличию ролей, т.е. по общению обучаемых между собой и с преподавателями в процессе имитации. По этому признаку все имитационные технологии делятся на игровые и неигровые.

Следовательно, более простые симуляторы (тренажеры), например вождению автомобиля, пилотирования самолета, пилотирования дельтаплана и т.д., можно строго отнести к неигровым средствам моделирования. Однако, если в компьютерной программе моделирования, как и в групповой компьютер-

ной игре, имеются возможности дуэлей, либо участия множества игроков, то такие программы-тренажеры будут строго игровыми средствами имитационного моделирования. При этом игровые модели могут создаваться в ходе привычного трудоемкого создания компьютерных игр либо путем применения игрового конструктора.

На практике имитационно-игровые модели могут применяться в вузах и организациях СПО для моделирования лабораторного практикума, а в организациях СПО и для моделирования демонстрационного экзамена.

При обучении моделированию сложных систем могут быть использованы различные среды и методологии разработки аналитических и имитационных моделей сложных систем: MvStudium, MATLAB, Arena, GPSS, Ex-tend, iThink Analyst, Process Model и др. Современным средством создания имитационных моделей является AnyLogic. Разные средства спецификации и анализа результатов, имеющиеся в AnyLogic, позволяют строить модели, имитирующие реальный процесс, выполнять анализ моделей на компьютере без проведения реальных экспериментов и самостоятельных сложных вычислений [8, 9].

Однако проблема адекватности компьютерных программ для описания сложных технологических и бизнес-процессов недостаточно освещена учеными и кардинально не решается. Решение данной проблемы является базой дальнейших исследований.

Библиографический список

1. Малитиков, Е. Образование взрослых – важный фактор общественного развития // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – №1.
2. Жданов, А.В. Инновационные технологии развития научно-образовательной среды в современных университетах Китая и России //Человек и образование. – 2017. – №2 (51).
3. Дотоль, И.В. Актуальность проблемы образования взрослого населения// Международный журнал экспериментального образования. – 2010. – № 5 – С. 97 – 99.
4. Резинкина, Л.В. Непрерывное образование взрослых в муниципальной системе: программно-модульный подход // Вопросы управления. – 2015. – №6 (37).
5. Королева, Е.Г. Социальные предпосылки развития продуктивного обучения взрослых в России и государствах – участниках СНГ //Человек и образование. – 2017. – №2 (51).
6. Роберт, И.В. Современное состояние и проблемы развития фундаментальных и прикладных исследований в области информатизации отечественного образования. //Человек и образование. – 2017. – №2 (51).
7. Ding, X., Niu, J (2010) / Research on distance education development in China / British Journal of Educational Technology, 41(4), 582 – 592
8. Маликов, Р.Ф. Практикум по имитационному моделированию сложных систем в среде AnyLogic 6: учебное пособие / Р.Ф. Маликов. – Уфа: Изд-во БГПУ, 2013. – 296 с.

9. Мицель, А.А., Грибанова, Е.Б. Компьютерное имитационное моделирование экономических объектов // Доклады Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники. – 2005. – № 3.

АНАЛИЗ ВОВЛЕЧЁННОСТИ СОТРУДНИКОВ В ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ (НА ПРИМЕРЕ АО ИК «АСЭ»)

В.П. Чалов¹, К.И. Колесов¹

¹АО Инжиниринговая компания «АСЭ»

²Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Вовлеченность – это состояние сотрудника, в котором он стремится выполнять свою работу как можно лучше. Вовлеченность измеряется тремя факторами поведения сотрудника:

- говорит – сотрудник хорошо отзывается о своей организации;
- остается – не ищет возможности сменить организацию, где работает;
- стремится – выполнять свою работу и добиваться результатов наилучшим образом.

Вовлеченность сотрудников зависит от того, насколько они удовлетворены отдельными аспектами своей работы (факторами) и насколько готовы к выполнению существующих и новых задач.

