

Иновации и инвестиции

И.В. Барина
Научный руководитель – доцент, канд. экон. наук Е.В. Родионова
Муромский институт Владимирского государственного университета
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: oid@mivlgu.ru

Проблемы малого инновационного бизнеса

В эпоху глобализации, когда на рынке жесточайшая борьба идёт не между отдельными бизнесами, а между целыми государствами, инновации становятся важнейшими показателями конкурентоспособности, а реализация передовых научно-технических и технологических разработок, инновационных продуктов представляет актуальную задачу для России.

Одним из основных резервов инновационного процесса становится малый бизнес. Ведь инновационный бизнес ориентирован именно на непрерывное создание и реализацию на рынке нового товара. Для малого бизнеса же характерны преимущества, предопределяющие его значительную роль в инновационном развитии: мобильность, максимальная близость к потребителю и возможность оперативно реагировать на его запросы, эффективность, невысокие расходы по управлению и высокая оборачиваемость капитала.

Одновременно с этим, малому бизнесу присущи небольшой первоначальный капитал, сложность получения кредита, трудности с привлечением высококвалифицированных и опытных кадров и относительно большие риски. Малые предприятия организационно независимы, и это даёт им свободу выбора, но препятствует созданию «значимых» на мировом уровне инноваций, совместному участию в крупных проектах и программах по их созданию.

По данным Федеральной службы государственной статистики в Российской Федерации в 2009 году общее число малых и средних предприятий составляло 1,618 млн. предприятий, в 2010 году – 1,647 млн. предприятий. Из них в сфере научных исследований и разработок в 2009 году функционировало 12256 предприятий, а в 2010 году - 11581 предприятие. [2] Таким образом, за период с 2009 по 2010 год число малых и средних предприятий возросло, но, одновременно с этим, за год число предприятий, занятых в сфере научных исследований и разработок уменьшилось на 675 предприятий или 5,5%. И, если в 2009 году в общей структуре малого и среднего бизнеса России доля инновационного предпринимательства составляла порядка 0,76%, то, вопреки желаемому росту, этот показатель снизился до 0,7% в 2010 году. Эти цифры свидетельствуют о невысоком уровне инновационной активности предприятий России.

Несмотря на то, что инновационная сфера является той областью, где деятельность малого предприятия могла бы принести значительную экономическую отдачу, именно в эту сферу капитал идёт крайне неохотно. По данным Росстата инвестиции в основной капитал малых и средних предприятий в Российской Федерации в 2010 году составили 830,917 млрд. рублей. Из них инвестиции в основной капитал предприятий, действующих в сфере научных исследований и разработок, составили по Российской Федерации 3, 244 млрд. руб. (0,4% от общих инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий РФ).[2]

По данным Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий наибольшее число инновационных проектов 2011 года принадлежит таким направлениям, как: информационно-телекоммуникационных технологий (27,5%), энергетика и ресурсосбережение (26,1%), биотехнологии и медицина (23,6%). В 2011 году вместо энергетики и энергосбережения (лидера в области инноваций 2010 года) на первое место вышло направление ИКТ [4].

При анализе факторов, сдерживающих развитие малого инновационного бизнеса учёные-экономисты прежде всего выделяют такие из них, как высокий уровень экономического риска, недостаточность собственных денежных средств и финансовой поддержки со стороны государства, недостаточность правовой базы, низкий спрос на российскую инновационную продукцию, недостаток квалифицированного персонала и ряд других. Действие этих факторов переплетено и носит системный характер, однако целесообразно рассмотреть влияние каждого отдельного фактора на сложившуюся ситуацию.[1]

Развитию спроса на инновации в России препятствуют объективные причины. Потенциальный потребитель предпочитает приобретать инновационные продукты иностранного производства в виде готовых технологий или оборудования, а не вкладывать деньги в отечественные НИОКР, продукты которых зачастую не являются конкурентоспособными.

Спросу на инновации со стороны малых предприятий препятствует недоступность кредитных ресурсов и несовершенство патентного законодательства. Кроме того, существенным становится риск потери спроса к данной продукции ещё до её выхода на рынок. Это объясняется длительностью этапа внедрения инновационных продуктов и недоступностью дорогостоящих маркетинговых исследований для малых предприятий.

Немаловажную роль в создании условий для спроса на инновационный продукт способна сыграть активная целенаправленная политика государства, базирующаяся на всесторонней помощи и поддержке, а не на давлении на малый инновационный бизнес.

При обсуждении участия государства в развитии инновационной деятельности главной становится проблема финансирования. Недостаточна поддержка, оказываемая на этапе создания малого инновационного бизнеса. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, одной из задач которого является оказание прямой финансовой поддержки малым инновационным предприятиям, ежегодно выделяет около 30-50 млн. долларов на инновационный бизнес в России.[3] Для такой огромной страны данная сумма явно недостаточна. Банкам не выгодно работать в этом сегменте кредитного рынка в связи с очень высокими рисками и невысокой ликвидностью обеспечения. Венчурному инвестору необходимо видеть, что в стране спрос на инновации носит устойчивый характер и что разработки, созданные в рамках профинансированного проекта, смогут стать конкурентоспособными на рынке.

В связи с этим целесообразно вовлекать малые предприятия в реализацию крупных целевых программ с государственным финансированием и софинансированием. Необходимо создать систему, при которой как центральные, так и местные органы власти будут стимулировать становление и развитие малого инновационного бизнеса при помощи кредитных гарантий, налоговых льгот, займов и экономического стимулирования процесса внедрения инновационных технологий.

Одной из главных проблем для инновационного бизнеса остаётся медленное непоследовательное развитие инновационного законодательства в России, без чётких концепций, определения методов, предмета правового регулирования и круга регулируемых отношений. Решение данной проблемы предполагает разработку и введение новых законов и нормативных актов. Они должны обеспечивать возможность получения кредита малыми инновационными предприятиями, заинтересованность инвесторов вкладывать средства в инновации и доводить инновационной идеи до товарного вида за счёт льготного налогообложения этой части средств и прибыли, получаемой от реализации инновационных товаров.

Решение перечисленных проблем и реализация поставленных задач позволит постепенно создать условия для полноценной работы малого инновационного бизнеса, а отечественному инновационному продукту стать конкурентоспособным.

Литература

1. Тарасенко А. Проблемы малого инновационного бизнеса / А. Тарасенко // Экономист. - 2011. - №10. - с. 57-62
2. <http://www.gks.ru/>
3. <http://www.fasie.ru/>
4. <http://www.nair-it.ru/>

О. В. Вахляева
Научный руководитель – доцент, канд. экон. наук Е.В. Родионова
Муромский институт Владимирского государственного университета
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: oid@mivlgu.ru

Стимулирование руководителей российских предприятий к инновациям

Проблема модернизации и ускорения инновационного развития бизнеса в нашей стране, несомненно, очень актуальна и является горячо обсуждаемой, особенно в течении последних трех лет, но серьезных проектов, которые заслуживали бы особое внимание, по данному вопросу на сегодняшний день нет. Большие надежды были возложены многими экспертами на лидеров промышленности и бизнеса, однако ни в программах развития крупнейших российских корпораций, ни в утвержденных федеральных целевых отраслевых программах эти чаяния не нашли своего отражения. "...Само государство к прорывам не побуждает и их не планирует, а бизнес вообще, российский же особенно, в подвигах не слишком заинтересован, тем более, когда стабильные финансовые потоки и так гарантированы..." [1]. И с трудом верится, что в ближайшем будущем произойдут какие-либо изменения, потому что уж слишком инерционна структура интересов, определяющих основное направление развития крупных российских корпораций [2].

Остается предположить, что на средних российских предприятиях дело с мотивацией к инновационным свершениям может обстоять далеко не безнадежно. Именно в таких компаниях руководство раньше, чем в крупных корпорациях реагирует на изменения и осознает неотвратимость и оправданность риска по введению инноваций. Кроме того, отсутствие поддержки государства во времена стагнации только подтолкнуло руководство и коллективы таких компаний к принятию принципиально новых решений, ведущих к повышению эффективности деятельности и росту конкурентоспособности продукции.

Проведенный в конце 2010 года опрос ста генеральных директоров средних российских предприятий, показал, что инновации способны решить практически все проблемы предприятия (поднять рентабельность, укрепить репутацию в глазах потребителей, поставщиков, акционеров, помочь уйти от конкурентов), но затраты на их реализацию достаточно велики и, поэтому необходимы серьезные мотивы для воплощения инноваций в жизнь. Так 86% опрошенных руководителей готовы на реализацию инновационных проектов, если результатом будет повышение прибыльности фирмы; 83% - новое качество ведения бизнеса или оптимизация деятельности организации; 79% - соответствие новым запросам потребителей и повышение своей репутации в отрасли; 76% - соответствие новым требованиям законодательства; 69% - соответствие указаниям, поступающим от собственников; 65% - соответствие требованиям поставщиков; 56% - уход от конкуренции в "новые

просторы бизнеса"; 48% - копирование успешных действий конкурентов; и 35% - доступ к дешевым средствам [3].

Как правило инновационная деятельность фирмы возникает под воздействием внутрифирменной мотивации, а лишь затем следуют мотивы, посылаемые извне.

По результатам опроса, варианты создания и введения инноваций весьма многообразны: 48% респондентов ответили, что их фирмы ускоренно разрабатывают продукты в традиционной сфере деятельности, 30% - что разрабатывают продукты в новой сфере деятельности; 50% - что осваивают новые каналы сбыта, 27% - покупают лицензии на новые для них продукты и технологии, 38% - внедряют новые схемы оплаты труда, 36% - внедряют также новые методы оценки и аттестации персонала [3].

