

Секция «Инновации и инвестиции»

А.А. Авдеев, А.Р. Гортинская
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А.И. Моселёв
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: muirommirom2015@yandex.ru

Условия реализации национальной инновационной системы в России

Инновации представляют собой реализуемое новшество, влияющее на производственный процесс в целом и обеспечивающее качественный прирост продукции, востребованной рынком.

Каждое государство старается создать систему инновационных программ, которые способствуют увеличению показателей рентабельности национального производства и повышают показатели системы национальных счетов, определяющие позиции государства на международной экономической арене. Основной целью данной работы является выявление закономерностей и рассмотрение условий реализации национальной инновационной политики в Российской Федерации.

Рассматривая инновационную политику Российской Федерации за последние десятилетия, мы можно делать вывод о том, что показатели инновационной деятельности с каждым годом увеличивают свои значения, но все же отстают от Европейских показателей. Инновационный процесс напрямую зависит от проводимой государственной политики.

В современной науке и практике существует значительное число способствующих внедрению инновационных программ в частный сектор экономики. Такие методы проводятся в рамках государственной экономической политики. Одним из методов является финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства путем уменьшения процентной ставки по кредитованию. Осуществляются государственные трансфертные платежи, которые помогают предприятиям укрепить свои позиции на рынке. Так же, государство имеет возможность приобретать пакеты акций крупных компаний, после чего оно может включаться в дела предприятия, а так же определять там инновационную деятельность.

В основном инновационная деятельность в национальной промышленности осуществляется за счет приобретения новейшего оборудования, которое в свою очередь повышает показатели производственной программы предприятия, а так же позволяет улучшить качество выпускаемой продукции. Доля предприятий в России, которые отдают приоритет внедрению новой технологической базы, в 2011 году составил 67,8%, если сравнивать этот показатель с показателями 1995 года, то он возрос на 17,8%. Наибольшие значения показателей индикатора инновационной активности характерны для высокотехнологичных секторов экономики. Именно в этом секторе показатели 2011 года приблизились к европейским показателям. Так же можно отметить инновационную активность в производстве вино-водочных и табачных изделиях. В этой сфере показатели инновационного развития приблизились к показателям многих Европейских стран.

Всего выделяют несколько видов инноваций, характерных для российской экономики. К ним относятся: технологические, организационные и маркетинговые инновационные программы. По данным Росстата в большей мере именно они получили высший приоритет развития за последний промежуток времени. Интенсивность затрат на технологические инновации, в национальной экономике, за последние десятилетия превысила допустимые значения. Этому способствовала старая технологическая база, которая была создана еще в 80-е года прошлого столетия и которая не могла обеспечить экономические потребности страны и общества в целом. Лидерами по масштабу инвестирования в технологические инновации являются отрасли добывающей промышленности, нефтеперерабатывающей промышленности, автостроение и металлургическая промышленности. Одним из инвесторов, который вкладывает денежные средства в технологический процесс, является компания ОАО «Росгидро». В 2010 году эта компания завершила создание ортогональной турбины, которая способствует снижению себестоимости электроэнергии. В данный момент времени эта компания занимается созданием опытно-промышленных энергоблоков. По меркам многих специалистов стоимость этого проекта оценивается более чем в 2,2 миллиарда рублей. Судя по оценке инженеров, по

завершению этого масштабного проекта, работоспособность компании увеличится на 26%, что повлечет за собой большую выработку энергии. Государство так же способствует инновационной деятельности в космических технологиях. В 2008 году, в рамках проекта «Навигационно-информационные системы», была создана отечественная система ГЛОНАСС, которая на данный момент времени является прямым конкурентом зарубежного аналога GPS. Предполагаемый экономический доход от этого проекта к 2020 году составит 25 миллиардов рублей. Так же в информационных технологиях значительное внимание уделяется развитию на территории Российской Федерации мобильной связи четвертого поколения.

Организационно-инновационная деятельность представляет собой реализацию новых методов ведения бизнеса. Многие национальные предприятия осуществляют в основном такие организационно-инновационные методы, как реализацию мер способствующих повышению квалификации рабочих. Данный вид инновационной деятельности характерен как для крупных предприятий, так и для малых компаний.

Уровень реализации маркетинговых инноваций во всех сферах экономики примерно одинаковый. Основными целями маркетинговой инновационной деятельности являются: новые способы продвижения товара на рынке сбыта, а так же поиск новых потребителей.

Особую значимость в планах развития инновационной базы государство ставит высокий приоритет на госкомпаниях. Государственные компании по-прежнему занимают ведущие позиции в базовых отраслях экономики. Именно запуск инновационных программ в эти отрасли приведет к незамедлительной реакции рынка и частного сектора экономики. В 2011 году программы инновационного развития приняли 46 государственных компаний. Уже в октябре этого года, заместитель министра экономического развития РФ заявил, что на эти компании приходится 20% ВВП, создаваемого в стране. Многие компании в основу своих программ закладывают инвестирование не только в технологическую базу, но и в НИОКР. Только по итогам предыдущего года, государственные компании потратили на инновационную деятельность более 900 миллиардов рублей. А отдача от вложенных инвестиций, по оценке многих аналитиков, будет значительно превышать её первоначальную стоимость.

Можно предположить, что национальная экономика России подвергнется существенным структурным трансформациям после внедрения масштабных инновационных проектов и программ. По мнению аналитиков, после реализации многих проектов российская экономика достигнет высоких показателей, как в производственной, так и в финансовой сфере. Критерии высококачественной продукции позволят найти новые рынки сбыта как внутри страны, так и за ее пределами. Так как показатели качества европейских товаров в настоящий момент времени намного лучше показателей качества российской продукции, то основной задачей инновационной деятельности является создание аналогов, способных конкурировать с западными и восточными образцами продукции. После улучшения качества российские товары-заменители будут являться прямым конкурентом иностранных товаров, постепенно произойдет вытеснение зарубежной продукции на внутреннем рынке, а увеличение экспорта позволит укрепить позиции нашей страны в глобальной экономической системе. Несмотря на это, нельзя акцентировать все внимание лишь на создании и реализации новейших инновационных проектов. Необходимо учитывать то, что главной производительной силой любого общества являются люди. Возрастание значения и роли человеческого фактора в системе общественного производства – одна из главнейших целей на пути к положительным экономическим изменениям, решающий фактор любых форм прогрессивного развития. Развитие человеческого капитала России необходимо инвестировать в десятки раз больше, чтобы обеспечить приблизительный стандарт аналогичных вложений и получение должного эффекта, сопоставимого со стандартами высокоразвитых стран.

Т.В. Асташова
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: economicsmivlgu@gmail.com

История и современные проблемы развития венчурного предпринимательства в России

В России точкой отсчета развития венчурного финансирования считают создание в 1993-94 гг. Европейским банком реконструкции и развития и Международной финансовой корпорацией сети региональных венчурных фондов.

Однако практика их функционирования оценивается как неэффективная, прежде всего, потому, что вложения фондов были направлены в развитие традиционных для российской экономики, а не наукоемких отраслей. В частности, с 1994 по 1999 г. вложения фондов в российские компании составили около 91 млн. долл., что не превышает 30% от их суммарного венчурного капитала. Инвестиции получили 46 компаний, в составе которых предприятия, работающие в сфере переработки древесины, пищевой промышленности, оптовой торговли, производстве стройматериалов [1].

К объективным причинам, обусловившим неэффективность венчурного финансирования на первом этапе его развития в России, следует отнести отсутствие нормативной базы и венчурной инфраструктуры. Во второй половине 90-х намечается переход ко второму этапу развития венчурного финансирования в Российской экономике, положившему начало формированию нормативно-правовой базы и инфраструктуры венчурного инвестирования. Появляются первые российские фонды, общее количество венчурных фондов в России к 1997 году, по разным оценкам – от 26 [2] до 37 [3].

В 1997 г. основана Российская Ассоциация Венчурного инвестирования (РАВИ), миссия которой состоит в содействии становлению и развитию рынка прямых и венчурных инвестиций, а в число основных задач включены: формирование политического и предпринимательского климата, благоприятного для инвестиционной деятельности, информационное обеспечение и создание коммуникативных площадок для участников российского рынка прямых и венчурных инвестиций, подготовка управленческих кадров для венчурного предпринимательства. Число участников РАВИ к концу 2012 года составляет 55 организаций, среди которых Европейский Банк Реконструкции и развития, Фонд «Сколково», ОАО «РОСНАНО».

Однако в 1998 году прогресс в развитии венчурного инвестирования приостановлен финансовым кризисом: с 1998 по 2000 гг. деятельность прекратили 10 венчурных фондов, инвестиции этих фондов по проектам были прекращены.

С 1999 года серьезную поддержку становлению венчурного механизма оказывает государство. Постановлением Правительства РФ от 31.12.1999 № 1460 «О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности» предусмотрены мероприятия по созданию финансовых институтов венчурного инвестирования малых предприятий.

