

потенциала относительно выбранных стандартов (схожего предприятия, отрасли, мировых аналогов).

Список использованных источников:

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, 2007 г. 93 с.
2. Богатин Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия. М.: Вента, 2009 г. 214 с.
3. Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.П. Грузинова. - М.: Банки и Биржи, 2004. - 535с.
4. Каширина М.В. Ещё раз о ликвидности в российской банковской системе // Материалы конференций: сб. статей/под ред. С.А. Антипина. Самара: МОУ ВПО СМиУ, 2008. С. 58-61.
5. Развитие сферы услуг в современной экономической системе: монография/Л. К. Агаева, М.Б. Арисова, Е.А. Башкан, .; общ. ред. Н.М. Тюкавкина - Самара: Издательство СамНЦ РАН, 2016. - 186 с.
6. Шаталова Т.Н., Чебыкина М.В., Косякова И.В. Экономическая интеграция как фактор развития инновационного потенциала промышленного предприятия // В мире научных открытий. 2015. № 11.5 (71). С. 1873-1882.
7. Шаталова Т.Н., Чебыкина М.В., Косякова И.В., Жирнова Т.В. Контроллинг как инновационная система управления промышленным предприятием // В мире научных открытий. 2015. № 11.5 (71). С. 1882-1894.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИЙ В РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Одзильев А.В.¹

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, г. Самара

Ключевые слова: инновация, ракетно-космическая промышленность, промышленность, коммерциализация.

В статье проанализирована коммерциализация инноваций в ракетно-космической промышленности.

Одной из главных задач научно-технологического развития отечественной промышленности и ее ведущих отраслей является занятие лидирующих позиций на мировом рынке. Для ракетно-космической отрасли в современных условиях все острее встает вопрос о ее переводе на инновационный путь развития и

¹Студент бакалавриата Института экономики и управления Самарского университета. Научный руководитель: Манукян М.М., старший преподаватель кафедры экономики инноваций Самарского университета.

коммерциализации инноваций. Обеспечение инновационного развития является необходимым условием проведения полномасштабной космической деятельности по основным ее направлениям.

Ключевые слова: инновации, промышленность, коммерциализация.

Российская ракетно-космическая промышленность обладает огромным потенциалом в плане коммерциализации инноваций, получаемых в результате космической деятельности. Тем не менее, из-за недостаточного знания коммерческого потенциала инноваций, накопленного на предприятиях, отрасль не извлекает значительной прибыли из имеющихся результатов научно-технической деятельности. В связи с этим перед отечественной ракетно-космической промышленностью остро стоит вопрос коммерциализации результатов НИОКР и их дальнейшего трансфера в другие области экономики (диффузии полученных инноваций) [2].

Коммерциализация инноваций – этап трансфера, на котором потребитель (покупатель) выплачивает вознаграждение владельцу (разработчику или новому собственнику) технологии в соответствии с договором.

В целом, российское предприятие, создавшее, например, перспективную технологию, должно быть заинтересовано в её коммерциализации. За ним законодательно закреплено право на передачу полученного в рамках государственного контракта результата научно-технической деятельности третьему лицу по лицензионному соглашению. Таким образом, заключив лицензионный договор с заинтересованным хозяйствующим субъектом, разработчик может получить существенный доход в бюджет предприятия в виде паушальных платежей или роялти при заключении лицензионного соглашения. Однако зачастую, получив в ходе выполнения НИОКР результат научно-технической деятельности, имеющий хорошую коммерческую перспективу, российские предприятия, работающие в ракетно-космической отрасли, не оформляют на него охранный документ, чтобы обеспечить защиту полученного результата. По сути, это связано с двумя факторами: слишком большими финансовыми затратами по получению охранных документов или осуществлению защиты объектов интеллектуальной собственности в режиме ноу-хау, а также с отсутствием на предприятиях отрасли специалистов, способных грамотно провести операцию по коммерциализации полученного результата научно-технической деятельности. Это тем более важно, так как в последние годы обозначилась чёткая тенденция к сокращению срока действия лицензионных соглашений, что связано с быстрым моральным старением машин и оборудования и государственным регулированием лицензионных сделок во многих промышленно развитых странах, не допускающих длительных сроков их действия. Наиболее распространены соглашения со сроком действия 5-10 лет. В Российской Федерации для объектов промышленной собственности существуют два способа закрепления прав на данные объекты:

- открытый – путём оформления патента;

- закрытый – путём охраны секретов производства (ноу-хау) в режиме коммерческой тайны [3].

Выбор в пользу того или иного способа правовой охраны связан с возможностью получения максимальной коммерческой выгоды конкретным правообладателем. Так, закрепление прав на технологию через ноу-хау в режиме коммерческой тайны имеет ряд преимуществ перед патентованием, а именно:

- процедура патентования имеет значительную протяжённость во времени, в то время как режим коммерческой тайны может быть введён сразу после создания результата интеллектуальной деятельности;

- срок охраны прав не ограничен сроком действия патента и определяется только способностью организации поддерживать режим коммерческой тайны;

- не требует государственной регистрации;

- не исключает наряду с коммерциализацией прав на ноу-хау возможности последующего оформления охранного документа. К недостаткам правовой охраны в режиме коммерческой тайны можно отнести сложность правовой защиты своего права при его нарушении, поскольку обязанность доказывания своего права на коммерческую тайну и незаконности действий правонарушителя лежит на правообладателе и требует от последнего раскрытия своих коммерческих тайн.

