

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Проект Федерального министерства продовольствия и сельского хозяйства
«Германо-Российский аграрно-политический диалог»
Евразийская технологическая платформа «Технологии пищевой
и перерабатывающей промышленности АПК – продукты здорового питания»
Всероссийский совет молодых ученых и специалистов
аграрных образовательных и научных учреждений
Некоммерческая организация
«Ассоциация образовательных учреждений АПК и рыболовства»
ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ



Deutsch-Russischer Agrarpolitischer Dialog

Германо-Российский аграрно-политический диалог

***Материалы международного
молодежного аграрного форума
«Аграрная наука в инновационном
развитии АПК»***

Сборник научных статей

Мичуринск-наукоград РФ
2018

УДК 63+001:338.43
ББК 4+72:65.32
М 34

*Печатается по решению
Научно-технического совета
Мичуринского ГАУ
(протокол № 1 от 22.01.2018).*

Редакционная коллегия:

В.А. Бабушкин, В.А. Солопов, В.П. Николашин, Ю.А. Федулова,
Е.В. Калякин, А.Б. Рожнов, Р.А. Чмир, В.В. Шелковников, П.В. Ерин

М34 **Материалы международного молодежного аграрного форума «Аграрная наука в инновационном развитии АПК»** : сборник научных статей / под ред. В.А. Бабушкина. – Мичуринск : Изд-во Мичуринского ГАУ, 2018. – 250 с.

ISBN 978-5-94664-370-2

Сборник содержит доклады и тезисы выступлений участников международного молодежного аграрного форума «Аграрная наука в инновационном развитии АПК», который прошел в Мичуринском ГАУ 8-10 ноября 2017 года. В сборник включены материалы по различным научным направлениям: экономика АПК, инженерное обеспечение сельского хозяйства, агротехнологии, проблемы педагогики.

Статьи публикуются в авторской редакции.

УДК 63+001:338.43
ББК 4+72:65.32

ISBN 978-5-94664-370-2

© Коллектив авторов, 2018
© Изд-во Мичуринского ГАУ, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Авакян Г.А.</i> Приоритетные направления совершенствования системы управления на сельскохозяйственном предприятии.....	6
<i>Ананян М.К.</i> Управление коммерческой деятельностью сельхозпредприятий.....	9
<i>Андреева Ю.А.</i> Основные факторы формирования учебной мотивации у студентов ВУЗов.....	15
<i>Антипова М.С.</i> Право на образование – право на будущее.....	19
<i>Банникова А.И.</i> Организация центров по продаже и сервисно-эксплуатационному обслуживанию дождевальной техники.....	21
<i>Берникова М.С., Грекова Н.С.</i> Оценка экономической эффективности инноваций в организации.....	32
<i>Богданчиков И.Ю.</i> К вопросу о возможности определения массы соломы по профилю валка.....	38
<i>Буданова В.А.</i> Возможности краеведческой работы в разностороннем развитии личности.....	42
<i>Бурдина В.С.</i> Интегративный подход к организации нравственного воспитания студентов в ВУЗе.....	45
<i>Бышов Д.Н., Каширин Д.Е., Павлов В.В.</i> К вопросу механизированной очистки воскового сырья.....	49
<i>Верховцев А.А.</i> Педагогические подходы к формированию профессиональной этики сотрудников органов внутренних дел.....	55
<i>Гжибовский С.А.</i> Влагоудерживающая способность листьев и распределение дождя при мелкодисперсном дождевании.....	59
<i>Глазырина М.А.</i> Опыт применения озонирования в сельском хозяйстве.....	66
<i>Грачева Е.В., Карамнова Н.В.</i> Инновационные подходы к системе материального стимулирования работников аграрной сферы экономики.....	71
<i>Гусева М.Н., Маликова М.А.</i> Системная устойчивость региона: о сущности, целях и принципах.....	75
<i>Гусева М.Н., Маликова М.А.</i> Индикаторы и факторы устойчивого развития региона.....	82
<i>Гусева М.Н., Маликова М.А.</i> Теоретико-методологический концепт противоречий «развития» и «устойчивости» в управлении развитием российских регионов и императивы социально-экономической политики устойчивого развития региона.....	95
<i>Данилова Т.С., Греков А.Н.</i> Направления совершенствования маркетинговой деятельности в хлебопекарной промышленности.....	104
<i>Елисеева Д.С., Кузичева Н.Ю.</i> Развитие индейководства на инновационной основе.....	107
<i>Ерин П.В.</i> Механизмы совершенствования профессиональной мобильности в муниципальных администрациях.....	110
<i>Истомина М.М.</i> Факторы формирования профессиональной направленности у студентов современного педагогического вуза.....	115

кое название будет носить образовательное учреждение нового поколения для 1275 человек, которое сегодня строится в наукограде, в районе ФНЦ им. И.В. Мичурина. Она будет оснащена согласно самым последним требованиям времени, что даст возможность реализовывать в ней самые передовые педагогические технологии, уже в школе осуществлять профессиональную подготовку обучающихся на уровне, необходимом для процветания нашего города.