Принято постановление Правительства от 13 октября 1999 г. № 1156 «Об утверждении порядка образования и использования внебюджетных фондов федеральных органов исполнительной власти и коммерческих организаций для финансирования научных исследований и экспериментальных разработок». В 2000 году создан Венчурный инновационный фонд (распоряжение Правительства № 362-р от 10.03.2000 г.), основной целью деятельности которого является формирование организационной структуры системы венчурного инвестирования.

С 2000 года РАВИ проводит ежегодные Российские венчурные ярмарки, на которых осуществляются презентации инновационных компаний, заинтересованных в привлечении инвестиций, причем результативность ярмарок является достаточно высокой – капитал для развития бизнеса привлекают 13% компаний-участниц [3].

В результате к концу 2005 года объем капитала фондов прямого и венчурного инвестирования достигает 5 млрд. долл., а количество действующих фондов – 79. При этом крупнейшим сектором экономики, привлекающим венчурные инвестиции, являются компании ИТ-отраслей.

С 2005 года начинается новый этап развития венчурного финансирования в России – на основе механизма частно-государственного партнерства, содержанием которого является осуществление программ создания венчурных фондов и обеспечение финансирования инвестиций по всем стадиям венчурного цикла.

Таким образом, к настоящему времени можно говорить о решении части проблем, препятствовавших развитию венчурного финансирования в России. Так, деятельность Российской Ассоциации венчурного финансирования, Российской венчурной компании, «фонда фондов», и корпорации ОАО «РОСНАНО» во многом обеспечили становление венчурной инфраструктуры в отечественной экономике.

Однако, анализ состояния и развития венчурного инвестирования в современной экономике России, позволяет констатировать то, что, несмотря на увеличение объемов рискованного инвестирования в последние годы, значительный научно-технический потенциал в области конкурентоспособных технологий и интеллектуальный потенциал, существуют факторы, препятствующие развитию венчурного бизнеса в России.

К ним относятся:

- низкие приоритеты предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса:

- недостаточная эффективность венчурных инвестиций;
- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологичного сектора;

- отсутствие системы налогового стимулирования венчурного бизнеса;

- несовершенство системы управления венчурными фондами;

- низкая информационная прозрачность российского рынка интеллектуальной собственности и российских предприятий для венчурных инвесторов;

- недостаточный объем поддержки инноваторов на ранних, предпроектных стадиях для налаживания стабильного потока проектов, сохраняющаяся приоритетность финансирования более поздних стадий венчурного цикла.

Таким образом, несмотря на очевидные успехи, реализация механизма венчурного финансирования в российской экономике по-прежнему сопряжена с рядом проблем, в числе которых ключевыми сегодня можно считать отраслевые диспропорции, недостаточный объем финансирования инвестиций на ранних стадиях венчурного цикла, слабую степень защиты прав интеллектуальной собственности, дефицит квалифицированных кадров. Поиск способов преодоления этих и других препятствий развитию процессов финансирования и реализации инноваций становится важным условием становления инновационной экономики в России.

Литература

1. Алипов, С., Самохин, В. Зарубежный венчурный капитал в России. Аналитический обзор // РЦБ. Архив 1998/2004. – URL: <http://old.rcb.ru/archive/articles.asp?id=226>
2. Гулькин, П. Венчурный капитал URL: <http://www.cfin.ru/investor/venture-history.shtml>
3. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/>

А.Э. Бычкова
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А.В. Свистунов
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: economicsmivlgu@gmail.com

Современные подходы к финансированию капитального ремонта жилого фонда

Основной целью реформирования жилищно-коммунального хозяйства является повышение качества жизни граждан России путем создания безопасных и благоприятных условий их проживания, что невозможно осуществить без системного решения вопросов капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов.

В рейтинге главных проблем страны на первом месте находится проблема жилищно-коммунальной сферы (60% - по состоянию на февраль 2013 года). Согласно данным ВЦИОМ половина россиян (52%) считает, что расходы на капитальный ремонт жилого фонда должно оплачивать государство, 36% считают, что оплату должны проводить собственники помещений, но без участия государства, 12% считают оплату таких расходов прямой обязанностью собственников.

Вопрос о том, какой должна быть система финансирования капитального ремонта многоквартирных домов широко обсуждался в 2012 году в связи с изменением законодательства, регулирующего организацию региональных систем капитального ремонта жилого фонда. 25 декабря 2012 года был подписан закон № 271-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации». Соответствующая графа у россиян в квитанциях на оплату жилищно-коммунальных услуг появится с 1 июля 2014 года. С 2014 года владельцы квартир будут обязаны ежемесячно перечислять на капремонт от 5 до 10 рублей за каждый квадратный метр жилплощади (минимальные ставки установят региональные власти, окончательный размер определяют местные администрации). За неуплату ежемесячных взносов за капремонт будут предусмотрены штрафные санкции.

Федеральным законом была принята модель «Взаимное финансирование». Согласно закону, собственники помещений в многоквартирном доме могут выбрать один из следующих способов формирования фонда капитального ремонта [1]:

1) перечисление взносов на капитальный ремонт на специальный счет в целях формирования фонда капитального ремонта в виде денежных средств, находящихся на специальном счете;

2) перечисление взносов на капитальный ремонт на счет регионального оператора в целях формирования фонда капитального ремонта в виде обязательственных прав собственников помещений в многоквартирном доме в отношении регионального оператора.

При общей площади многоквартирного жилья порядка 2,2 млрд кв. м объем ежегодных сборов на капремонт может составить 130–260 млрд рублей. На эти средства уже активно претендуют чиновники, строительные подрядчики и банки [2].

Закон с момента его внесения в Государственную Думу не раз подвергался критике. В Обществе защиты прав потребителей считают, что финансирование жителями капремонта многоквартирных домов невыгодно для потребителей, особенно в тех случаях, когда старые постройки легче снести, чем ремонтировать. Внедрение новой системы финансирования капитального ремонта многоквартирных домов окажет негативное влияние на благосостояние жителей этих домов. В дальнейшем будет увеличиваться социальное и имущественное расслоение, жители новостроек окажутся в более выгодном положении, чем жители хрущевок и ветхого жилья.

До принятия закона предлагались и другие модели. Европейский банк реконструкции и развития предлагал следующие: фонд ремонта дома, доверительное управление, добровольные платежи, комбинированная модель финансирования капитального ремонта многоквартирных домов, обязательные амортизационные платежи.

Целью ведения обязательных платежей на капитальный ремонт моделей «Взаимное финансирование», «Доверительное управление» и «Амортизационные отчисления» является накопление средств. «Добровольные платежи» обязательных по закону платежей на капитальный ремонт не предусматривает, а решение о внесении платежей принимается общим собранием собственников. «Фонд ремонта дома» предусматривает создание резерва для оперативного реагирования на чрезвычайные ситуации и демонстрацию способности обеспечить определенный финансовый поток для получения кредита. Собственники обязаны вносить ежемесячный платеж, согласно всем моделям, за исключением модели «Добровольные платежи». В модели «Доверительное управление» за счёт ежемесячных платежей формируются средства, необходимые для ремонта дома, а в модели «Фонд ремонта дома» создается фонд ремонта дома в установленном минимальном размере. Амортизационные отчисления на здание включаются в стоимость жилищной услуги.

Согласно моделям «Взаимное финансирование» и «Амортизационные платежи», вноситься платежи должны постоянно в течение всего срока эксплуатации дома, до достижения предельного размера средств, накопленных и не израсходованных на капитальный ремонт, установленного субъектом РФ в соответствии с правилами, утвержденными органами государственной власти Российской Федерации – модель «Доверительное управление» и до формирования обязательного минимального размера фонда ремонта дома – «Фонд ремонта дома».

Все рассматриваемые модели предполагают, что накопленные средства не могут тратиться на ремонт других домов. Только второе направление Взаимного финансирования предполагает, средства будут передаваться в управление Региональному фонду.

Таким образом, наиболее привлекательной моделью финансирования капитального ремонта является модель «Доверительное управление». Согласно этой модели средства, вносимые собственниками помещений на капитальный ремонт дома, принадлежат собственнику помещения в МКД. В случае признания многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции, средства переданные собственниками помещений в МКД в доверительное управление, подлежат возврату указанным собственникам, за исключением случаев предоставления гражданам в связи с выселением другого жилого помещения. В последнем случае средства, переданные собственниками помещений в доверительное управление, передаются в доверительное управление на финансирование капитального ремонта в тех многоквартирных домах, в которых им предоставлены другие жилые помещения, в порядке, установленном правилами доверительного управления денежными средствами, предназначенными на финансирование капитального ремонта многоквартирных домов, утверждаемыми Правительством Российской Федерации. Данная модель используется во многих странах.

В результате даже исправно внося плату за капитальный ремонт (предполагаемый тариф не должен быть выше 10 рублей за м², но для малоимущих и это весьма существенная сумма), они могут так и не дождаться от коммунальщиков ремонта своего дома, даже если он самый запущенный. Создается огромный потенциал для коррупции: можно выделить деньги на капремонт в только что построенном доме и не выделить аварийным. Возникает финансовая пирамида. Поэтому необходим очень серьезный контроль.

