

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ  
РОССИЙСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОНД  
Ульяновский государственный университет  
Институт экономики и бизнеса

Труды Шестой Всероссийской научной конференции  
с международным участием  
«РЕГИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА:  
СУЩНОСТЬ, ЭЛЕМЕНТЫ, ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ, НОВЫЕ  
ВЫЗОВЫ»  
(секционные заседания, часть 2)

Издано при финансовой поддержке РГНФ  
Проект №16-12-73501

Ульяновск 2016

УДК.338:001 (Р 33)  
ББК 65. 049 (2 Рос)

---

Р 63

Редакционная коллегия:

Д.т.н., проф. Белый Е.М., д.э.н., проф. Иванова Т.Ю., к.э.н., доц. Рожкова Е.В.

Р63 Шестая Всероссийская научная конференция с международным участием «Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования, новые вызовы»: материалы секционных заседаний. Часть 2. - 64 с.

*В сборнике представлены материалы секционных заседаний Шестой Всероссийской научной конференции с международным участием «Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования, новые вызовы», в которой отражены результаты исследований концептуальных и прикладных аспектов формирования региональных инновационных систем. Во вторую часть сборника вошли материалы секций «Концептуальные проблемы формирования региональных инновационных систем», «Финансирование инновационных процессов в регионе: новые подходы», «Инновационное развитие региона: новые вызовы и реалии»*

© Ульяновский государственный университет, 2016

© Институт экономики и бизнеса, 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

### *Секция «Концептуальные проблемы формирования региональных инновационных систем»*

<b>Анисимова К.А.</b> РЕСУРСНЫЙ ДИСБАЛАНС: НАРАСТАЮЩАЯ ПРОБЛЕМА .....	<b>4</b>
<b>Белокопытова Н.Г., Елькина И.С., Рожкова Е.А.</b> ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ НАРАЩИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.	<b>5</b>
<b>Дозорец Т.Г.</b> ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ К ВЕДЕНИЮ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ ВУЗА .....	<b>7</b>
<b>Новак В.А., Матвеев В.В.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	<b>9</b>
<b>Пустынникова Е.В., Ключкина Е.П.</b> СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ .....	<b>11</b>

### *Секция «Финансирование инновационных процессов в регионе: новые подходы»*

<b>Блохин В.П.</b> ИННОВАЦИОННОСТЬ БАНКОВСКИХ УСЛУГ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» .....	<b>15</b>
<b>Блюдина Ю. В.</b> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ .....	<b>17</b>
<b>Кириленко О.Н.</b> ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОДЕЯТЕЛЬНЫХ ЛИНИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА .....	<b>20</b>
<b>Маринчев М.</b> МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА .....	<b>21</b>
<b>Романова А. В., Лавренко В. И.</b> ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....	<b>24</b>

### *Секция «Инновационное развитие региона: новые вызовы и реалии»*

<b>Абрамов А.С.</b> ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....	<b>28</b>
<b>Байгулова А.Р., Байгулов Р.М.</b> УСПЕХИ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ИСПАНИИ.	<b>30</b>
<b>Бейтгер Э. В.</b> ПОВЫШЕНИЕ ВОСПРИИМЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ К ИННОВАЦИЯМ .....	<b>33</b>
<b>Брумштейн Ю.М., Васьковский Е.Ю.</b> ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНТЕРНЕТ-САЙТОВ РОССИИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	<b>35</b>
<b>Валева Г.Ф.</b> ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН .....	<b>38</b>
<b>Варнакова Г.Ф., Воецкий П.А.</b> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ОРГАНИЗАЦИИ .....	<b>40</b>
<b>Василькевич Т.Ю.</b> ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ПОИСКОВЫХ ТУРИСТСКИХ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ.....	<b>42</b>
<b>Виношкина Е.И.</b> СИСТЕМА ФУДШЕРИНГА КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ .....	<b>45</b>
<b>Егорова Ю.Д.</b> ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	<b>47</b>
<b>Киселева О.В., Дроздова Ю.В.</b> ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ .....	<b>49</b>
<b>Мкртчян С.М.</b> ПАРТНЁРСКИЕ СЕТИ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА .....	<b>52</b>
<b>Мухаметзянов Р.М.</b> УПРАВЛЕНИЕ РЕПУТАЦИОННЫМИ РИСКАМИ В СФЕРЕ ПАССАЖИРСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК КАК ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ .....	<b>54</b>
<b>Петрова О.А.</b> ИЗУЧЕНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОРА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ .....	<b>57</b>
<b>Цветкова Г.С., Цветкова И.Г.</b> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРА .....	<b>59</b>

## **РЕСУРСНЫЙ ДИСБАЛАНС: НАРАСТАЮЩАЯ ПРОБЛЕМА**

*К.А. Анисимова, аспирант*

*Ульяновский государственный университет*

Одной из актуальных проблем социально-экономического развития современного общества является неравномерность распределения материальных, финансовых, человеческих и иных ресурсов между отдельными регионами. Проблема затрагивает все уровни экономической системы.

Возникновение и поступательное развитие данной проблемы в РФ происходило на фоне ряда объективных предпосылок:

- Исторически сложившиеся предпосылки (в том числе культурные);
- Географическая расположенность;
- Природно-климатические условия;
- Наличие полезных ископаемых.

Перечисленные предпосылки обуславливают неравномерность распределения человеческих ресурсов на территории страны, это отчасти определило неравномерность в экономическом развитии отдельных регионов, в том числе, в уровне развития транспортно-логистической системы и социальной инфраструктуры, в уровне развития промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг.

Проблема разбалансированности обострилась с ростом масштаба разрыва в уровне жизни и развития отдельных регионов страны. Например, по итогам 2014 года размер ВРП самого экономически благополучного субъекта федерации (г.Москва) превышает минимальный размер ВРП по стране более чем в 700 раз, средний размер ВРП по стране – в 18,5 раз. Также, стоит отметить неравномерность распределения человеческих ресурсов по стране. Самый густо населенный субъект (г.Москва) по плотности населения превосходит средний показатель по стране в 37,5 раз. Наблюдается не только количественный дисбаланс в заселенности территории, но и качественный. Одним из показателей этого является значение индекса изобретательской активности, максимальная величина которого в 2015 году по стране составила 10,28, что превышает более чем в 5 раз среднее значение показателя. Такой дисбаланс демонстрирует не только неравномерность экономического развития регионов, но и социального, что напрямую отражается на качестве жизни населения и качестве человеческого капитала. Прежде всего, это связано с уровнем развития медицинских, образовательных, культурно-досуговых учреждений. Так, наиболее конкурентоспособные и высококвалифицированные специалисты концентрируются в регионах и центрах с развитой социально-экономической сферой жизни общества, что способствует дальнейшему процветанию и развитию данных регионов. Подобного рода тенденция обостряет ряд проблем связанных не только с разрывом в уровне развития

различных регионов и необходимостью повышения уровня и качества жизни населения в отстающих регионах, но также и проблему роста мегаполисов. Рост мегаполисов, в свою очередь, обостряет противоречия, связанные, с одной стороны, с высоким уровнем инфраструктурного развития объектов социально-экономической сферы, с другой стороны, со снижением уровня качества окружающей среды. Это связано с возрастанием шумового, светового, химического загрязнения, что негативно сказывается на качестве жизни населения.

Кроме того, стоит отметить, что с развитием наукоемких технологий производства и развитием малолюдных производств, ростом технической оснащенности сельского хозяйства, повсеместным внедрением IT-технологий, на рынке труда высвобождается часть неквалифицированных трудовых ресурсов, которые в последствии остаются невостребованными. Это способствует росту безработицы, ведет к падению уровня жизни и росту социальной напряженности. Также наименее развитые регионы столкнулись с дефицитом высококвалифицированных кадров, необходимых для развития промышленности и экономики региона в целом.

Таким образом, рост ресурсного дисбаланса обостряет ряд проблем социально-экономического характера, которые затрагивают такие актуальные вопросы, как уровень жизни населения и качество человеческого капитала. Несвоевременность решения данных проблем ведет к росту социальной напряженности и провоцирует еще больший ресурсный дисбаланс.

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://www.gks.ru/>
2. Попова Г.Л. Развитие регионального бизнеса: анализ, проблемы, тенденции // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №32. – с.19-28
3. Багапова Р.И., Рожкова Е.В. Новационный и инновационный потенциал региона: сущность и составляющие понятий // Экономика и предпринимательство. 2014. №1. – с.805-809

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ НАРАЩИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

***Н.Г. Белокопытова, к.э.н, доцент, И.С. Елькина, магистрант,  
Е.А. Рожкова, студент***

*Ульяновский государственный университет*

На сегодняшний день важнейшую роль в повышении конкурентоспособности организации играют компетенции персонала, которые необходимо не только накапливать, но и развивать в долгосрочной перспективе.

Исследования экономической литературы показывают, что понятийная категория «профессиональное развитие персонала» по-разному трактуется, как отечественными, так и зарубежными учеными. Но все они отмечают важность развития человеческого капитала в системе менеджмента организации. При

этом «профессиональное развитие персонала» определяется как совокупность организационно-экономических мероприятий в области обучения, повышения квалификации и профессионального мастерства работников, стимулирования их творчества. Причем профессиональное развитие персонала рассматривается как систематический процесс, ориентированный на формирование коллектива сотрудников, отвечающих потребностям предприятия, и, в тоже время, на изучение и развитие производительного и образовательного потенциала сотрудников организации.

Целью развития персонала является повышение трудового потенциала работников для решения задач и задач в области функционирования и роста фирмы. Основными принципами профессионального развития персонала являются: целостность системы развития компетенций работников, преемственность видов и форм развития персонала; опережающий характер развития персонала по отношению к развитию организации; гибкость различных форм развития; профессиональное и социальное стимулирование развития человеческих ресурсов, а также учет возможностей роста организации.

Необходимость профессионального развития персонала обуславливается конкуренцией на различных рынках, развитием информационных технологий, организационной культурой предприятия и другими факторами. Целесообразно разделять ответственность за профессиональное развитие персонала между администрацией компании, линейными руководителями и нижестоящими работниками.

В современной экономической литературе еще недостаточно детализированы этапы профессионального развития работника. Развивая точку зрения ученых Д.Болдогоева, О.Жигилий, С.Ивановой, мы считаем, что профессиональное развитие работника необходимо рассматривать как последовательное прохождение им соответствующих этапов повышения его профессионализма: выбор профессии, её освоение (вхождение в профессию), привыкание к профессии, накопление профессионального опыта (что определяется успешностью результатов труда и удовлетворенностью выбранной профессией), наращивание профессионализма в решении сложных трудовых задач, формирование имиджа работника как истинного профессионала в соответствующей сфере деятельности [1]. Данный процесс основывается, прежде всего, на наращивании компетенций работника. Компетенции - это совокупность основополагающих знаний, навыков, качеств, которыми должен обладать специалист в определенной сфере профессиональной деятельности [2].

При этом понятия «профессиональное развитие персонала» и «обучение работников» следует различать между собой. Так, обучение персонала реализуется в рамках программ развития персонала, а развитие персонала включает следующие компоненты: профессиональное обучение, повышение квалификации и переподготовка, ротация, делегирование полномочий, планирование карьеры и т.п.

Список литературы:

1. Болдогоев Д., Жигилий О., Иванова С. Развитие потенциала сотрудников: Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – С.28.
2. Белокопытова Н.Г., Захарова Ю.Н., Петрова О.А. К вопросу о преимуществах применения компетентностного подхода в рамках реализации эффективной маркетинговой деятельности // Экономика и предпринимательство, 2015. - № 1. – С.516.

## **ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ К ВЕДЕНИЮ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ ВУЗА**

*Т.Г. Дозорец, магистрант  
Ульяновский государственный университет*

В современных условиях наблюдается рост числа факторов, угрожающих здоровью каждого человека. Это во многом - загрязнение окружающей среды и, как следствие, некачественное сырье для производства продуктов питания, использование различных химических ароматизаторов и добавок, а так же постоянное стрессовое состояние из-за потери уверенности в завтрашнем дне, а также физическая инертность, гиподинамия, вызванная «сидячим» образом жизни — все эти и многие другие факторы способствуют понижению жизненного тонуса, ухудшению иммунитета и приводят к ослаблению здоровья в целом. Соответственно, в XXI веке в современном обществе остро встает проблема сохранения и приумножения здоровья [1, с.756]. В настоящее время эта тематика активно исследуется [4, с.70-76].

К вопросам сохранения и укрепления здоровья населения должны подключиться образовательные учреждения всех уровней — от детского сада до вуза. Особую обеспокоенность вызывает состояние здоровья студентов, так как именно это молодое поколение в скором времени должно приступить к активной трудовой деятельности, для которой необходимо иметь достаточный запас здоровья. Вопросы сохранения и приумножения здоровья, а также формирование мотивации здорового образа жизни студентов должны стать приоритетным направлением в организации всего учебно-воспитательного процесса высшего учебного заведения любой направленности.

Цель статьи заключается в выявлении отношения студентов вуза к соблюдению правил и основ здорового образа жизни, к физической культуре и на основании полученных результатов исследования, определения основных форм, способствующих мотивации студентов вуза к ведению здорового образа жизни. Основные задачи исследования: изучить особенности образа жизни студентов, их отношение к организационным и самостоятельным занятиям физическими упражнениями. Для решения задач исследования используется анкетирование.

Здоровый образ жизни (ЗОЖ) — это значимая для общества и человека социальная модель поведения, поэтому мотивация здорового образа жизни может рассматриваться и в контексте проблемы качества образования [2, с.1021]. Мотив – это причина, заставляющая нас производить действие [3, с.140]. Мотивация - это побуждение к действию. Мотивация студентов носит

дифференцированный характер. Она призвана довести до сознания студентов значимость, необходимость, ценность приобретаемых знаний, умений, навыков.

Исследование проводилось на базе Ульяновского государственного университета, в котором принимало участие 50 студентов (из них 26 юношей и 24 девушки).

Анализ результатов опроса показал, что студенты предпочитают пассивный отдых активному. Представление о здоровом образе жизни у студентов заключается, в первую очередь, в правильном питании, на втором месте - сон не менее 7 часов в сутки и отказ от вредных привычек, далее - занятия спортом, на последнем месте - ежедневные прогулки.

Результаты ответов студентов на вопрос «Курите ли вы, если «да», то, кто вас заставил?» показали, что количество курящих составило 10%. Ответы мы считаем достоверными, так как опрос проводился анонимно. Соответственно, количество некурящих студентов преобладает. Опрос показал, что к курению студенты прибегают не как в качестве избавления от стресса, а часто под влиянием друзей, потому что это повышает социальный статус, а так же от большого количества свободного времени, которое нечем занять.

Опрос показал, что 78% опрошенных употребляют спиртные напитки. Поводами для распития алкогольных напитков для студентов являются: праздники, компания друзей, в которой неудобно отказаться.

Следующий вопрос исследования был направлен на выявление значимых для респондентов форм деятельности, способствующих формированию здорового образа жизни и потребности в нем. Студенты выделили следующие формы: регулярные посещения фитнес-клуба, спорт-центра, участие в спортивных соревнованиях регионального и областного уровней, просмотр программ об отечественном спорте и достижениях российских спортсменов.

Опираясь на полученные результаты, можно сделать вывод, что активные занятия физической культурой и спортом являются ведущей формой воздействия на физическое и духовное развитие человека.

Если удовлетворять потребность в регулярных занятиях физической культурой и спортом, в итоге воспитывается и положительная мотивация к занятиям, и наоборот, воспитывая мотивацию, формируется потребность в занятиях физкультурой. И главную роль в формировании положительной мотивации студентов вуза к регулярным занятиям физической культурой и спортом является формирование потребности студентов в двигательной активности.

В процессе опроса были выявлены мотивы посещения студентами вуза занятий физической культурой. Полученные результаты показали, что в блоке мотивов укрепления здоровья наиболее значимыми являются мотивы стремления к укреплению и поддержанию здоровья. (студенты - 54 % и студентки – 46 %).

В процессе опроса было выяснено, что большее значение для мотивации студентов вуза к регулярным занятиям физической культурой и спортом, для формирования здорового образа жизни и потребности в нем имеет проведение физкультурно-оздоровительных мероприятий не только со спортсменами, но и



со студентами основной группы, желающих принимать участие в спортивных мероприятиях. Предлагаем ежегодно проводить соревнования по типу «Веселые старты», а в зимнее время «Веселые старты на лыжах». Такие мероприятия помогают показать свою ловкость, силу быстроту, способствуют получению большого заряда бодрости и массу положительных эмоций.

В последнем вопросе анкеты студентов просили ответить, чем они хотели бы заниматься на занятиях физической культурой. В основном это оказались: волейбол, пионербол, бадминтон, йога, футбол, баскетбол. Поэтому можно призвать преподавательский состав делать все возможное, чтобы студентам было интересно заниматься любимым видом спорта на занятиях физической культурой. Для этого нужно специализировать работу каждого преподавателя физической культуры на одном виде спорта. Сделать график посещения каждого вида спорта, чтобы студенты могли выбирать, чем они хотят заниматься на занятиях. Подобный вопрос не требует не столько дополнительных затрат, а сколько времени и желания преподавателей немного изменить свой процесс работы.

Таким образом, анализ некоторых аспектов, связанных с мотивацией студентов к ведению ЗОЖ, показал, что студенты в большинстве ведут здоровый образ жизни. С точки зрения организации учебного процесса, опрашиваемые хотели бы, чтобы занятия физической культурой отражали их интерес к различным видам спорта, поскольку личная мотивация сохранения, укрепления и коррекция своего здоровья, физических, психологических, интеллектуальных качеств позволяет студентам формировать привычки, убеждения вести правильный здоровый образ жизни.