Руководство фирм ожидает от внедрения инноваций целого ряда как внешних (в отношениях фирмы с потребителями, акционерами, поставщиками) так и внутренних результатов. Настораживает тот факт, что такие важные и результативные эффекты как преодоление монотонности в ведении бизнеса, рост авторитета руководства фирмы, увеличение вовлеченности собственников в дела бизнеса, повышение и более полное использование знаний и навыков, обретение новых партнеров, рассматриваются более чем четвертью опрошенных как автоматические эффекты инноваций и не являются непосредственным стимулом к нововведениям [4].

На самом деле, в подходе к организационным последствиям инноваций коренится принципиальная разница между инновационно-активными и прочими предприятиями. Руководители инновационно-активных предприятий по определению не должны относиться к инновациям как к вынужденным мерам и результату давления на предприятие со стороны внешней среды. Инновации должны быть для них одним из важнейших способов поддержания и развития жизнедеятельности предприятия, фокусом, в котором сходятся другие направления активности: технологическая и кадровая политика, стратегическое развитие организации, наконец, её миссия. Поэтому на таких предприятиях инновации должны быть достаточно тесно связаны с направлениями основного внимания руководителя.

Хорошей тенденцией является заметное сокращение по сравнению с серединой 2000-х годов воспринимаемой сложности реализации основных типов действий, необходимых для введения любого инновационного проекта. При этом оценка сложности осуществления инновационной деятельности у инновационно-активных фирм ничем не отличается от остальных. Согласно данным проведенного в 2010 году исследования, большинство руководителей средних российских фирм относит к наиболее простым действиям изменение круга должностных обязанностей (50 человек из 100 опрошенных) и внедрение новых систем оплаты труда и премирования работников (46 человек из 100 опрошенных); а к наиболее сложным - обеспечение финансирования нового проекта (31 человек), создание (освоение) новых каналов сбыта (29 человек) и достижение взаимопонимания с производителями аналогичной продукции (28 человек) [3].

В России существует острая нехватка специализированных фирм, способных выступать субконтракторами по выполнению отдельных работ, связанных с инновационными проектами, и ориентированных на запросы и финансовые возможности малых и средних компаний, в то время как в США и Западной Европе эта

ниша уже давно заполнена громадным количеством индивидуальных предпринимателей и небольших технологических, инженеринговых, дизайнерских и маркетинговых фирм, способных реализовать каждый этап работ в цикле инновационной деятельности. Поэтому неудивительно, что лишь незначительное число (чуть более 10%) директоров отметило, что их предприятие прибегает к услугам подобных фирм в поиске перспективных идей для новых товаров и услуг [3].

Да и большинство руководителей осознает себя достаточно компетентными в преобразованиях организационной структуры фирмы, создании новых подразделений, перераспределении полномочий и тому подобных нововведениях, а в результате к услугам консультантов по организации управления прибегают единичные фирмы.

Таким образом, ключевым моментом в вопросе стимулирования к использованию инноваций на средних российских предприятиях является то, что опасности нововведений в значительной степени перекрываются возможностями, которые предоставляются в ходе их реализации, причем как морального, так и материального плана (развитие систем материального стимулирования участия в инновационных проектах). Кроме того грамотное использование механизма инновационной деятельности способствует решению как общих проблем бизнеса, так и проблем внутреннего развития и организации фирмы, а рассмотрение инноваций в едином комплексе со многими другими направлениями управленческой активности позволяет использовать их как инструмент регулирования различных аспектов жизнедеятельности фирмы.

Литература

1. Зайко А. В. Стратегия "малой России" // Эксперт. - 2010. - №39. - 4 окт. URL.: http://expert.ru/expert/2010/39/strategiya_maloi_rossii/;
2. Гурков И. Б. Политическая микроэкономика, или о роли личностей в модернизации // Промышленник России. - 2010. - №4. - С.39-41.
3. Гурков И. Б., Моргунов Е. Б. Мотивация руководителей к инновациям // ЭКО. - 2011. - №2. - С.84-97.
4. Ермасов С. Б., Ермасова Н. Б. Инновационный менеджмент: учебник для вузов // М: Высшее образование. - 2007. - 510с.

К.А. Иванова
Научный руководитель – доцент, канд. экон. наук Л.И. Пугина
Муромский институт Владимирского государственного университета
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: oid@mivlgu.ru

Методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности

Необходимость оценить значимый потенциал каждого варианта реализации инновационного проекта для выявления оптимального варианта объясняется выбором направления осуществлений инновационного процесса, а также принятием решения об инвестировании проекта.

Определяется эффективность инновационного проекта использованием оценки экспертов. Критериями такой оценки выступают социальные, экологические, научно-технические и экономические показатели.

Научно-технический эффект инноваций содержится в развитии таких отраслей, как техника, наука, технология. Научные знания выступают основной базой происходящих инновационных процессов. Научно-технические показатели нового внедрения демонстрируют коммерческую значимость научных исследований. В целях измерения научно-технического эффекта используются оценочные показатели, которые выражены в баллах. Они учитывают новизну, уровень изобретательства и пользу нововведения в практике.[2]

Экономический эффект нововведений заключается в снижении затрат на сферу услуг и производство продукции, а так же повышении скорости хозяйственных процессов. Экономическая эффективность инновации зависит от степени ее распространения в разных отраслях экономики и масштабов использования. Большой экономический результат введенного новшества способствует стимулированию дальнейшего развития инновационной деятельности. Он укрепляет позиции рыночной конкуренции фирмы. Следует заметить, что совместно с определением экономической эффективности инновации требуется также расчет величины рисков нововведений. Оценки прогнозирования экономического эффекта подлежат корректировке при учете рисков, которые возникают в процессе осуществления инновационной деятельности.[1]

Социальный эффект заключается в том, что нововведения способствуют улучшению качества жизни, условий труда, повышению производительности, увеличению общественного благосостояния. Новшества, которые создаются человеком, способствуют облегчению трудовой деятельности. Они кардинально меняют жизнедеятельную среду. Инновационные процессы ведут к ускорению обновления жизненной среды - таким образом, получаем, что для поколения людей, рожденных в 20-х гг., социальная среда изменяется уже в третий раз.

Значимость инноваций, которая отражает их вклад в изменение социальной сферы, отражается с помощью таких оценок, как:

- здоровье и продолжительность жизни (улучшение условий труда, здравоохранение);
- образ жизни (занятость населения, подготовка кадров, социальная безопасность);
- уровень жизни (доходы населения).

Экологический эффект состоит в способности нововведения при процессах производства, эксплуатации, а также утилизации не нести отрицательного влияния на окружающую среду. Этот эффект может выражаться такими показателями, как энергоёмкостью, ресурсоёмкостью, выбросами в окружающую среду, возможностью

вторичного использования по истечению срока годности и сроками полезного использования. В процессе экологической оценки инновационного проекта необходимо учитывать возможные экологические риски, которые отражают значение его безопасности для экологии.[2]

Инновация имеет высокосущественную характеристику при наличии у нее всех вышеприведенных эффектов. Следуя из временного периода фиксации результатов и затрат, возможно выделить такие показатели, как годовой эффект и эффект за расчетный период. Длительность временного периода может зависеть от достоверности исходных данных, срока службы инновационного объекта, продолжительности периода инновации. Общий принцип оценки эффективности представляет собой сопоставление затрат и эффекта. Оно может быть выражено как в денежных, так и в натуральных величинах. Показатель эффективности при таких методах выражения может быть разным для определенной ситуации. Такой метод способствует принятию решения о целесообразном применении нововведений.[1]

Для оценки совокупной экономической эффективности рекомендуется использовать представленную систему показателей:

1. Интегральный эффект ($\mathcal{E}_{\text{инт}}$). Это величина разностей результатов и инновационных затрат в процессе расчетного периода, которые приведены к начальному году, то есть при учете дисконтирования результатов и затрат.

2. Индекс доходности (J_r). Представляется соотношением приведенных доходов к приведенным на эту же самую дату инновационным расходам. Он достаточно тесно связан с первым показателем. Если интегральный эффект $\mathcal{E}_{\text{инт}}$ положительный, то индекс рентабельности J_r больше 1, и наоборот. При J_r больше 1 инновационный проект экономически эффективен. В противном случае (J_r меньше 1) проект считается неэффективен. В современных условиях жесткой нехватки средств предпочтение должно отдаваться таким инновационным решениям, для которых индекс рентабельности наиболее высокий.

3. Внутренняя норма доходности (E_p). Это показатель, представляющий собой такую норму дисконта, при которой значение дисконтированных доходов за определенное число лет становится равной соответствующим инновационным вложениям. Здесь доходы и затраты нововведений будут определяться посредством приведения к расчетному временному моменту.

4. Период окупаемости (T_o). Наиболее распространенный показатель оценки эффективности вложений. В отличие от используемого в практике показателя "срок окупаемости капитальных вложений", он основывается на денежном потоке с приведением инвестируемых средств в нововведения и суммы денежного потока к настоящей стоимости.

Норма рентабельности определяет уровень прибыльности определенного инновационного решения. Этот уровень выражается дисконтной ставкой. По ней будущая стоимость денежного потока приводится к настоящему значению стоимости вложенных средств от инноваций. За рубежом расчет нормы рентабельности используют первым этапом количественного инвестиционного анализа. В последствие отбирают такие инновационные проекты, чья внутренняя норма доходности составляет не менее 15–20% [2].