Я верю, что, когда окончу университет, буду работать в этой школе, и буду успешно обучать детей биологии и химии, а также буду реализовывать программу профессиональной подготовки школьников: «Профессии будущего для города будущего», которую мы разрабатываем на кафедре биологии и методики её преподавания совместно с Дирекцией Мичуринска-наукограда. Я надеюсь, что будущее этой школы, будущее образование Мичуринска-наукограда будет связано с моим счастливым будущим.

Подводя итоги, хочу сказать, что роль молодежи в развитии общества велика. Мы энергичны, активны, умны. Я уверена, что мы, молодежь, благодаря своему образованию, навыкам и умениям, внесем огромный вклад в развитие технологий, будем способствовать прогрессу.

Мы все учимся и понимаем, что образование страны - единое социальное пространство, которое создано социальной политикой нашего государства. Мы участвуем в модернизации общества. Молодежь - это важный фактор социальных перемен. И так будет всегда. И мы вместе со всем государством говорим: «Вперёд! Вместе к успеху!»

Литература

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) – Электронный ресурс: <http://constitutionrf.ru/43>.

2. (<https://ru.wikipedia.org/wiki>).

УДК 631.674.5

ОРГАНИЗАЦИЯ ЦЕНТРОВ ПО ПРОДАЖЕ И СЕРВИСНО-ЭКСПЛУАТАЦИОННОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ ДОЖДЕВАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

Банникова А.И.

*Федеральное государственное бюджетное научное учреждение
«Всероссийский научно-исследовательский институт систем орошения
и сельхозводоснабжения «Радуга»,
Московская обл., Коломенский район, Россия*

Аннотация. В Российской Федерации до 70% сельскохозяйственных угодий расположены в недостаточно увлажненных и засушливых районах. С 1991 года, наравне с непрерывным понижением орошаемых площадей, существенно ухудшается

техническое состояние оросительных систем, прослеживается сокращение поливной техники. В настоящее время осталось около 25 тыс. дождевальных машин, из которых более 20 тыс. уже отслужили свой нормативный срок. Кризис производительности продлился до 2000 года, при этом сокращаясь в среднем на 6% в год.

Таким образом, сельское хозяйство России, особенно, орошаемые земли, являющиеся его элитным фондом, быстрыми темпами деградировали вплоть до недавнего времени [1].

По итогам ежегодного мониторинга, наибольшее количество функционирующих в настоящее время дождевальных машин из-за низкого технического уровня, малой надежности, большого срока эксплуатации и предельной изношенности узлов не дает возможность осуществлять своевременный и качественный полив сельскохозяйственных культур. Простой дождевальной техники во время поливного сезона влекут за собой большие риски по потере урожая.

Утверждение ряда законов и активная государственная поддержка в корне поменяли сложившуюся ситуацию в последние годы.

Современные предприятия продажи и обслуживания дождевальных машин представляют собой сложные организационно-технические системы, предлагающие большой перечень оказываемых услуг. Все возрастающий поток требований на поддержание работоспособности дождевальных машин заставляет искать новые оптимальные пути эффективного управления дилерской деятельностью и сервисным обслуживанием. Рассмотрены варианты рациональной организации дилерской деятельности и сервисного обслуживания дождевальной техники.

Ключевые слова: орошение, мелиорация, дилерский центр, дилер, дождевальная машина, поставка, сервисное обслуживание.

THE OPTIMAL ORGANIZATION OF DEALERSHIPS SELLING AND SERVICING IRRIGATION EQUIPMENT

Bannikova A.I.

The Federal State Budgetary Research Institution – «All-Russia Research and Scientific Institute for Irrigation and Farming Water Supply Systems «Raduga» Moscow region, Kolomensky district, Russia

Abstract. In the Russian Federation up to 70% of the agricultural land located in poorly hydrated, dry areas. Since 1991, along with a continuous decrease in the irrigated areas significantly deteriorating technical condition of irrigation systems, there is a reduction of irrigation equipment. Currently, there are about 25 thousand sprinklers, of which more than 20 thousand have already served their service life. Crisis performance lasted until 2000, when it reduced in average by 6% per year.

Thus, Russian agriculture, especially irrigated land, is its elite Fund, is rapidly degraded, until recently [1].