Список литературы:

1. Алынин С. А. Организационно-педагогические условия формирования мотивации здорового образа жизни студентов // Молодой ученый. — 2016. — №3. — С. 765-768.
2. Макарова Л. П., Матусевич М. С., Шатровой О. В. Формирование мотивации здорового образа жизни как критерий качества образования // Молодой ученый. — 2014. — №4. — С. 1021-1023.
3. Мотивация персонала в современной организации: Учебное пособие / Под общ. ред. С. Ю. Трапицына. – СПб: ООО «Книжный Дом», 2007. – 240 с.
4. Мызрова К.А., Рожкова Е.В. Факторы и тенденции развития рынка спортивно-оздоровительных услуг // Наука и спорт. 2015. Т.9. №4. С.70-76.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

***В.А. Новак, к.э.н., профессор, В.В. Матвеев, к.э.н., директор Учебно-научного института экономики и менеджмента  
Национальный авиационный университет, г. Киев, Украина***

Обосновано, что процесс реформирования экономической системы страны и построение открытого общества с высоким уровнем социальной ориентированности обуславливает необходимость поиска в сжатые сроки

решений, которые позволят принципиально повлиять на стабилизацию экономической ситуации и стимулировать всестороннее развитие регионов страны. Переход к рыночной экономике обуславливает повышение степени интеграции национальной экономики в мировой хозяйственный комплекс, технологическую и структурную перестройку производственного потенциала за счет привлеченных отечественных и иностранных инвестиций.

Обобщены основные способы повышения эффективности национальной экономики на макроуровне по следующим направлениям [2, 3]:

- Обеспечение полной занятости ресурсов. Полная занятость ресурсов означает привлечение к экономическому обороту всех ресурсов, пригодных для производства товаров и услуг. Неполная занятость ресурсов вызывает определенные потери для экономики, снижает ее эффективность.

- Достижение полного объема производства. Экономические ресурсы должны использоваться рационально, в соответствии с их назначением.

- Достижение рационального распределения имеющихся ресурсов между производством отдельных видов продукции, между производством потребительских и инвестиционных товаров.

- Рост технического уровня производства. На этой основе обеспечивается повышение эффективности экономики через улучшение качества товаров и совершенствования технологии их производства.

Одним из главных приоритетов экономического развития на сегодня является разработка модели национальной экономики, адекватной как национальным, так и современным мировым тенденциям.

Неотъемлемой составной частью такой модели является научно-инновационная сфера, благодаря которой страны - мировые лидеры создали свои динамические и мобильные социально-экономические системы. Государство должно реализовать собственный научно-технологический потенциал, так как накопление инвестиционных ресурсов и соответствующие структурные изменения в экономике становятся основой инновационного развития современного общества.

Научно обосновано, что главным фактором формирования мирового хозяйства является крупное товарное производство, которое интегрирует внутренние и внешние рынки национальных экономик в единое целое. Наука, идеи, технологии, как и рынок, не имеют национальных границ. Научно-технический прогресс изменил не только масштабы и структуру производства отдельных государств, но и заметно повлиял на уровень потребления и качество жизни. В современных условиях вступила в силу глобализация мировой экономики.

Развитие модели инновационной экономики страны требует режима открытости, постепенного вхождения национального хозяйства в мировое, разделение труда с участием и помощью финансово-кредитных механизмов.

Рассмотрены факторы, обуславливающие устойчивое развитие национальной экономики в долгосрочном периоде. Считается, что когда государства применяют одинаковые технологии, то можно ожидать примерно одинаковых темпов их роста. Но если бы страны применили одинаковые

высокие технологии, темпы роста в них были бы разными из-за разного восприятия этих технологий.

Последнее очень важно для стран социалистической ориентации в прошлом, где одинаково актуальны вопросы и экономического роста и внедрения современных технологий. Начальный толчок в виде инвестиций и новых технологий может дать различные последствия.

Наиболее мощным фактором экономического роста является технический прогресс. Он тесно связан с инвестиционной политикой.

Наряду с факторами, которые обуславливают экономический рост, существуют и такие, которые сдерживают его. К ним относятся: законодательная деятельность государства в сфере оплаты труда, охраны труда, окружающей среды, деятельность профсоюзов и др.

Экономический рост является одной из целей макроэкономической политики государства. Поэтому его темпы зависят от эффективности мер этой политики.

Сделан вывод, что эффективное функционирование национальной экономики достигается как на основе саморегулируемых свойств рыночного механизма, так и через государственный механизм регулирования экономики мерами фискальной и денежно-кредитной политики. Среди общепризнанных целей экономической политики следует особо выделить повышение экономической эффективности производства на базе научно-технического прогресса, что способствует минимизации затрат ограниченных производственных ресурсов для производства определенного объема товаров и услуг. Успешность развития экономики во многом зависит от эффективности организации инновационных процессов, которые обеспечивают преобразование результатов научно-исследовательских работ в реальные новые технологии, товары, услуги.

Список литературы:

1. Duncan Gallie. Work organization and employee involvement in Europe / D. Gallie Y. Zhou. - 5th European working condition survey: Publications Office of the European Union, 2013, - 82 p.
2. Gitsham, M., J. Wackrill, G. Baxter, and M. Pegg, 2012. "Leadership in a Rapidly Changing World," London: Ashridge and International Business Leaders Forum.

## **СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

***Е.В. Пустынникова, д.э.н., профессор, Е.П. Клюкина, магистрант***  
*Ульяновский государственный университет*

Управление материальными потоками является неотъемлемой составляющей хозяйственной деятельности любой организации.

Как прикладная наука, логистика разрабатывает качественно новые, эффективные методы управления материальными и сопутствующими потоками в сферах производства и обращения, а как практическая деятельность – обеспечивает применение этих методов. Принципиальная новизна

логистического подхода – органическая взаимосвязь, интеграция областей управления транспортом, складским хозяйством, запасами, информационным обслуживанием в единой материалопроводящей системе.

Современные экономические преобразования актуализировали значение управления материальными потоками в режиме реального времени. На сегодняшний день принципиально важно гибкое реагирование хозяйствующих субъектов на воздействия конкурентной среды. Тем самым управление материальными потоками в формате сетевой формы интеграции и гармонизации интересов позволит получить конкурентные преимущества интегрирующимся субъектам.

Итак, в зависимости от участников взаимодействия и поставленных перед ними задач следует выделить материальные и сопутствующие потоки по направлениям:

1. *Внешние* – устанавливают связь между экономическим субъект и рынком (поставщиками, покупателями), субъектами инфраструктуры (перевозчиками, сервисными службами, банками, страховыми компаниями, органами государственного управления и пр.). Внешние потоки создают условия для развития бизнеса, кроме того, оказывают влияние на бизнес, стимулируя или сдерживая его развитие.

2. *Внутренние* – устанавливают связь между подразделениями организации: вертикально, - между системой управления и функциональными подразделениями; горизонтально, - между функциональными подразделениями (снабжения, производственными и сбытовыми). С целью более эффективного освоения имеющихся ресурсов, в организациях проводятся мероприятия, направленные на оптимизацию затрат приобретаемых материальных и сопутствующих потоков, что тем самым, влияет на повышение конкурентных преимуществ бизнеса на рынке.

Особый интерес в сложившихся условиях вызывает интеграция, которая дает возможность применения различных форм координации.

3. *Интегрированные* направления - предопределяют поиск согласования корпоративных интересов как во внешней среде, между субъектами-партнерами, с целью проведения сбалансированной внешнекорпоративной политики, а также на уровне организации с целью обеспечения устойчивых, согласованных действия на этапах: планирования, координации и контроле в формате организации.

В современных реалиях рассматриваются два основных направления совершенствования координации в подсистеме управления материальными и сопутствующими потоками.

*Первое направление* – посредством создания условий для более устойчивых взаимодействий между различными функциональными звеньями за счет совершенствования экономических механизмов, использование которых выступает как один из основных путей обеспечения координации в пределах фирмы.

*Второе направление* – достижение необходимого уровня координации через организационные преобразования в структуре предприятия.

Эти направления, как правило, на практике не противопоставляются друг другу, а развиваются параллельно, дополняя друг друга, причем их оптимальное соотношение рассматривается как необходимое условие успеха при формировании подсистемы управления материальным потоком.

На практике довольно широко используются различные методы координации с помощью специально разработанных процедур и моделей, регламентирующих действия менеджеров в области управления материальными потоками, - наиболее распространенные из них, это: должностные инструкции, общие и специальные нормативные документы, определяющие задачи, полномочия и последовательность действий функциональных служб и их подчиненных по управлению материальными ресурсами и запасами на различных этапах их движения. В логистике достаточно удачно распространяется система управления **Justintime**– «точно в срок», посредством которой возможно принимать корректное, своевременное решение по управлению материальными потоками (МП). Особенность такого подхода в координации МП в цепи поставок состоит в том, что он действует надежно в условиях достаточно высокой стабильности и согласованности субъектов ЛС, так как правила, договоренность и инструкции указывают исполнителям не только, на то, что следует делать, но и каким образом. Однако риски и неустойчивость внешней и внутренней среды оказывает влияние на разработку и внедрение. Поэтому следует заметить, что подобного рода системы управления могут быть внедрены исключительно при условии интеграции, на условиях устойчивых, взаимовыгодных связей. Именно такие условия формируются в том случае, когда корпорация закрепляет или расширяет позиции на рынке.

На реализацию управленческого решения в логистической системе влияют следующие методы принятия управленческих решений:

- юридически-правовые (договоры, нормативные документы, правомочия сторон, служебные обязанности);
- социально-экономические (положения по оплате труда и социальной политике; спонсорство);
- технологически-организационные (приказы, распоряжения, инструкции, правила, нормативы).

Основными целями логистической стратегии является оптимизация логистических затрат с одновременным улучшением логистического сервиса, повышения качества логистического обслуживания. В ее основу должны быть заложены такие принципы, как: системность, динамичность, комплексность и полнота. При этом логистическая стратегия должна разрабатываться на основе достоверной информации и согласовании интересов субъектов логистической системы.

При формировании логистической системы необходимо обратить особое внимание на особенность методов и инструментов принятия логистических решений, представленных в Таблице 2.

Таблица 2.

## Систематизация методов и инструментов поддержки ЛС и принятия решений

Системы поддержки принятия решений в логистике	Оптимизационные методы и модели	Информационно-компьютерная поддержка
Оптимальная маршрутизация перевозок грузов	Линейное и целочисленное программирование, динамическое моделирование	«ИНГИТ – Деловая карта», «АвтоРоут», «Лоджистик-мастер»
Дислокация производственных и складских мощностей	Модель «центра тяжести», метод аналитической иерархии	Пакеты «Network Optimization Model» (Модель оптимизации сети)

Подобная систематизация определяется спецификой деятельности компании, техническим оснащением, а также уровнем подготовки персонала. Логистика в современной практике развивается как открытая система, ориентированная на многообразную и постоянно развивающуюся макросреду, что предопределяет ее соответствие будущей тенденции развития рынка.

Список литературы:

1. Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок: Учебник (полный курс МБА) – Москва; Эксмо, 2009 – 939с.
2. Пустынникова Е.В. Процессы эффективного управления корпоративными структурами в экономических кластерах (на примере Ульяновской области) /диссертация, УлГУ, с. 298.

## **ИННОВАЦИОННОСТЬ БАНКОВСКИХ УСЛУГ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»**

***В.П. Блохин, магистрант***

*Ульяновский государственный университет*

В современной рыночной экономике деятельность коммерческих банков имеет огромное значение благодаря их связям со всеми секторами экономики. Они обеспечивают бесперебойность денежного оборота и оборота капитала, кредитование промышленных предприятий, государства и населения. Масштаб и многообразие финансовых услуг и кассовых операций коммерческих банков существенно расширились в последние годы. Резкое обострение конкуренции со стороны многочисленных специализированных кредитных учреждений стимулирует поиск банками новых сфер деятельности, увеличение числа предлагаемых клиентам услуг и повышение качества обслуживания.

К основным видам услуг банка относятся: кредит, выпуск пластиковых карт, РКО, кредиты, депозиты, лизинг, обслуживание расчетного счета, операции с иностранной валютой, факторинг, выпуск и обслуживание ценных бумаг, форфейтинговые операции, доверительное управление и т. д.

В нашем регионе одной из быстроразвивающихся ниш среди банковских услуг является дистанционное обслуживание юридических лиц, которое охотно начинает использовать малый бизнес. Действительно, в связи с возрастающей ИТ-грамотностью населения и внедрением новых технологий в производственные и бизнес-процессы, естественным продолжением такого прогресса является увеличение спроса на новые банковские услуги с использованием информационных технологий. Ведь если у вас есть инновационная идея и вы хотите запустить старт-ап, то вряд ли вы будете приверженцем бумажного документооборота и захотите терпеть сопутствующую ему бюрократию, ведь вам скорее всего важны будут скорость и комфорт в проведении расчетных операций. И в этой ситуации для вас удобным будет дистанционное банковское обслуживание.

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) - общий термин для технологий предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом (то есть без его визита в банк), чаще всего с использованием компьютерных и телефонных сетей. Различают следующие типы систем ДБО: «Клиент-Банк» (доступ к которым осуществляется через персональный компьютер), «Интернет-Клиент» (пользователь входит в систему через интернет-браузер), «Телефон-Клиент» (получение информации об остатках на счетах, о суммах поступлений в пользу клиента) и АТМ-banking (с использованием банкоматов и терминалов) [1, с.256].

Одним из крупнейших поставщиков новых банковских услуг в Ульяновской области является Сбербанк, который предлагает следующие продукты для юридических лиц и предпринимателей:

- Система «Сбербанк бизнес Онлайн», которая позволяет осуществлять обмен платежными документами через интернет;
- Мобильное приложение «Сбербанк Бизнес Онлайн», посредством которого легко и удобно управлять финансами вашей компании, осуществлять планирование и контроль;
- E-invoicing - система электронного документооборота, с помощью которой можно решать бизнес-задачи вне зависимости от расстояния между контрагентами;
- АС Сбербанк Бизнес – система дистанционного банковского обслуживания на основе приложения, устанавливаемого на стороне клиента;
- Прочие системы, как, например, «Клиент-Сбербанк» и система интерактивного голосового обслуживания клиентов.

Автоматизированные системы, которые предлагает Сбербанк, легко взаимодействуют с бухгалтерскими программами, что облегчает и ускоряет электронный документооборот и процесс учета. Продуктовый навигатор, размещенный на официальном сайте, позволяет быстро разобраться в широком ассортименте банковских услуг для бизнеса, а также сделать многие действия в режиме «онлайн», например, открыть расчетный счет для своей организации. Кроме того, Сбербанк предоставляет корпоративным клиентам такие услуги, как эквайринг, управление финансовыми потоками (Cash-management), а также лизинг и факторинг [2]. Согласно заявлению пресс-службы Поволжского Сбербанка, по результатам 1 квартала 2016 года доля Сбербанка на рынке услуг эквайринга в Поволжье составила более 57%. Безусловным лидером является Ульяновская область – 75% всех проводимых покупок с помощью банковских карт проходит через терминалы Сбербанка [3]. Аналитики выделяют несколько из причин роста популярности этой услуги.

1. Эквайринг позволяет увеличить прибыль и снизить издержки благодаря увеличению потока клиентов и скорости их обслуживания.

2. Надёжность. Собственный процессинговый центр Сбербанка может обрабатывать до 30 000 операций в секунду. Для клиента это означает быстрое списание средств за покупку или возможность быстрой отмены операции в случае ошибки.

3. Технологичность. Терминалы Сбербанка могут быть мобильными и работать через интернет, что актуально для небольших магазинов или мобильных продавцов.

4. Доступность. Подключить эквайринг можно практически в любом отделении Сбербанка, а пакет документов взять с сайта банка.

5. Дополнительные опции для клиентов, среди которых - бонусная программа «Спасибо», позволяющая экономить на покупках с помощью заработанных бонусных баллов до 99% от стоимости покупки.



Использование информационных технологий и внедрение новых систем менеджмента позволяют Сбербанку удерживать лидирующее положение среди коммерческих банков, как видно из таблицы 1.

Более того, сегодня инновационность является единственным средством выживания в условиях конкуренции на рынке банковских услуг, где побеждает не самый крупный игрок, а тот, который способен удовлетворить насущные потребности фирм быстро, качественно и без лишней бюрократии.

Таблица 1

Доли Сбербанка в основных сегментах финансового рынка за пять лет, %

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Активы	26,8	28,9	29,6	29,1	28,7
Кредиты корпоративным клиентам	32,9	33,6	33,3	35,0	32,2
Средства корпоративных клиентов	14,5	17,2	17,2	21,9	25,0

Действительно, если предприниматель не обладает достаточной финансовой грамотностью, но он достаточно современный человек, чтобы использовать различные сервисы и технологии, упрощающие и оптимизирующие процессы получения банковских услуг, то у него высвобождается время для развития своего бизнеса. Для крупных же компаний это означает снижение управленческих издержек, затрат на содержание дополнительного персонала и оборудования. Автоматизация процесса управления финансами и документооборота при взаимодействии с банками и осуществлении платежных операций позволяет компании быть эффективнее, высвободить собственные ресурсы и сфокусировать их для развития направлений своей деятельности.

Список источников:

1. Синки Д.Ф. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Д.Ф. Синки – Москва: Альпина Паблишер, 2016. – 1018 с.
2. Сайт Сбербанка [Электронный ресурс]. URL: <http://sberbank.ru> (Дата обращения: 20.09.2016).
3. Сайт «Улпресса» [Электронный ресурс]. URL: <http://ulpressa.ru/2016/05/30/sberbank-lider-na-ryinke-ekvayringa-v-povolzhe/> (Дата обращения: 20.09.2016).

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

*Ю. В. Блюдина, магистрант*

*Ульяновский государственный университет*

Структура капитала представляет собой соотношение различных источников финансирования, каждый из которых предполагает определенную цену и другие затраты, которые одновременно являются издержками компании – потребителя финансовых ресурсов. Ценой средств учредителей (участников) организации является часть будущей прибыли, ценой вложения полученной организацией прибыли – доход по альтернативным объектам инвестирования,

ценой задолженности по налогам и сборам – денежные санкции в рамках юридической ответственности, ценой заемных средств – процент по ним, ценой кредиторской задолженности – штрафы со стороны поставщиков, потеря человеческого капитала в случае задержек в выплате заработной платы.