Важнейшим вопросом для оценки степени инновационного развития компании становится формирование инновационной культуры. Для эффективного решения данной задачи необходимо создание соответствующей инновационной инфраструктуры и повышение вовлеченности сотрудников в инновационную деятельность компании.

Для того, чтобы оценить текущую вовлеченность персонала АО ИК «АСЭ», были разработаны специальные анкеты. Блок вопросов, направленных на измерение вовлеченности сотрудников задачи инновационного характера, может помочь оценить, а в дальнейшем и управлять, вовлеченностью сотрудников в инновационную деятельность, а, следовательно, формировать инновационную среду компании. Вопросы предлагается разделить на 2 блока. Первая категория вопросов связана с оценкой того, насколько сотрудники готовы к инновационной деятельности, стремятся реализовывать свои инновационные идеи, считают подобную интеллектуальную деятельность важной и значимой. Вторая категория вопросов связана с оценкой того, насколько сотрудники имеют возможность и стремятся к инновационной деятельности в АО ИК «АСЭ».

Для оценки вовлеченности сотрудников при ответах на вопросы используется следующая шкала (рис. 1).

Результаты первичного анкетирования сотрудников компании (60 человек) представлены в рис. 2.

Результаты анкетирования показали, что у опрашиваемых сотрудников АО ИК «АСЭ» достаточно высокая степень удовлетворенности. Исследование в данной области является основой формирования плана мероприятий по по-

вышению вовлеченности сотрудников компании и базой для формирования мероприятий по повышению инновационной активности персонала.

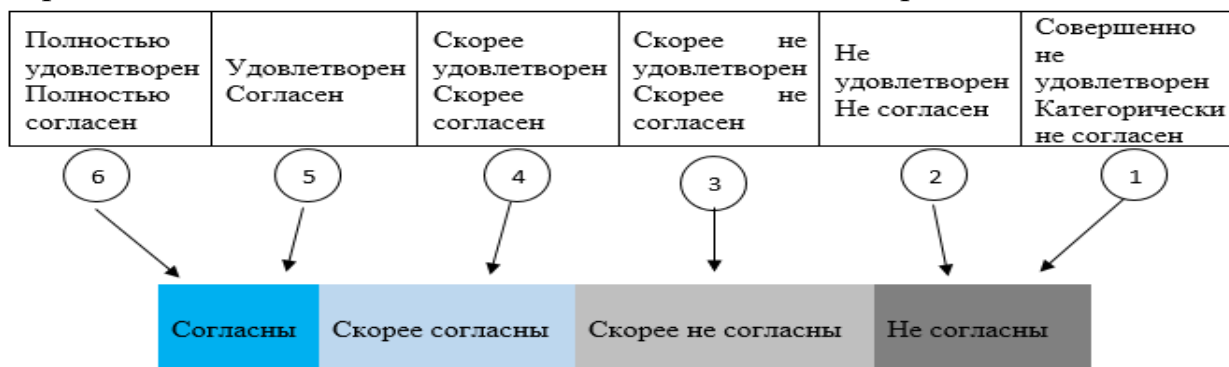


Рис. 1. Шкала оценки

Вопросы	Шкала измерений						
	6	5	4	3	2	1	Σ
1 раздел							
Удовлетворяют ли Вас знания об инновационном развитии?	0	18	27	15	0	0	233
Вам интересно заниматься инновационной деятельностью	28	15	13	3	1	0	282
Согласны ли что, занимаясь инновационной деятельностью Вы получите новый опыт, способности?	34	15	11	0	0	0	323
Готовы ли Вы к новым видам деятельности и инновационному развитию?	7	24	25	4	0	0	274
Согласны ли Вы, что ваша инновационная деятельность может принести пользу компании и обществу?	0	5	15	40	0	0	205
2 раздел							
Проблемы, связанные с неуверенностью сотрудника в собственных силах, и не готовностью к инновационной деятельности, тормозят развитие компании?	39	12	7	0	2	0	236
Удовлетворяет ли Вас поддержка руководителя при стремлении вести в инновационной деятельности?	26	13	9	12	0	0	293
Созданы ли в компании необходимые условия для развития инновационной деятельности?	45	13	2	0	0	0	343
Согласны ли Вы, что мотивация и вознаграждение играет важную роль для инициации вашей инновационной деятельности?	47	10	3	0	0	0	344
Согласны ли, что после того как вы начнете заниматься инновационной деятельностью, мнение ваших коллег/руководителей изменится в лучшую сторону?	14	20	5	6	12	3	181

