

области» – содержит положения по рассмотрению инвестиционных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства;

– постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 года № 27-пп «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года» – оценивает инвестиционный потенциал Белгородской области, а также утверждает План основных мероприятий, направленных на достижение целей Инвестиционной стратегии Белгородской области «Инвестиции в будущее»;

– постановление Правительства Белгородской области от 16 декабря 2013 года № 522-пп «Об утверждении государственной программы Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014 – 2020 годы» – утверждает подпрограмму 1 – «Улучшение инвестиционного климата и стимулирование инновационной деятельности».

Таким образом, инвестирование является одним из важнейших источников экономического роста и основой научно-технического прогресса. Успешное решение задач обеспечения устойчивого и сбалансированного экономического роста региона на основе диверсификации экономики и повышения ее конкурентоспособности в значительной степени зависит от формирования и реализации стимулирующей политики привлечения инвестиций, которые оказывают существенное влияние на уровень социально-экономического развития Белгородской области.

Основным стратегическим направлением развития области является улучшение качества жизни белгородцев, предусматривающее инвестиции в человека. Поэтому экономическую и социальную политику Правительство области строит исходя из того, что главным действующим лицом остается человек, его жизнь, здоровье, всестороннее развитие.

Литература:

1. Закон Белгородской области от 16 ноября 2007 года № 163 «О государственных гарантиях Белгородской области»: [Электронный ресурс]: // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф» (дата обращения: 12.02.2016 г.).

2. Постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 г. № 27-пп «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года»: [Электронный ресурс]: // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф» (дата обращения: 13.02.2016 г.).

3. Андреева О. Н., Коннова А. В. Роль ПАО «Сбербанк России» в инвестиционном развитии Белгородской области и основные направления финансирования проектов в 2015-2016 годах [Текст] / О. Н. Андреева, А. В. Коннова // Молодой ученый. – 2015. – №23(103). – С. 451-455.

4. Департамент финансов и бюджетной политики Белгородской области. [Электронный ресурс]: URL: <http://beldepfin.ru>.

5. Инвестиционный портал Белгородской области. [Электронный ресурс]: URL: <http://belgorodinvest.com/>.

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ НАУЧНО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ЕДИНИЦА – ПЛАТФОРМА ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*О.В. Ваганова, А.Б. Титов
г. Белгород, г. Санкт-Петербург, Россия*

Будущее российской экономики буквально несколько лет назад казалось нам в радужном цвете и практически безоблачным. Разработанная и принятая в 2008 году

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации предусматривала достижение амбициозных количественных и качественных целей. Так к 2020 году российская экономика должна была перейти на шестой уровень технологического уклада и выпускать инновационную продукцию в размере 25-35% от общего объема ВВП, а доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, возрасти до 40-50% [1]. Реальные показатели находятся в разительном контрасте с запланированными, первый показатель составил в 2013 году 6,1%, а второй – 9,9% [2]. Огромный разрыв между фактическими и официальными прогнозными показателями требуют тщательного изучения этого вопроса и выработки рекомендаций по достижению намеченных правительством целей.

Исследования, проводившиеся как в развитых странах, так и в странах с развивающейся экономикой показали, что добиться успешных темпов развития экономики можно не только используя новые ресурсы и изобретения, но и эффективно комбинируя и реализуя потоки знаний, полученных в результате научно-исследовательской деятельности.

В период достижения амбициозных количественных и качественных показателей, отраженных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, необходимо сформировать отдельные территориальные объединения, которые будут способствовать комбинации и реализации потоков знаний, полученных в результате научно-исследовательской деятельности, следовательно, и активному развитию функций зарождающейся инновационной системы. В случае, когда территориальные объединения нового качества возникают в среде зрелой системы, высока вероятность того, что их рост будет подавлен за счет доминирующих отрицательных обратных связей. Поэтому подключение к системе в виде функционирования отдельных территориальных объединений, способных комбинировать и реализовывать потоки знаний, даст в дальнейшем положительные результаты.

