

Список цитируемых источников

1. Лунеев, В. В. Курс мировой и российской криминологии : учебник : в 2 т. / В. В. Лунеев. — М. : Юрайт, 2011. — Т. I : Общая часть. — 1003 с.
2. Криминология : учеб. пособие / Г. И. Богуш [и др.] ; науч. ред. Н. Ф. Кузнецова. — М. : Проспект, 2010. — 496 с.
3. Кассационное определение Московского городского суда от 11 февраля 2013 г. № 22-552/2013 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». — М., 2013.
4. Приговор Советского районного суда г. Красноярска от 20 октября 2015 г. по делу № 1-972/2015 [Электронный ресурс] / База судебных актов, судебных решений и нормативных документов «Судебные и нормативные акты РФ». — Режим доступа: <http://sudact.ru/regular/doc/JaQ4gdOGV8ZA/>. — Дата доступа: 15.10.2018.

УДК 332.145

А. Г. Толкач

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи

ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ЦЕНТРА ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

Введение. Проекты коммерциализации услуг Центра трансфера технологий БарГУ имеют в большинстве случаев три субъекта: новатор, руководители (менеджеры) и инвестор. В качестве руководителей (менеджеров) проекта могут выступать сотрудники Центра трансфера технологий, являющегося посредником между новатором и рынком. Каждый субъект выполняет свои функции [1].

Новатор — технический автор и инициатор проекта. Его идея является теоретической основой проекта. В Центре трансфера технологий этими субъектами могут являться преподаватель, аспирант, магистрант, студент, исследователь, изобретатель. Он является сотрудником, разработавшим альтернативное направление деятельности центра.

Руководители (менеджеры) — это команда сотрудников Центра трансфера технологий, которые имеют опыт коммерческой и производственно-торговой деятельности. Каждый из них имеет практические навыки работы в предпринимательском секторе. Команда сотрудников Центра трансфера технологий имеет общее представление относительно технической идеи новатора и может не понимать ключевые особенности предложенной технологии. Их основная задача — организовать функционирующий бизнес-процесс на базе этой идеи.

Инвестор — это человек, группа людей или организация. Это может быть венчурный или иной фонд. Данная сторона проекта играет главную роль, потому что именно она вносит большую часть денежных средств в проект. Инвестор проводит технические, финансовые экспертизы, привлекает консультантов, которые на основе детального анализа сделают вывод о целесообразности инвестирования средств в проект.

Задачей Центра трансфера технологий является предоставление посреднических услуг субъектами рынка, основной из которых является разработка технико-экономического обоснования инновационного проекта.

Основная часть. Рассмотрим основные принципы разработки и структуру бизнес-плана коммерциализации научно-технических, исследовательских и образовательных проектов Центра трансфера технологий [2].

Общие положения. Типовой бизнес-план научно-технических проектов Центра трансфера технологий имеет следующие обязательные разделы: резюме; описание предприятия и отрасли; организационный план; план маркетинга (описание продукции); инвестиционный план; производственный план; финансовый план и показатели эффективности проекта; анализ рисков (анализ чувствительности) проекта; выводы; приложения.

На рисунке 1 схематично представлены последовательные стадии развития научно-технического проекта Центра трансфера технологий. На стадии становления происходит инициация проекта, разработка технической идеи, которая в свою очередь, формирует экономическое содержание коммерциализации. Стадия завершается началом продаж продукции. На стадии роста происходит расширение рынков сбыта, проект начинает генерировать денежные потоки и приносить прибыль. Стадия зрелости сопровождается относительным снижением объемов продаж и предшествует стадии спада. Во время спада продукт начинает быстро терять свою долю на рынке, вытесняться более новыми предложениями, а проект, связанный с исходным продуктом, завершается.

Цель разработки бизнес-плана — донести до инвестора и заказчика максимум объективной и достоверной информации о проекте в как можно более краткой, но в то же время подробной и доступной форме.

