

на практике творческие замыслы и инновационные бизнес-идеи, а также активнее привлекать к процессу создания РИД студентов и аспирантов.

В 2013 году произошли значительные изменения законодательной базы в части создания хозяйственных обществ (ХО), и нормы Федерального закона №217-ФЗ претерпели существенные изменения. С 1 сентября 2013 года бюджетным и автономным научным учреждениям и образовательным организациям высшего образования разрешено создавать хозяйственные общества и хозяйственные партнерства (ХП), отменены доли учредителей в уставном капитале ХО и складочном капитале ХП. Также стало возможным внесение права использования тех РИД, исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам, в том числе совместно с другими лицами).

На основании информации учета уведомлений о создании ХО и ХП на 20 декабря 2014г. в базу данных о создании научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ Министерства образования и науки РФ занесены сведения о 2601 ХО. Из них 2449 МИП создано в 290 высших учебных заведениях и 152 МИП создано в 100 научно-исследовательских институтах (далее – НИИ) [3].



Динамика создания ХО (ХП)

Из анализа динамики создания ХО можно сделать вывод, что в текущем году было зарегистрировано 195 малых инновационных предприятий, т.е. значительно снизилось количество созданных предприятий, в сравнении с предыдущим годом практически в два раза (рисунок). Основной интерес к созданию МИП проявляют вузы, учредитель которых – Министерство образования и науки РФ. Остальные министерства и ведомства, являющиеся учредителями вузов и НИИ, не проявляют видимой активности в стимулировании создания и деятельности МИП, создании нормативного поля для деятельности МИП. Отдельные вузы формируют собственные механизмы поддержки предпринимательской деятельности, на-

ходя новые способы мотивации различных групп научно-образовательного сообщества к предпринимательству даже в условиях неблагоприятного инвестиционного климата. В настоящее время создание МИП идет не только на базе вузов, которые имеют технический или технологический профиль деятельности, но и при гуманитарных и классических университетах (включая юридические и экономические, а также вузы в области сервиса, транспорта, государственной службы и пр.)

С момента принятия 217-ФЗ прошло уже более 5 лет, и за это время в деятельности МИП выделился целый ряд проблем что, безусловно, влияет на регистрацию малых инновационных предприятий при вузах [1]. Первой проблемой является выявление интеллектуальной собственности, которую необходимо внести в качестве вклада в уставный капитал МИПа, соответствующего профилю деятельности МИП. Многие вузы имеют патенты и авторские свидетельства в основном ориентированные на достижения формальных признаков в кандидатских и докторских диссертациях. Второй проблемой является то, что число энтузиастов, которые были бы готовы делать инновационный бизнес, не так велико. Отсюда – неготовность преподавательского состава взять ответственность за создание МИП и выступить в качестве учредителя или директора. Третья проблема – слабая заинтересованность предприятий, венчурных инвесторов в реализации и внедрении РИД. Четвертой проблемой является множество трудно решаемых вопросов, таких, как несовершенная законодательная база, слабая инновационная структура вуза в начальный момент становления МИПов, отсутствие опыта маркетинга инноваций и практики работы на открытом рынке, трудности с арендой и т.п.

Необходим комплексный подход для решения проблем, которые препятствуют развитию МИП при вузах, в частности, ежегодное проведение в вузах инвентаризации РИД с целью создания профессорско-преподавательским составом вузов коммерчески привлекательной интеллектуальной собственности; проведение маркетинговых исследований и оценки привлекательности разработок и результатов деятельности МИП на региональном уровне; организация методической помощи МИП по проблемам защиты интеллектуальной собственности, составлению бизнес-планов, экспертной оценки проектов.

Список литературы

1. Власов А.Ф. Реализация 217-ФЗ как составляющая развития инновационной инфраструктуры вузов. Первые итоги и перспективы. Материалы 6 международного форума от науки к бизнесу / Власов, А.Ф. М.: Изд-во «СОЛО». 2012 г.
2. S&TRF – Наука и технологии РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=41450. – (Дата обращения: 20.12.2014).
3. Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mip.extech.ru/> – (Дата обращения: 20.12.2014).

**Секция «Проблемные вопросы управления и экономики в России»,
научный руководитель – Жданов Д.Н.**

**ОБЩИЙ СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ
К АВТОКРЕДИТОВАНИЮ В РОССИИ И США**

Жданов Д.Н., Скорнецкий А.Л.

Алтайский экономико-юридический институт,
artem_skornetskiy@mail.ru

Автокредитование в России за последние 7 лет считалось одной из самых доходных статей бюджета любого банка занимающегося данным видом дея-

тельности. Постоянный и неуклонный рост российского автопарка наблюдался даже в периоды экономического кризиса 2008-2009 годов. При этом темпы роста числа автолюбителей по-прежнему уступают западноевропейским странам.

Так по данным комитета автопроизводителей АЕВ за 11 месяцев 2014 года в России продано 2,2 миллиона новых автомобилей, что на 11,6 % меньше чем за аналогичный период 2013 года. При этом в связи

с разразившимся валютным и общеэкономическим кризисом в России в последние два месяца (ноябрь и декабрь) население повально скупает машины в автосалонах, пытаясь таким образом вложить финансовые средства от обесценения.