Вышеизложенное явилось отправной точкой для рассуждения о методических принципах формирования *территориальной научно-промышленной единицы* (ТНПЕ), в состав которой войдут предприятия и организации участвующие в реализации на территории отдельного региона инновационного процесса. Организационной формой ТНПЕ определяем «консорциум». Проведенный авторами анализ форм организационного объединения на базе ТНПЕ однозначно указывает на «консорциум» как «организационную форму» способствующую скооперировать и интегрировать функции организаций различных видов деятельности. Под консорциум, предлагается понимать с организационную форму временного объединения хозяйствующих субъектов для осуществления инновационного проекта. Обязанности членов консорциума, доля каждого из них в затратах и ожидаемой прибыли, а также формы участия в реализации проекта определяются соглашением о консорциуме. Консорциум несет солидарную ответственность перед своим заказчиком. По достижении поставленной цели консорциум прекращает свою деятельность или преобразуется в иной вид договорного объединения[3].

Предложенная для более эффективного и быстрого перехода региональной экономики на инновационный путь развития ТНПЕ, характеризуется двумя коэффициентными переменными состояния: (ICL) переменная «инновационность ТНПЕ», которая представляет собой реализованность научного потенциала разработок на единицу формируемой добавочной стоимости в конечном продукте; (IC) переменная «инновационного соответствия» носит интерпретационную форму реализации потенциала ТНПЕ. Комплексная переменная (IC), характеризующая выделенную ТНПЕ (консорциум с организационной точки зрения) в отрасли i , может быть представлена в комбинаторике:

$$IC_i = \{ICL_i : IC_i\}. \quad (1)$$

Приведенный контекст определения консорциума, как организационной формы ТНПЕ, подчеркивает главный принцип такого объединения - «консорциум несет солидарную ответственность перед своими заказчиками». Именно это принципиальное отличие позволяет утверждать, что данная организационная форма является наиболее перспективной с точки зрения эффективного управления инновационным процессом, когда разные хозяйствующие субъекты выполняют дифференцированные этапы этого процесса. Поскольку не только производитель конечного инновационного продукта отвечает перед заказчиком, но и все субъекты, входящие в состав ТНПЕ несут ответственность в экономической форме, включая вузы, на базе которых осуществляются научные исследования.

Для отражения логики организационного построения структуры ТНПЕ, как эффективного инструмента развития экономики, необходимо сформулировать методические принципы формирования ТНПЕ:

1. ТНПЕ формируются на территории региона, реализующего инновационный процесс:

1.1. По уровню инновационности ТНПЕ (внешняя оценка);

1.2. По уровню инновационного соответствия продукции ТНПЕ потребительским запросам (внутренняя оценка);

1.3. По компилированному отношению п.1.1 и 1.2 (см. формула 1);

2. Целью формирования ТНПЕ служит интеграционное взаимодействие между участниками, обеспечивающее их совместную заинтересованность в воплощении результатов научно-исследовательской деятельности в конечный продукт и его коммерциализацию:

2.1. Построение организационных отношений в рамках ТНПЕ должно решать вопрос эффективного трансформирования научных результатов в реальный сектор экономики;

2.2. Коммерческая успешность ТНПЕ должна быть выражена в конечном результате – увеличении доли выпуска инновационной продукции в общем объеме ВРП;

3. В основе ТНПЕ должен быть «координатор», фирма или организация, координирующая работу всей объединенной группы и представляющий ее интересы [4]:

3.1. «Координатор» является одним из членов ТНПЕ, он действует в пределах предоставленных ему полномочий и согласовывает интересы всех участников;

3.2. Традиционно все этапы инновационного процесса рассматриваются как функции ТНПЕ и закрепляются за определенным хозяйствующим субъектом. Функциональное распределение институциональных единиц, разработанное авторами по базовой модели представлено в таблице 1.

