

*П.А. Никифоров, научный руководитель С.А. Пономарева*  
Российский государственный профессионально-педагогический университет, Екатеринбург, Россия

## **Проблемы развития инновационных парков и малых предприятий Свердловской области**

**Аннотация.** Развитие инновационного бизнеса сегодня играет большую роль для государства и создание для него благоприятных условий – одна из приоритетных задач. Важность инноваций вызвана обострением международной конкуренции вследствие глобализации. Так же, для экономики страны важно поддержание малого бизнеса, поскольку его развитие напрямую влияет на развитие самой же экономики.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, коммерческие предприятия, эффективность, инвестиции, риски.

Одной из основных задач экономического развития Свердловской области является стимулирование и поддержка предприятий на всех этапах внедрения инновационного технологического комплекса, создание благоприятной атмосферы для развития рынка интеллектуальной собственности.

Для оценки качества, эффективности и потенциала инновационного комплекса Свердловской области принято рассматривать следующие показатели:

- *доля инновационной продукции* (отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и оказанных услуг собственными силами) в общем объеме произведенной продукции. Данный показатель за 2017 год составляет 10,06%, что выше, чем в Уральском федеральном округе в целом (7,79%), а также в Курганской (5,61%), Тюменской (8,08%) областях, ХМАО (8,49%) и ЯНАО (5,22%), Российской Федерации в целом (8,54%) [1].

- *общие (капитальные и текущие) затраты на технические инновации.* Общие затраты на технические инновации малых предприятий Свердловской области составили в 2017 году 698624,5 тыс.руб., или 61,86% от затрат в целом по Уральскому федеральному округу и 3,63% от затрат по Российской Федерации.

В сравнении с долей произведенной продукции другими субъектами, констатируем, что затраты на развитие производства, а также на внедрение инноваций в Свердловской области не оправдывают финансовых вложений.

В процессе внедрения и развития инновационных технологий малыми предприятиями в регионе, одними из основных проблем, на наш взгляд, являются отсутствие своевременной оценки рисков и непривлекательность для частных инвестиций. Для то-

го, чтобы экономическая система работала полноценно и эффективно, необходимо, чтобы она располагала возможностями и правами для самостоятельного принятия ключевых решений по всем направлениям своей деятельности. Однако наличие подобной экономической свободы подразумевает повышение уровня возникающих рисков и неопределенности. Причина этому проста – свобода принятия экономических решений наступает для всех хозяйствующих субъектов.

Поэтому очевидно, что каждое предприятие, являясь частью единой социально-экономической системы, рискует не только собственным положением и благополучием, но и ситуацией в вовлеченных в бизнес-процессы компаниях-партнерах, социальным положением и статусом своих работников и клиентов. То есть, риск любой бизнес-единицы далеко не всегда носит локальный характер, и при оценке рискованности того или иного решения следует понимать, что оно может иметь определенные социально-экономические последствия, во многом зависящие от масштабов деятельности компании.

Основные негативные последствия в том случае, если компания неэффективно выстраивает систему оценки рисков, можно охарактеризовать следующим образом:

- противоречие с действующим законодательством;
- потеря материальных или нематериальных активов компании;
- нарушение или прекращение деловых связей и партнерских отношений;
- потеря деловой репутации;
- негативное отношение общественности (например, в случае массовых сокращений работников, или из-за неудовлетворительного качества продукции).

Напротив, эффективная система оценки рисков дает возможность своевременно просчитать вероятность возникновения того или иного риска и использовать соответствующую технологию уклонения или снижения их, в зависимости от конкретной ситуации.

Сегодня малый бизнес в стране является самым незащищенным, получается, что для малого инновационного бизнеса многие источники финансирования становятся недоступными. Основной проблемой является большой риск невозврата и долгий срок окупаемости. У большинства таких проектов нет должных гарантийных средств, их ресурсы ограничены, а опорой являются лишь собственные идеи и технологии. Проблема финансирования таких предприятий получила в экономике понятие «долина смерти». Она выражается в том, что из-за большого периода между проектной частью продукта и выводом его на рынок возникают проблемы с финансированием, что в свою очередь ведет к большим кассовым разрывам и как следствие платежной несостоятельности, что ставит под угрозу существование проекта.