Рис. 2. Результаты анкетирования

Библиографический список

1. Леонтьев, Н.Я., Чалов, В.П., Колесов, К.И. Анализ проектной деятельности инжиниринговой компании атомной отрасли (на примере АО «НИАЭП») // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 10-3. С. 453 – 456.
2. Юрлов, Ф.Ф. и др. «Мировой опыт инжиниринга: состояние, тенденции, инновации»: монография / Ф.Ф. Юрлов и др. //Н. Новгород, 2015.

3. Колесов, К.И., Чалов, В.П. Подход к инновационному развитию предприятий ОПК на основе вовлеченности сотрудников // Материалы докладов Всероссийской научно-практической конференция «Оборонно-промышленный комплекс России: исторический опыт и современные стратегии». – Н. Новгород. – 2017.

4. Чалов, В.П., Колесов, К.И. Сущность и определение инжиниринговой деятельности // Научное обозрение. – 2015. №23. – С. 172 – 175.

5. Чалов, В.П. Инновационное развитие инжиниринговых компаний // Материалы докладов международной научно-технической конференции молодых ученых “Новые материалы, оборудование и технологии в промышленности”. – Могилев, Беларусь. – 2017.

6. Чалов, В.П. Особенности инновационного развития инжиниринговой компании // Материалы докладов XVII Всероссийской молодежной научно-технической конференции «Будущее технической науки». – Н. Новгород. – 2017.

7. Чалов, В.П., Колесов, К.И., Плеханова, А.Ф. Влияние вовлеченности сотрудников на экономическую безопасность предприятия // Материалы II Международной научно-практической конференции «Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы». – Н. Новгород. – 2017.

8. Чалов, В.П., Колесов, К.И. Развитие теории анализа вовлеченности сотрудников (на примере ОПК) // Материалы докладов Всероссийской научно-практической конференция «Оборонно-промышленный комплекс России: исторический опыт и современные стратегии». – Н. Новгород. – 2017.

9. Чалов, В.П., Колесов, К.И. Исследование вовлеченности сотрудников (на примере ГК Росатом) // Актуальные аспекты экономики, менеджмента и образования. – 2016. – С. 371–373.

10. Чалов, В.П. Особенности инновационного развития инжиниринговой компании // Материалы докладов XVI Всероссийской молодежной научно-технической конференции «Будущее технической науки». – Н. Новгород. – 2016.

ИННОВАЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ «ОБРАЗОВАНИЕ-НАУКА-ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

Л.А. Шестакова¹, Е.Е. Щербакова²

*¹Нижегородский государственный технический университет
им. Р.Е. Алексеева*

Нижегородский государственный университет им Н.И. Лобачевского

Реализация федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования определяет задачи подготовки специалистов, способных к инновационному творчеству в рамках современного производственного процесса. Технологические образовательные инновации необходимы сегодня не только в процессе обучения бакалавров, магистров и специалистов в высших

учебных заведениях, но и в рамках дополнительного образования (переподготовки и повышения квалификации специалистов).

Система «образование-наука-промышленность» оказывается той необходимой основой, на которой базируется качественное применение инновационных образовательных технологий как средства формирования компетенций выпускников вузов. Использование инновационных образовательных технологий в учебном процессе создает универсальную образовательную среду, которая позволяет будущему специалисту моделировать технологические процессы, необходимые для его развития как специалиста и его саморазвития.