Для принятия эффективных управленческих решений о совершенствовании структуры капитала необходимо сравнивать издержки каждого источника финансирования в совокупности с взаимодействием источника финансирования с экономической средой. Например, процент по корпоративным облигациям вследствие более низкого риска, как правило, ниже дивиденда по акциям, следовательно, при необходимости профинансировать деятельность компании следует ориентироваться на выпуск облигаций, однако излишнее количество заемных средств снизит финансовую устойчивость организации, до состояния, при котором, возможно, не все облигации удастся разместить на финансовом рынке. Более того, неконтролируемое снижение финансовой устойчивости влечет несостоятельность юридического лица, а значит издержки на покрытие проведения процедур банкротства и судебные издержки. Потеря финансовой неустойчивости влечет и косвенные издержки: потеря человеческих ресурсов, потенциальных клиентов и поставщиков.

Собственный капитал обеспечит финансовую устойчивость развития организации в долгосрочном периоде, а также стабильный уровень прибыли за счет отсутствия договорных обязательств, подлежащих своевременному исполнению. Однако собственных средств, как правило, не бывает достаточно для расширения текущей деятельности организации. Кроме того, игнорирование заемных средств влечет за собой невозможность прироста рентабельности собственного капитала с использованием эффекта финансового рычага за счет собственных средств. Одним из направлений процесса управления структурой капитала на основе нормативного метода является установление регулятором минимального значения уставного капитала.

Финансовый менеджмент в страховых компаниях, банках и других организациях, работающих на финансовом рынке существенен и специфичен, в том числе в связи с повышенным вниманием к финансовому рынку со стороны государства. В крупных стабильно работающих банках собственный капитал достигает 10%, в менее крупных в связи с небольшим относительно крупных банков объемом привлеченных средств, это значение выше. Например, в АО «Банк Венец по состоянию на 1 января 2016 г. это значение достигло 16,8%. Более того, для, например, банков законодательно установлен минимальный размер уставного капитала – 300 млн рублей и минимальный размер собственных средств – по общему правилу 300 млн руб. [1] Поэтому можно сделать вывод, что управление структурой капитала организаций, работающих на финансовом рынке, направлено на поддержание стабильной структуры капитала.

В отношении других коммерческих организаций минимальной границы уставного капитала, которая служила бы барьером для входа в отрасль и реальной гарантией обеспечения исполнения обязательств не устанавливается. Минимальный размер уставного капитала устанавливается только для

хозяйственных обществ, и при этом современным рыночным реалиям законодательно зафиксированная сумма не соответствует. Однако столь маленькая величина минимального размера уставного капитала (10 тыс. руб. для ООО и непубличных акционерных обществ [2]) предоставляет руководству организации широкую свободу выбора структуры капитала. Например, предприятия, расположенные в Ульяновской области, реализуют различные варианты структуры капитала, что подтверждается результатами расчета коэффициента финансовой автономии, представленными в таблице 1.

Таблица 1.

Коэффициент финансовой автономии, рассчитанный для предприятий  
Ульяновской области

	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
АО «НПП «Завод Искра»	0,20	0,56	нет данных
АО «Контактор»	0,86	0,89	0,78
ФНПЦ АО «НПО «Марс»	0,36	0,43	0,34
ПАО «Ульяновский автомобильный завод»	0,44	0,44	нет данных
ОАО «Молочный завод»	0,78	0,78	0,82
АО «Автодормостпроект»	0,21	0,28	0,28
АО «Волгапродукт»	0,71	0,73	0,96
АО «Димитровградский завод химического машиностроения»	0,84	0,85	0,86
АО «Завод железобетонных изделий – 4»	0,35	0,35	0,30
АО «Волгаторг»	0,76	0,78	0,98
АО «Ульяновский сахарный завод»	0,17	0,24	0,42

Фактическая нерегулируемость минимального размера собственных средств организаций со стороны государства, повышая риски неплатежеспособности и банкротства, предоставляет возможность хозяйствующим субъектам выстроить структуру капитала таким образом, который позволит сформировать инвестиционную привлекательность организации, снизить издержки, реализовать другие тактические и стратегические задачи компании. Перечень задач, которые можно реализовать с помощью варьирования структуры капитала, отражается в выявлении воздействия структуры капитала на различные показатели финансового состояния компании, финансовые отношения организаций и государства, например, на уровень налоговой нагрузки, а также в выяснении, относительно каких показателей финансового состояния структура капитала инертна.

Таким образом, управление структурой капитала позволяет достичь не только локальных, то есть в рамках финансовой службы, но также и общих для всей организации тактических и стратегических задач предприятия, например, повышение инвестиционной привлекательности и финансовой стабильности организации. При формировании структуры капитала необходимо учитывать взаимовлияние источников финансирования внутри организации, способность нивелировать издержки генерируемыми материальными и нематериальными

благами, а также силу взаимодействия между источниками финансирования и внешней экономической средой.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (в ред. ФЗ РФ от 03.07.2016 г. № 362-ФЗ) // Российская газета. 1996. 10 февраля; <http://www.pravo.gov.ru>. 2016. 4 июля. Ст. ст. 11, 11.2.
2. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в ред. ФЗ РФ от 03.07.2016 г. № 360-ФЗ) // Российская газета. 1998. 17 февраля; <http://www.pravo.gov.ru>. 2016. 4 июля. Ст. 14.
3. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (в ред. ФЗ РФ от 03.07.2016 г. № 340-ФЗ) // Российская газета. 1995. 29 декабря; <http://www.pravo.gov.ru>. 2016. 4 июля. Ст. 26.
4. Романова А. В., Муракаева К. Роль процентной политики ЦБ РФ в предотвращении декапитализации банковской системы//Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов российского и мирового хозяйства, материалы 2 международной научно-практической конференции. Самара, 2014 г
5. Центр раскрытия корпоративной информации – <http://www.e-disclosure.ru/>

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОДЕЯТЕЛЬНЫХ ЛИНИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

***О.Н. Кириленко, к.э.н., доцент***

*Национальный авиационный университет, г. Киев, Украина*

На современном этапе развития рыночных отношений серьезные требования предъявляются к транспортному комплексу, особенно к рынку обслуживания грузовладельцев, которые заключаются в повышении уровня его эксплуатационной деятельности. Основным требованием развития любого рынка, в том числе и рынка перевозок в железнодорожной отрасли, является его либерализация, или свободный доступ к нему других участников рыночных отношений, и применение инновационных подходов к деятельности. Учитывая, что более 80 % грузооборота выполняется электрической тягой, проблема малодеятельных железнодорожных веток приобретает государственное значение, без решения которой на самом высоком уровне, железные дороги не смогут преодолеть финансовые трудности и повышать эффективность своей деятельности. Эти участки были построены, с целью осуществления перевозок продуктов питания, зерна и другой сельскохозяйственной продукции, которая составляла значительную часть общего производства в бывшем Советском Союзе, и соответственно принимала на себя весомую долю транспортной работы.

Обосновано, что проблема качественного использования инфраструктуры на рынке обслуживания грузовладельцев характерна и для большинства стран, в том числе и Европы. Для поиска путей повышения эффективности использования инфраструктуры железных дорог, что находится в разной форме собственности, в том числе и малодеятельных участков, как основы устойчивого социально-экономического развития, необходимо обратиться к

мировому опыту развития подобной инфраструктуры и мероприятий по повышению их эффективности.

В наше время в разных странах мира неэффективная инфраструктура на рынке обслуживания грузовладельцев на малодеятельных участках определяется по-разному. Так, в Германии неэффективной инфраструктурой, малодеятельными участками считаются нерентабельные участки и целые направления, которые представляют собой узкие места по пропускной способности, чувствительные к малейшим нарушениям в эксплуатационной работе [1]. В Соединенных Штатах Америки к такой инфраструктуре относятся участки с малыми размерами движения и низкой рентабельностью относительно других участков [1]. В Финляндии критерием определения неэффективности инфраструктуры малодеятельных участков является величина плотности движения – 70 поездов в сутки (то есть 35 пар поездов), согласно которым большинство линий железных дорог Финляндии принадлежит к малодеятельным [1]. Другими характеристиками неэффективных, малодеятельных линий является: максимально допустимая скорость движения поездов 120 км/ч; смешанное пассажирское и грузовое движение; ограниченная грузовая и маневровая работа; наличие одной или двух путей на перегонах и тому подобное. В России малодеятельными считаются линии 4-й категории, то есть участки с незначительным объемом перевозок, которые есть, как правило, тупиковыми и обеспечивают связь с сетью железных дорог отдельных предприятий [2].

Анализ научных источников свидетельствует, что существует зарубежный опыт решения проблемы неэффективной инфраструктуры железных дорог и превращения мало- и неэффективных, нерентабельных линий в рентабельные. Итак, проблема малодеятельных участков является актуальной для железных дорог многих стран мира. Таким образом, используя инновационный подход и мировой опыт организации деятельности малорентабельных участков на железных дорогах можно говорить о возможности повышения эффективности их функционирования.

Список литературы:

1. Зоріна О. І., Зорін А.В. Прогнозування основних показників функціонування малодіяльних ділянок залізниць [Текст] // О. І. Зоріна, А. В. Зорін / Матеріали 3-ей Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми економіки і управління на ж. д. транспорті», г. Судак, 2008.
2. Пасічник В.І. Управління економікою експлуатаційної роботи залізниць України: Навчальний посібник. – К.: Основа, 2005. – 376 с.

## **МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

***М. Маринчев, магистрант***

*Оренбургский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова*

В мировой практике разработанные методы определения эффективности инвестиций используются как для оценки эффективности реальных

инвестиционных проектов, так и финансовых инвестиций. Также могут быть использованы для выбора инвестиционных объектов. Отличия инвестиционных качеств объясняют существование расчета конкретных моделей оценки эффективности инвестиционных проектов.

Методика эффективности инвестиционного проекта определяется в несколько аспектов. Каждый этап требует различных видов информации, квалификации аналитиков и участия лиц, принимающих решения [1, 2].

Первый этап основан на теоретических основах корпоративной экономики, бухгалтерского учета, управлении оборотным капиталом и оценки эффективности. На втором этапе применяются финансовые методы оценки эффективности управления и инвестиций. Третий этап требует знания стратегического управления рисками и инвестициями, а также наличия практического опыта.

Первый этап включает в себя разработку финансовой модели для инвестиционного проекта, выбор и применение метода для оценки эффективности инвестиций и анализ и интерпретацию результатов.

К разработке финансовой модели для инвестиционного проекта относится: описание бизнес-процессов и их взаимосвязей; проект бюджета; описание источников финансирования бюджета; расчет денежных потоков для проекта. К выбору и применению метода для оценки эффективности инвестиций можно отнести: систему обычных методов; систему современных методов; систему нестандартных методов; анализ рисков и неопределенности.

К анализу и интерпретации результатов, представлению выводов относится: анализ и сравнение результатов, оценка надежности, принятие и обоснование решения.

Каждый этап состоит из ряда внутренних процедур, которые также были структурированы и описаны. Это позволяет применять модели для оценки инвестиционных проектов в отраслях экономики заинтересованных групп, которые различаются по сложности и стоимости. Модель можно считать универсальным инструментом оказания помощи в создании объективной финансовой и экономической оценки инвестиций. Однако есть определенные предположения, лежащие в основе достоверности полученных результатов. Наиболее общими из них являются: надежность и достаточность базовой даты; правильное описание внутренних процессов инвестиционного проекта; надежность прогнозов; правильное описание основных рисков; коммерческая направленность инвестиционного проекта.

Цель первого этапа в оценке призвана разработать финансовую модель для инвестиционного проекта, позволяя описание прогнозируемых бизнес-процессов и определение денежных потоков на их основе. Следующий шаг носит более технический характер и включает в себя подготовку и ввод основных данных, необходимых для расчетов. Таким образом, дополнительные расчеты должны сформировать структуру необходимых данных. Объем основных данных варьируется в зависимости от параметра. Бизнес проекты должны оцениваться на основе метода расчета прямых денежных потоков.

Этап второй включает два шага:

- составление бюджета проекта и график подробного инвестиций;
- описание структуры финансирования проекта и условий.

Очень важно составить план выполнения бюджета как можно точно и определить конкретные структуры финансирования. Эти параметры определяют, как распределение денежных потоков по времени, так и ставки дисконтирования. Таким образом, они имеют прямое влияние на результат переменных (NPV, IRR и другие показатели эффективности инвестиций).

Традиционные и нетрадиционные методы, направленные на создание ценности могут применяться как вспомогательные. Это потому, что нетрадиционные методы приводят к чрезмерным упрощениям и полученные результаты не отражают реальную ситуацию, тогда как традиционные методы сосредоточены на создании ценности и их результаты очень редко используются в качестве основы для решения.

Анализ риска и неопределенности также редко встречается в практике оценки инвестиционного проекта, несмотря на то, что в данном случае причиной является отсутствие специальных знаний и необходимых данных, а не игнорирование фактора риска. Тем не менее анализ рисков необходим даже для маленьких проектов. Устранение фактора риска вызывает сомнения относительно результатов оценки всего проекта. Анализ этого типа следует следующим образом: анализ типа «что если»; анализ и интерпретация результатов; настройка учетной ставки; анализ вероятности.

На третьем этапе оценки анализа результатов будет достигнуто окончательное заключение о целесообразности реализации инвестиционного проекта. Это последний этап оценки, т. е. определенный метод оценки применяется в анализе инвестиционного проекта и в нем детально проанализированы результаты. В целом такие промежуточные результаты формируют основу для формулирования выводов.

Заключительный этап включает в себя два модуля:

- анализ, сравнение и оценка достоверности полученных результатов;
- принятие и обоснование решения.

В первом модуле анализируются и сравниваются результаты, определяется их надежность. Рассматриваются все основные предположения и важнейшие факторы, влияющие на результаты. Оценивается вероятность изменения в критических параметрах проекта и проверяются правильность выбранных базовых значений параметров. Составляется отчет проекта. В нем подробно описываются основные вычисления, предположения и результаты основной оценки.

Этот шаг обычно включает в себя все заинтересованные стороны проекта, к которому представлен проект, подробно рассматриваются результаты оценки. Если результаты являются удовлетворительными для всех сторон, составляются отчеты и принимаются решения о дальнейшем осуществлении инвестиционного проекта. В случае, если результаты вызывают обоснованные сомнения для любой из сторон или все стороны согласны с тем, что они не удовлетворены результатами, принимается решение о пересчете результатов или проект отклоняется как неэффективный.

Также различают две группы методов оценки инвестиционных проектов: простые или статические методы; методы дисконтирования.

Простые или статические методы основаны на допущении равной значимости доходов и расходов в инвестиционной деятельности. Они не учитывают временную стоимость денег. К простым относят: расчет срока окупаемости; расчет нормы прибыли. Норма прибыли показывает, какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли. Она рассчитывается как отношение чистой прибыли к инвестиционным затратам.

Дисконтированные методы оценки эффективности инвестиционного проекта характеризуются тем, что они учитывают временную стоимость денег.

При экономической оценке эффективности инвестиционного проекта используются широко известные в мировой практике показатели: приведенная стоимость (PV); чистая приведенная стоимость (NPV); срок окупаемости (PB P); внутренняя норма доходности (IRR); индекс рентабельности (прибыльности) (PI).

Список литературы:

1. Лаптева Е.В., Золотова Л.В. Статистические методы исследования в экономике. – Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2013. – 171 с.
2. Лаптева Е.В., Золотова Л.В. Статистические методы оценки принятия управленческих решений. – Оренбург: ООО «ИПК Университет», 2015. – 115 с.

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

*А. В. Романова, к.э.н., доцент, В. И. Лавренко, магистрант  
Ульяновский государственный университет*

В 2012 году Правительством РФ было разработано два сценария развития системы здравоохранения: первый – оптимистичный (модернизационный), предполагающий рост отрасли, второй – пессимистичный (бюджетный), по которому, как и опасалось уже в 2012 году Министерство здравоохранения, и развивается ситуация. При этом, реальность оказалась еще печальнее. Разработанный сценарий предполагал изменение структуры финансирования: в 2014-м суммы, которые выделяются на медицину напрямую из бюджета и Федерального фонда обязательного страхования (ФФОМС), изменяются. Бюджет отдает на здравоохранение на 16 млрд. руб. меньше чем раньше, однако Фонд отдает на 31 млрд. руб. больше, чем до этого (Таблица 1.). Разница в суммах – это дополнительный источник, которому российская медицина должна быть рада.

Но в 2015-м тенденция меняется. Так, в соответствии с данными, представленными в основных направлениях бюджетной политики на 2015-2017 гг. расходы федерального бюджета по разделу «Здравоохранение» предусмотрены в 2015 году в сумме 391,0 млрд. рублей, в 2016 году – 396,3 млрд. рублей, в 2017 году – 386,1 млрд. рублей. При этом в 2015 году расходы сокращаются по сравнению с 2014 годом на 89,8 млрд. рублей, в 2016 году



увеличиваются на 5,3 млрд. рублей относительно 2015 года, в 2017 году сокращаются на 10,2 млрд. рублей относительно 2016 года [1].

Таблица 1.

Расходы бюджетной системы Российской Федерации  
на здравоохранение <sup>1)</sup>

	2011	2012	2013	2014				
	<b>Миллиардов рублей</b>							
<b>Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов</b>	1933,1	2283,3	2318,0	2532,7				
в том числе:								
федеральный бюджет	499,6	613,8	502,0	535,5				
бюджеты государственных внебюджетных фондов	309,4	931,4	1048,0	1268,0				
	<b>В процентах от общего объема расходов/ в процентах к ВВП</b>							
	В % к расходам	В % к ВВП	В % к расходам	В % к ВВП	В % к расходам	В % к ВВП	В % к расходам	В % к ВВП
<b>Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов</b>	9,7	3,5	9,9	3,7	9,2	3,5	9,2	3,5
в том числе:								
федеральный бюджет	4,6	0,9	4,8	1,0	3,8	0,8	3,6	0,7
бюджеты государственных внебюджетных фондов	5,7	0,6	13,5	1,5	13,1	1,6	15,8	1,8

<sup>1)</sup> По данным Федерального казначейства.