According to the results of annual monitoring, the largest number currently sprinklers because of low technical level, low reliability, large lifetime and limit the deterioration of the nodes does not allow to carry out timely and quality watering crops.

The adoption of several laws and strong state support radically changed the situation in recent years.

Modern enterprises sales and service of sprinklers is a complex organizational and technical system, offering a large list of services. Increasing the flow requirements to

maintain the operation of sprinklers makes the search for new optimal ways of effective management of dealer activities and service. The options considered rational organization of dealer activities and maintenance of irrigation equipment.

Key words: irrigation, amelioration, dealership, sprinkling machine, delivery, maintenance service.

Многолетняя практика орошения свидетельствует о том, что дождевание – самый естественный способ полива, искусственное применение которого стало возможным только с развитием техники [2]. Данный вид орошения наиболее близок к оптимальному попаданию влаги к культуре, другими словами естественному выпадению осадков.

В рамках Государственной программы разработана и действует Федеральная целевая программа «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 годы» (с изменениями от 17.05.2017 г.), направленная на комплексную модернизацию мелиоративно-водохозяйственного комплекса. Данная программа разработана на основе важнейших целевых показателей и индикаторов [4].

Также стоит отметить, что основными задачами Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации (Указ Президента РФ от 30.01.2010 г.) является устойчивое развитие отечественного производства продовольствия и сырья, достаточное для обеспечения продовольственной независимости страны. [5]

Поэтому одним из важнейших направлений аграрной политики является широкая мелиорация земель для получения высоких урожаев зерновых и других сельскохозяйственных культур [3].

Введение санкций в том числе, усилило потребность в развитии российского производства дождевальной техники. Для полного восстановления отечественных заводов-производителей понадобится не менее 5-10 лет. На данный период времени в импорте дождевальной техники российский рынок все еще будет нуждаться [1].

Целью исследования является обоснование модели рациональной организации поставок через дилерские центры дождевальных машин для полива сельскохозяйственных культур на территории Российской Федерации.

Основными потребителями дождевальной техники являются предприятия АПК, специализированные федеральные службы и фермерство. В России покупателями дождевальных машин являются высокорентабельные предприятия, производящие овощи, картофель и кукурузу. В основном это хозяйства в Южном и Центральном федеральных округах.

За период действия ФЦП «Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель России на период до 2020 года» потребуется ежегодная поставка дождевальных машин и установок: не менее 1500 широкозахватных дождевальных машин (350 фронтальных и 1100 круговых), не менее 1000 модулей, систем микроорошения, около 800 шланговых барабанных дождевальных машин [6].

В условиях рыночной экономики машиностроительные заводы, производящие сельскохозяйственную оросительную, технику, как отечественного,

так и импортного производства, должны грамотно реализовывать свою продукцию, гарантировать предпродажное, гарантийное, послегарантийное и прочие виды обслуживания, чтобы сохранить клиентов и увеличить прибыль. В развитых странах это осуществляют дилерские фирмы. Некоторые частные дилеры обладают статусом агента производителя, то есть производят продажу техники по заводским ценам, получая от производителя комиссионные.

Претендент в дилеры должен обладать не только павильоном с образцами машин, но и современным обслуживающим техническим центром. В центре ведется предпродажная подготовка техники, покупателям предоставляется необходимая документация, запчасти, ремонтные материалы, а также услуги по эффективному поддержанию машин в исправном состоянии во время всего гарантийного срока. В состав дилерского центра могут входить технические средства обслуживания, пункт проката, ремонтное производство, информационный центр и прочие. Дилеры выполняют функции официального полномочного представителя завода-изготовителя в данном регионе. Многочисленные заводы-изготовители в настоящее время должны поставлять не только свою продукцию, но и комплексы машин, запчасти и комплектующие других заводов-изготовителей с сервисом в гарантийный и послегарантийный периоды эксплуатации [7].

На рисунке 1 представлены бизнес-процессы по реализации дождевальной техники.