Норму рентабельности можно определить и аналитически, как пороговое значение рентабельности, обеспечивающее равенство нулю интегрального эффекта, который рассчитывается за экономический срок жизни нововведений. Вычисленная величина E_p подлежит сравнению с требуемой инвестором нормой рентабельности. Вопрос принятия инновационного решения рассматривается, если значение E_p не меньше величины, которая требуется инвестором. Если инновационный проект полностью

финансируется за счет ссуды банка, то значение E_p показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки. Его превышение делает проект экономически неэффективным. В случае финансирования проекта другими источниками, нижняя граница значения E_p соответствует цене авансируемого капитала. Она может быть рассчитана как средняя арифметическая величина платы за пользование данным капиталом [1].

Наряду с положительными свойствами инновации могут нести негативное воздействие. Оно заключается во вредном воздействии на человека и его среду. Повышение скорости цикла «наука — техника — производство» ведет к увеличению числа вовлекаемых в процесс производства природных ресурсов, усилению техногенного воздействия на природу и загрязнению окружающей среды. Поэтому активизация инновационной деятельности предприятий явилась основной причиной возникновения противоречий между обществом и природной средой.

Подводя итог, можно сказать, что для выявления полной оценки инновационного проекта следует учитывать и устанавливать все различные возможные эффекты и последствия, которые имеют место возникнуть при образовании и массовом применении новшеств.

Литература

1. Василевская И.В. Инновационный менеджмент: Учебное пособие изд.2. – М.: РИОР, 2005. – 96 с.
2. Инновационный менеджмент : учебное пособие / сост. Н. М. Цыцарова. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 195 с.

М.Д. Кистанова,

Я.И. Крылова

Научный руководитель – доцент, канд. экон. наук Л.И. Пугина
Муромский институт Владимирского государственного университета
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: oid@mivlgu.ru

Интеллектуальная собственность как форма невещественного богатства

В современном мире среди других видов собственности (недвижимость, ценные бумаги и т. д.) все более существенное значение приобретает собственность интеллектуальная.

Само понятие «интеллектуальная собственность» относительно новое. Сначала в экономический обиход был введен термин «человеческий капитал». Он представляет собой инвестиции в человеческие ресурсы с целью повышения их производительности. Одновременно с этим понятием используется понятие «интеллектуальный капитал». Он образуется как та часть ресурсов, которые вкладываются в приращение знания и интеллекта, развитие умственных способностей, то есть в образование.

Человеческий капитал непременно надо уметь реализовывать, чтобы превратить его в нематериальный капитал, который потом можно распределять среди членов общества. Сравним докризисные показатели богатства России и США за 2007 год: природные богатства на душу населения в России – 31000 долл., в США – 14000 долл.; капитал, созданный человеком в России – 18000 долл., в США - 100000 долл. и нематериальный капитал в России - 24000 долл., в США - 627000 долл.. Таким образом, в США докризисные показатели богатства в сфере капитала, созданного человеком, и нематериального капитала значительно больше, чем в России. [2]

В прямой связи с прогрессом неоиндустриального общества произошло возвышение роли интеллектуального капитала, что соответственно требует более крупных инвестиций в образование, профессиональную подготовку кадров. В основе неоиндустриального базиса развития находится сейчас способности и потенциал человека к труду, а они определяются уровнем образования и состоянием здоровья, меры заинтересованности в условиях результата труда, профессиональной творческой мотивации. [3]

Уязвимым местом интеллектуальной собственности является теория о том, что идея приходит в голову только кому-то одному. Практика показывает, что состояние науки в отдельный момент времени может «подготавливать» открытия или изобретения, которые могут быть сделаны разными независимыми людьми, незнающими о работах друг друга, примерно в одно и то же время. В случае применения понятия «интеллектуальной собственности» возможность получать материальную выгоду от изобретения достанутся лишь первому заявившему о нем, что может быть весьма несправедливым. Известно немало случаев (например, Попов и Маркони, Тесла и Эдисон), когда зафиксированное право интеллектуальной собственности было спорным и мало соответствовало реальному вкладу человека в изобретение.

Интеллектуальная собственность, по определению Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности (ВОИС), означает творения человеческого разума: изобретения во всех областях человеческой деятельности; литературные, художественные и научные произведения; исполнительская деятельность артистов, звукозаписи, радио и телевизионные передачи; научные открытия; промышленные образцы; товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и коммерческие обозначения, а так же защита прав недобросовестной конкуренции. [4]

С экономической точки зрения интеллектуальная собственность определяется как невещественная форма национального богатства.

Юридический подход определяет интеллектуальную собственность как исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности.

Философы определяют интеллектуальную собственность как знания людей.

Интеллектуальную собственность следует понимать как многоплановое социальное явление, в котором тесно переплетаются духовные и материальные начала. Отсюда двуединая природа интеллектуальной собственности, проявляющаяся в единстве частного (личного) интереса и общественных потребностей при значительном преобладании публичного правового начала. Этим характеризуется особая природа данного явления, выступающего одновременно в двух ипостасях – частно – правовой и публично - правовой.

Присутствие одновременно двух начал и их переплетение, общегосударственная значимость интеллектуальной собственности определяет ее место в системе современного права как особой комплексной правовой отрасли- «право интеллектуальной собственности».

Интеллектуальная собственность по данным Всемирной Организации Интеллектуальной собственности (ВОИС) подразделяется на три категории:

1. промышленная собственность, которая включает изобретения (патенты), товарные знаки, промышленные образцы и географические указания источника происхождения

2. авторское право, которое включает литературные и художественные произведения такие как романы, стихи и пьесы, фильмы, музыкальные произведения; произведения изобразительного искусства. такие как рисунки, картины, фотографии и скульптуры, а также архитектурные сооружения. Смежные права включают права артистов – исполнителей на их исполнения, права производителей фонограмм на их записи и право вещательных организаций на их радио- и телевизионные программы.

3. ноу- хау (коммерческие и производственные секреты).

С 1 января 2008 года в Российской Федерации вступила в силу часть четвертая Гражданского Кодекса Российской Федерации, которая объединила в себе все правовые нормы об интеллектуальной собственности в одном законе и позволила решить ряд задач кодификационного характера, важных для практики применения законодательства. В ст. 1225 этой части «Охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации» дается перечень объектов интеллектуальной собственности:

- произведения науки, литературы и искусства;
- программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ);
- базы данных;
- исполнения;
- фонограммы;
- сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания);
- изобретения;
- полезные модели;
- промышленные образцы;
- селекционные достижения;
- топологии интегральных микросхем;
- секреты производства (ноу-хау);
- фирменные наименования;
- товарные знаки и знаки обслуживания;
- наименования мест происхождения товаров;
- коммерческие обозначения. [1]

Таким образом, интеллектуальная собственность включает объекты авторского права, смежных прав и промышленной собственности. Общим, объединяющим различные виды интеллектуальной собственности, является то, что все они относятся к результатам творческой деятельности.

Интеллектуальная собственность имеет ряд особенностей, которые отличают ее от вещной собственности:

1. результаты интеллектуальной деятельности в отличие от объектов вещных прав имеют идеальную природу и являются нематериальными объектами. Например, защите подлежат не книги, не сборники документов, не ноты, а содержащаяся в них информация, которая наряду с

официальным печатным изданием, может быть выражена в черновиках или отдельных записях автора;

2. результаты интеллектуальной деятельности не подвержены износу, амортизации. Они могут устаревать лишь морально;

3. право на творческий результат неразрывно связано с личностью его создателя;

4. права субъектов интеллектуальной собственности ограничены во времени и пространстве;

5. имеются особенности при осуществлении в отношении объектов интеллектуальной собственности триады полномочий: владение, пользование и распоряжение.

6. объекты интеллектуальной собственности могут одновременно находиться в пользовании бесчисленного количества лиц. [4]

Рассматриваемая форма собственности представляет собой актив, который можно купить, продать, поменять, подарить. Одной из самых весомых особенностей интеллектуальной собственности является ее неосязаемость. В этом проявляется ее главное отличие от других форм собственности.

Следовательно, результаты интеллектуальной деятельности можно отнести к нематериальным (невещественным) объектам. Эта особенность интеллектуальной собственности диктует отличие законодательного регулирования отношений, связанных с применением, созданием и защитой интеллектуальной формы собственности. Невозможно применить в данном случае общегражданские нормы о праве собственности.

Итак, интеллектуальная собственность имеет ряд особенностей, которые отличают ее от материальной собственности. На наш взгляд, главной особенностью интеллектуальной собственности является ее объект - творения разума, человеческого интеллекта. Именно интеллектуальная собственность является сейчас одним из наиболее мощных стимуляторов прогресса во всех отраслях развития общества – научно –технического, культурного и других.

Литература

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Часть 4 от 30.11.1994 N 51-ФЗ. (принят ГД ФС РФ 21.10.1994)

2. Карпухина С.И. Защита интеллектуальной собственности и патентование.- М.: Международные отношения.- 2004. 221 с.

3. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. -М.- 2007.- 254с .

4. Сурин А.В., Молчанова О.П. Инновационный менеджмент.- М.: ИНФПА-М.- 2008.- 368 с.