Таким образом, в соответствии с законопроектом, вся ответственность за проведение капитального ремонта многоквартирных домов перекладывается на собственников жилых помещений, а также местные и региональные органы власти.

Литература

1. Федеральный закон № 271-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» от 25.12.12.
2. Сиваев С.Б. Модель финансирования капитального ремонта // ЖКХ: Журнал руководителя и главного бухгалтера. №9. 2012 — с. 23-34.

А.М. Васильцова
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: economicsmivlgu@gmail.com

Современные подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятия

В настоящее время в условиях рыночной экономики многие предприятия сталкиваются с проблемой в финансировании. Чтобы быть конкурентоспособными на отечественном рынке и иметь возможность выйти на мировой уровень, хозяйствующие субъекты нуждаются в устойчивых и своевременных денежных поступлениях от инвесторов, которые будут служить необходимым дополнением к собственным средствам предприятия. Это позволит в частности обновлять техническую базу производства, производить качественную продукцию, пользующуюся спросом у потребителей на различных рынках. Именно поэтому на современном этапе каждому предприятию следует работать над исследованием своей инвестиционной привлекательности и способами ее повышения.

В связи с недостаточной исследованностью термина «инвестиционная привлекательность», его сути и подходов к определению, а также в связи с наличием расхождений у разных авторов по данному вопросу, в настоящее время не существует единой и четкой методики по оценке инвестиционной привлекательности предприятий, однако предлагаются разнообразные варианты методов, которые содержат различные способы анализа и интерпретации результатов.

Одной из таких методик является метод дисконтированных денежных потоков. Данный метод основан на предположении, что стоимость, которую готов уплатить потенциальный владелец за компанию, определяется на основе прогноза денежных потоков, которые он может рассчитывать получить от компании в будущем [1]. Достоинство метода дисконтированных денежных потоков заключается в том, что инвестиционная привлекательность компании, полученная таким образом, отражает более реалистичную картину, сложившуюся на данный момент и позволяет увидеть скрытый потенциал. Однако, с нашей точки зрения, метод является ненадежным и неточным, поскольку прогнозные показатели, их темпы роста, принимаемые допущения определяются примерно и носят субъективный характер, что не дает гарантии от избегания ошибок в расчетах.

Существует метод оценки инвестиционной привлекательности на основе факторов внутреннего и внешнего воздействия. Его преимущество состоит в комплексном подходе к исследованию инвестиционной привлекательности, который заключается в анализе как внутренних, так и внешних факторов, но он также не лишен недостатков, как и предыдущий метод. Начиная с первого этапа, он базируется на экспертном подходе, на третьем этапе также основную роль играют опросы и анкетирования, что ставит конечный результат в зависимость от субъективных оценок. В связи с этим итоговый вывод об инвестиционной привлекательности предприятия также может быть неточным.

Метод оценки инвестиционной привлекательности с помощью semifакторной модели позволяет точно определить важный показатель, который влияет на инвестиционную привлекательность – рентабельность активов, является простым в применении и объективным, однако он учитывает лишь внутренние показатели деятельности предприятия, исследует только финансовую сторону, тогда как термин «инвестиционная привлекательность» намного шире. Поэтому данную semifакторную модель желательно применять в совокупности с другими методиками.

Метод интегральной оценки инвестиционной привлекательности на основе анализа относительных внутренних показателей деятельности организации выделяется точностью и объективностью. Кроме того, положительным моментом является сведение всех расчетов к окончательному интегральному показателю, что значительно упрощает интерпретацию результатов. К негативным моментам можно отнести сложность и громоздкость вычислений, а также ориентация методики только на внутренние показатели деятельности предприятия.

Комплексная оценка инвестиционной привлекательности основана на комплексном подходе, который заключается в анализе внутренних и внешних факторов его деятельности и их сведению к единому интегральному показателю. К преимуществам данного метода можно отнести комплексный подход, охват большой совокупности показателей и коэффициентов, сведение расчетов к единому интегральному показателю, а также достаточная простота и понятность. Недостатком является присутствующий эффект субъективизма, который проявляется во время выставления экспертами оценок, однако в предложенной методике он компенсируется за счет точности расчетов показателей деятельности предприятия.

Инвестиционная привлекательность каждого предприятия складывается под влиянием нескольких факторов. Наиболее важными факторами, от которых зависит популярность предприятия у инвесторов, являются инвестиционная привлекательность страны, инвестиционная привлекательность субъекта федерации и инвестиционная привлекательность отрасли, в которой работает предприятие.

Согласно данным Ernst & Young European Investment Monitor за 2011 год, Россия заняла в 2010 году четвертое место среди европейских стран по уровню инвестиционной привлекательности. Количество реализованных в стране инвестиционных проектов в 2010 г. составило более 200, что на 18% больше по сравнению с 2009 г. При этом наибольший приток отмечен в автомобильной и пищевой промышленности (в каждой из этих отраслей реализовано по 11% от общего числа проектов). Если в начале 2000-х гг. объем иностранных инвестиций составлял 11-14 млрд. долл., то в настоящее время таких вложений с каждым годом поступает всё больше, в частности, в 2011 г. в Россию поступило около 190 млрд. долл. Прямые иностранные инвестиции приходят в Россию преимущественно из США и стран еврозоны [2].

Инвестиционный климат Владимирской области также развивается в настоящее время в благоприятном направлении. Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности субъектов РФ, составленному ресурсом «Личные деньги» по итогам 2010 года, Владимирская область заняла второе место. Однако присутствуют и проблемные ситуации. Объем иностранных инвестиций, поступающих в регион, имеет довольно неустойчивую динамику, которая сопровождается чередованием роста и снижения. Наибольший объем инвестиций поступил в 2010 году и составил 765 тыс. долл., но в 2011 году последовало довольно значительное снижение на 33%. Что касается отечественных инвестиций, поступающих в регион, то они в целом имеют позитивную и положительную динамику роста. Заметен значительный рост в 2011 году (41765,6 млн. руб.) по сравнению с 2010 годом (31919,8 млн. руб.).

Что касается инвестиционной привлекательности российских предприятий обрабатывающей промышленности, то они имеют огромный потенциал и ресурсы, способны занимать лидирующее положение на мировой арене. Эти факторы привлекают отечественных и иностранных инвесторов. Однако существует множество проблем, связанных с пока еще медленным и нестабильным развитием предприятий. Показатели финансовой деятельности предприятий (коэффициенты текущей ликвидности, автономии, показатели рентабельности) имеют неустойчивую динамику, сопровождаются периодическими повышениями и снижениями. Следует разрабатывать комплексные государственные программы по повышению инвестиционной привлекательности предприятий обрабатывающей промышленности, а также большое внимание уделить их финансовому оздоровлению.

Литература

1. Хуснуллин, Р.А. Применение метода дисконтированных денежных потоков при анализе инвестиционной привлекательности предприятия как составляющей части инвестиционной привлекательности региона // Вестник Казанского ГАУ. - 2009. - № 1 (11).
2. Растущие возможности: исследование инвестиционной привлекательности России, «Эрнст энд Янг», 2011 г.

Е.А. Владыковская
Научный руководитель: магистр экономики, старший преподаватель Д.Ф. Рутко
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
220007 Республика Беларусь, г. Минск, ул. Московская, д. 17
e-mail: *1vladlena1@gmail.com*

Роль инноваций в социально-экономическом развитии страны

Современный мир требует коммерциализации накопленных знаний, технологий и оборудования, результатом чего являются новые или дополнительные товары, услуги или товары, услуги с новыми качествами. Все это составляет инновационную деятельность.

Деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшение качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежных рынках, предполагающая целый комплекс научных, технических, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям, представляет собой инновационную деятельность.

Как показывает мировой опыт, динамичное социально-экономическое развитие многих стран мира основано на инновациях, имеющих стратегически важный характер.

Под инновацией мы понимаем творческий процесс реализации идеи, получивший воплощение в виде нового товара, услуги, технологии, формы организации, метода управления, изменения в качестве рабочей силы, которые представляют собой инструмент удовлетворения потребностей на качественно новом уровне, имеют положительный экономический и социальный эффекты и дают стратегические конкурентные преимущества их обладателям. [1]

В настоящее время инновации являются активным звеном всех сфер жизнедеятельности общества. Инновация создается в результате исследований и открытий, материализует научные и практические решения. Ее основное свойство – новизна, которая оценивается как по техническим параметрам, применимости, так и с рыночных позиций по коммерческой результативности.

Универсальным источником инноваций на глобальном и макро- уровнях является противоречие между стремительно растущими потребностями и возможностями их удовлетворения. Располагая ограниченными ресурсами, общество вынуждено изобретать все новые и более эффективные способы удовлетворения своих потребностей. Каждое последующее поколение людей отталкивается от достигнутого уровня и предъявляет более высокие требования.[2]

Большинство развитых стран мира уделяет большое внимание инвестированию в инновационное развитие, поскольку оно способствует повышению конкурентоспособности национальной экономики и созданию предпосылок для долгосрочного стабильного функционирования.