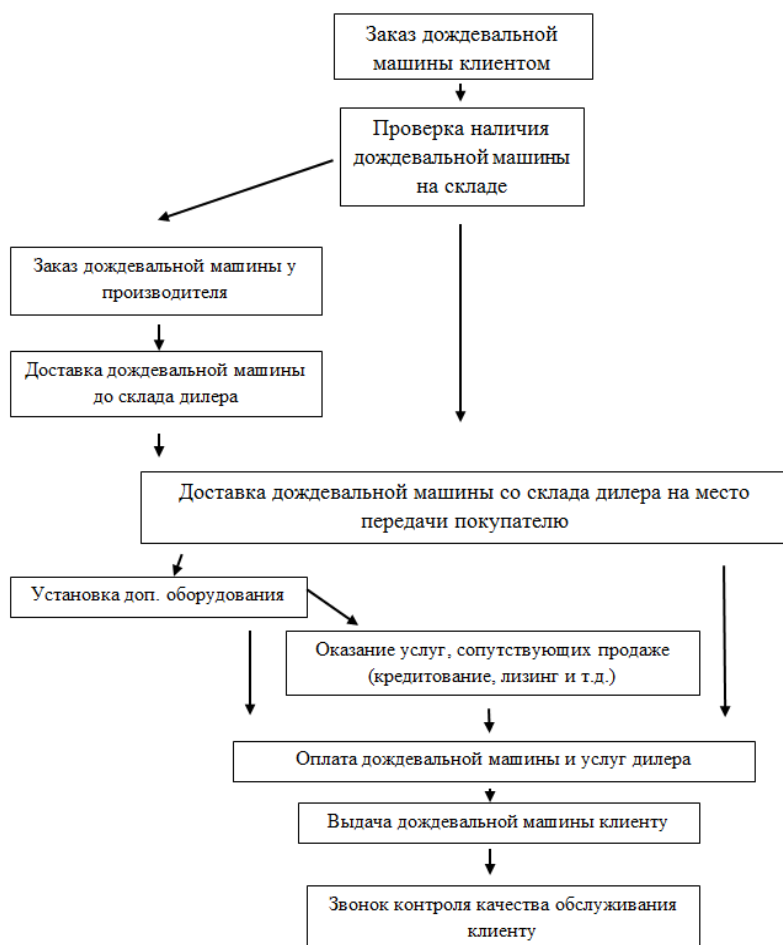


Рисунок 1. Схема этапов поставки

Организация обслуживания в сервисном центре. Реализация услуг по техническому обслуживанию и ремонту оросительного оборудования основывается на выполнении определенных технологических требований к предприятиям технического сервиса, на основании которых сформулирована укрупнённая схема процесса оказания сервисных услуг в гарантийный период (рисунок 2).

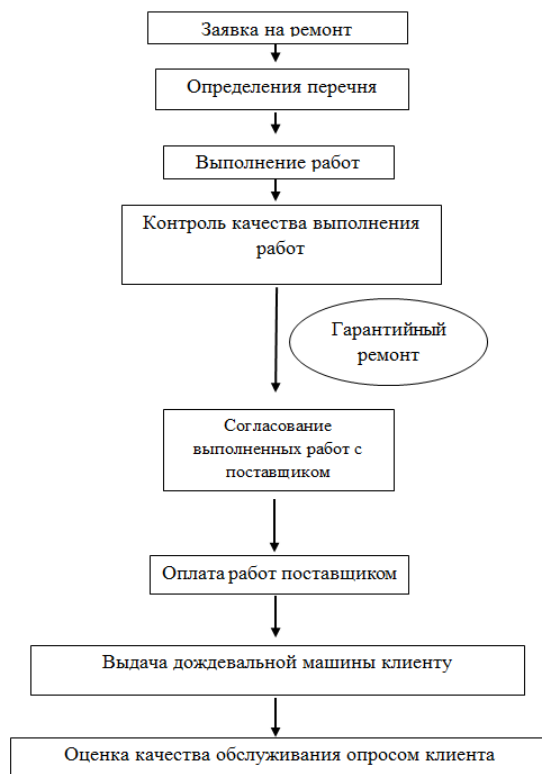


Рисунок 2. Схема процессов оказания сервисных услуг в гарантийный период [8]

В гарантийный период изготовитель старается взять на себя все работы, от которых зависит длительная безотказная эксплуатация машины, например, консультации по вопросам, организация пусконаладочных работ и монтажа. Производитель проводит обучение персонала компании покупателя дождевальной техники, контролирует правильность эксплуатации, работники службы сервиса без специального вызова проводят осмотр проданной техники и производят все необходимые профилактические работы, производят замену сломавшиеся части.

Персоналу службы сервиса следует ясно представлять, какое именно качество работы от него ожидают. Для этого должны быть разработаны стандарты обслуживания для каждого сотрудника службы.

Отремонтированные технические средства обязаны отвечать природоохранным условиям.

Опыт эксплуатации сельскохозяйственной техники свидетельствует, что техника может реализовать свои собственные возможные способности только лишь при условии организованного технического сервиса. Комплексность исполняемых при этом работ, уровень их качества во многом формируется экономическими интересами, как изготовителями дождевальных машин, так и их потребителей, и исполнителей сервисных услуг.

Основными задачами организации технического сервиса являются [9]:

- предпродажная подготовка техники к реализации ее потребителю;
- обеспечение работоспособности техники в течение срока ее эксплуатации;
- сбор и систематизация информации о надежности техники;
- утилизация техники.