Таблица 1

Функции относительно инновационного процесса,
закрепленные за отдельным участником ТНПЕ

№ п/п	Стадия	Функция	Хозяйствующие субъекты, объединенные в ТНПЕ
1.	Интеграция субъектов	Управленческая	«Координатор» ТНПЕ
2.	Маркетинг исследования рынка	Маркетинговая	Маркетинговый агент
3.	Экономическая экспертиза проектов и финансирование	Финансово-инвестиционная	Финансовая группа
4.	Генерация идей и их фильтрация	Научная	Вуз
5.	Техническая экспертиза проектов	Научная	Вуз
6.	Научно-исследовательская работа	Научная	Вуз
7.	Опытно-конструкторская работа	Научно-прикладная	Вуз и производственный комплекс
8.	Пробный маркетинг	Маркетинговая	Маркетинговый агент
9.	Подготовка производства на заводе-изготовителе	Производственная (технологическая)	Производственный комплекс

№ п/п	Стадия	Функция	Хозяйствующие субъекты, объединенные в ТНПЕ
10.	Собственно производство и сбыт	Производственная (технологическая)	Производственный комплекс
11.	Реализация	Сбытовая (маркетинговая)	Маркетинговый агент
12.	Эксплуатация	Сервисная	Сервисный комплекс
13.	Стадия	Функция в рамках ТНПЕ	Отнесение на институциональную единицу
14.	Утилизация	Сервисная	Сервисный комплекс

Составлено авторами.

4. Экономическая логика формирования ТНПЕ построена на увеличении доли инновационной продукции в ВРП [5];

4.1. Критерий увеличения доли инновационной продукции является основой логики объединения в ТНПЕ. Пополнение регионального бюджета за счет получения увеличенной добавленной стоимости, является предметом (целевой функцией) участников объединения в ТНПЕ;

4.1.1. Необходимо отметить, что до формирования ТНПЕ в других моделях реализации инновационного процесса вузы, участвующие в разработке инноваций, получали только фиксированную финансовую величину за проданные результаты исследования. Даже в случае патентования фирмы, осуществляющие реализацию, предпочитали в 90% случаев «выкупать патент, а не платить дивиденды автору». В ситуации, когда вуз несет на себе риски и премию за научно-исследовательскую работу в рамках ТНПЕ, то есть получает средства исключительно за воплощение своих разработок в продукцию, уровень заинтересованности в интеграции своей деятельности в форме ТНПЕ увеличивается. ТНПЕ впервые реально позволяет вузам получать прибыль от продажи результатов научно-исследовательской деятельности.

Если говорить об экономической целесообразности формирования ТНПЕ, то следует отметить, что появляется дополнительный синергетический эффект от интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов, реализующих региональные инновационные проекты. Синергетика такой интеграции определена созданием инновационного продукта с высоким уровнем конкурентоспособности в результате эффективного трансформирования научных разработок в производственный процесс [6].

При этом следует отметить, что объединение в ТНПЕ подразумевает проблему формирования сложных взаимосвязей для хозяйствующих субъектов, что определяется и соответствующей экономикой вопроса - транзакционные издержки. Именно поэтому эффективным объединение хозяйствующих субъектов в ТНПЕ можно считать, если разница между добавленной стоимостью образованной в результате интеграции субъектов и транзакционными издержками, появившимися в процессе интеграции положительна:

$$QS - CT > 0, \quad (2)$$

где QS - добавленная стоимость, получаемая в результате функционирования ТНПЕ; CT - транзакционные издержки образующиеся при трансформации научных результатов в производственные процессы.

Обычно величину транзакционных издержек для объединенных хозяйствующих субъектов исчисляют как 10% от величины оборота предприятий [3] потенциально входящих в объединение. Эконометрически величину транзакционных издержек можно показать как:

$$CT = QS * 0,1, \quad (3)$$

где QS - суммарный доход, хозяйствующих субъектов потенциально входящих в ТНПЕ, в период до объединения.