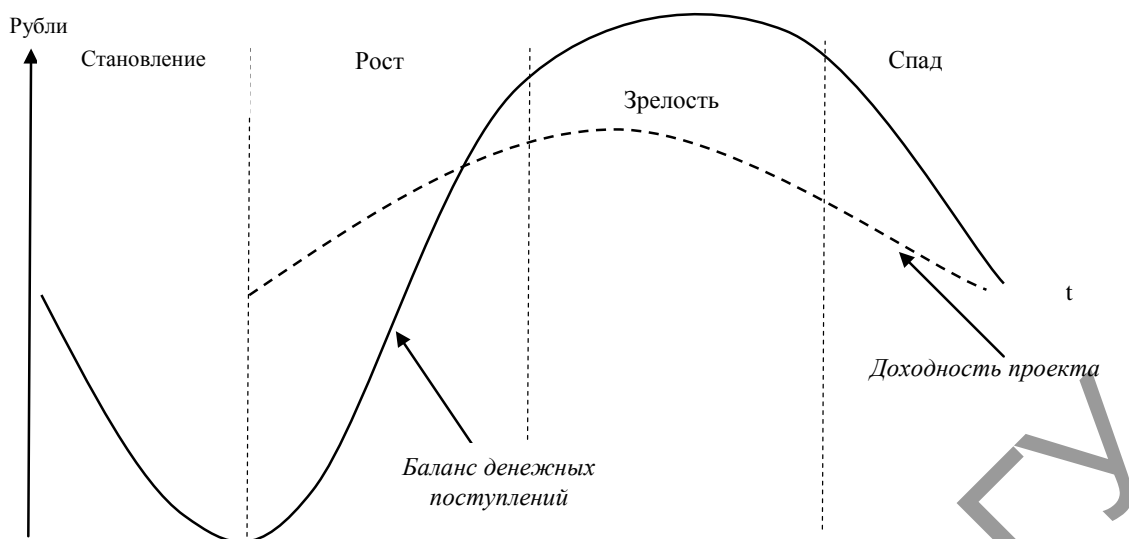


Рисунок 1 — Жизненный цикл проекта Центра трансфера технологий БарГУ

Содержание раздела I «Резюме». Содержание раздела аналогично аннотации к научной статье, в резюме бизнес-плана необходимо максимально кратко изложить все основные положения и преимущества документа, с тем чтобы наиболее емко охарактеризовать предлагаемый бизнес и обоснование его прибыльности. Как правило, данный раздел разрабатывается в последнюю очередь, когда все остальные разделы бизнес-плана уже составлены, проверены и просчитаны.

Содержание раздела II «Описание отрасли и предприятия». Здесь важно отметить нынешнюю фактическую ситуацию на предприятии и в отрасли в целом, проанализировать текущее финансовое и организационное состояние компании. Анализ и оценка производится по авторским методикам преподавателей университета. От объективности изложения материала в данном разделе зависит достоверность следующих разделов, так как у инвестора и разработчика появляется представление об экономической динамике отрасли и состоянии рынка, на который они выходят со своим продуктом. Например, от уровня развития отдела продаж компании будет напрямую зависеть эффективность реализации новой продукции, от наличия или отсутствия опыта маркетинговых коммуникаций — эффективность мероприятий по продвижению нового товара или услуги на рынок и т. д.

Содержание раздела III «Организационный план». В разделе необходимо описать модель будущей организации. Данное описание может быть оценочным в случае бизнес-планирования на ранних стадиях коммерциализации, когда еще не до конца понятно, где будет размещено предприятие, какова будет форма собственности, когда проект будет инициирован и запущен и т. д. В случае разработки бизнес-плана на стадии реализации инвестиционного проекта, когда перечисленные вопросы решены, данный раздел должен содержать исчерпывающую информацию о хозяйственной деятельности предприятия.

Содержание раздела IV «План маркетинга. Описание продукта». План маркетинговых мероприятий является, как правило, основным стратегическим разделом бизнес-плана. Здесь описывается пошаговый алгоритм по завоеванию доли рынка. В данном разделе приводится оценка рыночных возможностей проекта, изучается конечный потребитель, формируется ценовая стратегия, проводится анализ конкурентов и планируются объемы продаж. Объем сбыта продукции с точки зрения прогнозирования является наиболее важным и сложным, поскольку анализ существующего рынка и политика формирования спроса определяют эффективность реализации инвестиционного проекта в целом. Для нивелирования абстрактного представления об объемах продаж при выходе на рынок в процессе планирования рассчитываются различные сценарии производства, обеспечивающие безубыточность проекта и разные уровни рентабельности.

Содержание раздела V «Инвестиционный план». Инвестиционный план в проекте бизнеса играет существенную роль. В этом разделе бизнес-плана разработчиками разрабатывается детальный план инвестирования средств в те или иные формы собственности, обоснования необходимости вложения денег, в том числе в нематериальные активы, исследуются источники финансирования, составляется календарный график капитальных вложений, анализируются потенциальные поставщики, места закупки, условия оплаты и доставки основных средств. Инвестиционный план описывает обоснованную стратегию вложения денежных средств в проект на всех стадиях его развития.