Фактически бюджетные поступления уменьшаются еще на 17.3 млрд. руб., а Фонд добавляет всего 9.5 млрд. руб. В этом случае возникает дефицит средств. В 2016 г. медицинскую отрасль недофинансируют почти на 400 млрд. руб. Ситуация усугубляется инфляционным влиянием. С учетом всех факторов, индексация заработной платы медицинских работников, скорее всего, не состоится. То есть, развитие ситуации даже хуже пессимистичного сценария 2012 года, в основе которого, на самом деле, благое намерение – стремление повысить инвестиционную привлекательность отрасли, развивать сотрудничество бизнеса и государства. Данные Росстата (Таблица 2) свидетельствуют о том, что доля собственных и привлеченных не из бюджета источников за период 2011-2014 гг. неуклонно растет. В 2005, благоприятном году собственные источники инвестиций превышали современное значение, однако в посткризисные 2010-2011 гг. доля бюджетных средств превалировала. Современная экономическая система находится в условиях кризиса, что должно предполагать, учитывая тенденции прошлых лет, государственное участие.

Однако, результатом реализованного фактического сценария является стремительный рост платных услуг, недоступности медицины незащищенным слоям населения. Сравнение с развитыми странами по уровню государственных расходов на здравоохранение (Таблица 3) свидетельствует, что выбранное направление по сокращению бюджетного финансирования является неэффективным (в Европе, меньшее значение только у Латвии – 3,4%).

Таблица 2.

Структура инвестиций в основной капитал, направленных на развитие здравоохранения по источникам финансирования <sup>1)</sup> (в процентах к итогу)

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал – <b>всего</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
в том числе:						
собственные средства	15,7	7,8	6,8	7,4	7,6	11,9
привлеченные средства	84,3	92,2	93,2	92,6	92,4	88,1
из них бюджетные средства	68,7	80,1	82,9	81,8	79,3	73,2
в том числе за счет:						
федерального бюджета	16,4	32,5	29,1	39,5	32,6	31,1
бюджетов субъектов Российской Федерации	45,4	40,0	44,5	38,1	40,4	38,1
местных бюджетов	6,9	7,6	9,3	4,2	6,3	4,0

<sup>1)</sup> Без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами.

Таблица 3.

Государственные расходы на здравоохранение по странам мира (в % к ВВП) [2]

	Год	Расходы на здравоохранение		Год	Расходы на здравоохранение
<b>Россия</b>	2014	3,5	Армения	2014	1,6
<b>Европа</b>			Индия	2013	1,3
Австрия	2012	8,7	Казахстан	2014	2,2
Беларусь	2014	3,8	Киргизия	2014	3,0
Бельгия	2012	8,2	Китай	2013	3,1
Болгария	2012	4,2	Республика Корея	2013	3,8
Венгрия	2012	5,0	Таджикистан	2014	2,0
Германия	2012	8,6	Турция	2012	4,7
Дания	2012	9,6	Япония	2013	8,5
Италия	2012	7,2	Африка		
Латвия	2012	3,4	Алжир	2013	4,9
Нидерланды	2012	9,9	Египет	2013	2,1
Норвегия	2012	7,7	Южно-Африканская Республика	2013	4,3
Польша	2012	4,7	Америка		
Республика Молдова	2014	5,3	Аргентина	2013	4,9
Соединенное Королевство (Великобритания)	2012	7,8	Бразилия	2013	4,7
			Канада	2013	7,6
Украина	2014	3,6	Мексика	2013	3,2
Финляндия	2012	6,9	США	2013	8,1
Франция	2012	9,0	Австралия и Океания		
Швеция	2012	7,9	Австралия	2013	6,3
Эстония	2012	4,8	Новая Зеландия	2013	8,1
<b>Азия</b>					
Азербайджан	2012	1,1			

Изменения в 2015 году коснулись и финансирования "скорой помощи" которую перевели полностью в ОМС (раннее финансирование осуществлялось за счет бюджетных средств, результат финансирования и оптимизации представлен в Таблице 4). В результате, страховые компании не всегда соглашались оплачивать вызовы, так как они могли не соответствовать установленным требованиям к страховому случаю. Еще одной проблемой стал расчет тарифа, так как в регионах "забыли" включить в него транспортные расходы, ремонт и обновление автомобилей. В результате замены сейчас требует чуть ли не каждая вторая машина "скорой".

Таблица 4.

Скорая медицинская помощь[3]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Число больниц скорой медицинской помощи	50	50	49	48	48	46
Средняя мощность одной больницы, коек	585	576	557	576	566	568
Число станций (отделений) скорой медицинской помощи	3029	2992	2940	2912	2841	2704
Численность лиц, которым оказана скорая помощь амбулаторно и при выездах, на 1000 человек населения	358	359	355	352	350	335

В 2016 году декларируется, что "скорой" вновь начнут помогать бюджетными деньгами, предложения о платных вызовах не было поддержано, более того, министр здравоохранения, Вероника Скворцова, заверила, что скорая помощь будет приезжать по любым вызовам и бесплатно. Но плановые затраты на программу развития службы скорой помощи в 2016 году будут снижены на 66%, затраты на управление развитием здравоохранения уменьшатся на 55%, а финансирование сферы профилактики заболеваний и развития первичной помощи снизится на 42%.

Таким образом, правительство планирует уменьшить бюджетные расходы, повысив тем самым благосостояние страны. Но благосостояние возможно при здоровом населении, здоровом государстве. Здравоохранение является крупнейшей отраслью бюджетной сферы. Для сохранения здоровой нации правительство просто обязано вкладывать денежные средства в развитие отечественной медицины.

## **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕССНО–ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*А. С. Абрамов, магистрант*

*Ульяновский государственный университет*

Актуальность рассмотренной проблемы заключается в том, что в условиях глобализации мировой экономики, ее переориентации на рынок потребителей и стремительного развития сферы услуг особую роль получает именно процессно – ориентированное управление. Его использование существенно улучшает соотношение «качество-цена», повышая тем самым конкурентоспособность организаций, а также предоставляемых ею товаров или услуг.

Можно выделить целый ряд преимуществ, которыми обладает процессно–ориентированное управление в сравнении с традиционными подходами к управлению организацией:

- повышение качества управления за счёт проектирования и согласования процессов;
- высокое качество принимаемых решений;
- обеспечение стратегической направленности деятельности;
- снижение нагрузки на руководителей, поскольку ответственность распределяется между владельцами процессов;
- высокая динамичность системы и её внутренних процессов, обусловленная сильной вертикальной интеграцией ресурсных потоков и всеобщей заинтересованностью в повышении скорости обмена ресурсами, в том числе и информационными;
- возникновение языка описания деятельности, доступного и понятного всем участникам процесса;
- возможность простой и наглядной графической интерпретации деятельности; выделение зон ответственности и рабочих зон, что облегчает формулирование требований к персоналу, привлечённому к определённым работам, и составление более точного и прицельного штатного расписания организации;
- более простое и надёжное определение точек контроля и критических точек в процессе благодаря разбивке его на подпроцессы;
- процессный подход придаёт единую направленность менеджменту и производству, которое, независимо от того, как структурируется организация, имеет, как правило, горизонтальную направленность и носит строго процессный характер;
- за счёт сокращения иерархических уровней организационной структуры процессный подход позволяет упростить обмен информацией между различными подразделениями [1].

Несмотря на внушительный ряд преимуществ концепции процессно-ориентированного управления, его внедрению в практику деятельности предприятий сталкивается с рядом проблем и трудностей. Наиболее значимые управленческие проблемы представлены ниже.

1. Непонимание необходимости и важности изменения корпоративной культуры и формирования процессно-ориентированного мышления наряду с выделением и описанием процессов.

2. Недостаточная вовлеченность большей части сотрудников в реализацию процессно-ориентированного управления, а также отсутствие их должного обучения.

3. Боязнь значительных изменений организационной структуры, что необходимо при внедрении процессно-ориентированного управления, поскольку возникает объективная необходимость изменять границы подразделений в соответствии с границами бизнес-процессов.

4. Завышенные ожидания быстрых и значимых результатов при минимальных изменениях и затратах [2].

5. Региональные особенности вскрывают дополнительные проблемы применения процессно-ориентированного управления. В частности, руководители предприятий Ульяновской области отмечают недостаточность информационно-методического обеспечения, тогда как использование услуг консультационных фирм оказывается излишне затратным для организаций региона, переживающих кризис. В целом, и анализ отечественной литературы по процессно-ориентированному управлению показывает слабую проработанность методических аспектов и чрезмерное акцентирование внимания ученых на вопросах формализации бизнес-процессов, а не эффективного их формирования и управления.

6. Проблемы столкновения интересов, заключающиеся в том, что процессное управление необходимо осуществлять с достоверным документационным обеспечением и прозрачной системой отчетности, к чему региональные предприятия все еще оказываются неготовыми.

7. Также выделим неготовность высшего руководства вкладывать достаточные ресурсы и усилия для достижения результатов, граничащая порой с полным отсутствием заинтересованности в изменении систем управления и понимании сущности процессно-ориентированного управления.

Подводя итог, стоит выделить два основных класса проблем на пути внедрения процессно-ориентированного управления на региональных предприятиях. Первый класс проблем заключается в отсутствии должного информационного обеспечения руководства предприятий о содержании концепции процессно-ориентированного управления, его технология, методах и инструментах. Второй класс проблем состоит в общем сопротивлении изменениям со стороны персонала и руководства. Вторая проблема, на наш взгляд, кроется не в региональных особенностях, а в характеристиках менталитета и особенностях общей, гражданской, предпринимательской, управленческой и организационной культур нашей страны.

Таким образом, несмотря на большие перспективы развития организации за счет изменения подхода к управлению, процессно – ориентированный подход довольно сложно реализовать на предприятиях Ульяновской области. Необходимо предпринимать активные усилия специалистов в направлении разработки исчерпывающей информационно-методической базы процессно-ориентированного управления, доступной широкому кругу руководителей. Еще более сложная задача состоит в изменении характеристик культуры менеджмента и организационной культуры, при ее детальном исследовании и анализе.

Список литературы:

1. Куклев С.Е. Теоретические основы процессно–ориентированного управления промышленным предприятием // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 7. – № 1 (23). – С. 37-40.
2. Гавловский Р.С. Проблемы внедрения процессно–ориентированного управления в организациях малого и среднего бизнеса РФ // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития». – 2015.– С. 104-108.

## **УСПЕХИ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ИСПАНИИ**

***А. Р. Байгулова, бакалавр***

*Московский государственный институт международных отношений*

***Р.М. Байгулов, д.э.н., профессор***

*Ульяновский государственный университет*

В мировом экономическом рейтинге экономика Испании по своему номинальному ВВП занимает по своей величине 12-е место в мире и 5-ый в ЕС (Европейском союзе). По данным, которые опубликованы Международным валютным фондом (МВФ), Испания является девятой в мире по состоянию экономического роста, а по показателям расчета ВВП на душу населения испанская экономика достойно занимает сегодня в мире 7-8 место. Соответственно с позиции ППС - паритета покупательной способности, Испания является также одним из мировых и ведущих государств в мировой экономике по «комфортности» для проживания человека. В разные периоды, в частности в 2007 г., по рейтинговым показателям экономика Испания занимала, по уровню развития восьмое место в мире, а в посткризисный 2014 год - только 14-е место, по опубликованным данным МВФ.

Высоких экономических показателей экономика Испании в составе ЕС начала достигать недавно. Испания традиционно являлась сельскохозяйственной страной, выступала, как крупнейший производитель сельхозпродукции во всей Западной Европе.

Чтобы понять процессы, происходящие в современной экономике Испании, необходимо совершить небольшой исторический экскурс во времени. После окончания Второй мировой войны Испания оставалась под диктатурой Франко, и как результат - экономическая изоляция страны. В отличие от

европейских государств, пострадавших от войны, Испания не получила никакой внешней помощи для развития своей экономики, поэтому была вынуждена искать автономный путь госрегулирования многих сфер и секторов экономики.

Начиная со второй половины 20 века, экономика Испании начала интенсивно развивать промышленность, и с началом 60-х гг. прошлого века промышленный сектор страны даже превышал долю сельскохозяйственной продукции. Тем не менее, уровень благосостояния испанцев оставался низким. Так, в период с 60-ых - начала 70-х годов более 3 миллионов трудоспособных испанцев уехали за пределы Испании в поисках достойных заработков и доходов. А 1964 году Испания, через разработку нескольких планов национального развития, серьезно смогла диверсифицировать свою экономику.

Одним из важных вех в экономической истории королевства Испания стало событие по введению стабилизационного плана, которое многие экономисты позже прозвали «испанским чудом». Он, запущенный в начале 60-х годов, уже к 1974 году дал прирост экономики Испании на 6,6 % в год, который оказался значительно выше, чем экономические показатели других государств Европы и мира. И на тот момент экономика Испании по темпам своего развития уступала только Японии.

С окончанием в 1976 году диктатуры Франко экономика Испании начала интенсивно развивать экспортную промышленность, а именно производство продукции металлургической промышленности, судостроения, наращивая текстильную и добывающую промышленность, и тем самым страна резко увеличила долю своего импорта.

Но, в результате нефтяного кризиса 70-х годов и резкого падения ценовой стоимости нефти, в Испании наступил недолгий по продолжительности экономический спад, который стал результатом общемирового энергетического кризиса. Причина плачевного экономического положения Испании - значительная степень зависимости от других государств. На то, чтобы преодолеть последствия экономического кризиса, у Испании ушло несколько лет. И в итоге в Испании начался экономический подъем, результат которого по большинству показателей оказался опережающим экономики остальных Европейских государств. Но, тем не менее, на фоне подъема экономики инфляция оставалась очень высокой, а уровень безработицы и вовсе находился выше 20 %.

Экономика Испании, несмотря на негативное влияние мирового кризиса, остается в сегодня одной из наиболее развитых в мире и Европе. К основному числу ее сильных сторон эксперты относят невысокую цену рабочей силы Испании при очень хорошем квалификационном уровне. Во всех секторах экономики Испании была проведена приватизация, позволившая частному сектору экономики надлежаще повысить конкурентоспособность предприятий в мировой экономике. Но в то же время экономика Испании продолжает по многим отраслям оставаться зависимой от внешних условий, и по-прежнему в стране очень высока безработица, хотя и наметилась снижающие тенденции.

На современную экономику Испании повлиял глубинный процесс

перехода в формат «экономики услуг», когда в результате европейской интеграции и объединения транспортных коммуникаций, во многом ориентируемых на внутренние европейские потребности, получила резкое развитие сфера туризма.

Основные факторы, которые ускоряют экономический рост Испании, следующие:

- во-первых, это либерализация всей экономики с последовательным сокращением роли госсектора;

- во-вторых, стимулирование внутреннего спроса на свои товары и услуги, в особенности связанные со строительством многочисленных объектов туристической инфраструктуры, т.е. создание основ для развития международного туризма;

- в-третьих, поток экономически активной иммиграции в Испанию из других государств ЕС, формируемый относительно низкими ценами на объекты недвижимости, продукты питания и медицинское обслуживание, которое сравнительно качественно, в особенности для пенсионеров из Англии, Германии, Франции;

- в-четвертых, развитие опережающими темпами ипотечного кредитования, что во многом обусловлено притоком иностранных инвестиционных кредитов. Но как оказалось, «миной замедленного действия», заложенной под всю испанскую экономику, является то, что большинство населения Испании, в особенности иммигранты, в течение десятилетий приспособились жить в долг, поскольку растущие расходы в части роста жизненного уровня во основном финансировались за счет внутренних и внешних кредитов. За счет кредитных ресурсов развивалось гипертрофированно и строительная индустрия, доля которой составляет до 16% в ВВП и 12% занятости населения.

Таким образом, экономический кризис в его испанском исполнении имеет свои особенности, при этом являясь неотъемлемой частью мирового кризиса. Испания — одна из крупнейших экономических сил на планете, а, следовательно, проблемы, решения и результаты, которые наблюдаются и будут наблюдаться там, играют важную роль при выборе руководством других стран необходимых мер для преодоления кризиса.

По оценкам экспертов, к концу 2015 г. прирост ВВП в экономике Испании ожидался около 3,1%, что, например, выше на 0,7%, чем у Великобритании. В итоге необходимо отметить, что за счет снижения мировых цен на нефть и также ряда мер стимулирования, рост ВВП в экономике Испании в 2015 году отметился рекордным за прошедшие 8 лет, составив 3,2%.

Список литературы:

1. Rayo Romero, Antonio; Guzmán Cuevas Joaquín; Santos Cumplido Francisco Javier. Curso de estructura económica española. Ediciones Pirámide. ISBN 84-368-1536-X.

2. Кловацкий А.Ю., Байгулов Р.М., Байгулова А.Р. Экономическое взаимодействие России и ЕС: сотрудничество или противостояние? В сборнике: Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов российского и мирового хозяйства Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Самара. 2015. С. 112-111



## ПОВЫШЕНИЕ ВОСПРИИМЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ К ИННОВАЦИЯМ

*Э. В. Бейттер, студент*

*Ульяновский государственный университет*

Методы повышения восприимчивости национальной экономики к инновациям носят довольно общий характер и в профессиональных кругах кажутся достаточно очевидными. Но, их обозначение необходимо ввиду достаточно странного восприятия гражданами процессов внедрения инноваций и тех надежд, которые переплетаются с развитием высоких технологий и стратегических направлений научного прогресса.