Понимание второй величины, входящей в уравнение (2), представляется как организационное преобразование группы хозяйствующих субъектов в ТНПЕ. Такое преобразование обеспечивает появление добавленной стоимости и, следовательно, доходная часть ТНПЕ должна превышать суммарную доходность хозяйствующих субъектов до объединения. Представим в виде уравнения принцип образования добавленной стоимости в результате объединения хозяйствующих субъектов в ТНПЕ:

$$QC = QP - QS, \quad (4)$$

где QP - суммарный доход, хозяйствующих субъектов входящих в ТНПЕ, в период после объединения.

Очевидно, что суммарный доход, хозяйствующих субъектов входящих в ТНПЕ, в период после объединения можно представить как общую сумму по субъектам ее составляющим (выделенным в рамках таблицы 1):

$$QS = QL + QFG + QMA + QSCI + QPK + QCK, \quad (5)$$

QL - доход «координатора» ТНПЕ; QFG - доход финансовой группы, QMA - доход маркетингового агента; $QSCI$ - доход вуза; QPK - доход производственного комплекса; QCK - доход сервисного комплекса.

Представляя формулы (2-5) как систему интегрированных отношений в определение потенциальной эффективности ТНПЕ, объединим таковые как систему уравнений:

$$\begin{cases} QC - (QS * 0.1) > 0 \\ QC = QP - QS \\ QS = QL + QFG + QMA + QSCI + QPK + QCK, \end{cases} \quad (6)$$

Система уравнений (6) позволяет спрогнозировать потенциальную эффективность ТНПЕ с помощью раскрытия ее эконометрического смысла. Поэтому необходимо детерминировать логику переменной QP (суммарный доход, хозяйствующих субъектов входящих в ТНПЕ, в период после объединения). Понимая логику системы уравнений (преобразованное уравнение (6)) как добавленную к простой сумме дохода потенциальных хозяйствующих субъектов объединенных в ТНПЕ к добавленной стоимости:

$$QP = QS + QC, \quad (7)$$

видим, что для прогнозирования потенциальной эффективности ТНПЕ вполне достаточно понимания сущности добавленной стоимости по ее образованию. Очевидно, что добавленная ТНПЕ стоимость есть реализация объема инновационной продукции в период до формирования ТНПЕ при увеличенной стоимости самой продукции:

$$QC = \Delta P * N, \quad (8)$$

где ΔP - увеличение цены на конечный продукт, обоснованное повышением конкурентоспособности качества за счет его инновационности; N - объем продаваемой инновационной продукции в рамках функционирования ТНПЕ [7].

Изменение цены конечного продукта при реализации инновационного процесса в рамках функционирования ТНПЕ, на основании изменения продуктовых орбит в формальной модели представлено на рисунке 1.

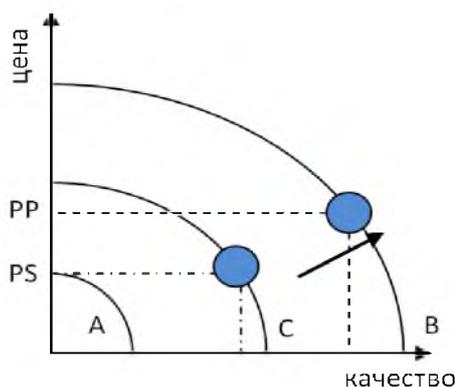


Рис. 1. Изменение цены при реализации инновационного проекта в рамках ТНПЕ (обозначение: A, B, C - орбиты цены; $A-B$ - диапазон, основанный на конъюнктуре рынка; PP - цена на конечный продукт при реализации инновационного проекта в рамках функционирования ТНПЕ; PS - цена на продукт до формирования ТНПЕ) Составлено авторами.