Повышение инновационной активности – важнейшая задача современной экономики государства. Своевременное и грамотное внедрение инноваций по приоритетным направлениям модернизации экономики позволит занять устойчивые конкурентные позиции.

Активизация инновационной деятельности обеспечит хозяйствующим субъектам конкурентные преимущества, большую устойчивость, упрочит положение предприятий на рынке и расширит их деловые связи. В современных условиях первоочередной становится задача поиска и использования долгосрочных внутренних факторов экономического роста, модернизации и развития конкурентоспособного наукоемкого производства.[3]

В развитых странах мира ежегодные расходы на развитие науки составляют почти 3% ВВП. Важный макроэкономический показатель инновационной активности – постепенное сближение объемов расходов каждой страны на НИОКР и капиталовложений. Макроэкономическими показателями такой активности являются также количество объектов интеллектуальной собственности (прежде всего, патентов, лицензий) на 1000 жителей, сальдо внешней торговли ими, наукоемкость продукции и др.

Основными факторами инновационной активности на макроуровне являются темпы роста государственных расходов на развитие науки и образования, рациональная инновационная политика государства, стимулирующая налоговая, кредитная, амортизационная политика и т.д.

На инновационную активность на макроуровне влияют интеллект нации, народа (совокупность способностей и творческих дарований людей, их образовательно-квалификационный и культурный уровни), оптимальное сочетание рыночных рычагов саморегулирования экономики с государственным и надгосударственным регулированием, плюрализм форм собственности, конкуренция и т.д.

На микроуровне такими факторами являются организационные структуры управления предприятиями, степень развития экономической демократии, количество рискованных предприятий, внедрение новейших форм и систем заработной платы, инновационный менеджмент, условия конкурентной борьбы, осуществление инновационной политики.

Для проведения активной инновационной политики требуется принятие неординарных мер, включающих в себя совершенствование системы инвестиций, кредитной и налоговой политики. Политика инвестиций в инновации должна быть направлена на формирование эффективной структуры расходов.

Важная роль в расширении круга инвесторов вкладывающих средства в инновации отводится страхованию финансовых рисков. Предлагается расширить перечень страховых рисков с включением в него рисков, связанных с реализацией инновационных проектов.

Активизация инновационной деятельности в любой стране требует интеграции всех заинтересованных структур в реализации инноваций, привлечении инвестиций, создании условий, способствующих инновационному процессу и внедрению достижений науки и техники в экономику. В Республике Беларусь предлагается создать открытые национальные научно-исследовательские центры; поднять уровень оснащения академических и вузовских лабораторий, имеющих потенциал развития прорывной проблематики. Продвинуть систему фискальных льгот на уровне предпринимательства. Для этого затраты бизнеса на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, а также на услуги проектирования целесообразно отнести на налоговые вычеты. Предложенные мероприятия будут способствовать усилению роли инноваций в экономическом росте страны и, следовательно, повышению его качества.

Литература

1. Очковская, М. Инновации как качественный фактор экономического роста /М. Очковская// Креативная экономика. — М., 2007. № 1 (1). — с. 80-86. — Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/4055/>. — Дата доступа: 02.03.2013.
2. Очковская, М.С. Инновации как качественный фактор экономического роста: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.01 / М.С. Очковская; МГУ им. М.В. Ломоносова. – М., 2006. – 26 с.
3. Рассадина А.К. Инновации в рыночной экономике /А.К. Рассадина/ Экономическая теория: истоки и перспективы. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006. С. 834.

А.В. Герасимов
ФГБОУ ВПО «Владимирский государственный университет
им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»
600000, Россия, г. Владимир, ул. Горького, 87
E-mail: gerasimov@vlsu.ru

К вопросу формирования системы партнерства в рамках инновационной деятельности классического университета

Стратегия инновационного развития России до 2020 года призвана обеспечить технологическое лидерство страны и опирается на подходы по созданию и реализации механизмов воплощения готовой научной идеи в сферу практической деятельности, а также эффективное решение вопроса взаимовыгодного и взаимодополняющего «партнерства науки, бизнеса и государства». [1] Одно из центральных мест в воплощении данной стратегии отводится инновационной деятельности в науке и образовании. Однако существенным барьером в достижении продекларированных целевых ориентиров может послужить тот факт, что в российской образовательной среде к настоящему времени не сформировано общепринятой Концепции инновационной деятельности в образовании. Отсутствует устоявшийся понятийный аппарат. В последние годы все чаще подвергается сомнению понятие об инновациях в образовании. Высказываются идеи о необходимости оценки подлинных инноваций и отсеивания мнимых. [2]

Обобщение практического опыта осуществления инновационной деятельности ведущими отечественными и зарубежными научными организациями различных организационно-правовых форм собственности позволяет сделать вывод о том, что одним из эффективных средств взаимодействия является формирование систем партнерств с различными заинтересованными сторонами: бизнеструктурами, федеральными и региональными органами законодательной и исполнительной власти, общественными, религиозными организациями, прочими структурами.

Современная практика инновационной деятельности показывает, что наиболее распространенной формой системы партнерства, обеспечивающей разработку и практическое применение инноваций в деятельности научных организаций, является создание особых организационно-экономических единиц - научно-технологических парков (технопарков) и в ряде случаев укрупненных технопарковых структур. В нашей стране первый опыт создания и развития подобных структур приходится на конец XX-столетия. Первый отечественный технопарк был открыт в городе Томск - «Томский научно-технологический парк». В последствии были открыты технопарки в Зеленограде, Королеве и других наукоградах. В настоящее время в Российской Федерации по разным оценкам экспертов насчитывается порядка 80 - 90 технопарков, но в связи с отсутствием четких требований к организациям такого рода их число может быть существенно увеличено. [3]

Функционирование технопарков в купе с решением поставленных задач их деятельности обогащает научную, технологическую и инновационную культуры региона присутствия, способствует созданию новых рабочих мест и улучшению благосостояния граждан, обеспечивает поддержку малого и среднего бизнеса. Создание технопарка может быть рассмотрено в качестве одной из форм модернизации и интенсификации деятельности высшего учебного заведения. Практика показывает, что большинство вузов, которые являются участниками технопарков – технические. Однако российская система образования представлена многообразием классических и гуманитарных университетов, которые играют весомую роль в образовательном пространстве страны и удерживают прочные позиции на рынке образовательных услуг. В связи с этим вопрос о формировании систем партнерств, обеспечивающих реализацию инновационной деятельности классических и гуманитарных вузах, остается открытым.

Результатами инновационной деятельности подобных вузов можно назвать такие категории как «гуманитарных продукт» и «гуманитарная инновация», которые могут быть предложены на рынок и найти своего потребителя. «Гуманитарные продукты» и «гуманитарные инновации» могли бы объединить в себе усилия по созданию и реализации направлений формирования общественно значимых ценностей в программах социально-экономического развития и концепций молодежной политики отдельных территорий и регионов страны.

Сложившаяся система хозяйственно-договорных отношений в области взаимодействия разработчиков «гуманитарных продуктов», «гуманитарных инноваций» и их непосредственных потребителей не в полной мере обеспечивает эффективность инновационной деятельности. Усилия по созданию инновационных продуктов не достигают должного синергетического эффекта в рамках только одного образовательного учреждения. Бюджетное финансирование не может в полной мере обеспечить инвестиционные потребности инновационной деятельности вуза.

В 2009 году на уровне законодательной и исполнительной ветвей власти России были предприняты шаги по включению в процесс создания и коммерциализации инноваций различных бизнес-обществ. Подобная инициатива нашла свое отражение в законе № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

Перед многими научными и образовательными учреждениями открылись широкие возможности для коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (РИД). Однако данный нормативно-правовой акт имеет некоторые ограничения. Перечень РИД является закрытым и включает в себя только изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем и секреты производства (ноу-хау). [4] По мнению экспертов, данный закон в большей мере ориентирован на технические вузы и научно-исследовательские организации. Учитывая вышесказанное, решением проблемы выстраивания эффективной системы партнерства в рамках инновационной деятельности классического, гуманитарного вуза является организационно-экономический механизм «гуманитарный парк».