Мышление современного молодого специалиста формируется в широком глобальном информационном пространстве, что позволяет ему достаточно легко включаться в различные информационно-технологические процессы и свободно использовать любые инновационные образовательные технологии. Важно отметить также необходимость повышения инновационного образовательного уровня самих преподавателей, которым необходимо соответствовать инновационным запросам студентов и молодых специалистов. Необходимо отметить также наличие в инновационных образовательных технологиях обязательного научного потенциала. Современные образовательные технологии включают в себя обязательную научную составляющую, которая определяется постоянным ростом научного потенциала самого производства и образовательного процесса.

Первостепенными задачами современного учебного процесса является использование новых возможностей инновационных образовательных технологий, которые развивают мыслительные и познавательные способности студентов, формируют основы их творческой самореализации и самообразования, позволяют раскрывать возможности активного внедрения в современный процесс производства и использования новейших инновационных технологий в инженерном творчестве.

Из множества современных образовательных технологий можно выделить следующие:

- проблемная лекция;
- лекция-визуализация;
- лекция – пресс-конференция;
- метод дневников;
- метод развивающейся кооперации;
- интерактивное занятие;
- метод кейса;
- дебаты, дискуссия;
- мозговой штурм;
- деловая игра;
- ролевая игра;
- метод мастер-класса.

При этом инновационный компонент современных образовательных технологий состоит в применении в них инновационных гуманитарно-

технологических подходов, которые имеют определенную познавательно- развивающую цель.

В условиях развития современного производства инновационные образовательные технологии имеют своей целью многократное повышение самостоятельной образовательной деятельности самих обучающихся. Выстраиваются многочисленные взаимодействия «преподаватель – обучающийся» на принципах функциональных технологий, которые позволяют дифференцированно подходить ко всем обучающимся и раскрывать их индивидуальный потенциал. Технологии, таким образом, позволяют раскрывать индивидуальные особенности каждого студента или слушателя.

Научные подходы в триаде «образование-наука-промышленность» определяют действенную взаимосвязь технологических и гуманитарных возможностей. Инновационным здесь является использование современных технологий для решения проблем взаимодействия и диалога при реализации потенциала человеческого общения.

Традиционные образовательные технологии не дают такой возможности, так как предполагают монолог преподавателя и рефлексивные, более-менее индивидуализированные высказывания обучающихся в устном или письменном виде. Инновационные образовательные технологии позволяют организовать взаимосвязанную целевую деятельность преподавателя и слушателей, поэтапное планирование, организацию и реализацию технологического процесса, моделирование производственных ситуаций, а также использование образовательных технологий, стимулирующих творческую деятельность, целенаправленное выполнение поставленных образовательных задач и всемерную теоретическую и практическую подготовку обучающихся к инновационной производственной деятельности.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

Т.С. Щенетова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Под человеческим капиталом, в широком смысле слова, понимают интенсивный производительный фактор экономического развития, развития семьи и общества, содержащий багаж знаний, образованную часть трудовых ресурсов, инструментарий умственного и управленческого труда, среду трудовой деятельности, который позволяет обеспечить результативное и рациональное функционирование человеческого как производительного фактора развития.

В качестве ключевых функций управления человеческим капиталом можно выделить:

- глобальное управление рабочей силой;
- поиск и найм работников;

- обучение и образование;
- управление производительностью;
- учет служебного времени;
- менеджмент премий, вознаграждений;
- расчет заработной платы.

В любой сфере деятельности и отрасли эффективность экономической деятельности предприятия зависит от результативности управления и применения человеческого капитала. Следовательно, каждое предприятие вынуждено предпринимать действенные меры по повышению эффективности его использования, анализируя как правильно осуществлять управление человеческим капиталом. Внутри каждого предприятия определяются свои цели управления.