Существует несколько исторических примеров внедрения новейших продуктов от Европейских и Американских коллег. Пример 1: “Когда Г. Вестингаузу было 20, он организовал вагоноремонтную мастерскую в Питсбурге. Было это в далеком 1866 году. Но в 1869 году ему удалось спроектировать свое главное открытие – автоматический вагонный тормоз для железнодорожных вагонов. Позднее, будучи ко всему талантливым бизнесменом, он открыл Акционерное общество Вестингауза (Westinghouse Electric). Его воздушные тормоза оказались невероятно популярны как в США, так и в странах Европы. Огромная прибыль Westinghouse Electric сделала его компанию одним из самых могущественных капиталистических объединений, а сам Вестингауз стал довольно влиятельным лицом.” Пример 2: “Мало кто знает, что в качестве передатчика Маркони применял изобретение Герца (генератор Герца в модификации Риги), а в качестве приемника - прибор Попова (который, в свою очередь, был основан на достижениях Лоджа). Конечно же, Маркони ввёл свои инновационные доработки, в числе которых - вакуумный когерер и дроссельная катушка. Маркони получил патент 2 июля 1897 года. А всеми знаменитое акционерное общество «Маркони К<sup>о</sup>» было основано 20 июля того же года. Будучи не только гениальным изобретателем, но и видным управляющим, Маркони нанимал видных ученых и инженеров. И уже летом того же года ему удалось осуществить передачу радиосигнала уже на 14 км, а в октябре на 21 км.

Нетрудно догадаться, что способствует продвижению новых технологий данных примерах. Ученый создает акционерное общество, как человек желающий привлечь инвестиции – выпускает акции, и, продавая их, получает необходимые ресурсы для внедрения изобретения и дальнейшего усовершенствования технологий. Конечно же, акции будут покупаться, если люди четко осознают, что данное изобретение – перспективно и может приносить существенный доход. Когда перспективные изобретения начинают приносить акционерам разумную прибыль, появляются венчурные фонды, способные к финансированию стратегических проектов, выкупая значительные пакеты акций. А дальше венчурные фонды хеджируют риски своих вкладчиков, разделяя финансовые риски между акционерными обществами.

В западных странах такой путь считается нормой для изобретателя. Даже вопрос о восприимчивости экономики к новым изобретениям как будто бы не возникает. Как подчеркивают многие компании, работающие в области инноваций, восприимчивость экономики в западных условиях к инновациям происходит автоматически. Итак, для того, чтобы экономика эффективно (или даже автоматически) воспринимала инновационные продукты, необходимо создание условий и форм экономической деятельности, которые приведут к естественному возникновению фондового рынка и венчурного финансирования. Иначе для наших инноваций путь на рынок будет долго еще закрыт (зачастую он просто невозможен).

Причина невосприимчивости нашей экономики к инновационным проектам, на наш взгляд, заключается в том, что мало кто пытается смоделировать и спроектировать условия, которые должны быть созданы на законодательном уровне, и, конечно же, мало кто продумывает адекватные меры поощрения предпринимательской инициативы, ибо именно она способствует многочисленным инновационным открытиям. Также мы имеем довольно слабую политику защиты авторских прав в области новейших продуктов, и отсутствие мониторинга рынка на наличие таких нарушений.

Довольно простым решением кажется западная модель приспособления рынка к инновациям (примерное освоение 3-5 лет), ибо восточная инновационная модель (в лице Японии 30-х годов) сильно переплетена с их моральными нормами и устоями, как и все сферы японского бизнеса. Как и любое экономическое развитие, инновационное протекает несколькими этапами. Выделим 4 основных:

1. Разработка социальных, политических, экономических, правовых предпосылок развития инновационной среды. То есть, проще говоря, необходим запуск инновационного процесса;
2. Необходимо обеспечить рост потребности к инновациям (на любых законодательных уровнях путем поощрения, налоговых льгот, вплоть до субсидирования);
3. Постоянно модернизирование инновационной среды, с максимальным заимствованием лучших зарубежных методик;
4. Формирование профессионального макроэкономического комплекса (другими словами “национальная инновационная система”).

В соответствии с другими подходами, необходима логически построенная система индикаторов для построения рейтинга инновационной восприимчивости:

1. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в общем числе организаций, %.
2. Удельный вес организаций, получавших финансирование на осуществление технологических инноваций из средств бюджета в общем числе организаций, %.
3. Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %.

4. Удельный вес затрат на исследования и разработки, выполненные собственными силами в общих затратах на технологические инновации, %.

5. Удельный вес экономически активного населения в общей численности населения, отражающий тенденции возрастного плана, %.

Таким образом, повышение восприимчивости национальной экономики к инновациям выглядит весьма реалистичным именно в краткосрочной перспективе (до 5 лет), но для этого необходимы решительные действия законодательных органов, и желание крупного бизнеса принимать участие в таких проектах.

Список литературы.

1. Шохов А. С., Филянин С.Н Изменись или уйди с рынка (реанимация торговой компании) / Российский экономический журнал. – 2014. - №1.

2. Тютюкина Е. Б. Инвестиции и инновации в реальном секторе российской экономики: состояние и перспективы: монография // Инвестиции и инновации. 2014. № 4.

3. Евсеев О. С. Инновационная восприимчивость национальной экономики в условиях модернизации.

## **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНТЕРНЕТ-САЙТОВ РОССИИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Ю.М. Бруштейн, к.т.н., доцент, Е.Ю.Васьковский, студент  
Астраханский государственный университет*

По сравнению с другими источниками информации Интернет-сайты (ИС) имеют преимущества в отношении оперативности, удобства доступа и объемов хранимых данных. Поэтому в России (и мире) растет количество ИС, совершенствуются средства их взаимодействия с пользователями, увеличиваются объемы размещенной информации. Как следствие, возрастает роль сайтов в формировании массового сознания и имиджей отдельных регионов; обеспечении эффективности деятельности их органов исполнительной власти (ОИВ); поддержки присутствия в информационном пространстве (ИП) региональных организаций; выбора инвесторами решений, связанных с регионами и пр. [3]. Поэтому важен анализ влияния деятельности ИС на социально-экономические процессы (СЭП) в регионах, их инновационные возможности (потенциалы).

Влияние на ИП и СЭП в регионах могут оказывать не только «внутрирегиональные» ИС (региональных организаций и физических лиц), но и федеральные сайты, ИС других регионов, иногда – зарубежные ИС. Сайты имеют различную тематическую направленность (зависящую от целей их деятельности), различные количества и категории посетителей, разную востребованность информации, в т.ч. ситуационную. Поэтому разные сайты оказывают информационное влияние на разные категории пользователей и в различных объемах.

Уровень нормативного регулирования (НР) деятельности ИС на основе федерального и регионального законодательства различен. Наиболее полно это регулирование для ИС органов законодательной и исполнительной власти,

силовых структур, в меньшей степени - для сайтов бюджетных учреждений, в т.ч. образовательных. При этом НР включают требования не только по «информационному наполнению» ИС, но и по технологическим, программным и лингвистическим средствам сайтов, уровням их информационной безопасности. Для иных категорий организаций в России внешнее НР относительно слабое, однако ИС могут быть «заблокированы» по решениям судов (в основном, за размещение порнографических материалов и нарушения авторских прав на произведения). Большинство ИС России даже массового посещения не зарегистрированы как СМИ, поэтому соответствующее законодательство на них не распространяется. Также НР деятельности ИС осуществляется на основе внутренних документов организаций, их отдельных структурных подразделений, должностных инструкций специалистов. Для управления помимо НР могут использоваться административные и экономические методы, включая косвенные. В частности значительное влияние на деятельность большинства категорий сайтов, не принадлежащих органам государственного и муниципального управления, бюджетным учреждениям и т.п., оказывают рекламодатели. Они, обычно, ориентируются на показатели востребованности ИС, которые зависят и от ИТ-компетентности населения регионов [1].

В рамках управления ИС могут приниматься следующие виды решений: об открытии сайтов; о прекращении их работы; о прекращении информационной поддержки ИС (доступ к ним в Интернете может сохраняться, но информация перестает обновляться – т.н. «брошенные» сайты); об изменении количества страниц на сайтах; о корректировке функциональных возможностей ИС, дизайна их страниц и пр.; об изменении тематических направлений, содержания информации, ее объемов; о принципах отбора и представления новостной информации (НИ), комментариев к ней и пр. Подчеркнем, что «поставщиками» НИ могут быть как информагентства, так и иные организации.

Основные категории информации на ИС, которая может оказывать влияние на имидж региона и его инновационный потенциал. 1) Новости. При этом на сайтах-агрегаторах новостей (включая многие федеральные Интернет-порталы с высокой посещаемостью) по большинству регионов преобладает негативная НИ, включая сведения о чрезвычайных происшествиях, стихийных бедствиях и пр. (2) Информация о регионах общего характера – в т.ч. о географии, климате, природных ресурсах. (3) Фактографическая и статистическая информация экономического, социального, экологического и медико-санитарного характера – по региону в целом, районам, населенным пунктам. (4) Информация о рекреационных потенциалах регионов, в т.ч. связанная с деятельностью организаций индустрии гостеприимства [2]. (5) Сведения о культурной жизни в регионах. (6) Информация по отдельным организациям, в т.ч. ОИВ, бюджетным организациям, производственным предприятиям, организациям сферы услуг и пр. Особо отметим рекламно-информационные материалы организаций по выпуску высокотехнологичной продукции, выполнению инновационных разработок и пр.; сведения о

направлениях и объемах подготовки специалистов в вузах; об успехах студентов вузов в олимпиадах и конкурсах, а учащихся колледжей – в конкурсах профессионального мастерства. (7) Данные по межрегиональному и международному сотрудничеству регионов и отдельных районов. (8) Информация, специально предназначенная для потенциальных инвесторов. На ряде региональных и даже районных ИС она вынесена на страницы, открывающиеся из пунктов основных меню. (9) Сведения об известных в стране людях, которые живут (или ранее жили) в регионах.

Для повышения «видимости» и востребованности информации используются технологии продвижения ИС, в т.ч. их связывания с различными социальными сетями. Для привлечения иностранных инвесторов, турконтингента и пр. полезна мультязычность ИС – однако это достаточно трудоемкий вариант.

Размещаемая на ИС информация оказывает влияние на такие решения физических лиц. 1) О типе получаемого образования (гуманитарное, экономическое, техническое и пр.) и его уровне (среднее специальное, высшее и пр.) – в этом отношении особо важны сайты региональных вузов. 2) О выборе/смене места работы, в т.ч. «вахтовым методом», в других регионах, дистанционно – в рамках виртуальных предприятий и пр. Здесь важны пункты меню «Вакансии» на ИС организаций; сайты рекрутинговых агентств и ОИВ, занимающихся трудоустройством граждан. При этом ИС могут увеличивать «переток» персонала в более экономически развитые регионы с лучшими условиями труда – это снижает инновационный потенциал регионов-доноров. 3) О переезде граждан и их семей на иное место жительства – внутри или вне региона. 4) О выборе мест рекреации – в регионе или вне его. 5) О приобретении товаров и услуг.

Информация на ИС влияет и на решения юридических лиц. (1) Инвесторов (включая банки), которые могут вкладывать средства в развитие отдельных организаций, отраслей, районов, региона в целом. При этом ИП региона оценивается косвенно, в т.ч. на основе данных о наличии наукоемких предприятий, количествах вузов и пр. При анализе рисков учитываются различные виды информации, включая НИ. (2) Органов законодательной и исполнительной власти – на федеральном и региональном уровнях. (3) Корпоративных структур, уже ведущих деятельность в регионе. (4) Образовательных организаций.

**Выводы.** 1. В России растут количества ИС и объемы их информации, улучшается ее доступность и использование – в т.ч. мобильными пользователями. 2. Поэтому растет и влияние ИС на массовое сознание, мнения специалистов и инвесторов, решения ОИВ. 3. Возможности для организаций по управлению размещением/удалением негативной НИ на «чужих» сайтах, невелики. 3. Инновационный потенциал и перспективы развития регионов оцениваются по совокупностям данных – прошлых, текущих, прогнозных. 4. Такие оценки являются нечеткими, могут быть достаточно субъективными.

Список литературы:

1. Брумштейн Ю.М., Кузьмина А.Б. ИКТ-компетентность стран, регионов, организаций и

- физических лиц: системный анализ целей, направлений и методов оценки //Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии.- Астрахань, 2014-№2.-С.47-63
2. Брумштейн Ю.М., Васьковский Е.Ю., Джанкулова Г.А. Анализ направлений и результативности использования информационных технологий для обеспечения востребованности услуг организаций индустрии гостеприимства (на примере астраханской области) //Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. 2016. № 2 (34) с.8–21
3. Брумштейн Ю.М., Васьковский Е.Ю. Сайты Рунета: анализ категорий, особенности контента и функциональности //Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права-№2-2016- с.31-44

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

*Г.Ф. Валеева, магистрант*

*Казанский (Приволжский) Федеральный Университет*

В современной литературе существует множество подходов к определению инновационного потенциала региона. Выражаясь наиболее простыми словами, инновационный потенциал региона это совокупность различных видов ресурсов, которые необходимы для реализации инновационной деятельности на его территории.

Наиболее проработанным, на мой взгляд, является определение А. А. Давыдова в его научной статье «Инновационный потенциал России: настоящее и будущее». В ней говорится о том, что инновационный потенциал региона это возможность для создания, разработки, внедрения и распространения полезных новшеств (новых знаний, идей, технологий, товаров, услуг, методов управления, процессов, социо-культурных образцов и т.д.)».

Как же определить инновационный потенциал региона? О нем можно судить по уровню развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, учебных заведений, технических новшеств. На мой взгляд, всему вышесказанному в России уделяется немаловажное внимание. Если сравнивать инновационный потенциал нашей страны с развитыми странами, то инновационный потенциал нашей страны находится на среднем уровне.

Татарстан– **инновационно развитый** регион России с огромным экономическим потенциалом. Республика входит в первую пятерку инвестиционно привлекательных субъектов Российской Федерации.

Президент Татарстана, Рустам Минниханов, является Председателем совета Ассоциации инновационных регионов России. «Формирование инновационной экономики невозможно без развития собственных передовых технологий на базе отечественных научных разработок. Ключевая задача– коммерциализация инноваций»,– считает он.

Основополагающим началом политики в инновационной сфере Республики Татарстан является Закон Республики Татарстан «Об инновационной деятельности в Республике Татарстан». Именно в нем определяются формы и методы государственного регулирования инновационных процессов, правовые основы государственной поддержки

хозяйствующих субъектов, осуществляющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Необходимо отметить также Стратегию инновационного развития Республики Татарстан, которая устанавливает долгосрочные приоритеты и задачи.

Переход к экономике, основанной на инновациях, определяет необходимость решения следующих задач:

- 1) создание цивилизованного рынка технологий;
- 2) правовая охрана результатов интеллектуального труда;
- 3) повышение эффективности финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В связи с названными задачами впервые в Российской Федерации была разработана и утверждена Концепция долгосрочной целевой программы «Развитие рынка интеллектуальной собственности в Республике Татарстан на 2012-2020 годы».

Конечно же, одной из важной составляющей инновационного потенциала региона является построение соответствующей инфраструктуры.

Можно с уверенностью сказать, что в Татарстане на данный момент существуют практически все виды инфраструктуры, касающиеся инновационного потенциала:

- 1) особая экономическая зона «Алабуга»;
- 2) технополис «Химград»;
- 3) индустриальные парки;
- 4) множество технопарков (ИТ-парк и т.д.);
- 5) возрастающее количество бизнес-инкубаторов;
- 6) инвестиционные и венчурные фонды, различающиеся по способам поддержки инновационной деятельности.

Необходимо отметить сотрудничество Татарстана с корпорацией ОАО «РОСНАНО». Основными направлениями сотрудничества можно назвать формирование опережающего спроса на инновационную, в том числе нанотехнологическую, продукцию, а также содействие увеличению объемов производства нанотехнологической продукции на татарстанских предприятиях.

Хочется отметить самые крупные объекты инфраструктуры в сфере инновационной политики.

Иннополис — это проект создания нового города, который должен объединить молодых высококвалифицированных специалистов со всей территории России, усилив тем самым ее инновационный потенциал.

Планируется, что на территории наукограда будут жить и работать 155 000 человек, причем 60 000 – высококвалифицированные специалисты. Первый этап - строительство инфраструктуры для жизни и работы 5 000 человек должна завершиться в 2015 году.

«Алабуга» — крупнейшая особая экономическая зона промышленно-производственного типа в России. Была создана решением правительства Российской Федерации 21 декабря 2005 года на территории Елабужского района Республики Татарстан. Расположена в 210 км от г. Казань и в 1048 км от г. Москва. Особая экономическая зона «Алабуга» предоставляет инвесторам

полностью подготовленную промышленную, инженерную, транспортную и таможенную инфраструктуры, а также ряд налоговых и таможенных льгот.

Подводя итог, хочется отметить, что основой инновационного потенциала региона является его интеллектуальная собственность – права на конкретные результаты творческой деятельности в любой области (производственной, научной, литературной, художественной и пр.), а также права на средства индивидуализации юридического лица, продукции, работ или услуг. Объекты интеллектуальной собственности в Республике Татарстан используются, в основном, в химии и нефтехимии, науке, it-технологии, машиностроении, металлургии.

Инновационный вектор развития Татарстана - это приоритетное направление его развития, ведь именно это направление позволяет Республике развиваться, оставаться конкурентоспособным и выполнять все свои социальные обязательства.