В рассматриваемом контексте гуманитарный парк представляется как виртуально-пространственный институциональный комплекс, предназначенный для выработки системы этико-правовых ценностей сообществ, разработки условий этико-правовых рамочных порядков, повышения образованности и духовно-нравственной культуры персонала предприятий и всех социальных групп общества, формирования их потребностей. Его основное предназначение видится в формировании этически оправданной инновационной идеологии, которая позволит выработать новые критерии оценки капитала региона, ставящие в зависимость благосостояние территории от численности высокообразованных, с высоким нравственным и духовным уровнем проживающих в нем людей и сделанных ими открытий, изобретений, творческих идей. [5]

Литература

1. Литвинова А.С. Эксперты раскритиковали стратегию инновационного развития России до 2020 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/politics/562949979523546> - 2013. - 23 марта.
2. Слободчиков В.И. Инновации в образовании: основания и смысл. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unokrug.ru/-lib/authors/0/23206.php> - 2013. - 23 марта.
3. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. Национальная инновационная система и государственная политика Российской Федерации. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mon.gov.ru/files/materials/6333/09.11.11-bd-rus.pdf> - 2013. - 23 марта.
4. Письмо Минобрауки РФ от 07.08.2009 № ВМ-788/04 «О реализации федерального закона (вместе с рекомендациями по созданию бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности)», - М.: 2009.- С.2
5. Родионова Н.В. Гуманитарный парк как образовательная инновация // Компетенции инновационного развития. Доклады и тезисы выступлений по материалам международной научно-практической конференции 7 ноября 2008г. - Владимир, 2008. – С.166

Ю.А. Константинова
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Л.И. Пугина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: econot@mivlgu.ru

Процесс создания бренда

Новый товар, появляясь на рынке, создает о себе положительное или отрицательное мнение. Бренд представляет все достоинства товара, выделяет его из всей массы аналогичных товаров в лучшем свете. Бренд- это торговая марка со сложившимся имиджем.

В более широком понимании бренд- это индивидуальный товар, признаки которого усилены таким образом, что покупатель воспринимает их уникальные, добавленные ценности, в полной мере соответствующие их потребностям [1]. Технология создания и внедрения бренда получила название брендинг.

Брендинг - процесс развития и продвижения, торговых марок с целью формирования длительного предпочтения к ним [2]. Разработка бренда представляет собой один из важнейших шагов формирования собственной аудитории будущего продукта или услуги. Поэтому очень важно подойти к брендингу с максимальной отдачей. Создание бренда проводится собственными силами предприятия или с использованием услуг специализированных компаний, или с привлечением бренд-менеджеров, ответственных за разработку определенных продуктов. Каждый бренд имеет свой имидж. Имидж может меняться периодически. На изменение бренда может повлиять рекламная политика. Разница между имиджем и индивидуальностью бренда заключается в том, что имидж – это интерес покупателей в данный момент, а индивидуальность – это долгосрочное понятие.

Рассмотрим этапы создания и исследования бренда [3].

Первый этап включает проведение маркетингового анализа. Этот этап необходим, чтобы получить ответы на вопросы: какое место занимает фирма на рынке, поведение конкурентов, уже имеющиеся на рынке марки, какова характеристика имеющегося рынка.

Второй этап заключается в создании имени товара. Нэйминг [2] – комплекс работ, связанный с поиском подходящего наименования для продукта, который нуждается в собственном имени.

Комплекс работ по поиску подходящего наименования, включает в себя маркетинговое исследование, в котором выясняются индивидуальность товара на рынке, ценовая категория, преимущества перед конкурентными товарами, на каких потребителей ориентирован данный товар.

Также разрабатывается творческое задание, в котором подробно описаны результаты проведенных маркетинговых исследований, дано подробное описание самого товара, а также подробно описан производитель товара. Далее проводится генерация идей, т.е. анализ и корректировка предлагаемых названий. И в заключении выбирается наиболее лучшее наименование товара.

На третьем этапе производится разработка охранного и рекламного товарного знака. Названия проходят предварительный анализ на охранную способность по зарегистрированным товарным знакам в Федеральной службе по интеллектуальной собственности (ФИПС) и по базе поданных на рассмотрение заявок.

Регистрация словесного товарного знака в ФИПС проводится на четвертом этапе. После прохождения экспертизы, выдается свидетельство, удостоверяющее исключительное право на товарный знак. Исходя из свидетельства, пользование товарным знаком третьим лицом запрещено.

Далее разрабатывается логотип и упаковка, путем сопоставления ассоциаций, связанных с заключительным внешним видом продукта. Проверка упаковки на рекламоспособность выясняется в соответствии с отношением потенциальных потребителей к упаковке бренда данного товара. После заключительного выбора товарного знака и упаковки, производится их регистрация. Это позволяет полностью защитить товар от подделок и имитаций.

Одним из важнейших этапов является разработка и производство рекламного материала, также разрабатывается общая стратегия рекламной политики, которая включает в себя креативную и медиа-стратегии.

Заключительным этапом является размещение рекламных материалов и проведение мероприятий по дальнейшему продвижению торговой марки.

Сущность бренда заключается в его единой концепции, которая представляет собой характер бренда, его основу с точки зрения потребительского рынка.

Процесс брендинга начинается с анализа рынка, конкурентной среды, покупательских предпочтений, которые заключаются в статистической обработке данных.

Бренд всегда создается для определенной категории потребителей, поэтому специалистам часто приходится жертвовать некоторой частью потребителей, взамен более выгодной категории.

Бренд, как один из экономических институтов, выполняет функцию рыночного сигнала, выгода от которого имеет разносторонний характер.

С точки зрения потребителей бренд существенно упрощает процесс выбора товаров и услуг, указывая на их потребительские преимущества. За счет упрощения поиска нужного товара, покупатель экономит свои денежные средства и время. Также производитель для поддержания репутации бренда, гарантирует контроль на поддержание качества и установленные характеристики продукта.

Исследования показывают, что товары, продаваемые под известными наименованиями, стоят значительно дороже немаркированных аналогов, исходя из этого, использование брендов сопровождается повышением соответствующих поступлений в бюджет государства в виде НДС и налога на прибыль.

Одной из главных проблем является то, что раньше бренд подтверждал качество продукта, который был озаглавлен известной торговой маркой, сейчас же он сам становится своего рода товаром. А товар является лишь носителем бренда. Самым важным становится идея, которую несет бренд. Для того, чтобы тратить огромные финансовые ресурсы на создание и дальнейшее развитие бренда, рентабельность производства должна составлять более ста процентов.

По мнению многих ученых, такая тенденция роста бренда может в дальнейшем привести нас в тупик.

В то же время следует отметить отрицательные воздействия, связанные с содержанием брендов, которые исходят из дополнительных затрат на регистрацию товарных знаков и судебные процессы. Получение монопольных прав на коммерческие наименования ставит в неравные условия производителей. В итоге высокие издержки на продвижение продукции только появившихся компаний повышают конкурентоспособность «новичков» по сравнению с известными традиционными корпорациями, прочно закрепившимися на рынке.

Существование этих и других внешних эффектов свидетельствует о необходимости проведения осмысленной государственной политики в области использования и защиты брендов.

Литература

1. Мельников А.И- Особенности национального бренд-менеджмента. – М.: Вершина, 2006
2. Моисеева Н. К., Рюмин М. Ю., Слушаенко М. В., Будник А. В. Брендинг в управлении маркетингом. – М.: Омега-Л, 2006
3. Филюрин А. Этапы брендинга // Маркетинг. – 2007. – № 8. – С. 38-46.

С.А. Космач
Научный руководитель: магистр экономики, старший преподаватель Д.Ф. Рутко
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
220007 Республика Беларусь, г. Минск, ул. Московская, д. 17
e-mail: post@pacademy.edu.by

Биорегионы как ключевой элемент инновационной экономики (опыт Германии)

В современных условиях инновационному развитию экономики уделяется приоритетное внимание. Национальные правительства разрабатывают специальные программы, стратегии и концепции, создают институты поддержки и стимулирования инноваций. Инновационную активность бизнеса стимулируют с целью повышения конкурентоспособности отечественной промышленности, роста производительности труда, числа рабочих мест и в конечном итоге уровня жизни. В этой связи интересен опыт Федеративной Республики Германии, которая принадлежит сегодня к числу ведущих стран в области развития инновационных технологий. Произведенные с использованием инновационных технологий продукты и услуги не только обеспечивают благосостояние немецкой нации, но и создают крепкий промышленный базис Германии, позволяя стране полноценно участвовать в международной конкуренции.

Анализ тенденций научно-технологического развития страны позволил сделать следующие выводы: на мировом рынке наукоемкой продукции Германия занимает лидирующие позиции. За прошедшее десятилетие стране удалось совершить технологический рывок и обогнать своих конкурентов – США и Японию. На рынке высокотехнологичных товаров и услуг положительное сальдо торгового баланса наблюдается по трем из пяти ключевых отраслей (авиационная промышленность, фармацевтическая промышленность, приборостроение).

Инновационный прорыв Германии четко прослеживается в биотехнологическом секторе. Именно последнему сегодня отводится ключевая роль в немецкой экономике. Биотехнологический вектор видится приоритетным немецкому правительству ввиду экономических (высокая степень рентабельности, сверхприбыль) и социальных (рост уровня и качества жизни) причин. Биотехнологическая отрасль Германии прирастает из года в год. В 2011 году оборот по отрасли в целом составил 2,4 млрд. евро (увеличился на 9% по сравнению с 2010 годом) [1].

