



Рисунок 3 - Уровни инфляции и безработицы в экономике России в 2020-2022 гг.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что кривая Филлипса не может использоваться как объективный показатель обратной зависимости между уровнем безработицы и инфляции по отношению к России. Однако ее можно применять как дополнительный метод прогноза экономической ситуации. Поэтому при выборе мер борьбы с инфляцией или безработицей в нашей стране государству не стоит опираться на эту модель, так как связь между двумя экономическими явлениями неустойчивая.

Список использованных источников:

- 1 Орлов, Д. Кривая Филлипса: инфляция и NAIRU в российских регионах [Текст] / Д. Орлов, Е. Постников // сайт Центрального банка Российской Федерации – 2020. – С. 3–21.
- 2 Сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 15.11.2023).
- 3 Бланшар, О. Макроэкономика [Текст] / О. Бланшар, Д. Р. Джонсон – Л.: Пирсон, 2012. – 622с.
- 4 Розмаинский, И. В. Сравнительный анализ теорий кривых Филлипса: методологические аспекты с точки зрения посткейнсианского подхода [Текст] / И. В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. - №1. – С. 48–60.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК В САМАРСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

Н.Ю. Зубарев

Научный руководитель К.Б. Герасимов
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва

Высшие учебные заведения рассматриваются как точки опережающего роста инновационной активности страны, роль которых состоит, прежде всего, в содействии инновационному развитию отечественной промышленности.

Объемы доходов от НИОКТР и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности являются одними из ключевых критериев оценки вклада университета в развитие высокотехнологичного сектора экономики страны. В Самарском университете

данный показатель неуклонно растет и в соответствии с Программой развития вуза в 2030 году должен составить более 1,3 млрд. рублей.

При этом в настоящее время университет в основном создает технологии по заказу предприятий или решает возникающие на предприятии научно-технические проблемы – но разрабатываемые технологии и решения в большинстве случаев применимы только к предприятию-заказчику, так как у него свой набор оборудования, номенклатура деталей, поставщики сырья и т.д. Соответственно для другого предприятия научно-технические решения необходимо серьезно «дорабатывать» или делать заново.

Таким образом выполнение хоздоговорных НИОКР не позволяет кратно нарастить объемы доходов. Добиться значительного роста объемов доходов возможно путем создания на базе университета или предприятий его «инновационного пояса» высокотехнологичных конкурентоспособных коммерчески востребованных продуктов [1].

При этом университет как любой хозяйствующий субъект всегда находится в естественном состоянии ограниченности ресурсов. В этой связи необходима концентрация ресурсов на поддержке в реализации проектов, которые принесут максимальную прибыль.

Для определения наиболее коммерчески успешных научно-технологических разработок необходима оценка их потенциала коммерциализации.

Для решения данных задач в Программе развития Самарского университета на 2021-2023 год предусмотрены мероприятия по созданию конкурентоспособных коммерчески востребованных продуктов, которые будут отбираться на основе маркетинговых исследований и системы собственной валидации и экспертизы.

На основе маркетинговых исследований уже реализуются ряд крупных научно-технических проектов по созданию первого отечественного турбогенератора малой мощности, многоцелевого беспилотника среднего класса и др.

Инициативные научно-исследовательские проекты, выполняемые за счет собственных средств университета, отбираются и оцениваются на конкурсной основе.

Так, в текущем году в рамках программы развития были проведены два конкурса – научно-технических проектов, направленных на реализацию стратегического проекта университета «Космос для жизни», и междисциплинарных проектов.

При этом используемые в ходе оценки проектов критерии в значительной степени характеризуют научно-исследовательскую деятельность в целом (количество публикаций в высокорейтинговых изданиях, острепенность коллектива исполнителей и т.д.), а не коммерческий потенциал рассматриваемой научно-технической разработки.

Оценку проектов проводит экспертная комиссия, в которую входят представители университета, а также научных и промышленных партнеров [2].

Как известно, экспертиза при всех имеющихся достоинствах, обладает серьезными недостатками в виде субъективности и высокой затратности. Особенно критичной для вуза является экспертиза коммерческого потенциала. Обеспечить внутренними ресурсами качественную экспертизу проектов, которые должны быть востребованы на мировом рынке практически невозможно, так как представители университета и промышленных партнеров не обладают соответствующими компетенциями (за редким исключением). Это обуславливает необходимость аутсорсинга или привлечения большого штата высококвалифицированных узкопрофильных специалистов в университет, что крайне затратно.

В этой связи руководству университета необходимы инструменты, позволяющие максимально точно оценить перспективность и коммерческий успех проекта, возможность его реализации на базе университета, влияние на другие направления развития университета, для принятия решения о поддержке проекта и выделения для его реализации ресурсов.

Фактически необходимо определить цели и возможности, на основе которых разработать алгоритм оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок [3].

Для университета характерны свои достаточно разнообразные цели (отличные от коммерческих организаций), основными из которых являются:

1. Увеличение доходов университета.

Именно эта цель является приоритетной и обусловлена некоммерческим типом университета, а также невозможностью корректно оценить все расходы на создание и коммерциализацию научно-технической разработки. Важна не прибыль, а доход, в этой связи и ключевым показателем является объем НИОКТР.