В практической работе дилерского предприятия следует применять ряд основных правил по разработке норм и мер, которые сокращают вероятность ошибок в период эксплуатации техники:

1) взвешенная ценовая политика в сфере сервиса, который должен быть не только источником дополнительных доходов, но и аргументом для приобретения техники и катализатором укрепления доверия у покупателей.

2) удобство сервиса. Сервис нужно предоставлять в том месте, в указанное время и в такой форме, удовлетворяющей потребителя.

3) техническая и технологическая адекватность сервиса конструктивной и технической сложности изделия. Наличие оборудования и технологий, сокращающие сроки выполнения работ и повышающие качество техники.

4) постоянный мониторинг состояния техники.

Изготовители оросительной техники и их дилеры должны осуществлять организацию технического сервиса на время всего периода эксплуатации. В настоящее время являются решающими факторами при выборе техники не стоимость, а качество, новизна и объемы работ по техническому сервису. Вследствие этого уже в процессе разработки новых изделий предусматривается контроль, производится планирование качества изготовления изделий и производственных процессов, оценка качества опытных образцов, контроль качества комплектующих изделий и поставляемых материалов, оценка качества технического сервиса и других услуг.

В цепочке обеспечения качества изделий (рисунок 3) главным является предпродажное обслуживание машиностроительной продукции у дилера, так как это последний рубеж в обеспечении качества поставляемой сельскохозяйственной техники и запасных частей. На этом этапе сервисной службой дилера проходит проверку подлинность и наличие сопроводительных документов, паспортов и сертификатов на поставленные изделия [8].

Расценивается качество изделий и их комплектность, после этого производится их предпродажная подготовка. Для предприятий технического сервиса большое значение в обеспечении качества ремонта сельскохозяйственной техники имеет входной контроль технологического оборудования и запасных частей.

Таким образом, на всех этапах обеспечения качества сельскохозяйственной техники и запасных частей (рисунок 3) производится контроль качества, который направлен на устранение возможного попадания конечному потребителю бракованных или некомплектной техники [8].

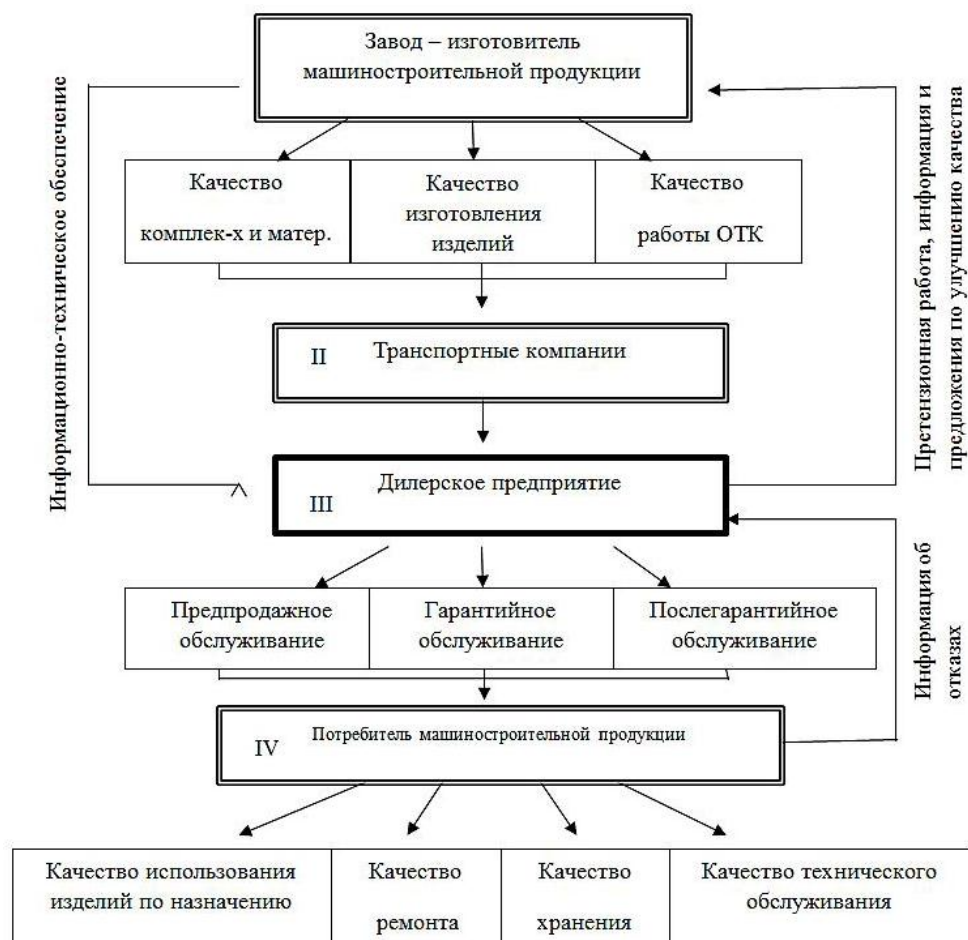


Рисунок 3. Обеспечение высокой работоспособности поставляемой сельскохозяйственной техники и запасных частей [10]

По временным параметрам сервис подразделяется на предпродажный и послепродажный, а последний – на гарантийный и послегарантийный. Схема видов технического сервиса на дилерских предприятиях представлена на рисунке 4.