Первой программой по развитию биокластеров в Германии стала программа BioRegio, предполагавшая целый ряд мероприятий по созданию и развитию биорегионов в Германии. Реализация программы привела к увеличению числа биотехнологических компаний на 300%, что позволило создать более 9 000 рабочих мест в данной отрасли. Программе удалось привлечь значительные объемы венчурного капитала - более 750 миллионов евро. Результатом программы BioRegio стало создание в Германии 25 кластерных структур, важнейшими из которых являются BioLAGO e.V., BioNord, Gesellschaft für Bioanalytik, Bio.NRW, BioRiver, Frankfurt Bio Tech Alliance, biosaxony, Bio-M, LifeTecAachen. Схожие программы реализуются в Германии и сегодня (BioChance, BioFuture и др.) [2]. Все они предполагают целевое финансирование наиболее приоритетных проектов, регионов в сфере биотехнологий.

Таким образом, органы государственной власти Германии заинтересованы в большем количестве кластерных инициатив, поэтому на ранних стадиях (стадиях создания кластеров) содействуют в вопросах финансирования. Что касается реализации проектов уже созданными кластерами, то, как правило, помощь в финансировании получают лишь перспективные кластерные проекты, вычлняемые в ходе проведения конкурсов, тендеров и т.д.

CI3 (Cluster für Individualisierte ImmunIntervention) – один из крупнейших кластеров Германии в области «красных» биотехнологий (фармация), крупнейший инновационный кластер региона Рейн-Майн. Разработки CI3-кластера в области иммунотерапии позволят в будущем лечить такие заболевания, как рак, аутоиммунные болезни и инфекции.

CI3 образовался на основе кластера ICE (Immunology Cluster of Excellence), действовавшего в регионе с 2005 года и представляющего собой альянс научно-исследовательских центров и клинических исследовательских групп. Создание ICE было вызвано адекватными факторами внешней среды, а именно ростом числа заболеваний,

вызванных мутируемыми вирусными инфекциями, необходимостью реализации государственных программ по вопросам оздоровления нации и т.д. Одной из целей деятельности ICE было укрепление сотрудничества между государственным и частным секторами экономики. Деятельность рассматриваемого кластера позволила не только создать множество новых рабочих мест в регионе, но и привлечь в регион за 3 года (с 2005 по 2008 гг.) более 200 млн. инвестиций [3].

В 2008 году на базе ICE создан CI3. Продолжая политику своего предшественника, руководство CI3 сделало упор на интернационализацию сети, укрепление связей между отдельными звеньями кластера. Сегодня кластер объединяет: 4 крупные фармацевтические компании; более 200 средних и малых фарма- и биотехнологических компаний (более 30 000 занятых); 7 университетов (около 122 000 студентов, 1700 преподавателей); 3 специализированных учебных заведения (17 000 студентов, 360 преподавателей); 6 специализированных институтов Макса Планка [4].

Годовой оборот кластера составляет более 20 млрд. евро. Кластером разработано более 150 новых активных веществ. Многие из них уже активно используются в медицине.

Таким образом, развитие биотехнологической отрасли на основе кластерного подхода видится в Германии приоритетным, так как позволяет не только решать ряд стратегических задач, но и обеспечивать конкурентоспособность всей немецкой экономики. Задача немецкого правительства сводится сегодня не просто к освоению новых мощностей, их согласованию с экономикой регионов, а к их успешному втягиванию в международный инновационный процесс на основе формирования полноценных конкурентоспособных кластеров.

Успешный опыт стран Германии, сделавшей развитие наукоемких производств приоритетом своей экономической политики раньше многих других государств, заслуживает пристального внимания. К началу 21 века в стране сформировалось ядро из наукоемких компаний – мировых и европейских лидеров в производстве самой различной продукции. Опыт Германии ценен и тем, что наряду с достижениями производственного характера здесь происходит постоянное улучшение качества человеческого капитала, эффективно реализуются экологические инициативы, формируются мировые центры знаний в отдельных областях. Таким образом, эффект от постоянных инвестиций в НИОКР и развития наукоемкого бизнеса в Германии имеет мультипликационный характер и приводит, в том числе, к социокультурным сдвигам.

Опыт Германии по формированию биотехнологических кластеров может быть использован в России и Беларуси, особенно в сфере фармацевтики, нанотехнологий и других высокотехнологичных отраслях национальной экономики.

Литература

1. Bundesbericht Forschung und Innovation 2012 // Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF). – 2012, 647 s.
2. Die gesetzlichen Vorschriften in der Biotech-Branche [Electronic resource] / Bundesministerium für Bildung und Forschung. – Mode of access: <http://www.biotechnologie.de/BIO/Navigation/DE/Hintergrund/studien-statistiken/> – Date of access: 10.02.2013.
3. Historie CI3 [Electronic resource] / Cluster Individualisierte ImmunIntervention (CI3) e.V.. – Mode of access: <http://ci-3.de/index.php?id=14/>. – Date of access: 18.02.2013.
4. Struktur CI3 [Electronic resource] / Cluster Individualisierte ImmunIntervention (CI3) e.V.. – Mode of access: http://ci-3.de/index.php?id=8_ – Date of access: 18.02.2013.

Е.Н. Костякова
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: economicsmivlgu@gmail.com

Реструктуризация компаний в форме слияний и поглощений

Слияния и поглощения имеют целью повышение стоимости компании за счет ее укрупнения. Очевидными выгодами укрупнения являются: увеличение рынков сбыта, усиление влияния в отрасли и регионе, улучшение доступа к капиталу, новые возможности диверсификации и т.д. В тоже время объединение бизнесов может способствовать улучшению финансовых результатов и за счет дополнительных факторов. Среди таких факторов можно выделить следующие:

- увеличение объема продаж за счет покупки готового бизнеса может быть более дешевым вариантом, чем расширение собственного производства, требующее нового строительства;
- снижение средних издержек производства за счет действия эффекта масштаба в управлении и производстве;
- повышение эффективности управления в целом, так как объединение влечет за собой перестройку системы управления, вынуждает менеджеров принимать новые, более эффективные, решения;
- расширение ассортимента выпускаемой продукции.

Слияния и поглощения представляют собой сложный процесс, состоящий из нескольких этапов:

- анализ рынка и собственных возможностей компаний;
- отбор кандидатов на слияние или присоединение;
- их оценка, переговоры и оформление сделки;
- постинтеграционный этап.

Как правило, продолжительность всех этапов в целом варьируется от 3 месяцев до нескольких лет, что определяется индивидуальными особенностями каждой сделки [3, с. 19].

Сделка слияния начинается с поиска и налаживания контакта с потенциальными претендентами на слияние или поглощение. Данный шаг предполагает привлечение внешних участников - аудиторов, консультантов, маклеров, аналитиков, которые и позволяют компании-покупателю рассмотреть потенциальную сделку с различных точек зрения.

Оценка целесообразности проведения интеграции является одним из самых сложных и тонких видов анализа, так как обычно проводится в условиях недостатка информации и высокой неопределенности. В процессе анализа должны быть оценены следующие ключевые факторы: размер выгоды от слияния или поглощения, вероятность достижения результата, время получения выгод. Критерием целесообразности должен быть прогноз вероятности достижения численного значения некоего ключевого результирующего показателя, например экономической добавленной стоимости или прибыли в расчете на одну акцию.

Далее производится оценка кандидата, которая предполагает анализ финансовых показателей его деятельности и технических характеристик. Также на данном этапе необходимо проанализировать изменение системы управления объединенной организацией и возможной оптимизации ее рыночной политики, выявить пути наращивания стоимости компании. Специалистами производится оценка слабых, сильных сторон компании, возможностей и угроз для ее функционирования (SWOT-анализ), по результатам которой формируется бизнес-план развития объединенной организации. Необходим также анализ мотивов слияния или поглощения, возможностей диверсификации продукции, экономии на операционных расходах и др.

Этап подписания соглашения представляет собой процесс подготовки контракта, который должен отражать все детали, оговоренные в процессе преддоговорной работы: права и обязанности сторон, риски, гарантии. Далее производится проверка контракта на соответствие юридическим, экономическим и финансовым требованиям, предъявляемым к соглашениям о слиянии.

Затем вырабатывается детальный план интеграции, который должен содержать перечень проводимых процедур, график их выполнения, состав исполнителей, а также контрольные моменты процесса слияния.

После юридического оформления сделки необходимо произвести реорганизацию системы управления в рамках объединенной компании, которая заключается в следующем [1, с. 117-119]:

- проведение мероприятий по изменению перечня и функций управленческих служб и создание единой дирекции объединенной компании;
- унификация управленческих технологий объединенной компании;
- реорганизация системы внутреннего учета и документооборота;
- создание внутренней нормативной базы объединенной компании;
- приведение в соответствие с изменившимися условиями должностных инструкций и положений.