Т.О. Курочкина
Научный руководитель – доцент, канд. экон. наук А.В. Свистунов
Муромский институт Владимирского государственного университета
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: oid@mivlgu.ru

Развитие инновационных энергетических технологий в жилищно-коммунальном хозяйстве

В настоящее время существует проблема, связанная с ростом тарифов. С 2000-2011 года плата за коммунальные услуги выросла приблизительно в 10 раз. Стоимость услуг отопления выросла в 7 раз, горячее водоснабжение в 9 раз, холодное в 6 раз. Газ и электроэнергия повысилась в 5 раз. Рост инфляции за этот период составил 115%. Привычные механизмы обеспечения необходимыми услугами нужно изменять, делая их работу более экономичной и экологичной. Поэтому уже сейчас целесообразно развивать солнечные установки и ветрогенераторы, активно внедрять их в жизнь человека. Данные инновации позволят значительно сократить плату за коммунальные услуги.

Специфика работ компаний, работающих с солнечными установками, заключается в инженеринговых разработках по внедрению этих систем на объектах социальной сферы (здравоохранение, образование) и на промышленных предприятиях – для совмещения работы солнечных установок и существующих систем горячего водоснабжения и отопления. Эти разработки сертифицированы и запатентованы. Уже практически отработано применение технологий именно в российских условиях - с дефицитом солнечного света, дождями, снегами и морозами. Существующий мировой опыт применяется и у нас, но не везде он подходит - все зависит от конкретного объекта. Большинство используемых в России технологий – западные (в основном это Германия, США, Европа, в меньшей мере Азия- Китай, Корея и т.п.)

Все чаще в России начинают использовать энергию солнца. КПД гелиосистем достигает 90%. С электропанелью, КПД которой не более 16 %, не сравнить. Основа технологии - теплоноситель приводится в действие за счет солнечной энергии. И затем тепло идет на подогрев воды или же поступает в систему отопления. Принцип работы: внутри вакуумного коллектора расположены две стеклянные колбочки, которые «ловят» солнечный свет. Вакуум позволяет избежать теплопотерь - после того как солнце нагревает теплоноситель, энергия передается на аккумулятор. Во внешнюю среду уходит не более 1-2 % энергии. Форма вакуумной колбы округлая, поэтому солнечные лучи всегда падают на поверхность под прямым углом, сводя отражение к минимуму. Круглой колбе не страшны снегопады, а благодаря вакууму температура колбы всегда поддерживается на уровне температуры окружающей среды. Когда теплоноситель нагревается до 30-40, а иногда и свыше 100° С, тепло идет в баки - аккумуляторы (баки косвенного нагрева), которые находятся непосредственно на объекте - в техническом помещении, на чердаке или в подвале. Поступающая энергия используется для подогрева воды либо для отопления помещения. На крыше находится вся красота, а «сердце» системы располагается внутри здания.

Весь процесс контролирует «умная» электроника, которая считывает всю информацию с коллектора наверху. Если его температура оказывается выше, чем в баке, запускается насосная станция, которая перекачивает тепло сверху вниз. И наоборот: если на улице 20° С мороза, чтобы коллектор не заморозился, тепло

переносится обратно. Данная технология подверглась испытаниям при зимних температурах – ни одна из систем не разгерметизировалась, не разморозилась. Расчет мощности, объема баков, необходимых для конкретного объекта, наличие дополнительных источников энергии в виде ТЭНов или электродкотлов проводит специальное бюро. В России подобное оборудование в полном объеме не производят – технология является инновационной.

Мощность одной батареи – от 700 Вт. Добавлять мощность можно установкой новых батарей по принципу конструктора. Стоимость одной «секции» порядка 14 тыс. руб. Это дороже электродкотла. Но если электродкотел «живет» лишь 8-10 лет, и его КПД постоянно снижается из-за накипи, то солнечный коллектор проработает 20-25 лет. А так как электроэнергия он не потребляет, то инвестировать в него фактически требуется единожды – при установке. А дальше – только экономия. Солнечная энергетика позволяет пользоваться горячей водой, и помогает в обогреве бассейнов, различных дополнительных при объекте построек, цокольных этажей, подвалов [1].

Такие системы разбросаны по всей России. Пример «солнечного дома», который освещается и отапливается с помощью солнца и ветра, появился в Чебоксарах. На крыше дома установлены солнечные батареи и ветрогенератор, перерабатывающие солнечную энергию и энергию ветра в электрическую, а также солнечные коллекторы, передающие тепло солнца системе отопления даже зимой. Кроме того, в помещении площадью 20 кв. метров установлены светильники на сверхмощных светодиодах, которые не только позволяют более экономно расходовать электричество, но и с помощью специального металлического радиатора дополнительно обогревают помещение. Суть этой системы в том, чтобы как можно меньше использовать платного электричества и газа. Эксплуатация энергоэффективных домов потребляет их от 5 до 15 раз меньше. В целом установка оборудования в «солнечном доме» обошлась в 150 тыс. рублей.

Таким образом, солнечные устройства – это качественный продукт, который достаточно хорошо окупается. Государство может выступать здесь как заказчик, потому что социальные объекты – и прежде всего объекты здравоохранения – очень сильно завязаны на расходы по коммунальным платежам. Их можно значительно снизить с помощью установки специального оборудования.

Но эта система достаточно не дешева по сравнению с установкой котла или с подключением к тепловой магистрали. У этих проектов есть большой плюс: эксплуатационная составляющая при запуске объекта, когда заказчики платят в разы меньше коммунальных расходов. Например, за отопление жилого дома площадью 200 м² зимой ежемесячно приходится платить 5-6 тыс. руб. в месяц. Это не сравнится с газовым котлом, но по всем остальным категориям солнечные установки перебивают своих конкурентов. Во-вторых, по поводу солнечных систем. Если на объекте нет газа, то в действие вступают тепловые насосы, которые работают от электричества – идет горячая вода и отопление. Это достаточно дорого. Окупаемость по такому объекту установки занимает порядка пяти лет. То есть, если заказчик вкладывает в проект около 1 млн. руб., он начинает платить вместо 50-60 тыс. в месяц за пользование горячим водоснабжением и отоплением, а в летний период кондиционированием помещений 4 тыс. руб. [2].

Такое оборудование не стоит на месте, а постоянно совершенствуется. Возможностей по новым разработкам очень много. Каждый год повышается КПД установок. Внедрение новых устройств требует постоянного обучения – кадры должны быть квалифицированными. Потому что имеющиеся в городах энергетические ресурсы по большей части либо выливаются в сточную канаву, либо выкидываются в

атмосферу. Но ведь это тепло можно вернуть и дать на объект. Инвестиции для инновационных разработок только начинаются.

По подсчетам, точка окупаемости у серьезного объекта составляет 5-6 лет. Необходимо дальнейшее сотрудничество владельцев данных устройств с государством и владельцами соседних зданий, путем соглашения о передачи излишней энергии, выработанной вакуумным коллектором.

Таким образом, нужно продвигать данные разработки, так как это экономично, экологично и удобно.

Литература

1. Коммунальщик.– 2012.– № 1.
2. <http://mmullina.livejournal.com/10656.html>

Л.А. Летучева
Научный руководитель – канд. экон. наук О.А. Сычёва
Муромский институт Владимирского государственного университета
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: oid@mivlgu.ru

Использование франчайзинга с целью улучшения финансовых результатов деятельности предприятия

Франчайзинговый бизнес является одной из форм обеспечения эффективного развития предприятия в условиях интеграции экономики Российской Федерации.

Предметом исследования является франчайзинг как направление развития предприятия.

Франчайзинг - это такая организация бизнеса, при которой мощная компания (франчайзер) передает юридическому лицу (франчайзи) право на продажу продукта или услуг этой компании.

Основной проблемой развития франчайзинга, является законодательный фактор, а именно отсутствие в России нормативно-правовой базы, способствующей развитию коммерческой концессии. Основу франчайзингового законодательства составляет гл. 54 ГК РФ "Коммерческая концессия".

При оформлении сделки франчайзинга заключается договор коммерческой концессии (субконцессии), договор финансовой аренды (субаренды) оборудования, а так же платятся роялти за концессию. В предмет же договора франчайзинга может входить не только передача лицензионного комплекса, но и другие элементы: обязательства франчайзера по обучению персонала франчайзи, обязательства франчайзи закупить специальное оборудование (сырье, комплектующие и т.д.) у франчайзера и многое другое.

Во франчайзинговой сделке участвуют: правообладатель, вторичный правообладатель, пользователь АЗС. При этом комплекс исключительных прав и нематериальные активы, передаются как от правообладателя вторичному правообладателю, так и от вторичного правообладателя пользователю АЗС. Все это является прямыми договорными связями. [1]

Франчайзинговые системы в России увеличивались нарастающим итогом с 1995года. Большая часть франшиз (70%) распространена в центральном федеральном округе, наиболее распространен франчайзинг в сфере розничной торговли. Статистика показывает, что предприятия присоединенные к франчайзинговой сети, выживают на рынке в более чем 90% случаев по сравнению с иными. Франчайзинговые фирмы создают около 13 % ВВП.

Объектом исследования в данной работе выступает открытое акционерное общество «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ».

Целью данной работы является разработка основных направлений улучшения финансового состояния ОАО «ЛУКОЙЛ» за счет более широкого использования франчайзинга.

В России сейчас работают свыше 22 тыс. АЗС. «ЛУКОЙЛ» входит в пятерку крупнейших российских нефтяных компаний, которая напрямую контролирует порядка 18% рынка, однако с учетом франчайзинговых сетей их доля приблизится к 25%. [2]

Данная компания была выбрана объектом исследования для моей научной работы также в связи с тем, что она имеет ряд проблем.