С момента поступления машины на станцию или пункт назначения, где происходит входной контроль и заканчивается передачей непосредственно потребителю начинается предпродажное обслуживание [9].

Гарантийный период – наиболее ответственный в системе технического сервиса. Непосредственно в это время закладывается основа правильной эксплуатации машин покупателем, формируются предпосылки для того, чтобы на протяжении всего срока службы они работали безотказно. В гарантийный период изготовители или их дилеры стремятся обеспечить техническое обслуживание в наибольшем объеме, начиная от выгрузки в пункте назначения, консультаций по подготовке к эксплуатации, проведения пусконаладочных работ и заканчивая профилактическими осмотрами и ликвидации неисправностей, выявленных в начальный период эксплуатации машин, поставок запасных частей. В послегарантийный период изготовители на договорной основе с покупателем проводят плановые операции технического обслуживания, производят текущий и капитальный ремонты, инструктируют и обучают обслуживающий персонал.

Послепродажный послегарантийный сервис проводится за плату, а его объем и цены определяются условиями контракта на данный вид сервиса, прейскурантами и иными подобными документами. Входящие в техническое обслуживание работы определяются и видом исследования [7].

Укрупненная схема технологического процесса предпродажного и гарантийного обслуживания техники приведена на рисунке 4.

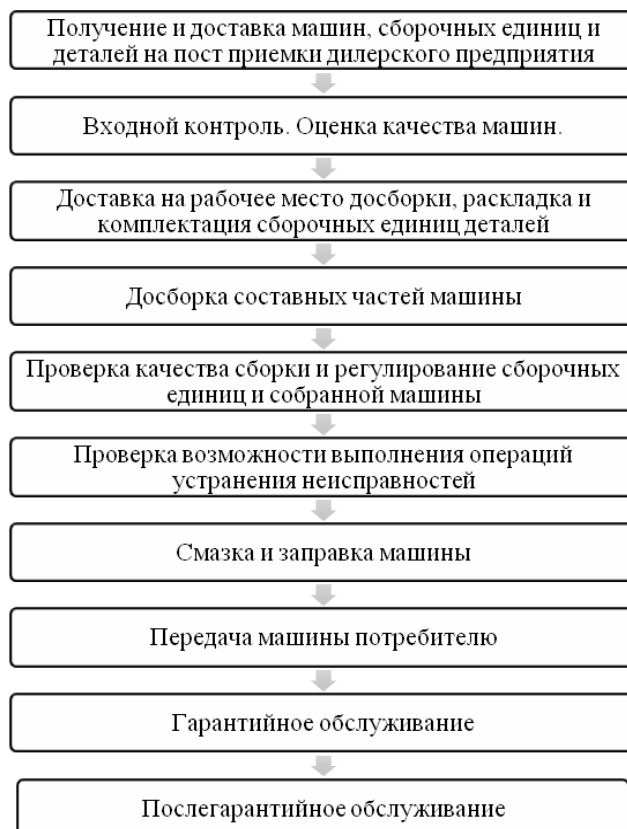


Рисунок 4. Укрупненная схема технологического процесса предпродажного и гарантийного обслуживания техники

Из общего потока неисправностей до 15% выявляются и устраняются в процессе предпродажного обслуживания машин. Упреждая такое количество неисправностей, службы предпродажного обслуживания тем самым повышают на 10-15% эффективность использования техники [11].

Основные технологические операции, выполняемые при предпродажном обслуживании машин и их точный порядок действий описан в руководстве по эксплуатации или в технической документации по каждой марке техники.

Предложения по повышению эффективности дилерской деятельности. Для оптимизации дилерской деятельности целесообразно совершать действия в несколько этапов и необходимо учитывать следующие основные направления, представленные на рисунке 5.

Повышение эффективности дилерской деятельности направлено на увеличение объема продаж техники и запасных частей:

$$Q \rightarrow \max, \quad (1)$$

где Q – объем продаж, руб.