По существу модель априорно подразумевает, что объединение в ТНПЕ совершается с целью увеличения объема выпуска инновационной продукции на территории региона, при выведении которой на внешний рынок повышается конкурентоспособность не только хозяйствующих субъектов, вошедших в ТНПЕ, но и региона в целом. Увеличение же объема выпуска инновационной продукции дает основание как к увеличению инновационности продукции, так и увеличению цены этой продукции в рамках допустимого для данной продукции конъюнктурного диапазона (переход на новую, более высокую орбиту «цена-инновационность»), данное положение настолько очевидно, что не требует от авторов дополнительных разъяснений по этому поводу. Увеличение цены на инновационный продукт, обоснованное повышением конкурентоспособности качества можно представить уравнением:

$$\Delta P = PP - PS, \quad (9)$$

где PP — цена на конечный продукт при реализации инновационного процесса в рамках функционирования ТНПЕ; PS - цена на продукт до формирования ТНПЕ, как отпускная цена хозяйствующих субъектов до объединения в ТНПЕ.

При раскрытии сущности переменных в уравнениях (7-8) систему переменных можно упростить, раскрыв сущность прогноза потенциальной экономической целесообразности формирования ТНПЕ:

$$\begin{cases} (\Delta P * N) - (QS * 0,1) > 0 \\ QS = QL + QFG + QMA + QSCI + QPK + QCK \end{cases} \quad (10)$$

Понятная прогнозируемая сущность добавленной стоимости очевидна как доход, который может быть распределен среди участников ТНПЕ пропорционально их вкладу (акционерному капиталу или его альтернативным формам учета) в формирование ресурсов:

$$QC_i = QC * A_i, \quad (11)$$

где QC_i ; - доход одного участника ТНПЕ; A_i - акционерная доля одного участника ТНПЕ.

Структура распределения дохода по хозяйствующим субъектам, объединенных в ТНПЕ, представляет собой логику распределения дохода, которая позволит каждому потенциальному участнику оценить собственную заинтересованность от интегрирования в ТНПЕ:

$$QC = QL * 0,04 + QFG * AQFG + QMA * AMA + QSCI * ASCI + QPK + APK + QCK * ACK, \quad (12)$$

$AQFG$, AMA , $ASCI$, APK , ACK - соответственно акционерные доли участников ТНПЕ.

Таким образом, синтезированная экономическая модель позволяет спрогнозировать потенциальную экономическую эффективность формируемой ТНПЕ.

Предложенная для формируемой ТНПЕ основана на интеграции хозяйствующих субъектов (участников инновационного проекта) предполагает многовекторность потоков знаний, низкий уровень транзакционных издержек и позволяет получать экономический эффект за счет факторов, действующих комплексно:

- а) аккумуляции ресурсов на приоритетных направлениях развития экономики региона;
- б) получении больших возможностей по установлению своих интересов на внешних рынках;
- в) повышении квалификации кадров и системы образования.

В России уже был опыт образования интегрированных моделей взаимодействия. Так крупные банки обладали достаточными финансовыми средствами для приобретения производственных мощностей предприятия, они создавали объединения из различных хозяйствующих субъектов под своей эгидой и пытались контролировать весь производственный процесс. Психологически объяснить поведение такой деятельности достаточно не сложно, ведь кредитовать того, кого контролируешь намного спокойней, чем отдавать деньги, хотя и под процент неизвестным субъектам. Помимо психологической составляющей эта модель содержит и коммерческий аспект, заключающийся в возможности поддерживать в стабильном состоянии клиентскую сеть финансового центра. Но существует еще один путь формирования интегрированных моделей взаимодействия среди субъектов различных видов деятельности, когда хозяйствующий субъект организовывал и учреждал свой центр сосредоточения финансов. Такое явление наблюдалось в различных отраслях оборонно-промышленного комплекса, когда возникло огромное число мелких банков. Примером может служить создание дочернего банка в результате успешной коммерческой деятельности «Газпрома». Оценить эффективность какой-либо формы интегрирования указанных моделей, на наш взгляд, достаточно сложно. Хотя общий итог, с точки зрения достигнутых эффектов в инновационном процессе, дает негативную оценку в период преобразований рыночных отношений. Причина здесь кроется в неудовлетворительном состоянии как производственной, так и финансовой сферах экономики. Финансовые организации, банки и иные учреждения на первых порах, возложили на себя ответственность за решение задач, связанных с повышением эффективности производственных процессов, насыщения рынков наукоемкой продукцией, а по сути, создав для управления этими процессами группу специально обученных менеджеров из финансовой области и маркетинговой деятельности поняли, что не в состоянии эффективно управлять крупными объединениями, оказавшимися под их контролем, и уж тем более оказывать влияние на инновационные процессы, происходящие в реальном секторе экономики. Необходима выработка других методов и инструментов при реализации стратегии развития.