Мной был проведен анализ финансового состояния и финансовых результатов предприятия, который показал по результатам факторного анализа общее снижение прибыли от продаж на 7,2 млрд. руб. По итогам оценки типа финансовой ситуации было выявлено абсолютно устойчивое финансовое состояние, но оно напрямую зависит

от краткосрочных кредитов. Так же были выявлены низкие платежные возможности ОАО «ЛУКОЙЛ». Анализ динамики финансовых результатов характеризует деятельность предприятия отрицательно. Рентабельность активов составила 5%, что ниже уровня учетной ставки Банка России. В целом в ходе данной работы было выявлено финансовое состояние ОАО «ЛУКОЙЛ» как неустойчивое.

В связи с этим предлагаются некоторые направления улучшения финансового состояния ОАО «ЛУКОЙЛ». И одним из важнейших направлений, на мой взгляд, является использование франчайзинга.

На ОАО «ЛУКОЙЛ» франчайзинг уже используется, в рамках данной работы предлагается расширение франчайзинговых операций данного предприятия.

В рамках исследования были получены следующие данные:

- годовая стоимость использования франшизы на одной АЗС/АЗК ОАО «ЛУКОЙЛ» в среднем составляет 336 тыс. руб;
- суммарные инвестиции франчайзи и/или субфранчайзи по ценам 2010 года составляют примерно 6 млн. рублей;
- суммарный годовой доход ОАО «ЛУКОЙЛ» от франшизных АЗС составил 258 млн. рублей. Он состоит из паушального взноса, роялти, а так же рекламных отчислений.

Из этого следует, что франчайзинг является одним из наиболее перспективных направлений улучшения финансового состояния ОАО «ЛУКОЙЛ».

При использовании франчайзинга можно выделить следующие риски:

1) Последствием развития франчайзинга может быть ограничение конкуренции в некоторых секторах экономики, что естественно может оказать негативное влияние на франчайзи, а также приводит к увеличению риска при выходе на рынок новых организаций, не входящих во франшизную сеть.

2) Достижение успехов сети по существу возможно только в том случае, если франчайзер и франчайзи достигают своих целей. Успех каждого участника косвенно влияет на успех других участников, при этом серьезные проблемы и неудачи любого из них могут существенно подорвать уровень репутации каждого и всей сети в целом со всеми вытекающими последствиями.

3) Концепция франчайзинга и стандарты системы могут быть неприемлемы на определенных территориях, что соответственно приведет к неудачам субъектов, присутствующих на этом рынке и подорвет репутацию к системе.

4) Чрезмерная регламентация системы может привести к ограничению деятельности франчайзи и возможностей развития и роста, что соответственно будет сдерживать рост франшизной сети в целом.

5) Неаккуратное и (если можно так сказать) недостойное отношение к информации увеличивает вероятность «миграции» конкурентоспособных коммерческих идей, что может также ограничить возможности и привести к утрате способности работать на опережение относительно конкурентов.

6) Ошибки при формировании договорных отношений могут повлечь за собой споры, утрату доверия, снижение уровня репутации, ограничение возможностей развития на определенных территориях и т.д.

Во всех развитых странах франчайзингу уделяется максимально внимание, так как для государства это появление новых рабочих мест и увеличение сбора налоговых платежей (что серьезно может пополнить государственную казну). Так как каждый серьезный франчайзер пристально контролирует финансовую отчетность всех своих франчайзи.

Для нашего государства это не только вышеперечисленные преимущества, а еще и возможность самостоятельно контролировать прозрачность некоторых критериев деятельности предприятий. Так же развитие франчайзинга в регионах положительно повлияло бы на инновационное развитие, внедрение новых бизнес-технологий и стандартов для организации и ведения бизнеса, а так же повысило бы деловую

культуру. Так же франчайзинг понижает издержки, повышает показатели эффективности рекламы, упрощенное внедрение технологических и технических новинок, помогает увеличить уровень продаж и прибыли организации, что в сумме дает неплохой толчок для дальнейшего развития экономики.

Так же франчайзинговые корпорации могут выступать в качестве проводника инноваций. Франчайзер разрабатывает инновации, а франчайзи одновременно будет являться как внедрителем так и потребителем инновации. [3]

Целесообразно также понимать и оценивать те преимущества и недостатки, которые имеют место быть для субъектов, вступающих во франчайзинг-франчайзера и франчайзи, сочетания преимуществ и рисков является серьезным фактором определенности и потенциалом развития франчайзинга.

Расширение франчайзинговых операций позволит ОАО «ЛУКОЙЛ» улучшить финансовое состояние.

Литература

1. Шейн С. Франчайзинг как инструмент развития и повышения прибыльности вашей компании, Пер. с англ. О.В. Теплых; Под науч. редакцией Е.Е. Козлова – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 208 с.
2. <http://franchising.su/>
3. <http://franshizy24.ru/>

Д.С. Макарова,
Е.А. Скоробрещук
Научный руководитель – доцент, канд. экон. наук Л.И. Пугина
Муромский институт Владимирского государственного университета
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: Zvorykin@mivlgu.ru

Анализ состояния инновационной деятельности Владимирской и Нижегородской областей и разработка направлений по их развитию

В современных условиях инновационная деятельность выступает основой динамического развития любой экономической системы, обеспечивая высокий уровень её конкурентоспособности. Степень развития инновационной сферы формирует базу для устойчивого экономического роста как страны в целом, так и конкретного региона [4].

Целью данного исследования является анализ состояния инновационной деятельности Владимирской и Нижегородской областей и разработка направлений по их развитию.

Научные исследования во Владимирской области ведутся по различным направлениям – это и энергосбережение, и экология, медицина и микробиология, химия новых материалов, электроника, информационные технологии, а также перспективные промышленные разработки. К числу уникальных инновационных разработок можно отнести: создание современных технологий синтеза кристаллических материалов, разработка технологии выращивания кристаллов, исследование свойств и применения различных полимерных материалов, улучшение характеристик двигателей для автомобилей и создание конструкций новых двигателей, создание не имеющих аналогов в мире систем водоподготовки и т. д. Разработки научных организаций области получили признание не только в России, но и за рубежом [3].

В свою очередь, в Нижегородской области накоплен уникальный научно-технический потенциал, включающий научно-производственные объединения и отдельные организации, имеющие высокотехнологичное производство и реализующие самые современные и перспективные проекты. Так, доля организаций Нижегородской области, занимавшихся инновационной деятельностью, традиционно выше, чем в России [4].

Показателем эффективности инновационной деятельности прежде всего является удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных предприятий. Удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженной продукции организаций в 2009 году, осуществляющих технологические инновации, составляет во Владимирской области – 10,2 %, что значительно превышает показатели остальных регионов ЦФО. В Нижегородской области этот показатель составил 6,5 % от общего объема продаж организаций. Значения данных коэффициентов превышают среднероссийский уровень (5,5%), что является положительной тенденцией [1].

Также в областях наблюдается рост затрат на научные исследования и разработки, в структуре которых преобладают внутренние затраты. Основными источниками финансирования научных разработок являются средства бюджетов разных уровней и организаций предпринимательского сектора. В качестве положительной динамики можно отметить существенный рост научно-технических работ, а также числа объектов интеллектуальной собственности, использованных на территории области, среди которых преобладают изобретения и полезные модели.

Во Владимирской области в 2009 году затраты на инновационную деятельность осуществляли организации по видам инноваций: технологические – 36, маркетинговые – 13, организационные инновации – 18, продуктовые – 22, процессные – 22 организации. В структуре затрат на технологические инновации чередуется преобладание затрат на процессные и продуктовые инновации. Основными видами маркетинговых инноваций промышленных предприятий являются реализация новой маркетинговой стратегии, ориентированной на расширение рынка сбыта (90,9%), использование новых приемов по продвижению товаров (63,6%). В Нижегородской области затраты организаций на технологические инновации достигли 23805 млн. рублей [4].

По результатам SWOT - анализа инновационной деятельности во Владимирской области, в числе сильных сторон отмечается высокий научный потенциал региона, высокий уровень технического образования вузов. Слабые стороны – недостаточная развитость инновационной инфраструктуры области, слабые связи науки с промышленностью. Потенциальными угрозами для развития инновационной деятельности в регионе является дальнейший отток кадров в другие сферы деятельности, неустойчивое финансовое положение предприятий и снижение спроса на новые продукты. Возможности для развития инноваций в регионе связаны с высоким потенциалом роста малых инновационных компаний, с сотрудничеством с ведущими научными центрами страны.

Для перевода экономики Владимирской области на инновационный путь требуется целый комплекс мер, связанный с совершенствованием законодательной базы инновационной деятельности, дальнейшим развитием инновационной инфраструктуры региона, разработкой и реализацией мероприятий по поддержке малого инновационного бизнеса, развитием системы подготовки и переподготовки кадров для инновационной сферы. Важнейшее значение имеет государственная поддержка инновационной деятельности, основными мерами которой являются: субсидирование процентных ставок по кредитам и по лизингу, поддержка экспорта высокотехнологичной продукции с защищенными правами на интеллектуальную собственность, финансирование инновационных проектов на конкурсной основе, формирование системы страхования рисков для инвесторов, развитие системы венчурного финансирования и другие [2].