Реализация мер по повышению эффективности управления человеческим капиталом, представляя собой большой интерес для предприятий различных отраслей и сфер деятельности, рассматривалась многими экономистами с разных сторон и с помощью различных подходов.

1. Основным аспектом создания системы управления и оценки человеческого капитала в рамках науки выступает возможность оптимизировать его применение, увеличить потенциал рабочего времени, усовершенствовать трудовой и профессиональный потенциал сотрудников предприятия.

2. Регламентация в организационном и управленческом аспекте вопросов оценки и управления человеческого капитала и их последующая формализация в рамках функционирующей политики внутри предприятия позволяет работникам реализовывать их профессиональные и трудовые обязанности более результативно.

3. В рамках социально-психологического анализа выявлена зависимость результативности трудовой деятельности от степени ответственности за результаты своей деятельности и уровня квалификации работника. Учет данной зависимости позволяет предприятию постоянно получать положительный эффект благодаря управлению человеческим капиталом.

Модель управления человеческим капиталом предприятия становится более результативной в случае увеличения характерных особенностей предприятия, трудового коллектива в целом и отдельных работников в отдельности, в результате, предприятие получит положительный экономический эффект в виде увеличения производительности труда.

Существует множество зарубежных подходов и моделей управления человеческим капиталом.

1. Модель SearsRoebuck, описывающая цепь "работник-покупатель-прибыль", которая отражает, как поведение работников влияет на мнение покупателей и объемы продаж, что в итоге увеличит прибыль предприятия. Данная модель основывается на том, что если на предприятии созданы благоприятные условия для работы и работники будут удовлетворены условиями труда, то это способствует их удержанию.

2. Модель управления человеческим капиталом на основе системы сбалансированных показателей, целью которой является противостоять склонности компании сосредоточивать свое внимание на краткосрочных финансовых результатах.

3. Модель качества EFQM – модель управления человеческим капиталом Европейского фонда управления качества.

Эффективная реализация стратегии управления человеческим капиталом помогает увеличить производительность труда за счет ускорения хозяйственной деятельности, используя для этого имеющийся потенциал персонала. В итоге повышается результативность экономической деятельности предприятия.

Главной составляющей механизма управления человеческим капиталом является – мотивация. Данный механизм понимает под собой движущую силу внутри каждого индивида, побуждающая его к активности, которая обеспечит удовлетворение неких потребностей и достижение поставленных целей, достижение ожиданий. На любом предприятии всегда необходимо повышать эффективность управления человеческим капиталом. Сделать это можно с помощью различных мотиваций, таких как, повышение оплаты труда, повышение в должности, стоимостные вознаграждения, похвала со стороны руководства.

В заключение стоит отметить, что современные идеи менеджмента отражают проблемы улучшения управления предприятиями и реальные проблемы, в частности, проблемы человеческого капитала. Данные проблемы представлены в литературе по менеджменту в достаточной полноте. Наука менеджмент обогащает практику новыми методами и подходами, которые позволяют видеть задачи будущего. Понимания вопросов, которые связаны с развитием человеческого капитала, еще недостаточно и мало. Можно сказать, что это проблемы будущего, но начинать решать их необходимо уже сегодня.

Библиографический список

1. Алавердов, А.А. Управление человеческими ресурсами организации. – М.: Синергия, 2012.
2. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами. – СПб.: Питер, 2012.
3. Лукичева, Л.И. Управление интеллектуальным капиталом: учебное пособие / Л. И. Лукичева. – М.: Омега-Л, 2009.

Актуальные вопросы экономики, менеджмента, инноваций

*Материалы Международной
научно-практической конференции
ученых, специалистов,
преподавателей вузов,
аспирантов, студентов*

Подписано в печать 14.12.2017. Формат 60 × 841/16
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 19,87
Тираж 120 экз.