Очевидно, что предприятия ракетно-космической промышленности, участвуя в работах по реализации космических программ, обычно не имеют возможности сами искать на рынке хозяйствующих субъектов, потенциально готовых использовать космические разработки в своих интересах. Способствовать решению этой задачи в масштабах ракетно-космической отрасли может создание специализированной структуры, которая могла бы стать эффективным связующим звеном между предприятиями ракетно-космической промышленности и субъектами хозяйственной деятельности, заинтересованными во внедрении космических технологий. Возможно, в рамках намечающейся реформы Федерального космического агентства, такая структура будет создана, и проблема коммерциализации разработок в ракетно-космической отрасли будет преодолена [1].

Таким образом, наиболее перспективным направлением коммерциализации результатов НИОКР в российской ракетно-космической промышленности является продажа вновь полученных инновационных результатов через закреплённые установленным порядком права на результаты интеллектуальной деятельности и объекты интеллектуальной собственности в виде патентов, ноу-хау и лицензий.

Нет сомнений, что ракетно-космическая промышленность является одной из наиболее технически развитых отраслей машиностроения с высокой степенью кооперирования и концентрации производства. Профильная продукция отрасли является высоко наукоёмкой, поскольку объём НИОКР по стоимости сопоставим с объёмом выпуска товарной продукции, а при интенсивной смене поколений техники и технологий может и превышать его.

Созданная много десятилетий тому назад космонавтика по-прежнему сохраняет достаточно высокий уровень конкурентоспособности на мировом рынке. Однако длительное функционирование в условиях недофинансирования и сокращение государственных заказов явились существенными факторами для формирования устойчивых тенденции к отставанию от западных производителей по ряду технологий и росту зависимости от импортных комплектующих [4].

Сегодня российские производители космической техники серьезно отстают по уровню развития технологий в создании спутников и средств связи, чем и объясняется отсутствие отечественных систем в таком важном для государства сегменте рынка. На рынке готовых изделий практически невозможно найти российские образцы современных спутников.

Необходимость ведения острой конкурентной борьбы в глобальном масштабе на уровне ведущих стран мирового сообщества и исторически значимая роль государства в сфере космической деятельности обуславливают необходимость разработки и реализации целенаправленной государственной промышленной политики в данной сфере.

Развитие национальной инновационной системы в сфере космической деятельности может быть обеспечено за счет гармонизации деятельности различных институтов, работающих в сфере космической деятельности по смежным направлениям. К числу таковых, безусловно, необходимо отнести национальные технологические платформы, космический кластер Фонда «Сколково», Агентство стратегических инициатив, Роснано, Российскую венчурную компанию и некоторые другие [5]. Основным механизмом гармонизации деятельности данных структур может явиться совместное определение и экспертное оценивание приоритетных направлений финансирования в области технологического развития предприятий в условиях многоуровневой, многосекторной рыночной экономики. Очевидно, что содержательная часть космических программ формируется под воздействием мирового космического опыта и собственных возможностей стран.

Для повышения активности и продуктивности трудовой деятельности персонала предприятий ракетно-космической отрасли потребуется совершенствование существующей системы материального и нематериального стимулирования.

Список использованных источников:

1. Инновационное развитие отечественной ракетно-космической промышленности. А. Орловский. [Электронный ресурс].2016. URL: <http://www.nstar-spb.ru/> (дата обращения 09.11.2018 г.).
2. Конкуренция в ракетно-космической промышленности: время стратегических решений. Д. Пайсон, [Электронный ресурс]. 2017. URL: http://vestnikglonass.ru/stati/konkurenciya_v_raketno_kosmicheskoy_promyshlennosti_vremya_strategicheskikh_resheniy/ (дата обращения 09.11.2018 г.).

3. Меморандум о космической деятельности / С. Жуков, А. Ионин, И. Моисеев, Д. Пайсон // Блог Сергея Жукова на официальном сайте Фонда Сколково. [Электронный ресурс]. 2016. URL: <http://community.sk.ru/foundation/space/b/zhukov/archive/2013/06/04/memorandum-o-kosmicheskoy-deyatelnosti-rossii.aspx> (дата обращения 09.11.2018 г.).
4. Обеспечение координации инновационно-технологического развития ракетно-космической промышленности со стороны государства как фактор экономического прогресса российской экономики. Муракаев И. М. Бочкарев К. М. [Электронный ресурс]. 2017. URL: <http://yandex.ru/click/jsredirect?from=yandex.ru> % (дата обращения 09.11.2018 г.).
5. Чебыкина М.В. Формирование конкурентной стратегии предприятия: методические подходы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 8 (106). С. 46-50.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Орлова С.А.¹

Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П. Королева, г. Самара

Ключевые слова: портфель ипотечных кредитов, эффективность ипотечного кредитования, доходность кредитов, риск ипотечного кредитования, ликвидность банка, показатели эффективности.

Банковская система РФ являясь важным сегментом ее экономики демонстрирует в своем развитии сложные и многообразные тренды [4]. Одним из актуальных трендов и одновременно одной из проблем является ипотечное кредитование. Актуальность анализа эффективности ипотечного кредитования банка определяется той особой ролью, которую играет ипотечное кредитование в российской экономике сегодня, а также тем обстоятельством, что оно становится одним из наиболее приоритетных направлений среди активных операций коммерческих банков. В целях разработки конкретных мер по повышению эффективности управления портфелем ипотечных кредитов представляется крайне важным проведение объективной и всесторонней оценки деятельности банка на этом направлении, включая анализ эффективности ипотечного портфеля. Это придает актуальность теме данного исследования.

¹Студент 3 курса магистратуры Института экономики и управления Самарского университета. Научный руководитель: Кононова Е.Н., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики инноваций Самарского университета.