Содержание раздела VI «Производственный план». Согласно данным маркетингового анализа, в соответствии с возможностями сбыта новой продукции разработчики технико-экономического обоснования планируют, какого объема товаропоток новый бизнес должен генерировать. В этом разделе бизнес-план описывает характер и объем производства в оптимистических и пессимистических сценариях.

Этот прогноз должен соответствовать фактической ситуации на потенциальном рынке и быть основан на реальных, объективных исследованиях. В этом разделе рассчитываются издержки производства, оценивается себестоимость нового продукта с учетом характера и масштабов будущего производства.

Содержание раздела VII «Финансовый план». В разделе разработчиками описываются потоки финансов, источники прибыли, основные издержки. Во многом этот раздел является следствием раздела «Инвестиционный план». Этот раздел бизнес-плана должен быть максимально объективным, но в то же время соответствовать главному ожиданию инвестора. Эта часть обычно пишется для основного читателя документа. Поэтому до начала работы над бизнес-планом определить, на кого ориентироваться при составлении документа, кто будет главным экспертом и каковы его критерии оценки бизнес-проектов. В этом же разделе, как правило, оценивается финансовая эффективность проекта.

Содержание раздела VIII «Анализ рисков». Раздел содержит детальные прогнозы о возможных путях развития проекта и о том, какие препятствия ожидают команду проекта на каждом из этих путей. В этой части бизнес-плана очень важно систематически проанализировать все имеющиеся фактические и прогнозные данные и сделать правильные выводы о проектных рисках (политические, экономические, социальные и прочие глобальные риски, также различные типы внутренних рисков, такие как технологические и т. д.). Необходимо не только классифицировать и перечислить риски, но и разработать систему мероприятий по предотвращению негативных последствий возникновения событий, относящихся к рискам.

Заключение. Коммерциализация технологий — это полученная выгода от использования информации о технологии и самой технологии. Трансфер технологий предполагает их передачу юридическому лицу, которое осуществляет промышленное использование. На этапе трансфера технологий не обязательно извлекается прибыль в случае, если инновационный проект был направлен на улучшение условий жизнедеятельности человека и повышении национального благосостояния. Бизнес-план проекта Центра трансфера технологий является ключевым инструментом для получения бюджетного и внебюджетного финансирования инновационной деятельности в регионе.

Список цитируемых источников

1. Катешова, М. А. Как продвигать проекты коммерциализации технологий / М. А. Катешова // Проект EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий». — 2006. — С. 58.
2. Хомкин, К. Н. Как разработать бизнес-план проекта коммерциализации технологий / К. Н. Хомкин // Проект EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий». — 2006. — С. 86.

УДК (331.1)(349.22)

А. В. Ясинская-Казаченко,

кандидат юридических наук, доцент

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет», Минск

ИЗ ИСТОРИИ НАЙМА ТРУДА И ПЕРВИЧНОГО НИЗОВОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ОРГАНА НАДЗОРА ЗА ИСПОЛНЕНИЕМ ФАБРИЧНО-ЗАВОДСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Введение. Международная организация труда (далее — МОТ) системно пытается заглянуть в будущее. В 2019 году МОТ отметит столетний юбилей. В связи с этим она выступила с несколькими инициативами, одна из которых связана с определением перспектив будущей сферы труда. При этом такой взгляд не может не включать попыток проанализировать исторические корни, примирительно-посреднический опыт работы такого низового государственного органа надзора за исполнением фабрично-заводского законодательства и сохранением порядка на промышленных предприятиях, каким была учрежденная в 1882 году фабричная инспекция в рамках усилий введения механизма реализации правовых средств, способов и приемов защиты трудовых прав работников.

Основная часть. Международная организация труда возникла в результате конфликта. Во время Первой мировой войны, когда солдаты умирали на поле боя, женщины в Великобритании и Франции стояли у станков на военных заводах. Несмотря на то, что промышленники в период войны богатели, работники получали очень мало. Возникшие в 1916 году противоречия привели к забастовкам. Одновременно на востоке Европы начались революционные выступления. Политические власти, столкнувшись с волнениями, под давлением протестующих работников пообещали профсоюзам, что после окончания Первой мировой войны представители трудящихся сядут за стол переговоров с предпринимателями, чтобы обсудить будущее мироустройство. Это произошло в 1919 году в Париже, когда представители правительств вместе с профсоюзами и работодателями приняли решение о создании МОТ, деятельность которой направлена на решение вопросов выработки механизма государственной защиты от произвола нанимателя (хозяина).