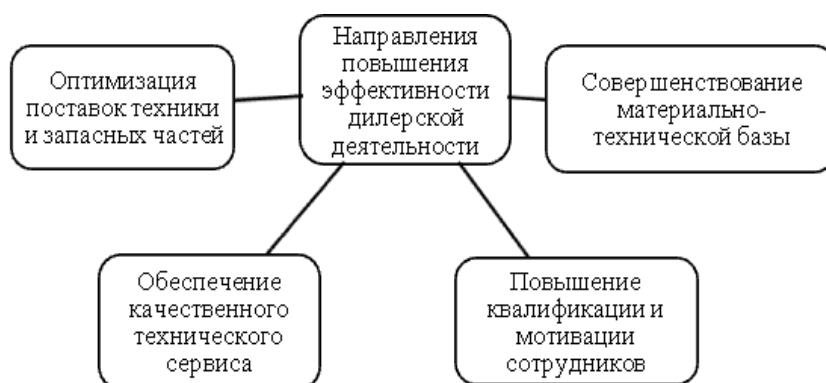


Рисунок 5. Направления повышения эффективности дилерской деятельности

На объем продаж техники и запасных частей влияет множество факторов, которые носят вероятностный характер и в зависимости от ситуации могут постоянно изменяться. Основные факторы, влияющие на продажи техники и запасных частей, представлены на рисунке 6.

Факторы, влияющие на объем продаж техники и запасных частей, включают в себя составляющие, которые обеспечивают изменение значений вероятности фактора и изменяют в целом объем продаж.

Ассортимент техники и запасных частей зависит от: финансовой возможности дилера; условий дилерских договоров; появления или исключения моделей техники; возможности хранения техники и запасных частей.



Рисунок 6. Факторы, влияющие на объем продаж сельскохозяйственной техники и запасных частей на дилерском предприятии

Для решения проблем поставок техники и запасных частей необходимо учитывать ряд мероприятий, основные из которых представлены на рисунке 7. Решению данной проблемы уделяется много внимания и у нас и за рубежом.



Рисунок 7. Оптимизация поставок техники и запасных частей

Существует необходимость планирования объемов поставок техники для исключения возможности образования неликвидов.

Планирование объема поставки техники опирается на четко сформулированную программу дилера по поставке сельскохозяйственной техники и запасных частей, которая включает следующие основные положения: цель и задачи, планы реализации задач и развития.

Исходя из обозначенных планов поставки сельскохозяйственной техники и запасных частей и темпов развития дилерской деятельности, осуществляется предварительное прогнозирование количества поставляемой сельскохозяйственной техники и запасных частей в год.

Для эффективной деятельности центра управления по оптимизации поставок запасных частей разработана информационно-логистическая система, которая представлена на рисунке 8, в том числе необходимо выполнение трёх основных условий:

- ✓ в распоряжении центра управления необходимо иметь всю информацию, необходимую для принятия оперативных и стратегических решений по развитию сервиса, в том числе и на зарубежных рынках;
- ✓ центру управления необходимо иметь возможность на основе этой информации принимать рациональные управленческие решения;
- ✓ центру управления необходимо иметь возможность контролировать выполнение принятых решений и их результаты и оперативно корректировать свои действия по оптимизации процессов сервиса.