Подводя итоги, необходимо отметить, что переход России от сырьевой экономики к инновационной остается ключевой задачей развития страны. По результатам анализа Нижегородская область имеет высокий уровень инновационного развития, для которого характерны максимальные затраты на НИОКР, на технологические инновации. Низкий объем отгруженной инновационной продукции, работ, услуг, в том числе в процентах к общему объему отгруженной продукции свидетельствует о низкой отдаче от реализации технологических инноваций в области [4].

Важнейшее значение имеет государственная поддержка инновационной деятельности Владимирской и Нижегородской областей, основными мерами которой являются:

- создание системы налогообложения, стимулирующей развитие инновационных предприятий;
- субсидирование процентных ставок по кредитам и по лизингу;
- поддержка экспорта высокотехнологичной продукции с защищенными правами на интеллектуальную собственность;
- формирование системы страхования рисков для инвесторов;
- развитие системы венчурного финансирования и другие.

Таким образом, активизация инновационной деятельности имеет важное значение как для России в целом, так и для каждого ее региона, особенно в современных условиях.

Литература

1. Научно-технический потенциал Владимирской области / Бюллетень территориального органа федеральной службы государственной статистики по Владимирской области, Владимир, 2008;
2. Научно-техническая деятельность предприятий и организаций Владимирской области в 2007 г. / Бюллетень территориального органа федеральной службы государственной статистики по Владимирской области, Владимир, 2008;
3. Разработки владимирских ученых признаны за рубежом [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://prizyv.ru>;
4. Полякова Г.П., Полякова Н.Г. Инновационный потенциал Нижегородской области // Вопросы статистики. – 2011. - №10. – С. 45-48.

Ю. Миронова,
Ю. Рассадина
Научный руководитель – преподаватель специальных дисциплин И.Н. Зимина
Муромский техникум радиоэлектронного приборостроения
г. Муром, Владимирской обл., ул. Комсомольская, д.55
e-mail: mtrp@yandex.ru

Бизнес-план частного детского сада «Мамино счастье»

В настоящее время катастрофически не хватает мест в детских садах. Президентская программа, направленная на увеличение рождаемости, но при этом новых дошкольных учреждений открывается мало. Родители, которые в большинстве своём работающие люди, готовы возить детей в сады на другой конец города и это ещё в лучшем случае, или же мамы вынуждены не работать, воспитывая ребёнка или нанимать няню.

Данный бизнес план посвящен открытию частного детского сада «Мамино счастье». Что отчасти решает проблему размещения детей.

Лозунг организации: «Мы дарим детям заботу!». Изначально предполагается 50 мест, затем планируется расширение. В группах по 10 детей, это обеспечивает индивидуальный подход к каждому ребёнку. Данный детский сад не только подготавливает детей к школе, но и всесторонне развивает личность. Имеются группа с уклоном на английский язык, кружок занятия танцами и кружок занятия музыкой. С детьми занимаются только высокопрофессиональные педагоги, которые периодически повышают свой профессиональный уровень.

Базовая стоимость услуг 15 тысяч рублей.

Основными конкурентами являются муниципальные детские сады, конечно они уступают в качестве услуг, так как не могут обеспечить присмотр за каждым ребенком и полное, всестороннее развитие личности. Прямых конкурентов в виде частных детских садов в городе Муроме нет.

Для экономии арендуется у местных властей здание бывшего детского сада площадью 400 м². Это обойдётся в 50 тысяч рублей в месяц. Оно располагается в Якиманской слободе, так как эта местность менее загазована, но при этом находится в черте города, это облегчает путь туда.

Единовременные расходы составляют около 1425 тысяч рублей. В том числе: капитальные ремонт 300 тысяч рублей и так далее. Ежемесячные расходы составляют 793 тысячи рублей (включая возвратные налоги).

Планируется брать кредит на сумму 2 млн. рублей на 2 года по 10% годовых.

Доходы от продаж за 1-й год составят 7425 тысяч рублей (с учётом кредита - 9425 тысяч рублей). Затраты за 1-й год составят 6677 тысяч рублей (включая единовременные затраты). В первый год ожидается убыток 360 тысяч рублей, но уже во второй год ожидается прибыль более 1 млн. рублей.

При годовой занятости 495 мест (1-й год) и при совокупных издержках 6680 тысяч рублей и постоянных на сумму 2226 тысяч рублей точка безубыточности будет достигнута через 8,7 месяца при занятости 365 мест издержках 5500 тысяч рублей.

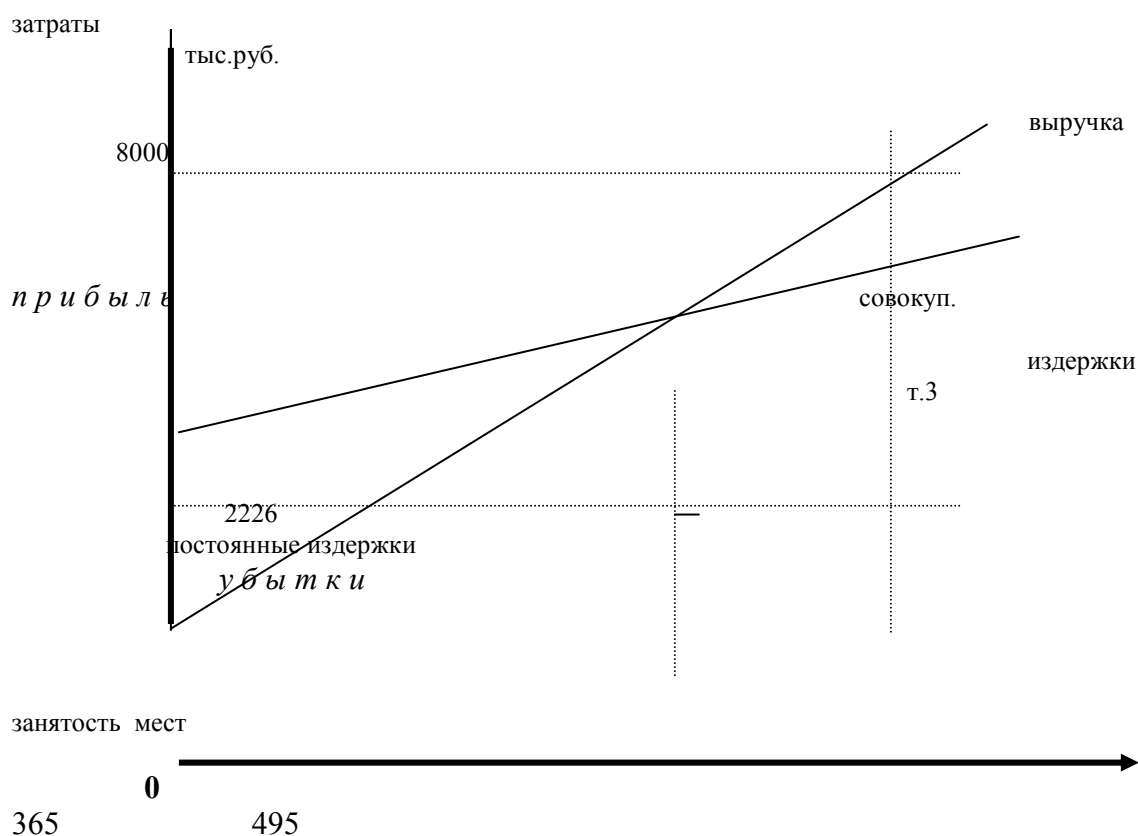


Рис. 1. График достижения безубыточности

Рентабельность услуги в 1-й год составит 51%, что является отличным показателем.

Штат работников состоит из 19 человек: директор, бухгалтер, охранник, повар, помощник на кухне, старший воспитатель, 5 воспитателей, учитель музыки и учитель танцев, старший помощник воспитателя, 5 помощников воспитателя.

За 2 месяца до открытия планируется размещение рекламы в газете «Все дела», реклама на щитах по городу, реклама на телевиденье и радио. После открытия и набора групп планируется лишь напоминающая реклама.

Проект обещает быть прибыльным, так как отсутствуют прямые конкуренты и в городе довольно высок процент обеспеченных семей, имеющих детей дошкольного возраста, готовые вкладывать в будущих детей средства.

Проблемы инвестирования в обновление основных фондов в России

Эффективное использование и обновление основных средств является одной из важнейших задач развития всех отраслей национальной экономики. Для России ее решение приобретает большую актуальность в связи со вступлением в ВТО, когда предприятиям и организациям придется действовать в более жестких конкурентных условиях. Между тем, основные средства большинства предприятий и организаций устарели, обновляются низкими темпами. Российские предприятия для решения задачи обеспечения как простого, так и расширенного воспроизводства основных фондов, должны проводить эффективные мероприятия по техническому перевооружению и замене устаревшего оборудования, приобретению высокопроизводительных новых основных фондов. Основные фонды являются наиболее значимой составной частью имущества предприятия и его внеоборотных активов.

Данные о состоянии основных фондов России представлены в табл. 1.