Обозначим некоторые особенности российского рынка сделок по слиянию и присоединению [2, с. 83-84]:

- значительная роль государства в этих процессах, так как за государством остаются существенные пакеты акций крупных компаний;
- непрозрачность сделок по переходу контроля за компанией, использование в некоторых случаях подставных структур, при этом реальный покупатель остается неизвестен;
- использование процедуры банкротства для враждебного поглощения;
- несовершенство законодательства: отсутствие необходимых норм и недостаточная защита прав собственников.

Также можно выделить и положительные тенденции на российском рынке слияний и поглощений:

- значительное количество международных слияний, причем за последнее десятилетие российские бизнесмены стали активнее покупать западные компании;
- участие российских компаний в крупных транснациональных сделках;
- рост числа дружественных слияний и присоединений;
- увеличение числа отраслей, вовлеченных в процессы слияний;
- реформирование отраслей, появление новых возможностей для слияний и поглощений.

Таким образом, в период обострения проблем ликвидности и платежеспособности процессы интеграции становятся источником создания и роста реальной стоимости компаний на базе разработки и применения управленческих технологий нового поколения.

Литература

1. Гвардин С. В. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России. - М.: Питер. - 2011. - 192с.
2. Кудина М.В. Возможности роста компании за счет слияний и присоединений // Финансы и кредит. – 2010. – №4. - С. 43-47
3. Игнатишин Ю. В. Слияния и поглощения: уровень корпоративного контроля. URL:<http://gaap.m/biblio/corpfm/fusion/021.asp>.

Т.О. Курочкина
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А.Е. Панягина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: economicsmivlgu@gmail.com

Инвестиционная деятельность отечественных предприятий: проблемы и пути решения

Актуальность темы исследования связана с тем, что осуществление инвестиций является важнейшим условием реализации стратегических и тактических задач повышения уровня развития и конкурентоспособности, как отдельных предприятий и организаций, так и экономики в целом.

В настоящее время, к сожалению, инвестиционная активность отечественных предприятий остается недостаточной, по объемам внутренних инвестиций и вложений, привлекаемых из-за рубежа, Россия занимает далеко не первое место. В инвестиционной деятельности существует ряд проблем, в числе которых можно выделить: коррупцию, сложность открытия и ведения бизнеса, нестабильность и несовершенство законодательства, экономическую преступность, депрессивное состояние отдельных регионов, слабую финансовую грамотность, инфляцию.

Для решения перечисленных проблем может быть внесен ряд предложений.

Прежде всего, необходимо обозначить основные направления борьбы с коррупцией.

Первое – это пересмотр и упрощение действующего законодательства. Второе – необходимо перейти к заявительной системе лицензирования, при которой индивидуальный предприниматель или организация уведомляют чиновника о той деятельности, которой они планируют заниматься (безусловно, при условии, что она разрешена законодательством), а не спрашивают у него разрешения.

Третье, необходимо добиться того, чтобы был прописан регламент административных действий, в рамках которого все действия чиновника автоматизированы, что исключает возможность произвола. Четвертое – необходимо набирать на работу людей, специально подготовленных для ответственных должностей и отвечающих требованиям к служащим такого высокого уровня. При этом должен быть обеспечен такой уровень оплаты их труда, который позволит не нуждаться во взятках.

Пятое – немаловажным является проведение антикоррупционной работы с населением. И последнее, нужен контроль общества за действиями, производимыми чиновниками любого уровня. Этот контроль должен включать в себя свободу собраний, слова, честные выборы законодательной и исполнительной власти на любом уровне, все, что гарантирует Конституция Российской Федерации.

Для решения проблемы сложности открытия и ведения бизнеса необходимо сократить время регистрации фирмы; сделать доступной регистрацию через интернет для всей России, уменьшить таможенные сборы [3].

Чтобы достичь более высокого уровня проработанности и стабильности законодательства, необходимо упростить правовую систему России. Возможно, создание комиссии по пересмотру и реструктуризации действующих законов приведет к решению данной проблемы.

Современная организация непременно должна иметь в своем распоряжении свободные ресурсы, которые могут быть направлены на предотвращение киберпреступлений и принятие ответных мер.

Для решения проблем депрессивных регионов государство может оказывать поддержку экономически отсталым регионам в форме развития производственной инфраструктуры, стимулирования притока частных инвестиций, некоторых налоговых и кредитных льгот и преференций, селективного дотирования предприятий, обеспечивающих минимальную занятость, и т.п. Однако масштабы такой экономической поддержки в ближайшие годы не могут быть значительными и достаточными, учитывая ограниченность финансовых ресурсов. Поэтому пока главный путь – это саморазвитие регионов на основе использования собственного потенциала и конкурентных преимуществ.

Сложившаяся ситуация с финансовой грамотностью населения свидетельствует о необходимости системной политики, направленной на её повышение, развитие системы финансового образования и укрепления защиты прав потребителей финансовых услуг, увеличение доступности финансовых услуг для граждан, преодоление дефицита «длинных денег» в экономике, расширение числа участников и рост «финансовой емкости» накопительной пенсионной системы. Повышение финансовой грамотности является одним из основных направлений формирования инвестиционного ресурса, обозначенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года [1].

Первоочередной задачей становится выработка национальной стратегии повышения финансовой грамотности населения. Реализация данной стратегии предполагает создание специальных институтов на федеральном и региональном уровне, вовлеченных в программы финансового образования и информирования населения, поддержку региональных инициатив по повышению финансовой грамотности, укрепление системы защиты потребителей финансовых услуг и построение системы оценки уровня финансовой грамотности и эффективности мероприятий, направленных на ее увеличение.

Для борьбы с инфляцией необходимы комплексные антиинфляционные меры среднесрочной перспективы, которые должны предусматривать проведение консервативной денежно-кредитной политики, регулирующей денежное предложение в соответствии с реальным денежным спросом хозяйственного оборота в зависимости от величины ВВП.

Необходимо регулирование денежного предложения в качественном аспекте – сокращение валютного компонента эмиссии и расширение денежного предложения за счет рефинансирования банковской системы. Расширение применения таких инструментов рефинансирования, как переучет векселей, операции своп, операции на открытом рынке.

В утвержденном Правительством РФ комплексе антиинфляционных мер ведущую роль занимают именно механизмы воздействия на ценообразование. К ним относятся:

- ограничение роста регулируемых цен на продукцию естественных монополий и тарифов на услуги ЖКХ при усилении контроля издержек монополистов;
- снижение темпа роста цен на горюче-смазочные материалы посредством стимулирования конкуренции, развития биржевой торговли, снижения налоговой нагрузки и технологического обновления нефтяной отрасли;
- замедление роста цен на продовольственные товары на фоне стимулирования предложения этих товаров и совершенствования регулирования их импорта.

Центральный банк РФ повысил ключевые ставки денежно-кредитной политики на 25 п.п. Ставка рефинансирования увеличена до 8,25%, фиксированная ставка однодневного РЕПО — до 6,50%, минимальная ставка однодневного РЕПО на аукционной основе — до 5,50%, а ставка по депозитам «овернайт» — до 4,25%. По оценкам аналитиков «ВТБ Капитала», предпринятая мера регулятора нацелена главным образом на удержание роста инфляции и инфляционных ожиданий, она полностью согласуется с выбранным курсом на таргетирование инфляции [2].

Как представляется, эти меры будут способствовать активизации инвестиционной деятельности и повышению эффективности инвестиций. Безусловно, инвестиционная деятельность в силу своего характера была и остается рискованной, однако это не снижает её роли в повышении уровня развития экономики, обеспечении её жизнеспособности и процветания.

Литература

1. Экономика организации (предприятия) учебник / под ред. Н.А. Сафронова.– М.: Экономистъ, 2009.– 618 с.
2. <http://intersnet.ru>
3. <http://www.pfo.r>

Е.Н. Полукошко
Научный руководитель: магистр экономики, старший преподаватель Д.Ф. Рутко
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
220007 Республика Беларусь, г. Минск, ул. Московская, д. 17
e-mail: post@academy.edu.by

Инновационный бенчмаркинг как инструмент межрегиональных сравнений

Усиление региональной составляющей при формировании и реализации инновационной политики стран ЕС вызывает необходимость измерения и сравнения уровня инновационного развития отдельных регионов, стран или группы стран. Практика сравнительного анализа опирается на международные стандарты в области учета исследований и разработок, а также инновационной деятельности. Единые стандарты, реализуемые в европейских странах под эгидой Евростата, опираются на два основополагающих документа, регламентирующих учетную практику в научно-инновационной сфере: Руководство Фраскати, Руководство Осло.

Начиная с 2001 года, используются преимущественно 3 методики сравнительного анализа, получившие название инновационного бенчмаркинга: Европейский инновационный барометр «European Innovation Scoreboard», Исследовательский подход к шкале инноваций («Exploratory Approach to Innovation Scoreboards»), База данных по мерам европейской инновационной политики (Data-base of Innovation Policy Measures) [1].