Вероятность достижения амбициозных показателей социально-экономического развития Российской Федерации может быть увеличена благодаря управляющему воздействию на формирующуюся инновационную систему региона. Управляющий субъект, в нашем случае правительство, способно сформировать инновационную систему в экономике и оградить растущее новое от разрушающего воздействия старого. Первые прецеденты связи первоэлементов в новом функциональном процессе развития экономики, влекущие за собой их дифференциацию и интеграцию, означают закладку структуры инновационной системы и являются признаками ее перехода к стадии развития[8].

На стадии развития в любой системе, будь то инновационная, экономическая или социальная, увеличивается количество новых элементов, усиливается их специализация и взаимозависимость, т.е. происходит процесс усложнения самой системы и ее структуры. Поэтому в статье авторы предложили сформировать ТНПЕ в качестве платформы для инновационного развития экономики региона. Предложенная платформа высокочувствительна к внешнему воздействию из-за доминирующего в ней механизма положительных обратных связей и склонна усиливать импульсы к изменениям. Но данная платформа может спровоцировать дезорганизационные процессы в регионе, ввиду этого обстоятельства вмешательство управляющего субъекта должно быть корректным, точным и строго дозированным.

Литература:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (2008) [Электронный ресурс] официальный сайт Минэкономразвития России. Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategic_planning/concept/, свободный. Загл.с экрана. Яз.рус.(дата обращения: октябрь 2015г.)
2. Индикаторы инновационной активности: 2014.(2014). М.: НИУ ВШЭ.
3. Карлик А.Е., Шухгальтер М.Л. Экономика предприятия/ учебник/ СПб, Изд-во: Питер 2010. – 464с.
4. Никулина О.В. Стратегические ориентиры инновационного развития экономики. Изд-во: Просвещение-Юг. – 2010. – 181с.
5. Сураева М.О., Титов А.Б. Перспективы инновационного развития и модернизация экономики//Вопросы экономики и права.- 2013. - № 55. - С. 97-102.
6. Титов А.Б., Алексеев А.А. Методология априорной оценки коммерческой эффективности инноваций на основе структурных маркетинговых исследований/ Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, №4,2004.
7. Хрулев М.В. Инновационный подход к управлению комплексными функциональными социально-экономическими системами (на примере Южного административного округа Москвы): Автореферат на соискание ученой степени канд. экон. наук: – М., 2001.
8. Vaganova O.V., Glagolev. S.N. 2015. Methods of Determination of Perspective Region's Industries as Factor of Innovational Process Intensification// Asian Social Science; 1(11): 335 -346 <http://dx.doi.org/10.5539/ass.v11n1p335>

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Е.И. Дорохова, И.А. Беленко, Н.В.Олишевская
г. Белгород, Россия***

Экономические санкции со стороны западных стран к Российской Федерации активизировали политику импортозамещения. Особую актуальность данная тема представляет в процессе обеспечения продовольственной безопасности. Большинство источников интерпретирует термин «импортозамещение» как способ достижения экономического роста, благодаря развитию внутреннего рынка товаров. Импортозамещение трактуется как основной рычаг развития национальной экономики в теоретических построениях, разработанных такими учеными, как Х. Ченери, Н. Картер (представители неокейнсианской школы). Теоретические аспекты и практика реализации импортозамещения заняли место в исследованиях современных российских и иностранных ученых. Американский ученый П. Линдерт, например, исследовал взаимосвязь изменения международных условий торговли и импортозамещающего роста