Таблица 1

Состояние основных фондов РФ

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1 Наличие основных фондов по полной учетной стоимости, млрд. руб.	47 489	60 391	74 471	82 303	87 209
2 Ввод в действие основных фондов, млрд. руб.	3 252	4 296	5 745	6 356	6 276
3 Степень износа основных фондов, %	46,3	46,2	45,3	45,3	47,1
4 Удельный вес полностью изношенных основных фондов, % из них:	13,3	13,3	12,9	13,1	13,0
- здания	3,7	3,8	3,5	3,4	3,4
- сооружения	11,4	11,8	11,9	12,3	12,2
- машины и оборудование	24,5	22,8	21,1	20,9	20,5
- транспортные средства	10,9	12,3	11,9	11,1	11,4
5 Коэффициент обновления основных фондов, %	3,3	4,0	4,4	4,1	4,1
6 Коэффициент выбытия основных фондов, %	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

К началу 2011 г. полная учетная стоимость основных фондов в Российской Федерации составила 87,2 трлн.рублей. За последние несколько лет высокие темпы роста стоимости основных фондов наблюдались лишь в финансовой деятельности, торговле, сфере услуг.

Недостаточные темпы обновления основных фондов сдерживают процесс модернизации экономики России. Особенно остро проблема воспроизводства основных фондов стоит перед предприятиями основных отраслей промышленности, транспорта и связи. Так, степень износа основных средств в целом экономике в 2010 г. составила 47,1%, причем наиболее изношенными остаются основные фонды в рыболовстве, рыбоводстве (64,7%), транспорте и связи (56,4%).

В целом по экономике остающееся недостаточным поступление новых основных фондов сдерживает замену устаревших, изношенных фондов. Низкие объемы ликвидации устаревших

основных фондов влияют на возрастную структуру имеющихся основных фондов. Отсутствие возможности своевременной замены основных фондов ведет к продлению сроков использования неэффективных машин и оборудования. Во многих случаях они ликвидируются только при практической невозможности их дальнейшей эксплуатации вследствие физической изношенности.

Состояние основных фондов во многом зависит от величины инвестиций, направляемых на их обновление. Показатели объема инвестиций в основной капитал по РФ приведены в табл. 2.

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал в РФ

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1 Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	4730,0	6716,2	8781,6	7976,0	9151,4
- в жилища	557,2	876,3	1 193,8	1 215,4	1 043,3
- в здания (кроме жилых) и сооружения	1 935,3	2 798,4	3 742,2	3 609,7	3 898,5
- в машины, оборудование, транспортные средства	1 917,5	2 612,3	3 311,9	2 625,3	3 532,4
- прочие	320,0	429,2	533,7	479,9	677,2
2 Индексы физического объема инвестиций в постоянных ценах; в % к предыдущему году	116,7	122,7	109,9	84,3	106,0

В 2010 г. объем инвестиций в основной капитал составил 9151,4 млрд. рублей, по сравнению с 2009 г. их объем увеличился на 14,7%.

Основными источниками инвестиций в 2010 г. являлись привлеченные средства (60,5% всех инвестиций в основной капитал крупных и средних организаций), за счет собственных средств формируется 39,5% инвестиций в основной капитал. Средства бюджетов всех уровней составили 20,9% от общего объема инвестиций в основной капитал, они играют значительную роль в финансировании транспорта и связи (26,6%), государственного управления и обеспечения военной безопасности; обязательного социального обеспечения (91,3%), образования (85,7%), здравоохранения и предоставления социальных услуг (81,9%).

Доля банковской сферы в финансировании реального сектора экономики увеличивается и составляет 11,8% в общем объеме инвестиций в основной капитал. Лизинг, как форма инвестирования, формирует только 12% от объема инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства.

Замена изношенной техники и оборудования по-прежнему остается основной целью инвестирования в основной капитал (в 2010 г. ее отметили 67% организаций, осуществляющих деятельность в области добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа и воды). Инвестирование с целью увеличения производственных мощностей с неизменной номенклатурой продукции осуществляли 32% организаций, а с расширением этой номенклатуры - 29%; цели, связанные с повышением экономической эффективности производства, автоматизацией и механизацией существующего производственного процесса (внедрение новых технологий, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов) преследовали 46% организаций.

Основными факторами, сдерживающими инвестиционную деятельность, по данным выборочного обследования инвестиционной активности организаций, в 2010 г. являлись: недостаток собственных финансовых средств (указали 66% организаций), неопределенность экономической ситуации в стране (48%), высокий процент коммерческого кредита и недостаточный спрос на продукцию (отметили 30-36% респондентов).

Таким образом, инвестиционная активность предприятий является одним из основных факторов устойчивого развития экономики страны. Сегодня одной из важнейших проблем является крайне ограниченный уровень внутренних накоплений, неспособность отечественных инвесторов компенсировать недостаток капиталовложений. Для стабилизации и подъема экономики, улучшения инвестиционного климата, способствующего притоку инвестиций, требуется принятие комплекса мер, направленных на формирование как общих условий развития цивилизованных рыночных отношений, так и специфических, относящихся непосредственно к решению задач по привлечению инвестиций.

Литература

1. Инвестиции в России. 2011: Стат.сб./ Росстат. - М., 2011. – 303 с.
2. Россия в цифрах. 2011: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2011. - 581 с.
3. <http://www.gks.ru/>

О.С. Толстова
Научный руководитель – доцент, канд. экон. наук А.И. Мосалёв
Муромский институт Владимирского государственного университета
602264 г. Муром, Владимирской обл., ул. Орловская, д. 23
e-mail: obodok-8@mail.ru

Понятие интеллектуальной собственности в системе хозяйствования

В современных условиях во всем мире среди всех других видов собственности (недвижимость, банковский и промышленный капитал, ценные бумаги и т. д.) все более существенное значение в последние годы приобрела интеллектуальная собственность.

Интеллектуальная собственность, охраняемая в большинстве стран мира, является сейчас одним из наиболее мощных стимуляторов прогресса во всех отраслях развития общества - научно-технического, культурного и других.

Интеллектуальная собственность в широком понимании - закрепленное законом исключительное право на результат интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации [4]

Понятие «интеллектуальная собственность» начало употребляться еще в XVIII - XIX веках, однако широкое употребление получило во второй половине XX века, в связи с учреждением в 1967 году в Женеве под эгидой ООН Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности (ВОИС).

С экономической точки зрения интеллектуальная собственность определяется как невещественная форма национального богатства.

С 1 января 2008 года в Российской Федерации вступила в силу часть четвертая ГК РФ, которая объединила в себе все правовые нормы об интеллектуальной собственности в одном Законе и позволила решить ряд задач кодификационного характера, важных для практики применения законодательства.

Одним из научных учреждений в России, занимающимся вопросами интеллектуальной собственности, является Республиканский НИИ интеллектуальной собственности. Одним из центральных учебных заведений в этой области является Российская государственная академия интеллектуальной собственности.

Таким образом, интеллектуальная собственность включает объекты авторского права, смежных прав и промышленной собственности. Общим, объединяющим различные виды интеллектуальной собственности, является то, что все они относятся к результатам творческой деятельности.

Интеллектуальная собственность имеет ряд особенностей, которые отличают ее от вещной собственности:

результаты интеллектуальной деятельности в отличие от объектов вещных прав имеют идеальную природу и являются нематериальными объектами. Например, защите подлежат не книги, не сборники документов, не ноты, а содержащаяся в них информация, которая, наряду с официальным печатным изданием, может быть выражена в черновиках или отдельных записях автора;

результаты интеллектуальной деятельности не подвержены износу, амортизации. Они могут устаревать лишь морально;

право на творческий результат неразрывно связано с личностью его создателя;

права субъектов интеллектуальной собственности ограничены во времени и пространстве;

имеются особенности при осуществлении в отношении объектов интеллектуальной собственности триады полномочий: владение, пользование и распоряжение. К нематериальным объектам неприменимо правомочие владения, так как нельзя физически обладать техническими решениями и образами;

объекты интеллектуальной собственности могут одновременно находиться в пользовании бесчисленного количества лиц [6].

На мой взгляд, главная особенность интеллектуальной собственности заключается в ее объекте. Объект интеллектуальной собственности - творения разума, человеческого интеллекта.

Рассматриваемая форма собственности представляет собой актив, который можно купить, продать, поменять, подарить. Одной из самых весомых особенностей интеллектуальной собственности является ее неосязаемость. В этом проявляется ее главное отличие от других форм собственности.

Следовательно, результаты интеллектуальной деятельности можно отнести к нематериальным (невещественным) объектам. Эта особенность интеллектуальной собственности диктует отличие законодательного регулирования отношений, связанных с применением, созданием и защитой интеллектуальной формы собственности. Невозможно применить в данном случае общегражданские нормы о праве собственности.[1]

Обратимся к еще одной особенности интеллектуальной собственности. Она заключается в оформлении прав на результаты творческой деятельности. Право интеллектуальной собственности может быть оформлено патентом или свидетельством. Эти документы представляют своего рода государственные охранные грамоты. Они выдаются Роспатентом, указывают на патентообладателя или автора, название и вид объекта, определяют срок действия.

Существуют объекты интеллектуальной собственности, особенностью которых является необязательная государственная регистрация. Это относится к объектам авторского права. Однако на них возможно получить свидетельство в Российском авторском обществе (в нем указываются следующие сведения: вид объекта интеллектуальной собственности, наименование, автор, момент создания) [7].

Таким образом, в спорных случаях возможно предоставить данное свидетельство как подтверждение авторских прав.

Подводя итог, можно сказать, что термин «интеллектуальная собственность» предстает как некое лингвистическое отклонение, соединившее в одном термине два совершенно противоположных по смыслу элемента: вполне материальное понятие собственности, источником которой выступает общественное производство, и идею как продукт духовной деятельности человека.

Интеллектуальная собственность имеет ряд особенностей, которые отличают ее от вещной собственности. На мой взгляд, главная особенность интеллектуальной собственности заключается в ее объекте. Объект интеллектуальной собственности - творения разума, человеческого интеллекта.