Список литературы:

1. Закон Республики Татарстан "Об инновационной деятельности в Республике Татарстан"// [электронный ресурс] — Режим доступа— [http://ivf.tatarstan.ru/rus/documents.htm?pub\\_id=57247](http://ivf.tatarstan.ru/rus/documents.htm?pub_id=57247)
2. Государственность.Инновационность.Конкурентоспособность // Федеральный научно-практический журнал «История. Право. Политика» №3-4/2012, октябрь 2012 г. // [электронный ресурс] — Режим доступа—<http://president.tatarstan.ru/pub/view/14542>
3. Татарстан: управляя будущим// Журнал «Стратегия» №15, март 2014 г. // [электронный ресурс] — Режим доступа—<http://strategyjournal.ru/ru/tatarstan-upravlyaya-budushchim>

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Г.Ф. Варнакова, к.э.н., доцент***

***П.А. Воецкий, студент***

*Ульяновский государственный университет*

Переход к рыночной экономике в условиях влияния мирового экономического кризиса сопряжен со сложностью «выживания» субъектов хозяйствования и, как следствие, необходимостью их защиты самими субъектами. Процессы, протекающие в социально-экономической сфере в связи с изменением экономической системы, ее адаптацией к современным условиям, выдвигают на первый план проблему экономической безопасности, поэтому вопрос ее обеспечения должен занять ключевое место при принятии управленческих решений. Безопасность - это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения функционирования предприятия. Она гарантирует стабильность и развитие предприятия. Принимая меры по обеспечению безопасности, следует иметь в виду не только внешние, но и внутренние риски. К основным негативным воздействиям внутреннего характера относятся неэффективное финансовое планирование деятельности предприятия и неквалифицированное



управление активами [1, с.431]. Это происходит из-за слабого управления оборотными средствами и общей структурой капитала предприятия, некачественного контроля за системой финансовых потоков предприятия, а также текущими и ожидаемыми показателями ликвидности оборотных средств и платежеспособности предприятия. Недостаточно четкий контроль за структурой капитала предприятия, соотношением основных и оборотных средств, долей заемных средств по отношению к собственному капиталу предприятия угрожает ущербами финансового характера и, как следствие, увеличением риска утраты его хозяйственной самостоятельности.

Основными задачами обеспечения безопасности на микроуровне являются:

- защита законных прав и интересов предприятия и его персонала;
- сбор, анализ, оценка и прогнозирование данных, характеризующих состояние безопасности на предприятии;
- оперативное выявление возможных препятствий деятельности предприятия;
- выявление внешних и внутренних угроз, разработка превентивных мер;
- физическая и техническая охрана зданий, сооружений, территории и транспортных средств;
- сохранность материальных и финансовых ценностей;
- недопущение на предприятии и в структурных подразделениях промышленного шпионажа;
- защита руководителей и персонала предприятия от возможных насильственных посягательств;
- обеспечение защиты сведений, составляющих коммерческую и иную охраняемую законом тайну;
- защита информационных ресурсов предприятия от уничтожения или повреждения;
- изучение партнеров, клиентов и конкурентов;
- обеспечение безопасности внешней деятельности предприятия;
- поиск и выявление информации для выработки оптимальных управленческих решений по вопросам стратегии и тактики устойчивой экономической деятельности;
- возмещение материального и морального ущерба (вреда).

Безопасность предприятия обеспечивается экономическими методами и средствами внеэкономического характера, а также (в значительной мере) и экономическими средствами, в т.ч. с привлечением финансовых ресурсов. Планирование и анализ стратегии безопасности предприятия и ее составляющих всегда осуществляется в совокупности с функциями нормирования, финансового и налогового планирования, планирования персонала, бухгалтерского учета и т.д. [2, с.211]. Использование корпоративных ресурсов, необходимых для выполнения целей бизнеса, достигается путем предотвращения угроз негативных воздействий на безопасность фирмы через обеспечение:

- финансовой эффективности работы предприятия и его финансовой устойчивости и независимости;
- технологической независимости, целостности предприятия, а также достижения конкурентоспособности его технологического потенциала;
- эффективности менеджмента предприятия, оптимальности и эффективности его организационной структуры;
- повышения уровня квалификации персонала предприятия и его интеллектуального потенциала;
- правовой защищенности всех аспектов деятельности предприятия;
- защиты информационной среды и коммерческой тайны предприятия;
- безопасности персонала предприятия, его капитала, имущества и коммерческих интересов.

Далее вырабатываются рекомендации по корректировке набора корпоративных ресурсов, систем стратегического и текущего планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также системы оперативного управления его деятельностью, которые вносятся в систему планирования безопасности предприятия.

При анализе уровня безопасности предприятия полученное в результате расчета значение совокупного критерия безопасности сравнивается со значениями этого же критерия, полученными ранее, для анализируемого предприятия и для аналогичных предприятий данной отрасли (по возможности) [3, с.87]. Кроме того, подлежат сравнению текущие и прошлые оценки частных критериев безопасности предприятия. При этом выявляются доли влияния изменения состояния функциональных составляющих безопасности предприятия на изменение значения совокупного критерия. Затем анализируются меры по обеспечению необходимого уровня функциональных составляющих, благодаря чему выявляются недостатки и резервы, должностными лицами предприятия корректируется функциональная система обеспечения его безопасности.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. - 784 с.
2. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность. СПб.: Питер, 2007. - 384 с.
3. Гончаренко Л.П., Куценко Е.С. Управление безопасностью. М.: Кнорус, 2009. - 272 с.

## **ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ПОИСКОВЫХ ТУРИСТСКИХ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ**

***Т.Ю. Василькевич, аспирант***

*Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова*

Индустрия туризма в настоящее время - динамично развивающаяся и перспективная отрасль бизнеса, которая занимает значительное место в национальной экономике. Один из наиболее значимых факторов развития сферы туризма в России - применение современных информационно-коммуникационных технологий [1]. Использование услуг бронирования и

резервирования, представленных на туристских Интернет-ресурсах, не только создаёт определённое пространство для потребительского выбора, но и формирует конкурентоспособность [2]. Однако, интернет-коммерция в данной сфере, а также продвижение туристских продуктов с помощью интернет-технологий – явление для российского рынка новое, требующее тщательного изучения.

В представленной работе был рассмотрен вопрос развития онлайн туризма в России в современных условиях, роль и основные этапы использования интернет-технологий и электронной коммерции в турбизнесе, понятие онлайн тревел агентств (ОТА) и тенденции перехода туристского бизнеса в электронную коммерцию, а также проиллюстрирован подход к продажам туристских услуг в Интернете с точки зрения персонализации и перспективы внедрения поисковых рекомендательных систем на основе изучения особенности восприятия потребителями поисковых туристских Интернет-ресурсов.

При выборе методологии предпочтение было отдано Модели Кано, предположив, что лояльность и удовлетворённость потребителей взаимосвязана с эмоциональной реакцией на характеристики продукции или услуги. Несмотря на то, что изначально модель Кано была создана в рамках подхода всеобщего управления качеством в производстве промышленных товаров и телевизоров, в дальнейшем сфера применения данной методике была значительно расширена и успешно применена в других отраслях, в том числе и туризме [3].

Следует обратить внимание, что для аналитической обработки данных и расчётов был использован пакет Microsoft Excel с тем, чтобы показать, что подобного рода исследования могут себе позволить не только крупные игроки рынка, используя дорогой софт, например SPSS, но и малые туристские предприятия, которые только выходят на рынок электронной коммерции, нуждаются в глубоком анализе предпочтений своих потребителей, но ограничены бюджетом.

Результаты выборочного обследования (выборочное обследование выполнено автором в период апрель-май 2015 года. В случайную выборку попали 111 респондентов в возрасте от 18 до 46 лет, имеющие опыт приобретения товаров или услуг в сети Интернет и проживающих в регионе Москва и Московская область) показали, что представители целевой аудитория онлайн тревел агентств имеют различные предпочтения по отношению к рекомендациям на туристских Интернет-ресурсах, и, что важно отметить – 70% респондентов ответили, что им действительно интересны рекомендации на туристских сайтах. Следовательно – использование персонализированной рекомендательной системы поможет повысить лояльность клиентов и стать отличным преимуществом в конкурентной борьбе на рынке электронной коммерции туристской отрасли.

Так, для компаний, реализующих дискретные туристские услуги (авиабилеты и отели) в сети интернет обязательные для реализации на сайте являются рекомендации в виде идей для путешествий под значимые события и ивент-мероприятия с таргетированием для возрастной группы 36–46 лет, так

как их данные потребители воспринимают как необходимый атрибут. Рассматривая перспективные с точки зрения влияния на удовлетворённость потребителей, отметим следующие характеристики: «ТОП самых популярных направлений» (хит продаж) – таргетирование для возрастной группы 18–25 лет; «ТОП самых дешёвых туров» – возрастная группа 18–25 лет; Кнопка «ДОПОЛНИТЬ» – возрастная группа 36–46 лет; «ИДЕИ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ» - 26–35 лет. Рекомендации в виде «Что сейчас просматривают другие пользователи» и «Посетители, просмотревшие этот вариант, также заинтересовались следующим...» не интересны потребителям (не смотря на то, что это активно и успешно используется в ритейле), данную функцию на старте внедрения рекомендательных систем на сайте можно опустить, сэкономив тем самым бюджет проекта.

Для туроператоров и агентств, реализующих пакетные туристские услуги, обязательными для реализации на сайте являются рекомендации в виде дополнения пакета дополнительными услугами (кнопка «ДОПОЛНИТЬ») с таргетированием для возрастной группы 36–46 лет, так как их данные потребители воспринимают априори. Полученный результат был достаточно предсказуем ввиду того, что в данную возрастную группу входила целевая аудитория категории vip – потребителей, для которых туристские услуги премиальной категории являются ожидаемыми и воспринимаются как норма.

Говоря про перспективные, с точки зрения влияния на удовлетворённость, отметим следующие рекомендации по таргетированию характеристик: «ТОП самых популярных направлений» (хит продаж) – возрастная группа 26–35 лет; «ТОП самых дешёвых туров» – возрастная группа 18–25 лет; «Что сейчас просматривают другие пользователи» – возрастная группа 26–35 лет; Кнопка «ДОПОЛНИТЬ» – возрастная группа 26–35 лет; «ИДЕИ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ» - спецпредложения туров под даты событийных мероприятий (концерты, фестивали, карнавалы и тд.) – могут быть рекомендованы всем трём возрастным группам. Рекомендации в виде «Посетители, просмотревшие этот вариант, также заинтересовались следующим...» не интересны потребителям, данную функцию на старте внедрения рекомендательных систем на сайте можно опустить, сэкономив тем самым бюджет проекта.

Данная работа может послужить хорошим фундаментом для дальнейших исследований с учётом:

- изучения восприятия характеристик поисковых рекомендательных систем в туристской отрасли в других регионах РФ (крупные города-миллионники – Санкт-Петербург, Казань, Екатеринбург, Новосибирск, города со «специфичной» целевой аудиторией – Новый Уренгой, Надым и др.);
- расширения номенклатуры изучаемых характеристик поисковых рекомендательных систем в туристской отрасли;
- изучения восприятия характеристик поисковых рекомендательных систем среди целевой аудитории для российских ОТА в Беларуси (Минск и областные города);

- апробации рекомендованных вариантов поисковых рекомендательных систем в реальных проектах ОТА;
- изучении восприятия характеристик поисковых рекомендательных систем в туристской отрасли на примере мобильных платформ.

Список литературы:

1. Восколович Н.А. Использование современных информационно-коммуникационных технологий для формирования российских гостиничных цепей//Credo New. 2013, серия 3. том 2. с. 37-45.
2. Восколович Н.А., Николаев-Пасухин С.И. Инновационные направления формирования современной индустрии туризма в России.//Вопросы управления. 2014. №3. С. 88-94.
3. Högström C., Rosner M., Gustafsson A. How to create attractive and unique customer experiences: An application of Kano's theory of attractive quality to recreational tourism //Marketing Intelligence & Planning. 2010. Т. 28. №. 4. С. 385-402.

## **СИСТЕМА ФУДШЕРИНГА КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ.**

***Е.И. Виношкина, студентка***

*Волгоградский государственный технический университет*

Ни для кого не секрет, что сегодня все сложнее удивить потенциального покупателя. Бытует мнение, что развитое общество перенасыщено предложениями настолько, что не только становится все более требовательным, но и отказывается пробовать новое.

Под воздействием перенасыщения рынка продавцы вынуждены рекордно снижать цены, чтобы продать тот товар, что есть в наличии и в дальнейшем быть более осторожными с закупкой. Таким образом, когда рынок приходит в норму, и нет переизбытка спроса, покупатель сталкивается с тем, что в магазине стало меньше товара, ведь продавец не готов рисковать и заказывать продукты в том же объеме.

Именно поэтому сегодня, как никогда, актуальна проблема поиска инновационных, сложных и многоуровневых систем лояльности, направленных одновременно на потенциальных и реальных покупателей, на поставщиков и партнеров, а также приносящая ощутимую выгоду всем участникам процесса.

На российском рынке программы лояльности появились в конце 1990-х годов, после кризиса. В этот период были, в основном, распространены дисконтные системы, потому что покупателю, в первую очередь, важна была конечная цена. Основной целью программ было максимальное привлечение любого потенциального покупателя. Однако, по данным исследования NielsenShopperTrends 2013[1], ценовые предложения приводят к росту глубины скидки, сопровождающейся ложной эффективностью работы. Во многих, в том числе продуктовых, сегментах рынка покупатель стал менее чувствителен к цене, и глубина скидки, способная вызвать интерес, повысилась с 4 до 15%. Все это мотивирует специалистов на поиск новых программ лояльности, основанных на неценовом воздействии.

Одним из таких методов можно назвать инициативу граждан под названием «Фудшеринг», изначальной целью которого была экономия средств на питание.

Прямой перевод слова «Фудшеринг» означает «еда» и «делиться». Этот феномен бесплатной раздачи нереализованной еды родился в Германии, а придумал его Рафаэль Феллмер. Суть проекта в том, чтобы сократить количество свежей пищи, которую магазин или ресторан вынужден выкидывать. С 2005 года проект набирал популярность и, на сегодняшний день, из способа не остаться голодным в тяжелое время фудшеринг перерос в целую философскую систему, цель которой – ограничивать себя в бездумном круговороте потребления.

Казалось бы, почему такая система вообще могла заинтересовать главную сторону обмена – магазин? Разве может быть выгодно отдавать бесплатно то, что еще полчаса назад лежало на витрине с ценником? Оказалось, что да, выгодно. Чтобы понять механизм выгоды, необходимо рассмотреть подробнее, как организован процесс раздачи еды.

Как любая серьезная система, фудшеринг начинается с сайта и правил. Правила представляют собой объемный труд, цель которого – сделать процесс передачи еды максимально простым. Среди них: правила регистрации участников, взаимодействия между участниками и другими людьми, правила о том, как нужно забирать еду, отмена записи, личная безопасность, ограничения. Главным правилом является полный запрет на продажу еды.

Работа с магазином, рестораном и отелем строится на командной основе, т.е. участник, забирающий еду (фудсейвер), даже если он один на весь магазин, должен забрать всю еду без остатка. Такое правило позволяет магазинам быть спокойными и не думать о срочной утилизации. В дальнейшем есть несколько вариантов развития событий: фудсейвер может забрать еду себе, друзьям, знакомым, может передать еду или ее часть другим участникам или отнести в благотворительную организацию, например в ночлежку или церковь.

Следует отметить, что правила на сайте немецкого отделения и российского сильно рознятся, сходясь только в общих моментах.

Таким образом, фудшеринг, как одна из инновационных программ лояльности к потребителям, действует сразу на: тех, кто не покупал товары в некоторых магазинах по разным причинам, например, руководствуясь ложными представлениями о цене в этом магазине или ассортиментом ряде и тех, кто хочет проявить себя в роли участника социального проекта, тех, кто ищет возможность общения с людьми и тех, кого привлекает «благотворительная» часть проекта. С другой стороны, магазин избавлен от необходимости сортировки и утилизации пищевых продуктов, а также получает дополнительную рекламу и статус социально-активного проекта. Также нельзя забывать, что любая деятельность, направленная на помощь малоимущим и людям с ограниченными возможностями, создает сильный положительный имидж компании.

Ситуация на современном российском продуктовом рынке толкает компании на непродуманную политику, результатом которой становится потеря

денежных средств и меньшая отдача от затрат на рекламу. Именно поэтому необходимо направлять свои усилия на изучение новых веяний в сфере разработок программ лояльности, а также быть социально активными, и все это можно получить с дополнительной выгодой, при помощи системы фудшеринга.

Список литературы:

1. Nielsen Shoppertrends 2013. [http://acnielsen.se/products/documents/shoppertrends\\_2013\\_english.pdf](http://acnielsen.se/products/documents/shoppertrends_2013_english.pdf)

## **ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Ю.Д. Егорова, студент*

*Ульяновский государственный университет*

Одним из решающих факторов модернизации отечественной экономики, развития и укрепления позиций на мировом рынке, повышения уровня конкурентоспособности России является активное внедрение и применение инновационной деятельности. Спрос на технологические инновации со стороны российских предприятий остается крайне низким, тем более в условиях нынешней автономной рецессии, и не соответствует ожидаемым переменам в экономике России.

Реализация конкурентных преимуществ российской экономики на основе внедрения инноваций подразумевает совершенствование существующих и внедрение совершенно новых финансово-экономических и производственных технологий. Устаревшая инфраструктура, диспропорции между наличием инновационных возможностей и их реализацией на практике делает необходимым анализ тенденций развития инновационной сферы в качестве основного фактора повышения конкурентоспособности в условиях развития рыночной экономики. Ведущими в экономическом развитии являются научно-технический прогресс и интеллектуализация основных факторов производства. В условиях усиления конкурентной борьбы как на внутреннем, так и на внешнем рынке преимуществом обладают наиболее устойчивые инновационные конкурентные преимущества, то есть те, которые основаны на использовании инноваций.

На данный момент Россия является поставщиком факторов производства, и чтобы переориентироваться на производителя качественной, а главное конкурентоспособной продукции, необходима государственная поддержка реального сектора экономики, снижение негативных влияний от экономических изменений, которые связаны со снижением экономического роста, также необходимо увеличение инвестиций на создание и развитие инновационного производства в стране.

Совершенно неоспоримым условием в существующей реальности является то, что добиться и поддерживать конкурентные преимущества сегодняшних предприятий можно только посредством инноваций. Несмотря на успешную реализацию многочисленных стратегий роста и развития компании,

в своей деятельности они придерживаются того, что необходимы постоянные улучшения и нововведения, позволяющие добиться лидирующих позиций на рынке и эффективности производства. Однако до сих пор в нашей стране существуют некоторые проблемы.