Европейский опыт инновационного бенчмаркинга показывает, что национальные разработки в этой области нуждаются в серьезном координировании для достижения цели построения единого европейского исследовательского пространства. Включение Республики Беларусь в этот процесс подразумевает, что и отечественная практика межстрановых и межрегиональных сравнений должна соответствовать принятым международным сообществом стандартам и практическим рекомендациям по использованию. Невозможно скопировать уже имеющийся опыт, однако очень важно опираться на него, формируя собственную стратегию инновационного развития, чтобы не совершать уже известные ошибки.

Построение общей методики оценки и сравнительного анализа деятельности региональных научно-технологических комплексов должно опираться на применяемую европейскими странами систему инновационного бенчмаркинга. Использование комплексной процедуры инновационного бенчмаркинга позволит на первом этапе осуществить ранжирование регионов Беларуси по уровню развития регионального научно-технологического комплекса, а на втором этапе провести качественный анализ причин, обусловивших существующий уровень инновационного развития.

Необходимо учитывать, что регионы Беларуси довольно индивидуальны, то есть методика бенчмаркинга в "чистом" виде неприменима. Механический перенос методов инновационной политики или инновационного развития из одного региона в другой может не дать желаемого эффекта. В связи с этим возникает проблема типизации регионов по специфике уровня инновационного развития и уже последующего анализа возможности применения хорошо зарекомендовавших себя подходов внутри специфических групп. В связи с этим для целей анализа инновационного развития регионов и факторов, влияющих на него, предлагается сначала провести типизацию регионов на основании инновационного индекса, выделить кластеры регионов, сходных по уровню развития научно-технологического комплекса, а затем проанализировать факторы, определившие сложившуюся ситуацию.

Проведенная оценка уровня инновационного развития региона открывает возможности для факторного анализа причин, обусловивших данный уровень инновационного развития. Предложенная методика может служить основой мониторинговой системы для идентификации текущей ситуации и принятия обоснованных управленческих и инвестиционных решений, выработки грамотной региональной политики в соответствии с государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы.

Литература

1. Московкин, В.М. NNO Policy Trend Chart проект Европейского Союза и участие в нем России / В.М. Московкин, И.Н. Примаченко // Исследовано в России. – 2010. – № 13. – С. 94-122.

Е.Д. Рутко
Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Г.И. Олехнович,
Белорусский государственный экономический университет
г. Минск, Республика Беларусь
e-mail: diev2001@mail.ru

Венчурное финансирование в системе инновационного развития национальной экономики

В настоящее время традиционная научно-техническая политика уступает место политике инноваций, сфокусированной на практическом применении и получении коммерческой отдачи от нововведений, что стимулирует возникновение новых типов компаний и соответствующих видов их финансирования, например венчурного. В условиях трансформации белорусской экономики, ее перехода на инновационный сценарий развития, создание эффективной индустрии венчурного капитала является одной из приоритетных стратегических задач, реализация которой возможна только при условии системного решения целого комплекса проблем.

На современном этапе венчурный бизнес развился в мощную мировую индустрию. Он является средством высокодоходного размещения капитала и эффективным механизмом внедрения инноваций. Мировое сообщество уже давно и очень активно использует возможности венчурных инструментов для развития реального сектора экономики и повышения доходности активов. Венчурный капитал направлен на поддержку малых быстрорастущих компаний, работающих, как правило, в высокотехнологичных отраслях или использующих инновационные бизнес-модели.

Лидером в венчурной индустрии являются США. Доля фирм на ранних стадиях развития (посевная, старт-ап, начальная) в числе получателей инвестиций здесь очень велика: около 25 % (в Европе 6–8 %). Показатель доходности венчурных фондов всех стадий в США (IRR) за долгосрочный период (20 последних лет) составил 16,4 % в год, при этом доходность фондов ранних стадий была 20,8 %. Эффективность венчурного сектора в экономике США подтверждается тем фактом, что на 2010 г. объем венчурных инвестиций составлял 0,2 % ВВП, в то время как доходы предприятий, получивших эти инвестиции, составили 17,6 % ВВП США, при этом на них работало 9,1 % занятых в частном секторе [1].

В Европе венчурный бизнес также активно развит, хотя на порядок меньше, чем в США. Ежегодный рост занятости в английских венчурных компаниях – 30 % в год, что составляет более 250 000 новых рабочих мест [2]. По отраслям преобладают биотехнологии, медицина и медицинское оборудование. Компании обладают большей производительностью и обеспечивают рост конкурентоспособности на мировом рынке (рост продаж венчурных компаний на 8 % в год, экспорт таких компаний за последние 5 лет увеличился на 10 %, для сравнения, в среднем по стране – 4 %, инвестиции – на 11 %, по стране – 3 %; государственные доходы увеличились благодаря венчурному инвестированию на 35 млрд. евро налогов в год). В Финляндии государственная финансовая поддержка и нахождение своей узкой ниши на европейском, а затем и мировом рынке обеспечила экономический рост и одно из первых мест в ЕС по развитию рынка венчурных инвестиций. Особой категорией венчурных субъектов в мире выступает Израиль. Факторы, которые способствовали развитию венчурной сферы в этой стране, – это государственные программы. Общим результатом данного мероприятия стал рост высокотехнологичного сектора Израиля до 67 % экономики, когда на начало он был всего 3 %, при этом общий капитал созданных 64 венчурных фондов по вложениям в сферу высоких технологий составлял 2 млрд. долл. США, а общая капитализация 100 крупнейших high-tech компаний составляла около 30 млрд. долл. США [3].

Успешный опыт развития системы венчурного инвестирования, апробированный в других странах может быть использован Республикой Беларусь. Либерализация экономики, стимулирование инновационной деятельности создали потенциальную возможность для развития инвестиционной деятельности в Республике Беларусь, включая деятельность иностранных инвесторов, и, в частности, для развития системы и механизма венчурного

инвестирования в инновации. Между тем венчурное инвестирование в Беларуси так и не получило должного развития. Само понятия «венчурный капитал» и «венчурное инвестирование» в Республике Беларусь воспринимаются неоднозначно, отсутствует четкое понимание как признаков, свойств и сущности венчурного капитала как такового, так и принципов построения механизма венчурного инвестирования инновационных проектов. И, что более важно, несмотря на термины «венчур», «венчурный» подавляющее большинство сегодняшних проектов в Республике Беларусь никакого отношения к венчурному инвестированию как таковому не имеют, а относятся к совсем иным категориям инвестирования.

При переводе экономики Республики Беларусь на инновационный путь развития венчурная индустрия становится неотъемлемой частью национальной инновационной системы. Финансируя малые и средние инновационные предприятия на этапе, когда иные финансовые источники воздерживаются от рискованных вложений, и, обеспечивая высокие темпы роста компаний, венчурное инвестирование становится пусковым механизмом для создания новых и модернизации действующих производств на основе использования достижений науки и техники. Наличие в стране мощного научно-технологического потенциала создает хорошие предпосылки для развития венчурной индустрии. Поэтому необходимо создание национальной системы венчурного инвестирования.

В качестве целей и задач создания национальной системы венчурного инвестирования можно назвать следующие:

- улучшение инвестиционного обеспечения инновационной деятельности, прежде всего малого инновационного предпринимательства, за счет переориентации некоторых финансовых ресурсов;
- создание оптимальных (наиболее благоприятных) финансовых, кадровых, организационных и нормативно-правовых условий для венчурного инвестирования прорывных инновационных, в том числе технологических проектов, повышающих конкурентоспособность белорусских товаров на мировых рынках;
- развитие малого инновационного предпринимательства в реальном секторе экономики, в научно-технической сфере, в высокотехнологическом комплексе;
- содействие коммерциализации результатов научно-технической и инновационной деятельности.

Чтобы сформировать систему венчурного инвестирования следует ориентироваться на ряд методологических правил. Во-первых, система должна создать наиболее благоприятные условия для бесперебойного протекания таких процессов, как венчурное инвестирование, инновационное предпринимательство, инвестиционное проектирование и других. Во-вторых, она должна приобрести в ходе формирования ряд обязательных свойств, по которым можно будет судить – создана система или нет. В числе этих свойств: самоорганизация, относительная устойчивость, пропорциональность, способность воспроизводить внутренние факторы саморазвития, целостность, способность к автономному функционированию и возможность выстраивать взаимовыгодную связь с экономикой в целом, информационность, способность к эволюционному развитию в достижении основных целевых ориентиров (задач). В-третьих, структурирование системы следует начинать с выявления совокупности замкнутых по принципу специфики выполняемых функций элементов. В четвертых, сформировать систему можно путем объединения функциональных элементов через выявление и оформление из зависимости друг от друга.

Литература

1. The Economic Importance of Venture Capital-Backed Companies to the U.S. Economy, 2011 // Электронный ресурс: www.nvca.org – Дата доступа: 05.02.2012.
2. National venture capital association // YEARBOOK 2011 – Электронный ресурс: www.nvca.org – Дата доступа: 12.03.2012.
3. Avnimelech G., Teubal M. Venture Capital policy in Israel: a comparative analysis & lessons for other countries, 2010, p.19.