Литература

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации» (часть четвертая) от 08.12.2006. N 230-ФЗ (в ред. от 08.12.2011) (действующая редакция) // Консультант Плюс
2. Блинец, И.А. Интервью с И.А. Блинецом, действительным государственным советником Российской Федерации, заместителем руководителя кафедры ЮНЕСКО по авторскому праву и другим отраслям права интеллектуальной собственности // Законодательство, 2001, №7.

3. Волкова, Т. Индивидуальная интеллектуальная собственность в науке // Российский экономический журнал. 1993. № 6. С. 137-139.
4. Дворников, Д.В. Международно-правовой механизм защиты прав интеллектуальной собственности в рамках Всемирной торговой организации: автореф. диссертации ... кандидата юридических наук. – М., 2005. С. 23.
5. Кравец, Л. Охране интеллектуальной собственности в «Интернете» // Интеллектуальная собственность. 1998. № 1.
6. Коршунов, Н.М. Интеллектуальная собственность (Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации). Учеб. пособие // Н.М. Коршунов, М.: Норма, 2009. С. 20.
7. Лабзин, М.В. Принадлежность исключительного права на один и тот же объект разным лицам // Патенты и лицензии. - 2008. - N 1.
http://static.ozone.ru/multimedia/book_file/1002970880.pdf

Лизинг как инструмент антикризисного управления

В настоящее время российские предприятия стоят перед необходимостью активизации уровня инвестиционной деятельности, причем для многих из них это еще не проблема развития, а вопрос выживания. Для предприятия, оказавшегося на грани банкротства, исключительно важны управленческие решения по выбору наиболее эффективного плана реструктуризации и инвестиционной политики предприятия.

Основными факторами, усиливающими финансовую нестабильность предприятий в условиях кризиса, являются следующие:

- 1) низкая финансовая независимость (большая часть предприятий использует ту или иную форму овердрафтов);
- 2) низкая оборачиваемость оборотных средств (значительная доля просроченной задолженности);
- 3) высокий износ основных средств;
- 4) высокая энерго- и трудоемкость производства;
- 5) обновление основных средств за счёт заемных ресурсов (как прямо, так и опосредованно).[1]

На подобном фоне крайне сложно использовать традиционные методы финансовой стабилизации предприятия.

Таким образом, мы приходим к необходимости формирования новой антикризисной политики предприятия, базирующейся не на стратегии «отсекания лишнего», которая в условиях кризисной экономики проявляет себя с негативной стороны, а на стратегии антикризисного управления на основе инновационного развития предприятия. Подобный подход подразумевает разработку новой финансовой стратегии предприятия. Параллельно с работой, направленной на сокращение объемов краткосрочных финансовых обязательств (насколько это возможно), хозяйственное общество должно вести работу над потенциальными источниками денежных средств для осуществления инновационной деятельности. Самым оптимальным источником средств во время экономического кризиса являются собственные средства предприятия. Однако, по объективным причинам, большая часть предприятий, находящихся в кризисе, испытывает недостаток в финансовых ресурсах. Многие внешние источники также являются малодоступными для кризисного предприятия. Так, размещение эмиссии облигаций требует значительных расходов на андеррайтинг и открытие информации о предприятии, что может отпугнуть потенциальных инвесторов вследствие высокого риска вложений в предприятие, находящееся в кризисном положении. Эмиссия акций может иметь место, однако потенциальные инвесторы, вследствие высокого риска вложений в кризисное предприятие, по всей видимости, потребуют приобретения контрольного пакета акций, что приводит к потере контроля над предприятием и вообще не применимо для хозяйствующего субъекта другой организационно-правовой формы, например для общества с ограниченной ответственностью. [2]

Банковский кредит – весьма удобный инструмент в условиях стабильной экономики становится крайне труднодоступным и чрезвычайно дорогим при проявлении кризиса, как на предприятии, так и в экономике.

С экономической точки зрения лизинг имеет определенное сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования. Если рассматривать лизинг как передачу имущества во временное пользование на условиях срочности платности и возвратности, то его можно классифицировать как товарный кредит в основные фонды, причем и их активную часть-оборудование. Однако лизинг гораздо привлекательнее, чем традиционное банковское кредитование.

Лизинговое соглашение более гибко, чем кредит, поскольку предоставляет возможность выработать удобную для покупателей схему финансирования (согласовать сроки оплаты арендной платы, суммы платежей, предусмотреть снижение налогооблагаемой прибыли у арендатора). В то же время риск устаревания оборудования целиком ложится на арендодателя. Однако нельзя считать, что у лизинга нет недостатков: арендатор не выигрывает на повышении остаточной стоимости оборудования, лизинг дороже кредита, при финансовом лизинге даже за устаревшее оборудование приходится платить до окончания срока договора.

Выгода лизинга в том, что арендатору не нужно тратить большие деньги для приобретения современной техники. Эта форма привлекательна для мелких и средних предприятий. Для них становится реальным оперативное проведение реконструкций производства при ограниченных затратах. Лизинг открывает путь потребителю к новейшим достижениям науки и техники, к прогрессивным технологиям. [1]

Таким образом, единственным внешним источником средств для проведения антикризисного управления на основе инновационного развития предприятия является лизинг. Можно выделить следующие особенности лизинга, которые позволяют считать его оптимальным инструментом для осуществления инновационного развития предприятия, находящегося в кризисном состоянии:

- 1) обновление основных средств позволяет значительно сократить текущие расходы на обслуживание и ремонт;
- 2) отнесение расходов по оплате лизинговых платежей на себестоимость;
- 3) экономия по уплате налога на имущество;
- 4) уменьшение налога на прибыль за счет применения ускоренной амортизации имущества, передаваемого в лизинг;
- 5) фиксированные лизинговые платежи позволяют улучшить процесс финансового планирования на предприятии;
- 6) возникновение налогового щита по налогу на прибыль;
- 7) отсутствие обязательного первого взноса (лизинг может предполагать стопроцентное финансирование);
- 8) отсутствие необходимости в залоге, или каком-либо другом дополнительном обеспечении (сам предмет лизинга является обеспечением);
- 9) более длительный срок договора лизинга (срок договора банковского кредита обычно не превышает 2-х лет), тогда как по результатам исследования рынка автором выявлено, что более 63% лизинговых компаний заключают договоры лизинга на срок, равный или превышающий пять лет;
- 10) не исключена возможность распоряжаться предметом лизинга (передавать в аренду, закладывать, использовать другим способом);
- 11) отсутствие необходимости в публичном раскрытии информации о финансовом состоянии предприятия. [3]

Эффективность лизинговых сделок состоит в активизации инвестиционного процесса, улучшении финансового состояния предприятий-лизингополучателей, повышении конкурентоспособности мелкого и среднего бизнеса.

Литература

1. Малявина А.В., Попов С.А., Пашина Н.Б. Лизинг и антикризисное управление.- М.:Экзамен, 2009.-255 с.
2. Васина А.Лизинг или покупка активов: выгода в цифрах// Школа финансового директора, 2010,№ 5
3. Кисулина Л.Г. Лизинг: налоговые, бухгалтерские и правовые аспекты//Экономико-правовой бюллетень, 2007, № 2.

Сервис проверки автотранспортных средств по VIN-номеру

Сегодня с ростом благосостояния людей, растет количество автомобилей. Зачастую при покупке приходится действовать в слепую и довериться продавцу. Однако узнать всего об автомобиле у вас не получится. Был ли автомобиль в аварии, угнан или утоплен, возможно, что автомобиль куплен в кредит и фактически является собственностью банка. В лучшем случае вы купите “чистый” автомобиль или никогда не узнаете о его прошлом, а в худшем купите себе проблемы.

Каждый конкретный автомобиль идентифицируется по номеру VIN. Пример номера 2T1BR32E04C297923, здесь зашифрован код завода, страна, материк, модель автомобиля и уникальный номер авто. В данном примере 2004 TOYOTA COROLLA CE/LE/S Body Style SEDAN 4 DR 1.8L L4 FI DOHC 16V CANADA.

Необходима возможность проверки автомобиля, его истории для оценки реального состояния. Существуют организации, занимающиеся сбором и обработкой информации об автомобилях: страховые компании, автокомиссары, ГИБДД, станции технического осмотра, банки. Все эти организации хранят информацию об автомобилях, начиная от аварии с фотоотчетом, заканчивая мытьем авто у дилера. Однако эта информация не выходит за стены организации. Если объединить базы этих организаций в одну, то удастся предоставить возможность проверки любого автомобиля.

Сервисы для проверки автомобилей по VIN-номеру существуют, CARFAX (carfax.com), AUTOCHECK (autocheck.com). Однако здесь представлена информация по автомобилям Канады и США. Информация собирается из тысяч источников. За один отчет вы заплатите менее 1000 рублей.

При создании подобного сервиса можно предусмотреть более дешевые формы отчетов, например простая проверка на факт угона.

Был разработан демонстрационный проект АвтоКод (avtocod.ru). Здесь наглядно представлен внешний вид и основная функция – проверка по VIN. Для дальнейшего развития ресурса необходимо привлечение компаний, готовых предоставить данные.

Создание подобного сервиса очень перспективно в России. В нем будут заинтересованы не только покупатели авто, но и страховые компании, банки и т. д., здесь они смогут проверить авто по максимальным данным, а не только по своим внутренним базам.