2. Повышение уровня доходов и компетенций сотрудников внутри и/или в поясе университета. НИР университета имеет разные источники дохода (от образовательной деятельности до бюджетных грантов на НИОКТР) и коммерциализация лишь один из них, причем самый рискованный. Это необходимо учитывать при составлении алгоритма.

3. Совершенствование материально-технической базы организации. При выделении денег на осуществление разработок целесообразно учитывать необходимость совершенствования материальной базы, используемой не только в научной, но и образовательной деятельности.

4. Улучшение имиджа университета как образовательной организации и технологического партнера, что напрямую связано с повышением доходов как от образовательной, так и от научной деятельности, которые являются основой развития вуза.

5. Содействие реализации приоритетов государственной технологической политики, что позволяет привлекать в университет различные инструменты государственной поддержки.

Ограничения университета также существенно влияют на применимость того или иного алгоритма оценки инновационных проектов. Как уже было отмечено, важным ограничением является дефицит компетенций для качественной экспертной оценки рыночного потенциала коммерциализации.

Также необходимо учитывать финансовые возможности вуза, так как невозможно одновременно коммерциализировать много дорогостоящих проектов, их необходимо приоритезировать и ранжировать для получения максимального эффекта при минимальных затратах.

Еще одним ключевым ограничением являются кадровые ресурсы, которыми располагает университет.

Указанные цели и ограничения университета определяют базовые принципы разрабатываемого алгоритма оценки потенциала инновационных проектов:

1. Универсальность, то есть возможность применения в различных научных направлениях и специализациях, а также для оценки разных по масштабу проектов.

2. Стадийность процесса оценки – учитывая большое количество научно-технических разработок на следующие долгие и дорогие уровни оценки, проходит лишь часть разработок.

3. Четкая формализация оценочных процедур и применение количественно измеримых оценок, позволит максимально минимизировать фактор субъективности.

Алгоритм предполагает прохождение нескольких этапов оценки и категоризацию научно-технических разработок по степени коммерческого потенциала [4]. При этом также сохраняется экспертная оценка – но на последнем этапе для ограниченного числа наиболее потенциально успешных с коммерческой точки зрения проектов. Это позволит привлечь к экспертизе физические и юридические лица, независимые от университета.

Использование алгоритма позволит руководству университета организовать работу по выявлению и поддержке коммерчески востребованных научно-технических разработок, при этом повысить эффективность используемых на то ресурсов, в том числе финансовых.

Список использованных источников

1. Букач Б.А., Митус К.Н., Писарюк С.Н., Дребот А.М. Алгоритм ранжирования научно-исследовательских проектов и разработок университета в зависимости от уровня их

коммерческого потенциала // Вопросы инновационной экономики. – 2021. – Том 11. – №4. – С. 1627-1642.

2. Родионова Е.М. Комплексная оценка коммерческого потенциала инновационного продукта вуза // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – №19(157). – 2009. – С. 147-155.

3. Герасимов К.Б. Развитие процесса управления инновационным потенциалом организации // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2012. – № 1(25). – С. 12-19.

4. Герасимов К.Б., Зубарев Н.Ю. Алгоритм оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок университета // Контроллинг. – 2023. – № 3(89). – С. 10-17.

ВЫЯВЛЕНИЕ БОЛЬШОГО ДОЛГОВОГО КРИЗИСА В РОССИИ

Е.А. Наянзин

Научный руководитель А.Ю. Балаева
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва

Большие долговые кризисы являются одним из наиболее серьёзных экономических вызовов, с которыми сталкиваются страны во всём мире. Эти кризисы могут иметь различные причины и последствия, но их общая черта в том, что они приводят к большим экономическим потерям и социальным последствиям. В данной работе изучены причины и способы влияния на большие долговые кризисы, а также проведен анализ экономики России на предмет выявления больших долговых кризисов.

Большой долговой кризис (БДК) происходит, когда государство или компания не могут выплачивать свои долговые обязательства. Это может произойти, когда уровень долга превышает уровень дохода должника, и он оказывается не в состоянии обслуживать свои обязательства. БДК может быть следствием экономических кризисов или других факторов, которые приводят к снижению доходов населения и росту безработицы.

Существует несколько причин возникновения БДК, но основной из них является неправильное управление долгом. Государство может избежать БДК, прибегнув к жесткой кредитно-денежной политике.

Можно выделить 4 способа регулирования БДК:

1. дефолт по долгам или реструктуризация расходов,
2. введение режима строгой экономики,
3. эмиссия денег и скупка (или предоставление гарантий) Центральным Банком,
4. перевод денег и кредита от тех, у кого их больше, чем им «нужно», к тем, у кого их меньше, что может привести к уменьшению разрыва между богатыми и бедными слоями населения.

На рисунке 1 представлено изменение ВВП России с начала СВО. Существенный спад сменился ростом ВВП во 2 квартале 2023 года почти на 5%. Основными драйверами экономики стали сектор обрабатывающих производств, строительство и сельское хозяйство. Основной отраслью роста стало промышленное производство, связанное с рационализацией производства для военных нужд.