Не будем в данной статье концентрировать своё внимание на конъюнктурных проблемах текущего года в данной сфере, а попробуем сравнить рассматриваемую сферу для двух стран: России и США, на примере банковской системы реализующих автокредитование.

Начнем оценку с количества банков. В США коммерческих банков 5757, при этом каждый год по разным причинам ликвидируются около 200 банков. В основном банки уходят с рынка, не выдержав конкуренцию, и как считаю сами американские финансисты – это нормальная ситуация.

В России на сегодняшний день действуют 799 банков, при этом с 2012 года число изъятых лицензий у банков растет, многие банки закрыли из-за противозаконных действий, таких как отмывание денег. ЦБ РФ отзывает лицензии у недобросовестных банков, при этом известно, что Центробанк делает финансовый мониторинг ежедневно, но почему-то закрывать банки стали относительно недавно. Именно с этого и начинается темная сторона банковской системы РФ.

Ставка рефинансирования в РФ 8,25%, ключевая ставка 17% (с 16.12.14). В США 0-0,25%. Конечно, рыночная экономика в США развивается намного дольше, чем РФ. Тем не менее, ставка рефинансирования в США уже 6 лет не повышается, в России, наоборот, через данную ставку регулируют инфляцию, но как-то безуспешно. Естественно, размер ставки напрямую зависит от инфляции (за 2014 инфляция в США составила 1,88% и за последние лет 10 не превышала 3%), и от общего состояния экономики. Таким образом, исходя из первичного анализа, становится очевидно, что в России дешевой кредита просто не может быть из условия построения банковской системы.

Рассмотрим банковский продукт по автокредитованию основных лидеров банковского рынка.

Самый «главный» коммерческий банк в России «Сбербанк». Он предлагает следующие условия (без учёта конъюнктуры конца 2014 года).

Автокредит. Срок кредита до 5 лет, ставка от 13%, сумма кредита до 5 млн. рублей. Минимальный первоначальный взнос от 15% (от стоимости автомобиля).

В США лидирует банк «BankofAmerica».

Автокредит. Срок кредита до 5 лет, ставка 2.34%, сумма кредита до 25000\$.

Таким образом, видно, что автокредитование в России даже по общим параметрам весьма отличается от США. Самое основное это в значении ставки кредита. В США оно низкое и фиксированное, а в России это диапазон от 13% до неопределённости.

При этом, как показывает практика, чтобы получить автокредит в Сбербанке под 13% годовых, нужно быть идеальным клиентом, т.е. иметь благоприятную кредитную историю. Во всех остальных случаях, включая её отсутствие вообще, на практике такому заемщику накинута ещё процентов 7. В США такому же клиенту без идеальной кредитной истории, со средним доходом в зависимости от штата, может увеличиться максимум на 0,5% в противном случае, в выдаче кредита вам просто откажут, даже под 5% вам никто выдавать не будет. То есть клиенту либо верят, либо нет. У нас же регулируя условия выдачи кредита процентной ставкой, отпугивают потенциальных заемщиков и почему-то не избавляются от кредитования мошеннических схем.

Высокие ставки объясняют также ростом неплатежей. Число должников в РФ 21,5% от общего числа заемщиков. Статистику по США найти не удалось, но, по непроверенной оценке, их там больше, чем в РФ почти в 2 раза. При этом в США пытаются отсеять неблагонадёжных заемщиков, не выдавая кредиты, а в нашей стране перекредитовывая под ещё больший процент.

Таким образом, можно подвести итог: в России автокредитование пользуется спросом, выгодный сектор банковской деятельности, но есть не совсем обоснованное предложение банковских процентов по данным продуктам. Однако, к сожалению, это вопрос денежно-кредитной политики в стране в целом, который соответствующими властями решается сугубо либеральными методами, нанося вред экономическому развитию в целом.

Секция «Управление персоналом», научный руководитель – Михайлова А.В.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ТАЛАНТАМИ

Димбактеева Э.З., Крюкова А.А.

*Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики, Самара, Россия,
dimbaktieva.elmira@mail.ru*

В настоящее время одной из возможностей быть впереди конкурентов является использование человеческого потенциала компании. Неслучайно способы управления талантами являются сейчас наиболее востребованными инструментами в HR-технологиях.

В современном понимании Talent Management – это циклический комплекс HR-процессов, включающий в себя кадровое планирование, рекрутинг, адаптацию, обучение, оценку потенциала сотрудников, планирование их дальнейшего развития и продвижение талантов. Системы управления талантами (TMS) предназначены для достижения долгосрочных целей компаний посредством человеческого капитала. Задача системы управления талантами состоит в том, чтобы помочь че-

ловеку понять себя, свои возможности и определить области приложения своих талантов в работе.

Система позволяет выявить ключевые качества, компетенции, а также мотивационные установки, которые необходимы для эффективной работы. Управление талантами в корпорации предполагает создание среды, в которой раскрываются и развиваются таланты и потенциал каждого сотрудника. Система позволяет не только выявить талант, но и понять, в каких областях деятельности этот талант можно максимально эффективно использовать.

Построение комплексной системы управления талантами, включает определение того, какие компетенции нужны бизнесу, комплексную оценку сотрудников, развитие потенциала и формирование мотивирующей среды.

По данным Bersin & Associates, компании, которые имеют проработанную стратегию в области управления талантами, генерируют на 26% больше прибыли, чем конкуренты. В большинстве отраслей экономики