Причиной возникновения «долины смерти» являются разные цели инвесторов и бизнесменов (разработчиков), первые - настроены на получение быстрой прибыли, вторые – ориентируются на получение научного результата. Проблема начинается в момент перехода от стадии проекта к стадии коммерческого освоения. В этот момент

появляется большая неопределенность, а всевозможные риски мгновенно возрастают, что существенно затрудняет привлечение особенно необходимых сейчас инвестиций. Существует вероятность, что новый продукт не будет принят на рынке, это связывается с поведением (отношением) потребителей. Одни охотно принимают новые технологии, активно используют, внедряют в повседневную жизнь, служат как бы примером для остальных. Другие либо равнодушно относятся к инновациям, либо категорически их не принимают по различным причинам. В последнем случае, как раз возникает проблема преодоления «долины смерти», так как для продвижения продукта в массы нужны большие вложения.

Для поддержки инновационной структуры на ранних этапах существуют различные инструменты государственной поддержки: фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере; региональные инновационно-технологические центры; бизнес-инкубаторы и технопарки. Так же, возможно привлечения венчурного капитала, т.е. частных инвесторов, но из-за высокой степени риска они требуют огромных отчислений от прибыли, долю в бизнесе и т.д.

На самых ранних стадиях помочь инновационному проекту могут «бизнес-ангелы». Это частные инвесторы с большим опытом, которые вкладывают собственные средства в обмен на возвратность и долю в капитале, обычно это блокирующий пакет акций (накладывает вето на решение совета директоров). Особенность «бизнес-ангелов» заключается в том, что они предоставляют не только деньги, а еще свои связи и опыт. Государство также заинтересовано в развитии инновационной среды. В свою очередь, оно может создать благоприятные условия для реализации таких проектов, может помочь найти партнера по технологическому альянсу или стать соинвестором в продвижении технологии.

Подводя итог можно сказать, во-первых, развитие инновационного бизнеса сегодня играет большую роль для государства и создание для него благоприятных условий – одна из приоритетных задач. Важность инноваций вызвана обострением международной конкуренции вследствие глобализации. Так же, для экономики страны важно поддержание малого бизнеса, поскольку его развитие напрямую влияет на развитие самой же экономики. Эффективная хозяйственная деятельность предприятия невозможна без постоянного привлечения заемных средств. При этом следует помнить, что привлечение заемных средств на современном этапе - объективно обусловленное явление. Не следует забывать об обеспечении рационального объема привлекаемых ресурсов, не приводящего к финансовой неустойчивости и повышению уровня финансового риска. Таким образом, политика привлечения заемного капитала должна быть направлена на достижение оптимальных возможностей наращиванием финансового потенциала за счет заемных средств путем формирования дополнительного объема активов при минимальном уровне генерируемого финансового риска и финансовой зависимости.

Во-вторых, необходима подготовка грамотных руководителей коммерческих предприятий необходима для их эффективной работы, а также подготовка экспертов по оценке эффективности предприятия.

Прибыль предприятие получает за счёт продажи продукции или услуг. Поэтому она напрямую зависит от объёма продаж, который также свидетельствует об успешности компании. Однако и этот показатель не даёт однозначную оценку, так как при снижении объёма продаж необходимо выяснить причину. Поэтому оценка эффективности предприятия производится путём анализа комплекса показателей с изучением динамики развития во времени. Её целью является определение стратегии предприятия. При этом определяют пути повышения показателей, выясняют, какие процессы могут тормозить развитие.

Выполняя анализ производственной деятельности предприятия, оценка может проводиться по видам продукции, по отдельным подразделениям. Это позволяет выявить «узкие места» в производственном процессе, скорректировать ассортимент.

#### **Список литературы**

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: ф. №4-Инновации «Сведения об инновационной деятельности организации» / Режим доступа: <http://gks.ru>

*А.С. Новокрещенкова*, научный руководитель *И.В. Ухлов*  
Российский государственный профессионально-педагогический университет, Екатеринбург, Россия

#### **К вопросу о развитии предпринимательства через франчайзинговые отношения**

**Аннотация.** *Предлагается организовывать предпринимательскую деятельность через франчайзинговые отношения. Рассматриваются преимущества и недостатки франчайзинга и участников франчайзинговых отношений. Исследована динамика развития франчайзинга в России. Выявлены актуальные проблемы франчайзинговых отношений и пути их решения.*

**Ключевые слова:** *франчайзинг, масштабирование бизнеса, франчайзер, франчайзи, франчайзинговые отношения.*

На сегодняшний день при использовании данной модели большинство франчайзеров не ставят в приоритете цель получить выгоду с продажи франшиз, а рассматривают как эффективный способ расширения своей розничной или оптовой сети при недостаточном финансировании основного и оборотного капитала предприятия. Именно франчайзинг обеспечивает быстрый рост компании при минимальных денеж-