Инновационная деятельность, основанная на реализации крупных научно-технических проектов, не стала приоритетным направлением развития компаний частного сектора России. Данные о характере и масштабах инновационной деятельности в топливно-энергетическом комплексе и машиностроении позволяют предположить, что пока значение инновационной составляющей в функционировании важнейшей составной части нашей экономики остается довольно низким. То же самое можно сказать о российском автомобилестроении в целом: оно находится в сложном положении и давно отстает от глобальных лидеров по темпам инновационного обновления. Крупные компании-лидеры российского сырьевого сектора сравнительно недавно приступили к формированию инновационных стратегий, лишь единицы при этом позиционируются как стратегические новаторы.

Хорошим примером может служить отечественное машиностроительное предприятие ВАЗ. На ВАЗе уже несколько лет подряд не было базового обновления номенклатуры производства, имеется ввиду не модификация выпускаемых моделей, а разработка новых моделей. В свою очередь General Motors проводит качественное изменение номенклатуры ежегодно. Данное сравнение говорит о привычке выполнения плана без оглядки на конкурентоспособность товара и потребности рынка в их товаре. Поэтому для Российских машиностроительных заводов ситуация, когда выпущенная продукция (машины) стоит на стоянке предприятия, т.к. фактического спроса на них нет, но однако их произвели, является довольно частым явлением, что вызывает дальнейшее торможение предприятия.

Чтобы повысить наукоемкость продукции и сделать предприятия высокотехнологичными и конкурентоспособными, необходима целенаправленная системная работа с инновациями, что включает управление интеллектуальной собственностью, взаимодействие с государственными фондами поддержки НИОКР (Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) и инноваций, разработку методов и формирование процедур оценки инновационного потенциала, создание и поддержку венчурных.

Одним из главных источников генерации инноваций является малый инновационный бизнес, который находится сегодня в России в неблагоприятных условиях из-за кризиса 2014 года. Количество вновь создаваемых малых инновационных компаний с каждым годом снижается, а уровень технологий, которые они продвигают, становится менее конкурентоспособным. Большинство успешных малых и средних инновационных предприятий было создано в начале 1990-х гг., т.е. на основе научного потенциала СССР.

Решение проблем инновационного развития экономики зависит от многих факторов. Не последняя роль в данном вопросе отводится



экономическим министерствам и ведомствам РФ, деятельность которых направлена на развитие конкурентной, инновационной экономики. К наиболее значимым инициативам в данном направлении можно отнести разработку Концепции долгосрочного социально-экономического развития и соответствующего сценарного прогноза до 2020 года.

Выводя Россию на уровень социально-экономического развития высокоиндустриальных стран в условиях глобальной конкуренции, необходимо обеспечить опережающий прорыв развития в тех секторах экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве. Такой подход требует одновременных решений. Учитывая тот факт, что инновационное развитие невозможно без конкуренции, одним из первоочередных условий является создание конкурентных условий. Первоочередно конкурентоспособность рынков зависит от степени свободы создания новых предприятий. Меры, направленные на повышение мобильности промышленного капитала, являются в среднесрочном плане одними из наиболее важных, а это означает развитие финансовых рынков, банковского кредита, лизинга технологического оборудования, формирования эффективного рынка земли и недвижимости. Доступность финансовых ресурсов для развития, а также для реализации новых проектов становится ключевым условием свободы создания новых инновационных производств. Сейчас к глобальному финансовому рынку имеют доступ только крупнейшие корпорации.

Список литературы:

1. Фатхутдинов Р.А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю. М.: РИА «Стандарты и качество», 2009. 464 с.
2. Управление организацией: Учебник для студентов вузов (под ред. Поршнева А.Г., Румянцевой З.П., Саломатина Н.А.) Изд. 4-е, перераб., доп. Авторы: Гунин В.Н., Баранчев В.П., Азоев Г.Л.-М.: Инфра-М, 2008.
3. Юрьев В. М., Смагина В. В., Полунин Л. В. Инновационное развитие региона: монография / под ред. В. М. Юрьева, Тамбов: Изд-во ТГУ им. Г. Р. Державина, 2004.

## **ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ**

*О.В.Киселева, к.э.н., доцент, Ю.В.Дроздова, магистрант  
Ульяновский государственный университет*

Создание и функционирование в регионах особых экономических зон признается безоговорочным фактом в пользу инвестиционной привлекательности территорий и роста инновационной активности хозяйствующих субъектов. На сегодняшний день в Российской Федерации действует 33 особых экономических зоны, из которых:

- 9 - промышленно-производственного типа;
- 3 – портового типа (к которому относится и ПОЭЗ «Ульяновск-Восточный»);
- 6 – технико-внедренческого типа;
- 6 – туристско-рекреационного типа;

9 ОЭЗ объединены в Туристский кластер.

Создание разных типов особых экономических зон имеет определенные цели. Основной целью промышленно-производственных зон является развитие промышленного производства, технико-внедренческих – разработка и продвижение новых технологий, туристско-рекреационных — развитие туризма, портовых — стимулирование развития морских и авиационных портов и транспортно-логистических услуг.

В целях стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности для резидентов всех типов ОЭЗ предусмотрены налоговые льготы: пониженная ставка налога на прибыль, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, освобождение от уплаты налога на имущество на срок от 5-10 лет в зависимости от зоны с момента постановки имущества на учет при выполнении определенных условий; субъектами РФ, на территории которых создаются особые зоны, устанавливаются преференции по транспортному налогу; на федеральном уровне инвесторы освобождаются от уплаты земельного налога на 5-10 лет в зависимости от зоны с момента возникновения права собственности на земельный участок, расположенный на ее территории.

По итогам 2015 года не все экономические зоны продемонстрировали положительную динамику своей работы. Наибольший прирост резидентов ОЭЗ показывает Северный Кавказ (+10), Алабуга (+8), Дубна (+8), Липецк (+6). В ОЭЗ Завидово (Тверская область), Тольятти (Самарская область), Советская гавань (Хабаровский край), Владивосток в 2015 году не изменилось количество резидентов. А, например, в ОЭЗ Байкальская гавань (Республика Бурятия) наблюдается даже снижение количества резидентов (-2).

В Ульяновской области в 2015 году на территорию особой экономической зоны портового типа «Ульяновск-Восточный» привлечено 5 новых резидентов, общее количество резидентов - 11. Следует отметить, что условия размещения резидентов на территории нашего региона наиболее привлекательны по сравнению с другими субъектами. Уникальным в этой связи представляется «догоняющий» характер основных показателей деятельности особой экономической зоны «Ульяновск» (таблица 1). В связи с отсутствием данных по итогам функционирования ОЭЗ за 2015 год, проведем анализ ее деятельности по итогам 2014 года. Особая экономическая зона портового типа «Ульяновск-Восточный» образована в 2009г, ОЭЗ «Тольятти» в Самарской области - в 2010 году, однако не только по количеству резидентов, но и по объему уплаченных налогов, объему выручки от продажи товаров на порядок превосходит Ульяновскую область. Вероятнее всего, это связано с действующей на тот момент ориентированностью ОЭЗ «Ульяновск» на авиасектор и соответствующим привлечением инвесторов только по линии авиапромышленности.

В соответствии с приведенными данными объем частных инвестиций на каждый вложенный в создание ОЭЗ в Калужской области бюджетный рубль составил 5,87 руб., в Республике Татарстан и Самарской области – 2,64 руб. и 1,05 руб. соответственно, в то время как в Ульяновской области этот показатель находился на крайне низком уровне 0,1 руб.

Таблица 1

## Анализ деятельности особых экономических зон в регионах России

Регион функционального ОЭЗ	Количество резидентов, в том числе с участием иностранного капитала (ед.)	Количество рабочих мест, созданных резидентами (ед.)	Общий объем инвестиций, осуществленных резидентами на территории ОЭЗ, млн. руб.	Объем выручки от продажи товаров, работ, услуг за вычетом НДС, акцизов и сумма доходов, млн. руб.	Объем средств бюджетов всех уровней, направленных на создание ОЭЗ, млн. руб.	Объем налогов, уплаченных резидентами ОЭЗ, млн. руб.
Республика Татарстан ОЭЗ ППТ «Алабуга» (2005 г.)	43	5052	78970	91455	29892	7323
Самарская область ОЭЗ ППТ «Тольятти» (2010 г.)	16	206	3562	92	3373	230
Калужская область ОЭЗ ППТ «Калуга» (2012 г.)	1	128	3387	0,1	577	11
Ульяновская область ОЭЗ ПТ «Ульяновск» (2009 г.)	11	24	125	0	1182	11,83

Таким образом, проведенный анализ инвестиционной политики Ульяновской области позволяет говорить о том, что, несмотря на высокую лояльность инвестиционного законодательства и наличие широкого перечня мер поддержки инвесторов, ее эффективность не достигает потенциально возможного максимума. В связи с этим необходим поиск новых решений в повышении эффективности инвестиционных процессов, в том числе путем совершенствования процессов привлечения инвесторов и взаимодействия с ними.

Список литературы:

1. Киселева О.В. Оценка эффективности инвестиционной политики регионов. // Ульяновск: УлГУ, 2014 – 171с.

2. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/becomeinvestor/news/20160406> (дата обращения 20.09.2016)

3. Официальный сайт Губернатора и Правительства Ульяновской области. Режим доступа: <http://www.ulgov.ru/news/regional/2014.05.23/33777/> (дата обращения 20.09.2016).

4.Официальный сайт Министерства стратегического развития и инноваций Ульяновской области. Режим доступа: <http://invest.ulgov.ru/invest/zones/136/> (дата обращения 10.07.2016).

5.Официальный сайт ОАО «Корпорация развития Ульяновской области». Режим доступа: <http://www.ulregion.com/> (дата обращения 10.07.2016).

## **ПАРТНЁРСКИЕ СЕТИ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

***С.М. Мкртчян, магистрант***

*Волгоградский государственный технический университет*

Инновационный процесс как совокупность сменяющих друг друга стадий создания принципиального нового или существенно усовершенствованного продукта, знания предполагает взаимосвязь и взаимозависимость хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность на каждой из стадий указанного процесса. Взаимосвязь обусловлена наличием единой цели: все элементы инновационного процесса функционируют в связи и для создания нового продукта, знания и т.п. Взаимозависимость объясняется необходимостью использования ресурсов другого участника взаимодействия. Значимость для процесса создания инновационного продукта нельзя переоценить, так как, с одной стороны, указанная деятельность характеризуется высоким уровнем риска (имущественных потерь, невыполнения обязательств контрагентами, неполучения предполагаемого результата и т.п.), а с другой стороны, способствует возникновению конкурентного преимущества (научное открытие, появление новой технологии, разработка неизвестной конкурентам стратегии и т.п.). Таким образом, в рамках изучения направлений инновационного развития Волгоградской области необычайную актуальность приобретает вопрос о способах сокращения затрат субъектов, объединённых целью создания инновационного продукта, а также формирования разветвлённой системы связей между указанными субъектами посредством создания наиболее устойчивой модели экономического взаимодействия – партнёрской сети.

На сегодняшний день и в научной литературе, и на практике внимание уделяется в первую очередь партнёрским сетям по привлечению потребителей. К таким сетям обычно относятся дилерские сети и сети продвижения продукта. Указанные модели не интересуют нас в рамках настоящей работы, так как они не предполагают создание нового продукта, но лишь способствуют его реализации. В этой связи сфокусируемся на исследовании партнёрских сетей по созданию экономических благ, т.е. «сетей ценности» как совокупности компаний-партнёров, действующих в рамках единого процесса создания рыночных ценностей (продуктов). К основным признакам партнёрской сети по созданию экономических благ относится солидарная ответственность партнёров (распределение рисков) за качество создаваемых товаров или предоставляемых услуг перед потребителем, длительность, взаимовыгодность

сотрудничества, что подтверждается наличием строго установленных форм взаимодействия (возможны вариации институциональной основы: заполнение регистрационной формы, согласие с правилами, партнёрские соглашения/договоры о сотрудничестве либо регламент партнёрской программы). Кроме того, данную модель партнёрских сетей характеризует цель (производство потребительской ценности, конкретного продукта).

По нашему мнению, организация инновационного процесса на территории Волгоградской области должна быть основана именно на сетевом подходе. Дело в том, что подобная институциональная основа обладает неопределимыми преимуществами. Во-первых, партнёрская сеть предполагает стремление к развитию каждого участника экономического взаимодействия: фирма-организатор сети заинтересована в расширении связей входящих в неё компаний. Во-вторых, подобная модель взаимодействия позволяет сокращать транзакционные издержки каждого из входящих в сеть субъектов. Указанные издержки представляют собой затраты, которые связаны с поиском партнеров и осуществлением иных действий, направленных на преодоление неопределенности в рамках рыночного взаимодействия. Партнёрская сеть становится институциональным инструментом снижения транзакционных издержек партнеров посредством объединения партнеров в рамках создания партнерских отношений и перераспределения между ними ответственности и затрат на производство, поиск информации, проведение исследований и т.п. В этой связи неудивительно, что за рубежом опыт создания партнёрских сетей уже давно применяется именно в рамках инновационного процесса как процесса создания и доведения до конечного потребителя результатов научно-исследовательской деятельности. К примеру, во Франции применяется модель полюсов, т.е. относительно автономных, состоящих из устойчивых партнёрских связей образований, включающих в качестве элементов единой системы хозяйствующих субъектов, высшие учебные заведения и научно-исследовательские центры, а также представителей государственных структур [2].

Согласно данным инвестиционного портала Волгоградской области, названный регион характеризуется высоким научно-техническим потенциалом [1]. На территории области функционирует значительное количество научно-исследовательских учреждений, высших учебных заведений, осуществляют свою деятельность крупные предприятия ведущих отраслей – металлургии, химии и нефтехимии, машиностроения и других. В частности, традиционно на территории Волгоградской области выделяются промышленные кластеры во главе с крупнейшими предприятиями: «Лукойл», «Красный Октябрь», «Химпром», «Себряковцемент» и т.д. При этом создатели инвестиционного портала ограничиваются исключительно перечислением соответствующих предприятий в рамках отдельно взятых кластеров (металлургия, нефтедобывающая и перерабатывающая, химическая промышленность, сельское хозяйство и т.д.), не уделяя должного внимания качеству связей между элементами внутри кластера как объединения однородных элементов и между предприятиями различных отраслей (кластеров). Между тем, по справедливому

замечанию некоторых исследователей, весьма важно уделять внимание именно развитию связей внутри относительно устойчивых и однородных образований (кластеров): «тенденция заключается в создании сети компаний, сотрудничающих во многих других областях и пользующихся эффектом дополнения одних характеристик другими. В связи с ростом взаимодействий в технологической среде в областях, которые ранее были отделены друг от друга, существует серьезная тенденция к созданию связей между кластерами» [2, с. 142].

Как нам представляется, основой такого взаимодействия может стать партнёрская программа лояльности, достоинствами которой является ценностно-ориентированный подход к совместной деятельности партнёров (разработка общей стратегии как миссии партнёрской сети, социальная ответственность бизнеса), а также возможность привлечения партнёров из совершенно разных отраслей деятельности (не только экономической). Примером такого взаимодействия является функционирующая на базе Центра экономических исследований ВолгГТУ партнёрская программа лояльности «Царичане», которая наряду с иными функциями осуществляет привлечение новых партнёров, повышение привлекательности партнёров для потребителя, расширение клиентской базы партнёра. Таким образом, на сегодняшний момент, по нашему мнению, первоочередной задачей в рамках инновационного развития региона является налаживание связей между хозяйствующими субъектами внутри кластера и взаимодействия между кластерами в целом путём применения опыта партнёрских программ лояльности для создания сетей, объединяющих различных субъектов в целях создания единого инновационного продукта.

Список литературы:

1. Инвестиционный портал Волгоградской области. Инновационный потенциал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.investvolga.com/about\\_region/economics/innovation\\_potential/](http://www.investvolga.com/about_region/economics/innovation_potential/)
2. Селезнев, П., Трюэль, Ж.-Л. Инструменты современной инновационной политики: сравнительный анализ опыта Франции и России // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2014. - № 9. – С. 134-146.
3. Партнёрская программа лояльности «Царичане» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://loyalnost.vstu.ru/>

## **АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ПАССАЖИРСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК РОССИИ И ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ РЕПУТАЦИОННЫМ РИСКОМ**

***Р.М. Мухаметзянов, магистрант  
Ульяновский государственный университет***

Воздушный транспорт (авиаперевозки) – это неотъемлемая часть общей системы мировой экономики, которая на сегодняшний день является ее наиболее динамично и успешно развивающейся отраслью. Это связано с тем, что индустрия авиационных перевозок позволяет компаниям быстро и эффективно развиваться, способствует развитию мировой торговли/

Влияние репутационного риска на развитие, функционирование и конкурентоспособность отечественных авиаперевозчиков постоянно возрастает и усиливается в результате постоянного усиления и ужесточения конкурентной борьбы между авиакомпаниями, а также существования довольно скептического и негативного отношения общественности к отечественной гражданской авиации. Следовательно, без четкого понимания сущности и особенностей репутационного риска, а также без продуманного и адекватно организованного стратегического управления данным риском любое предприятие, особенно в авиационной отрасли обречено на банкротство.

В связи с выше изложенным, актуальность написания данной работы с научной и практической точки зрения обусловлена объективной потребностью в исследовании сущности и особенностей репутационного риска, а также разработке теоретических и методических основ управления данным риском в пределах всего предприятия.

Тема исследования является актуальной в связи с непосредственной зависимостью конкурентоспособности авиакомпании от эффективности процесса организации грузовых авиаперевозок.

В современных жестких рыночных условиях предприятия находятся в прямой зависимости от общества, а точнее от степени доверия и лояльности к ним со стороны различных групп общественности (стейкхолдеров, целевой аудитории) – это субъекты восприятия предприятия, с которыми оно соприкасается в процессе осуществления своей деятельности и, которые оказывают существенное влияние на достижение предприятием своих целей и на его работу в целом. В отношениях с некоторыми заинтересованными группами для предприятия важны краткосрочные взаимодействия, а с другими — продолжительные.