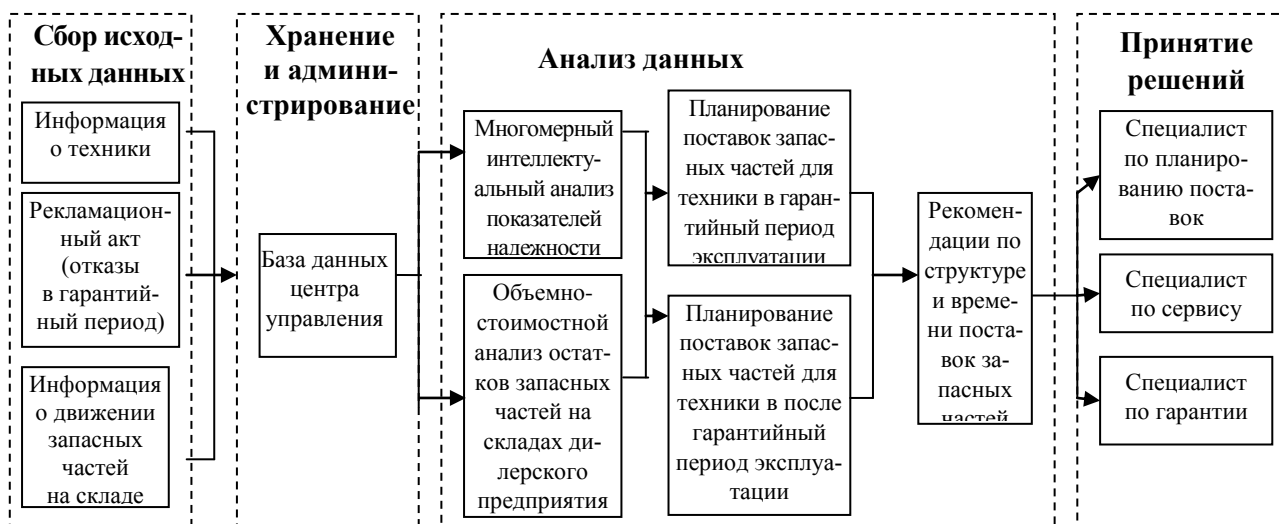


Рисунок 8. Информационно-логистическая система управления поставками запасных частей

Таким образом, для определения объемов поставки сельскохозяйственной техники и запасных частей требуются следующие исходные данные: ожидаемый состав реализуемой сельскохозяйственной техники и запасных частей в конкретной региональной зоне; информация о качестве новой машиностроительной продукции; интенсивность и структура отказов дождевальнoй техники.

Надежность дождевальнoй техники является одним из решающих факторов в снижении простоев дождевальнoй техники, а, следовательно, потерь сельскохозяйственной продукции.

Выводы

Россия обладает колоссальным потенциалом рынка сельскохозяйственной техники. Все зарубежные производители техники для АПК (мировые лидеры) заинтересованы в увеличении своей доли на российском рынке и пытаются наращивать продажи техники. При последовательной поддержке государства, принятии «Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года», возможно, не только упрочить позиции отечественного сельхозмашиностроения, но и придать им дополнительный импульс для создания новых машин и оборудования, отвечающих требованиям сельхозпроизводителей, а также стать серьезным представителем на мировом рынке с развитой дилерской сетью.

В ходе исследований были предложены направления повышения эффективности дилерской деятельности и оптимизации поставок техники и запасных частей.

Литература

1. Буткеева, А.И. Проблемы и перспективы систем орошения / А.И. Буткеева // Международная научная конференция молодых учёных и специалистов, посвящённая 150-летию РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, г. Москва, 2-3 июня 2015 г.: Сборник статей / М.: Изд-во РГАУ-МСХА, 2015. – С. 234-238.
2. Морозов, А.Н. Проблемы использования водных, земельных и гидроэнергетических ресурсов Центрально-азиатского региона // [Электронный ресурс] Ресурс доступа: http://water-salt.narod.ru/pop_12_spos_poliva.htm.

3. Буткеева, А.И. Методика рейтингового расчета эффективности эксплуатации дождевальных машин [Текст] / А.И. Буткеева // Техника и оборудование для села – ФГБНУ «Росинформагротех», 2016. – № 10 (232). – С. 43-45.

4. О федеральной целевой программе «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 годы» (с изменениями на 17.05.2017года) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/499051291>.

5. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/14857.19.htm>. Дата обращения: 04.02.2010 г.

6. Ресурсосберегающие энергоэффективные экологически безопасные технологии и технические средства орошения: справ.под общ. ред. Г.В. Ольгаренко (ФГБНУ ВНИИ «Радуга») – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2015. – С. 3.

7. Кушнарев, С.Л. Особенности организации ФТС в России. [Электронный ресурс] / С.Л. Кушнарев. – М.: Журнал «Тракторы и сельскохозяйственные машины». – 2004. -№1. – С. 20-23.

8. Федеральный закон «Об окружающей среде» от 01.01.2016г. [Электронный ресурс]:/ Информационно-правовой портал Гарант.ру. – М. Ресурс доступа: http://base.garant.ru/12125350/2/#block_200.

9. Дорохов, А.С. Теоретическое обоснование классификации входного контроля качества машиностроительной продукции / А.С. Дорохов, Ю.В. Катаев, Д.М. Скороходов. – М: Международный технико-экономический журнал. 2015. – № 2. – С. 49-54.

10. Дорохов, А.С. Управление качеством входного контроля сельскохозяйственной техники на дилерских предприятиях / А.С. Дорохов // Ремонт, восстановление, модернизация. – 2010. – № 6. – С. 11-13

11. Семейкин, В.А. Экономика предпродажного технического сервиса в сельском хозяйстве / В.А. Семейкин // Вестник Федерального Государственного Образовательного Учреждения Высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет имени В.П. Горячкина» – М.: 2011. – №6(51) – С. 41-45.

УДК: 338.45

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

Берникова М.С.

Грекова Н.С.

*Мичуринский государственный аграрный университет,
Мичуринск, Россия*

Аннотация. В статье описываются основные методы оценки экономической эффективности инноваций в организации.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, экономическая эффективность, экономический эффект, оценка, инновационный проект, прибыль.