Наиболее важными группами стейкхолдеров являются те группы, чей вклад (работа, капитал, ресурсы, покупательная способность, распространение информации о предприятии и т. п.) является основой успеха или краха предприятия – это: персонал (включая руководство предприятия), потребители, акционеры и инвесторы, бизнес – партнеры, конкуренты, СМИ, органы власти (чиновники и законодатели), представители экспертного (аналитического) сообщества, общественные организации. В связи с этим, большое внимание стало уделяться имиджу и репутации, так как сегодня именно положительный имидж и хорошая репутация становятся определяющими в рыночной среде, обеспечивая предприятию высокий общественный рейтинг и финансовый успех[2].

Значительно сильное влияние данных факторов на предприятия отрасли авиаперевозок АВПК связано с тем, что авиауслуги не имеют физической формы и, следовательно, не видны потребителю непосредственно. Об их качестве клиент в большей степени судит по тому впечатлению, которое предприятие у него вызывает (формируется на основе образа, который имеет и несет в обществе предприятие). Следовательно, чтобы иметь успех на рынке и быть конкурентоспособной авиакомпания должна иметь узнаваемый и хорошо воспринимаемый имидж, репутацию надежного перевозчика и достойного

партнера в глазах общественности, которые должны помочь победить конкурентов авиакомпании и быть настолько убедительными, чтобы у пассажира не возникало сомнения, пользоваться ли услугой данной компании или нет [1].

Несмотря на то, что авиационный транспорт является, безусловно, стратегической индустрией для России, тем не менее, его предприятия имеют явные проблемы с собственным позиционированием. Это подтверждают результаты анализа аналитических материалов ГосНИИГА и делового авиационного портала АТО.ru, которые свидетельствуют, что в настоящее время среди общественных масс широко распространены достаточно негативные устойчивые предубеждения, носящие системный характер и формирующие неверное представление о состоянии и тенденциях развития АВПК России в целом и отрасли коммерческих пассажирских авиаперевозок в частности.

Общественность очень недовольна работой отечественных авиакомпаний, а именно их сервисом и комфортом, предоставляемым потребителям. Это связано с тем, что российские авиаперевозчики, особенно ведущие (Аэрофлот, Трансаэро, S7) постоянно «горят» на мелочах: то ручка кресла болтается, то не работает аудиосистема, то нет нужного блюда в бортовом рационе, то некорректное поведение или непрофессионализм персонала. И как бы наши авиаперевозчики ни старались (особенно Аэрофлот, Трансаэро) за границей их продажи низки (за исключением стран вроде США или Германии, где большие русские диаспоры): пока их услугами пользуются в основном россияне и россияне, проживающие за границей; иностранцы же с большой степенью опасения покупают их авиабилеты и, прилетая в Россию, предпочитают пользоваться услугами своих родных авиакомпаний [1].

Следовательно, можно утверждать, что в настоящее время не учитывать данный вид риска просто опасно, и менеджменту предприятий необходимо профессионально и грамотно осуществлять управление репутационным риском. В связи с этим, существует объективная необходимость в изучении существующих методов и подходов по его управлению.

Проведенный анализ особенностей и текущего состояния современного АВПК РФ показал, что предприятия его трех важнейших отраслей взаимосвязаны между собой, а результативность их деятельности и перспективы развития всего АВПК РФ в сфере коммерческих пассажирских авиаперевозок напрямую зависят от их совместной отраслевой политики, проводимой отечественными авиаперевозчиками, так как, если не будет спроса на авиаперевозки или некому будет летать, то все проекты в области коммерческой гражданской авиации (особенно развитие и модернизация авиастроения, инфраструктурные проекты), в том числе и государственные, будут никому не нужны и окажутся просто пустой тратой денег и времени. Однако сегодня в приоритетах государственной политики в области развития АВПК в основу положены интересы авиастроителей, а не перевозчиков и пассажира, а сам авиационный транспорт рассматривается по остаточному принципу к остальным видам транспорта.



Анализ существующих подходов и методов управления рисками в целом и репутационным риском в частности показал, что они малоэффективны, незначительны или вовсе невозможны для данного риска в силу его специфики и мало изученности. Напрямую представленные в работе методы и подходы могут применяться для совершенствования деятельности предприятия в целом, а также для улучшения его отдельных бизнес - процессов и реализации различных операций. Однако, чтобы процесс управления репутационным риском был эффективен и давал серьезный положительный результат необходимо, строить деятельность предприятия в области управления данным риском на основе постоянного и креативного использования различных инструментов, методов и приемов высокоразвитого целенаправленного маркетинга, а также его гармоничного сочетания с адекватным менеджментом предприятия.

Список литературы:

1. Бадалова А.Г., Коробко М.О. Концептуальная модель управления репутационным риском промышленного предприятия // Вестник МГТУ «Станкин». 2013. № 4 (27).
2. Коробко М. О. Анализ и систематизация основных методов и подходов к управлению репутационными рисками предприятий// Управление риском. 2014.

## **ИЗУЧЕНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОРА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

*О.А. Петрова, аспирант*

*Ульяновский государственный университет*

Инновационное развитие региона во многом зависит от инновационного потенциала крупных промышленных предприятий, находящихся на его территории. Оценить потенциал предприятия в целом можно, предварительно оценив его структурные составляющие.

Наиболее признанной и распространенной в настоящее время является структуризация потенциала по видам ресурсов, предложенная Ладным А.О.,[1] а именно - учет таких составляющих как:

- кадровая (все виды кадров, способных вырабатывать и реализовывать новые идеи и находить новые области применения результатов инновационной деятельности);

- материально-техническая (средства научного труда, создающие необходимые объективные условия для осуществления инновационной деятельности);

- информационная (объем накопленных и систематизированных к данному моменту знаний о законах и закономерностях развития природы, общества и мышления, а также о методах проведения исследований);

- финансовая (совокупность источников и запасов финансовых возможностей, которые есть в наличии и могут быть использованы для реализации конкретных целей и заданий).

Кадровый потенциал характеризует обеспеченность инновационного процесса человеческими ресурсам. При его оценке обычно исследуют

квалификационную и возрастную структуру персонала, а также его компетентность и мотивацию.

В Ульяновском регионе более 20 крупных промышленных предприятий. С целью оценки кадрового потенциала одного из них нами было проведено исследование. Для проведения исследования были выбраны две методики: тест - для определения уровня социокультурных компетенций и анкета - на выявление основного мотива в работе. В опросе приняло участие 240 инженеров.

Анализ полученных данных показал, что инженеры исследуемого предприятия в целом обладают средним уровнем социокультурных компетенций (рис.1). Это говорит о том, что на поведение данной категории работников большое влияние оказывает ситуация.

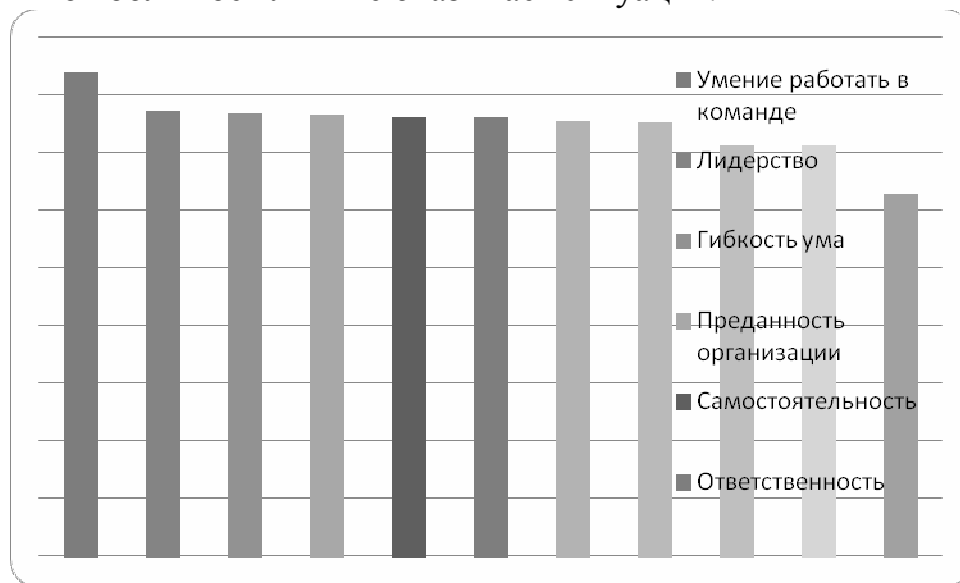


Рис.1. Профиль компетенций инженеров предприятия

При этом наиболее ярко выраженной компетенцией является «умение работать в команде». Это означает, что работники отличаются умением слушать друг друга, искать конструктивный диалог. Стиль их работы ближе к командному. Работу в команде они рассматривают не как средство, а как возможность проявить свои лучшие качества, получить бесценный опыт от коллег и выполнить задание наилучшим образом.

Это можно объяснить тем, что многие проекты, выполняемые инженерами, должны быть согласованы с другими подразделениями предприятия и наличие взаимопонимания между сотрудниками, умение инженеров прислушиваться к мнению коллектива и эффективно взаимодействовать друг с другом являются составляющими успешной работы.

Около 40 % опрошенных – люди предпенсионного и пенсионного возраста. Отсюда - более низкий уровень инициативности и осмысленности деятельности в среднем по всем опрошенным сотрудникам.

Что касается образования, то инженерами на обследуемом предприятии работают в основном люди, чья специальность соответствует выбранному профилю деятельности. При этом 28 % человек работают не по специальности.

Исследование мотивации показало, что основной мотив в работе опрошенных нами инженеров – «профессия», а меньше всего их устраивает «заработная плата».

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что уровень компетенций кадров на предприятии, необходимых для инновационного развития, в целом еще недостаточно высок. Возможные причины – неблагоприятный возрастной состав, недостаточная профессиональная подготовка, а также низкий уровень оплаты труда.

Список литературы

1. Ладный, А.О. Анализ данных в задачах управления научно-техническим потенциалом [Электронный ресурс] / А.О. Ладный // Интеллектуальные технологии и системы: сб. учебн.-метод. работ и статей аспирантов и студентов. – Вып. 6. – М.: Эликс, 2004. – С.20
2. Шляхто, И.В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия. // Вестник Брянского государственного технического университета. - № 1 (9). – 2006. – С. 109-115

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРА**

*Г.С.Цветкова, к.э.н., профессор*

*Поволжский государственный технологический университет*

*И.Г.Цветкова, магистрант*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

Практика кластерного развития позволяет российским регионам успешно конкурировать в рейтингах инновационной активности. Республика Марий Эл (РМЭ) пока демонстрирует низкий уровень инновационной активности, что свидетельствует о наличии серьезных проблем и актуальности проблематики кластерного развития для региона. В качестве методологических основ нашего исследования выступали положения новой институциональной экономической теории и теории кластерного развития. Во-первых, институциональный подход позволил рассматривать кластер как совокупность институциональных единиц, каждая из которых выполняет свои функции. Существенным условием эффективного развития каждой институциональной единицы является ее взаимодействие с формальными и неформальными институтами региона [1]. Во-вторых, мы исходили из понимания кластера как сконцентрированной по географическому признаку группы взаимосвязанных производственных предприятий, финансовых организаций, специализированных поставщиков, инфраструктурных обслуживающих организаций.

При формировании регионального кластера особая роль принадлежит государству как главному институту, поскольку оно одновременно выступает в роли организатора, регулятора, инвестора, участника и выгодоприобретателя. Для кластеров РМЭ этот институт представлен Правительством Республики Марий Эл, Министерством экономического развития РМЭ. В структуре кластера приятно выделять базовую производственную единицу, в качестве которых могут выступать системные промышленные предприятия региона. Базовая

единица отвечает за производство продукции и управление трансфером технологий, координацию и синхронизацию деятельности всех субъектов в рамках логики «управление проектом». Возможность создания регионального машиностроительного и электротехнического кластера определяется потенциалом системообразующего предприятия АО «Марийский машиностроительный завод» (ММЗ), численность работников которого составляет более четырех тысяч человек. К числу предприятий, формирующих ядро будущего кластера, относится АО «Завод полупроводниковых приборов» (ЗПП) с численностью работников более семисот человек. Завод входит в систему предприятий оборонных отраслей промышленности РФ и находится в ведомственном подчинении Государственной Корпорации «Ростехнологии».

Успешное продвижение продукции кластера предполагает наличие институциональных единиц, реализующих маркетинговые функции: исследование рынка, анализ целесообразности трансфера технологий с точки зрения конкурентоспособности, продвижение и продажи. Задачи генерации идей и их фильтрации, технической и экономической экспертизы НИОКР инновационных проектов реализуются институциональной единицей – научный центр, роль которого выполняют вузы региона («Поволжский государственный технологический университет» (ПГТУ), «Марийский государственный университет», «Межрегиональный открытый социальный институт»). В рамках кластерного развития региона вузы призваны выполнять образовательную, экономическую, научно-квалификационную, научно-исследовательскую, интеллектуальную, культурную и ресурсную функции. Важнейшим условием формирования кластера является взаимодействие и синхронизация деятельности всех институциональных единиц, в том числе технопарков, бизнес - инкубаторов, инжиниринговых центров. На сегодняшний день в РМЭ работают Марийский технопарк, Лаборатория Новая техника, подразделение Технопарка ПГТУ, Центр коллективного пользования НП "Технопарк "Интеграл". Функцию поддержки стартап-проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации выполняют бизнес – инкубаторы.

Проведенный ранее SWOT-анализ социально-экономического развития РМЭ показал, что в регионе имеются серьезные предпосылки для формирования кластеров и усиления инновационной активности региона [2]. Практическим подтверждением проведенного исследования служит включение в Федеральную целевую программу "Развитие внутреннего и въездного туризма 2011-2018 гг. " развития туристического кластера "Царь-Град" в Марий Эл [3]. Далее представим институциональные единицы проектируемых региональных кластеров (табл.1).

Перспективы создания кластера на территории РМЭ имеют свои ограничения. Во-первых, определенные ограничения на синхронизацию деятельности системообразующих предприятий республики (ММЗ, ЗПП, Контакт) накладывает то, что часть выпускаемой ими продукции относится к продукции специального назначения.

Таблица 1.

## Проектируемые региональные кластеры

Субъекты кластера	Машиностроительный кластер	Электротехнический кластер	Туристический кластер
Государство	Правительство Республики Марий Эл Министерство экономического развития РМЭ		
Системные промышленные предприятия и организации	АО ММЗ, АО «Ариада», АО «Гран», ЗАО «Завод Совиталпродмаш», АО «Контакт», АО «Компания «Полюс», АО «Мовен», АО «Волгостальконструкция».	АО ММЗ, АО ЗПП, АО «НПО Таврида Электрик», АО СКБ «Хроматэк», АО «Контакт».	АО «Интурист - Йошкар-Ола», гостиницы Людовико Моро, Вирджиния, Отель «Стоун», Paradise Guest House, АМАКС Сити Отель
Финансовые организации	Сбербанк, БИНБАНК, ВТБ банк, Россельхозбанк, Банк Йошкар-Ола		
ВУЗЫ	Поволжский государственный технологический университет, Марийский государственный университет Межрегиональный открытый социальный университет		
Бизнес-инкубатор	Бизнес-инкубатор ПГТУ, АНО «Бизнес инкубатор РМЭ»		
Технопарк	Марийский технопарк, «Лаборатория Новая» ПГТУ, НП "Технопарк "Интеграл".	Марийский технопарк, «Лаборатория Новая» ПГТУ, НП "Технопарк "Интеграл".	
Учреждения профобразования	Йошкар-олинский аграрный колледж, Института механики и машиностроения ФГБОУ ВО "ПГТУ", ГБПОУ РМЭ МРМТ	ГБПОУ РМЭ МРМТ, ГБПОУ РМЭ «Йошкар-Олинский технологический колледж», Высший колледж «Политехник»	Йошкар-олинский техникум сервисных технологий, Высший колледж «Политехник»
Маркетинговые агенты	Более 120 рекламных компаний, в том числе 7 телекомпаний: «Регион12», «СТС Ола ТВ», «РенТВ», ГТРК Марий Эл		Более 120 рекламных компаний, в том числе 7 телекомпаний.

Вторая причина связана со структурой кадрового спроса, дисбалансом между кадровым спросом предприятий и предложением региональных систем образования в разрезе уровней профессионального образования. Выпуск специалистов среднего звена в РМЭ в полтора раза больше, чем по рабочим профессиям. Следует положительно оценить практику ПГТУ, который уже несколько лет ведет подготовку по специальностям и направлениям среднего профессионального образования, увеличивает число студентов, обучающихся по целевым направлениям от предприятий реального сектора экономики.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о наличии в Республике Марий Эл объективных предпосылок формирования региональных кластеров. Выбор сценария создания кластера зависит не только от эффективности взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти, но и качества взаимодействия всех институциональных единиц будущего кластера.

Список литературы

1. Арзамасцев А.Д. Институциональные ловушки как модели взаимодействия формальных и неформальных институтов /А.Д.Арзамасцев, Г.С.Цветкова// Вестник ПГТУ. Серия «Экономика и управление». 2012 г. № 3. С 44-54.
2. Цветкова Г.С. Институциональные риски экономических агентов: теория и практика (монография)/ Г.С. Цветкова, О.С. Грозова. Йошкар-Ола: ПГТУ, 2013.
3. 17 новых туристских кластеров будут построены в России. URL-<http://www.russiatourism.ru/news/10665/>

Научное издание  
«Региональная инновационная экономика: сущность, элементы, проблемы формирования,  
новые вызовы» Труды Шестой Всероссийской научной конференции с международным  
участием (секционные заседания, часть 2)

Статьи публикуются в авторской редакции

Ответственный за выпуск к.э.н., доцент Рожкова Е.В.

н/к  
ЛР 021030 от 10.01.96

Подписано в печать 14.10.2016 г. Формат 60x84/16  
Оперативная печать  
Усл.печ.л. 3,71. Тираж 500 экз.

Отпечатано с оригинал-макета в Институте экономики и бизнеса  
Ульяновского государственного университета  
432001 г. Ульяновск, ул. Федерации, 29

ДЛЯ ЗАМЕТОК: