

Иновации и инвестиции

Методика оценки целевой инвестиционной привлекательности предприятия на основе декомпозиции целей инвесторов

Исследование инвестиционной привлекательности предприятий (ИПП), объединенных в вертикально интегрированном холдинге [1], позволило сделать вывод, что ИПП – комплексная, многоуровневая категория, формирующаяся под влиянием ряда объективных факторов в процессе согласования субъективных экономических интересов, и её определение требует уточнения и декомпозиция целей инвесторов каждого типа, а также выявления, классификации и точной оценки комплекса факторов ИПП, как критериальных показателей, каждый из которых отражает степень реализации отдельных целей инвесторов.

Типология инвесторов по преследуемым целям может включать: стратегических, портфельных инвесторов, государство, кредиторов [2, 6, 4, 5], кредиторов и участников бизнеса [8], стратегических, финансовых инвесторов и кредиторов [7], руководство предприятия, стратегических и портфельных инвесторов [3]. Для предприятия, функционирующего в составе холдинга, предлагается классификация инвесторов по целям (таблица 1), в которую кроме стратегического, портфельного инвестора, кредитора и государства, включен ещё один тип инвестора – тактический. Необходимость расширения классификации обусловлена тем, что в роли стратегического инвестора выступает холдинг, для других стратегических инвесторов, главной целью ставящих контроль над объектом вложений, предприятия, подконтрольные холдингу недоступны. Однако нельзя исключить возможности привлечения для реализации отдельных проектов внешних инвесторов, не получающих доли в акционерном капитале предприятия, но и не являющихся кредиторами.

Таблица 1 - Типы и цели инвесторов предприятия в составе холдинга

Типы инвесторов	Цели
Стратегический инвестор (холдинг)	- достижение лидирующих позиций в отрасли; - повышение эффективности бизнеса; - реализация прав собственности, контроль над объектом вложений
Тактический инвестор	- повышение эффективности собственного бизнеса; - объединение разных частей производственного цикла; - доступ к новым ресурсам и технологиям
Портфельный инвестор	- получение максимальной финансовой выгоды; - минимизация рисков
Кредитор	- получение максимальной финансовой выгоды; - минимизация рисков
Государство	- повышение уровня социально-экономического развития страны; - укрепление позиций страны в мировой экономике

Состав целей инвесторов позволяет видеть, что они поддаются декомпозиции и позволяют прийти к конечному числу целевых показателей, которые и объединяются в группы факторов. Группы факторов ИПП, предложенные с учетом проведенной декомпозиции целей инвесторов, представлены организационными факторами, рыночными факторами, финансовыми факторами, инвестиционно-инновационными факторами и стратегическими факторами. В свою очередь, каждая из групп включает в себя ряд показателей, положительная динамика которых способствует повышению уровня целевой инвестиционной привлекательности, что в свою очередь будет способствовать привлечению потенциальных инвесторов.

Для предприятия, входящего в состав холдинга, в качестве целевой должна рассматриваться, прежде всего, инвестиционная привлекательность, сформированная с учетом приоритетов холдинга как стратегического инвестора, структура целей которого делает

очевидной возможностью достижения баланса его интересов и интересов предприятия как субъекта инвестиционного процесса. Стратегический инвестор в первую очередь заинтересован в осуществлении частичного или полного контроля над объектом вложений, а также в извлечении дохода. Таким образом, декомпозиция целей стратегического инвестора отражает необходимость учета организационных, финансовых, рыночных и инвестиционно-инновационных факторов.

На основании предложенной методики были определены четыре группы факторов и проведено обоснование системы показателей, каждый из которых отражает степень реализации конкретных целей стратегического инвестора. Выполнены расчет целевых показателей для 11 промышленных предприятий, входящих в состав ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей», в том числе для ОАО «Муромский завод радиоизмерительных приборов» (ОАО «МЗ РИП») и ранжирование предприятий по методу расстояний по отношению к эталонным значениям целевых показателей.

В составленном рейтинге ОАО «МЗ РИП» занял 5 место, что в целом характеризует средний уровень его инвестиционной привлекательности для стратегического инвестора-холдинга. Если рассматривать его рейтинг с детализацией по четырем группам факторов, наихудшие показатели объект исследования демонстрирует по рыночной группе факторов (7 место). По остальным группам факторов - организационным, финансовым, инвестиционно-инновационным - ОАО «МЗ РИП» занял 5-е места в рейтинге. Таким образом, выявлены конкретные причины недостаточного инвестирования предприятия и способы их устранения. Так, для повышения целевой инвестиционной привлекательности объекта исследования, необходимо достижение целевых критериальных показателей, в первую очередь, по группе рыночных факторов, и, в частности по показателю доля экспортной выручки в общем объеме продаж и коэффициенту роста чистой прибыли. Кроме того следует обратить внимание на показатели инвестиционной и инновационной активности, которые также находятся на низком уровне.

Таким образом, предложенная методика формирования целевой инвестиционной привлекательности и её оценки позволяет решить следующие задачи:

- декомпозиция целей реальных и потенциальных инвесторов каждого типа;
- проведение расчета показателей ИПП по группам факторов и составление итогового рейтинга, что позволяет оценить степень реализации целей инвестора;
- определение «слабых мест» в системе ИПП и дальнейшая разработка эффективной инвестиционной политики предприятия.

Литература

1. Васильцова А.М. Формирование целевой инвестиционной привлекательности предприятия в составе холдинга // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством», 2014. № 1(19). – С. 8-14.
2. Иванова Н.Н., Осадчая Н.А. Экономическая оценка инвестиций. – М.: Феникс, 2004. – 218 с.
3. Самарина Н.С. Методическое обеспечение комплексного анализа инвестиционной привлекательности промышленных предприятий // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, 2012. № 2. – С. 143-149.
4. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Проспект, 2005. – 560 с.
5. Тулупникова Ю.В. Инвестиционная деятельность: курс лекций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tulupnikova.com>
6. Цакунов С.В. Теория и практика инвестиционного маркетинга и менеджмента: курс лекций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://inv-m-2009.narod.ru/Lect_1.html
7. Чайран Ю.А., Лукьянова А.А. Формирование инвестиционной привлекательности предприятий // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. Академика М.Ф. Решетнева, 2010. № 3. – С. 187-191.
8. Шнайдер В.В. К вопросу взаимосвязи: инвестор, инвестиции, прибыль // Вестник Гуманитарного института ТГУ, 2011. № 3. – С. 70-73.

Роль научно-образовательного кластера в институционализации инновационных услуг региона

Развитие современных образовательных систем и их возможностей формировать инновационную среду региона базируется на четырех детерминирующих принципах – доступность, мотивированность, качество и обеспечение (Таблица 1).

Таблица 1- Факторы детерминации развития образовательной системы региона

<p>Доступность</p> <ul style="list-style-type: none"> • Защищенность, питание, здоровье • Поддержка родителей • Внешняя среда обучения • Руководитель, заинтересованный в образованном, компетентном работнике • Ясные цели и ожидания от образования • Безопасность 	<p>Качество</p> <ul style="list-style-type: none"> • Актуальные образовательные программы • Компетентность в глобальной экономике • Вклад в общественное богатство • Гибкость и адаптация к изменениям • Мотивация преподавателей • Базовое образование и переаттестация • Зарплата и профессиональный рост • Процесс обучения и воспитания • Ориентированность на результат
<p>Мотивированность</p> <ul style="list-style-type: none"> • Готовность студентов учиться • Ориентация на получение профессиональных знаний и профессиональный рост, более предпочтительный, чем административная карьера 	<p>Обеспечение</p> <ul style="list-style-type: none"> • Правительственная поддержка • Анализ политики и планирование возможностей • Децентрализация в принятии решений • Размещение частных инвестиций • Контроль эффективности использования ресурсов • Оценка деятельности • Мониторинг и обратная связь

Выделенные в таблице 1 факторы позволяют определить содержательную сущность и сформулировать основные характеристики определяющие возможности интеграции образовательных процессов с инновационной деятельностью [1].

Инновационная деятельность в настоящее время рассматривается как главный фактор социально - экономического развития каждого региона России и улучшения качества жизни проживающего в нем населения. Стратегии развития отдельных регионов опираются на создание кластеров различного типа, одним из ключевых элементов структуры которых является вуз (университет).

Инновационная среда (как одно из неотъемлемых качеств территориальной инновационной системы), выступающая неотъемлемым условием развития кластеров, создает благоприятные условия для развития университетов, создания реальных каналов их влияния на социально-экономическое развитие территории. Межотраслевой характер образования в современных университетах, включенных в те или иные промышленные, инновационные и туристические кластеры, характер сопутствующей деятельности и услуг, предлагаемых этими структурами, по сути, превращает их в «кластеры внутри кластеров». То есть, университеты приобретают качества интегрированных образовательных кластеров. Интеграция касается, прежде всего, формирования благоприятных условий для тесного взаимодействия образования, науки и бизнеса.

Современные многопрофильные университетские комплексы будут играть важную роль в пространственной организации современного российского общества. Для их эффективного функционирования необходимо реализовать их возможности включения в инновационную систему региона.

По заявлению президента России: «...инновационный прорыв для современной России – это реальное слагаемое быстрой модернизации страны, путь повышения качества жизни людей и конкурентоспособности экономики...» [2].

Основная миссия (назначение) научно-образовательного кластера заключается в формировании персонала, подготовленного для работы в инновационной среде и оказания инновационных услуг. С одной стороны, инновационные услуги касаются разработки принципиально-новых образцов техники, новых технологий и т.п. С другой стороны, инновационные услуги непосредственно предоставляются в виде социальных инноваций, востребованных местным сообществом. К числу последних можно, в частности, отнести внедрение общественно значимых мероприятий, удовлетворяющим духовным потребностям социально ориентированного общества, в том числе проведение работ по улучшению городской среды, по озеленению городов, и по восстановлению и охране исторических памятников архитектуры и заповедников, развитию местного туризма и т.п.

Создание научно-образовательного кластера - одна из форм модернизации деятельности высшего учебного заведения. Отличительными особенностями такого кластера являются, наряду с оказанием образовательных услуг, производство инновационных продуктов (товаров, разработок и услуг) при участии преподавателей, студентов и аспирантов, включение университетского комплекса в состав социально значимых задач региона или муниципального образования. Иными словами, научно-образовательный кластер может в перспективе стать (или преследовать такую цель) важным системообразующим институтом развития территории.

То есть, предназначением подобной структуры представляется формирование современной инновационной идеологии, которую реализуют инновационные подразделения НОК. Такая инновационная идеология позволит выработать новые критерии оценки потенциала любого региона, ставящие в зависимость его благосостояние от численности образованных и интеллектуально продуктивных жителей региона, сделанных ими открытий, изобретений, творческих идей, и т.п., воплощенных в востребованных социумом продуктах. Подобная инновационная идеология может зародиться там, где глубоко изучаются и исследуются смысл, цели, ценности и качество жизни человека [3].

Литература

1. Арженовский С.В. Управление университетскими комплексами: математические модели и методы. – Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2012. – С.158.
2. Путин за инновационный прорыв для современной России. // Финансовые Известия. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finiz.ru/news/article785888> - 2014.
3. Родионова, Н.В. Гуманитарный парк как образовательная инновация // Компетенции инновационного развития. Доклады и тезисы выступлений по материалам международной научно-практической конференции. – Владимир, 2008. – С.166.

Проблемы функционирования рынка акций в Республике Беларусь

Важнейшим сегментом финансового рынка в современной экономике является рынок ценных бумаг и рынок акций. Наличие развитого национального фондового рынка и его эффективное функционирование – это важнейшие детерминанты экономического роста страны. Стимулирование развития такого рынка со стороны государства может быть его стратегической задачей (особенно это касается Республики Беларусь), реализация которой может в перспективе обеспечить высокую степень конкурентоспособности как отечественных субъектов хозяйствования, так и всей национальной экономики в целом. Особенно это важно в условиях глобализации рыночных отношений, постоянно возрастающей степени свободы движения потоков капиталов на международном уровне.

Факторами, препятствующими развитию рынка акций, являются:

- недостаточная активность процессов приватизации, что не позволяет использовать потенциал рынка акций для трансформации сбережений, в том числе граждан республики, в инвестиции, а также является препятствием для привлечения в экономику страны иностранных портфельных и прямых инвестиций;
- недостаточное количество обращающихся инструментов и участников, совершающих операции на рынке акций, что приводит к низкому уровню ликвидности такого рынка;
- незаинтересованность организаций республики в самостоятельном публичном привлечении инвестиций с использованием инструментов рынков акций ввиду исторически сложившейся практики привлечения ресурсов посредством получения банковских кредитов;
- недостаточный уровень защиты прав и законных интересов инвесторов, прежде всего акционеров, что также является препятствием для привлечения внутренних и внешних инвестиций (прямых и портфельных) [1].

Практически единственные операции на белорусском фондовом рынке – купля-продажа уже выпущенных акций. Акционерные общества в настоящее время не заинтересованы в размещении собственных ценных бумаг среди широких слоев инвесторов. Это объясняется, в первую очередь, объективными факторами, главный среди которых – отсутствие инвесторов, готовых вкладывать в акции значительные средства [2].

Суммарный объем вторичных торгов акциями за январь-июнь 2013 г. составил 256,9 млрд. руб. (по первичному размещению – 43 млрд. руб.). Количество сделок, заключенных с акциями в биржевой торговой системе за январь-июнь 2013 г., составило 3697 против 96 сделок, заключенных на первичном рынке с акциями.

Наблюдается несоответствие структуры участников белорусского рынка ценных бумаг современным международным стандартам. Население, традиционно наиболее распространенный инвестор на рынке ценных бумаг, в Республике Беларусь практически отстранено от возможности владения корпоративными ценными бумагами, в частности акциями. В то же время ограничен и состав участников более развитого белорусского рынка государственных ценных бумаг, поскольку основными инвесторами здесь являются банки.

Общее количество действующих профессиональных участников рынка ценных бумаг увеличилось за I полугодие 2013 г. на 2 и по состоянию на 01.07.2013 г. составило 79, в том числе банки – 29, небанковские организации – 50 [3].

Несмотря на все трудности, в целом Правительством взят курс на законодательное и экономическое стимулирование развития рынка корпоративных ценных бумаг в нашей стране и инвестиционных инициатив субъектов хозяйствования и населения. С данной целью была принята Постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 12 апреля 2011 № 482/10 «Программа развития рынка ценных бумаг Республики Беларусь на 2011–2015 годы» [4].

Данный документ предусматривает реализацию комплекса взаимосвязанных мероприятий, а именно 30, направленных на создание благоприятных условий для повышения уровня

ликвидности, прозрачности, надежности и эффективности рынка ценных бумаг как составной части финансового рынка Республики Беларусь. Это необходимо для привлечения в экономику внешних и внутренних инвестиций в целях технологического обновления основного капитала, повышения конкурентоспособности, а также дальнейшего устойчивого экономического роста и повышения благосостояния населения.

Литература

1. Алехин, Б.И. Рынок ценных бумаг: учеб. пособие / Б.И. Алехин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 461 с.
2. Бойко, А. Рынок ценных бумаг: итоги и перспективы / А. Бойко // Финансы, учет, аудит. – 2014. – №2. – С.25-30.
3. Годовой отчет Департамента по ценным бумагам за первое полугодие 2013 г. / [Электронный ресурс]. – Беларусь, 2014. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by> – Дата доступа: 27.11.2014
4. Программа развития рынка ценных бумаг Республики Беларусь на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Национального банка Респ. Беларусь от 12 апр. 2011 г. №482/10 [Электронный ресурс]. – <http://www.minfin.gov.by>

Экономическая сущность инвестиционно-инновационного потенциала региона

В условиях неопределенности внешней среды эффективность регионального развития во многом зависит от успешности осуществления инвестиционной и инновационной политик региона. Инвестиционные и инновационные процессы региона находятся в тесной взаимосвязи между собой. Инвестиции – это необходимый элемент расширения производства, совершенствования технологических процессов в экономике, создания и внедрения инноваций.

Количество публикаций по темам исследования инвестиционного и инновационного потенциалов региона увеличивается из года в год, свидетельствуя об определенном интересе экономистов к данной области знаний. Повышение значимости инвестиционных и инновационных процессов региона привело к необходимости более глубокого исследования их сущности и содержания. В различных литературных источниках, посвященных рассматриваемой тематике можно встретить множество различных подходов к определению инвестиционного и инновационного потенциала региона. Эти понятия рассматриваются отдельно, как самостоятельные экономические категории. Обобщающего подхода к определению инвестиционно-инновационного потенциала региона нет.

Наиболее полное определение инвестиционного потенциала дает Русавская А.В. «инвестиционный потенциал региона – это совокупная возможность собственных и привлеченных в регион экономических ресурсов обеспечивать при наличии благоприятного инвестиционного климата инвестиционную деятельность в целях и масштабах, определенных экономической политикой региона» [1].

Термин «инновационный потенциал» рассматривается многими современными российскими учеными с различных точек зрения. Изучению инновационного потенциала посвятили свои работы такие ученые как: Емельянов С.Г., Жиц Г.И., Кокурин Д.И., Трухин С.А., Зеткин А.С., Матохин В.В., Решетников А.В. и многие другие.

В частности, Емельянов С.Г. в своем исследовании придерживался ресурсного подхода, в соответствии с которым, инновационный потенциал рассматривается как совокупность различных видов ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъектом рынка [2]. Жиц Г.И. [3] также изучает проблему с позиции ресурсных характеристик потенциала. По мнению Кокурина Д.И., «инновационный потенциал содержит неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов» [4]. Трухин С.А. под инновационным потенциалом региона понимает «совокупность научно-технических, производственных, технологических, кадровых, инфраструктурных, финансовых, правовых и иных возможностей хозяйствующих субъектов региона обеспечить восприятие и диффузию инноваций» [5]

Таким образом, инвестиционно-инновационный потенциал региона можно определить как: совокупную возможность региона обеспечивать эффективное развитие инвестиционной и инновационной сфер в целях и масштабах, определенных экономической политикой региона, с учетом влияния научно-технических, производственных, кадровых, финансовых и иных факторов воздействия.

Литература

1. Русавская А.В. Инвестиции и инвестиционный потенциал региона. – Управление экономическими системами [Электронный ресурс]// <http://www.uecs.ru/uecs-37-372012/item/988-2012-01-28-05-36-33>
2. Емельянов, С. Г. Методологические основы исследования инновационного потенциала региона / С. Г. Емельянов, Л. Н. Борисоглебская // Инновации. 2006. №2. – С. 20-32.

3. Жиц, Г.И. Способности и возможности: рассуждения о некоторых аспектах методологии оценки влияния инновационного потенциала на развитие социально-экономических систем различного уровня сложности / Г. И. Жиц // Инновации. 2008. №11. – С. 102-107.
4. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 575с.
5. Трухин, С.А. Совершенствование механизмов управления инновационной деятельностью в регионе (на примере Алтайского края): автореф. дис. канд. экон. наук.- Барнаул, 2006.

Сущность и виды национальной инновационной среды

Исследование понятия «инновационная среда» в отечественной и зарубежной литературе показало, что оно появилось в начале 80-х годов и использовалось для анализа системных условий, которые могут быть созданы страной для генезиса новых идей, продуктов, организации новых производств и развития новых рынков. Формирование таких условий предполагало, что на национальном и местном уровнях управления обеспечивалось «выращивание» инновационной среды, которая, в свою очередь, начинала выступать фактором привлекательности регионов в плане размещения инвестиций и создания современных конкурентоспособных производств. Следует отличать национальную инновационную среду от национальной инновационной системы, национальной инновационной инфраструктуры и национальной инновационной политики.

Национальная инновационная система согласно определению К.Фримена является «...совокупностью различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс. Национальная инновационная инфраструктура представляет собой набор организаций, являющихся частью национальной инновационной системы и национальной инновационной среды и отвечающих за финансирование и помощь в продвижении инноваций. Национальная инновационная политика в свою очередь представляет собой характер взаимосвязей (внешних и внутренних), которые складываются между участниками инновационной деятельности.

Национальную инновационную среду образуют следующие элементы (объекты и условия): 1) юридические и физические лица, а именно, создатели новшеств (инноваторы), субъекты нововведений (заказчики), предприятия-изготовители новой техники, инновационные посредники, инвесторы, государство и потребители новшеств; 2) совокупность условий (законодательных норм, формальных и неформальных правил и т.д.), влияющих на взаимодействие между ними. Цель их взаимодействия – решение экономических, социальных и экологических проблем в стране.

Национальная инновационная среда подразделяется на внешнюю и внутреннюю. Внешняя инновационная среда включает в себя среду, действующую на нано-, микро-, мезо- и макро- уровнях. Внешняя микросреда состоит из совокупности экономических, политических, научно - технологических, законодательных, социальных, культурных, географических, а также природно - климатических условий, в которых хозяйствующий субъект осуществляет свою инновационную деятельность. Внутренняя микросреда представляет собой совокупность элементов деятельности хозяйствующих субъектов, занимающихся инновационной деятельностью, включая финансовое состояние, организационно - управленческую систему, логистику, производственный уровень развития, кадровый состав и др.

В целях конкретизации данной категории целесообразным представляется выделение видов инновационной среды на основе четырехуровневого классификатора:

1. В зависимости от глубины развития можно выделить:

1.1. локальный (точечный) вид инновационной среды, который означает, что инновационная среда распространяется на отдельные элементы и сферы инновационной системы;

1.2. всеобщая инновационная среда – это организационный режим её развития, позиционирующий внедрение инновационной составляющей во все сферы деятельности и структурные элементы инновационной среды.

2. В зависимости от степени вовлеченности трудовых ресурсов субъектов национальной экономики:

- 2.1. инновационный режим с частичным привлечением субъектов национальной экономики;
 - 2.2. инновационный режим с полным привлечением субъектов национальной экономики.
 3. В зависимости от долгосрочности функционирования хозяйствующих субъектов национальной экономики в инновационном режиме:
 - 3.1. краткосрочная инновационная среда предполагает фокусирование деятельности хозяйствующих субъектов на инновационных процессах в течение 5 лет;
 - 3.2. долгосрочная инновационная среда призвана сосредоточить деятельность хозяйствующих субъектов в сторону длительных инновационных процессов сроком более 5 лет.
 4. В зависимости от источников финансирования инновационной деятельности:
 - 4.1. инновационный среда, в условиях которой финансирование осуществляется за счет внутренних инвестиций;
 - 4.2. инновационный среда, в условиях которой финансирование осуществляется путем привлечения внешних инвестиций.
- Таким образом, формирование национальной инновационной среды становится главной задачей государства и только при её наличии и восприимчивости гражданами России станет возможным повышение конкурентоспособности России в мире, будет обеспечена её безопасность.

Литература

1. Инновационная политика высшего учебного заведения /Р. Н. Федосова, Л. Н. Оголева, Т. А. Мирошникова, М. А. Девяткина, Е. В. Орлова, Ю. И. Петрова и др. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006 г. – 177 с.
2. Механизм формирования внутренней инновационной политики в организации [Текст] /Р.Н.Федосова, С.В. Пименов // Вестник Иркутского государственного технического университета 2009 г., №2. – С.132-135.
3. Методические подходы к оценке эффективности инновационного проекта в предпринимательстве [Текст] / Р. Н. Федосова, С. В. Пименов // Предпринимательство. 2009. № 4. – С. 23-27.
4. Современный инструментарий оценки эффективности инновационных проектов [Текст] / Р. Н. Федосова, С. В. Пименов // Вестник Оренбургского государственного университета. 2009. № 5. – 78- 81
5. Группировка отечественных оборонных предприятий на основе кластерного анализа [Текст] / Р. Н. Федосова, Б. И. Хейфиц // Микроэкономика. 2010. № 4. – С. 13- 17.

Привлечение и распределение инвестиций в агропромышленный комплекс РФ в условиях кризиса

Сложившийся кризис как и те, что были до него, создает почву для пересмотра потребностей каждого человека, чтобы определить, что является по настоящему важным, а без чего можно прожить. Не обходит стороной это явление и различные организации, в том числе и предприятия агропромышленного комплекса РФ.

В нашей стране АПК является приоритетной отраслью экономики. Большинство продукции, выпускаемой предприятиями сектора является социально значимой для нашей страны. Именно поэтому поддержка как изнутри, так и извне для предприятий агропромышленного комплекса так важна в условиях кризиса. К сожалению, несмотря на ряд мер по поддержке АПК и сельского хозяйства в частности, многие предприятия сектора нуждаются в дополнительных способах держаться на необходимом для существования уровне.

Типичные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия в период кризиса:

- 1) низкая рентабельность производства,
- 2) низкий уровень собственных оборотных средств,
- 3) отсутствие ликвидного залогового имущества,
- 4) ограниченность натуральных сельскохозяйственных ресурсов и другие.

Все перечисленные проблемы ставят под вопрос существование предприятий сектора. Как никогда таким производителям необходима финансовая поддержка в виде инвестирования, т. к. такой капиталоемкий сектор как агропромышленный не может развиваться в условиях дефицита средств.

По мнению экспертов-аналитиков, динамика развития российского рынка продукции АПК имеет хорошие перспективы при условии достаточной выживаемости предприятий в сложившихся обстоятельствах. Предполагаемый темп роста в течение ближайших нескольких лет составит не менее 5% в год. Это обусловлено проблемой с импортом товаров сырьевой группы.

Преыдуший опыт показывает, что повышение эффективности работы сельскохозяйственного сектора АПК, который является важным элементом структуры, можно обеспечить исключительно при комплексном решении проблем во всех сферах: экономической, земельной, социальной, организационной. Ключом к решению сложившихся проблем привлечения инвестиций должен стать механизм увеличения общерыночных показателей производства товаров АПК за счет увеличения эффективности производства сельскохозяйственной продукции. Этот метод позволит обеспечить процесс трансформации инвестиций в конечный продукт.

Однако привлечение инвестиций не единственная, хотя и важная проблема. В условиях кризиса актуальным становится вопрос распределения привлеченных инвестиций для получения максимального результата. Ответом на данный вопрос может стать или распределение инвестиций в развитие сельскохозяйственной составляющей, или в инновационные технологии. Среди существующих предприятий лишь самые перспективные, имеющие в распоряжении значительные сырьевые зоны, смогут стать или уже стали стратегическими партнерами крупных инвесторов. Тем не менее, большинство предприятий имеют не настолько развитую или вообще не имеют сырьевой базы по различным причинам. Это ставит их в уязвимое для кризиса положение.

Некоторые эксперты считают, что в первую очередь необходимо привлекать инвестиции в инновационные технико-технологические проекты в сельском хозяйстве, однако, в условиях кризиса, когда обеспечение быстрого возврата затраченных средств является одним из основных критериев для инвесторов, такое распределение не будет эффективным.

Привлечение инвестиций в сельскохозяйственную составляющую имеет смысл лишь за

счет опережающих инвестиций. Результатом будет увеличение доли переработанной сельскохозяйственной продукции в общем объеме ее реализации, что приводит к сокращению нескольких статей затрат.

Вопрос привлечения и распределения инвестиций остается открытым. Способы и механизмы воздействия на инвесторов и возможные пути реализации инвестиций в различных промежутках времени и условиях могут принести различный результат. Проблема привлечения и распределения инвестиций в условиях кризиса имеет свои особенности, отличные от тех же действий в условиях стабильного экономического состояния.

Инвестиции в индустрию туризма как фактор регионального развития

Туристическая сфера в России на современном этапе достигла высокого уровня своего развития, став при этом значительным источником финансовых ресурсов, как отдельных регионов, так и страны в целом. Туризм оказывает значительное влияние на развитие экономики региона, объединяя и стимулируя развитие целого ряда отраслей, таких как транспорт, связь, гостиничное хозяйство, строительство, производство товаров повышенного туристского спроса, городское хозяйство сферу развлечений и т.д. Однако многие регионы, обладая значительными природными ресурсами и рекреационным потенциалом, большим разнообразием культурных и исторических достопримечательностей, в тоже время не в полной мере используют свой туристский потенциал [2].

По официальным данным, количество туристов, посетивших Владимирскую область, ежегодно увеличивается на 5%, а рост валового дохода от туризма превышает средний показатель по другим отраслям более чем на 3% [4]. В 2013 году в туристской отрасли Владимирской области сохранялась положительная динамика развития. В тоже время туроператоры говорят о стагнации на данном направлении, однако спада не происходит – и спрос на Владимирскую область, которая входит в Золотое кольцо России, держится на стабильном уровне уже много лет.

Очевидно, что определяющими факторами для формирования туристского спроса в регионах являются природно-географические и культурно-исторические факторы. Богатство архитектурных памятников, природных и культурно-исторических ресурсов, возможность и удобство их использования оказывают существенное влияние на направления, темпы и масштабы развития туризма. Однако создание конкурентоспособного и привлекательного для потребителей туристического бизнеса возможно только при условии создания инфраструктур, которые гарантируют предоставление услуг заявленного уровня. И в этой сфере заключена основная проблема развития сферы областного туризма: противоречие между богатейшим ресурсным потенциалом туристской отрасли и отсутствием систематизированных подходов к их эффективному экономическому использованию.

В числе ключевых проблем, сдерживающих развитие индустрии туризма во Владимирской области, можно назвать недостаточное развитие туристской инфраструктуры, высокий уровень морального и физического износа объектов, существующей материально-технической базы, низкий уровень подготовки кадров, отсутствие брендов региона и др. Решение указанных проблем требует значительных финансовых затрат, и прежде всего, инвестиционных. В связи с этим, особое значение в формировании современного конкурентоспособного регионального туристического комплекса имеет именно инвестиционная составляющая.

Как показывает практика, наиболее высокая инвестиционная активность в туристической индустрии отмечается в тех регионах, где туризм является приоритетным социально-значимым видом предпринимательской деятельности. Поэтому привлечение инвестиций в туристическую отрасль региональной экономики должно стать одной из приоритетных задач.

Инвестиции для развития туризма, как показывает опыт зарубежных стран, можно привлечь с участием государства. Необходимо на государственном уровне создавать условия для инвестирования туристской индустрии. Однако государственные инвестиции зачастую просто недостаточны, при отсутствии частных, в том числе зарубежных инвестиций, и рыночных механизмов.

Для успешного решения задач развития туризма в регионе иностранные инвестиции должны носить «дополняющий» характер по отношению к внутренним. В этом случае можно говорить о стимулирующем воздействии иностранных инвестиций на развитие туризма. Как показывает мировой опыт, объем иностранных инвестиций не превышает 10-12% от общего объема инвестиций в экономику страны [1].

Выделим основные факторы, способные стимулировать привлечение инвестиций, в том числе иностранных, в туристическую отрасль региона:

- 1) активная деятельность региональной власти по освещению и пропаганде туристско-рекреационного потенциала региона;
- 2) поощрение частной инвестиционной инициативы путем либерализации административной и налоговой политики;
- 3) поддержание конкурентной среды в сфере туризма, реализуемое путем разработки и проведения эффективной антимонопольной политики.

Рост капиталовложений в развитие туристской индустрии невозможен без создания благоприятного инвестиционного климата. Создание условий для более полного использования туристического потенциала региона требует активного проведения государственной политики в сфере туризма, как на региональном, так и на федеральном уровне.

Литература

1. Горностаева Л.А. Привлечение иностранных инвестиций в индустрию туризма // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 8. – С. 60-63.
2. Романова М.М. Инвестирование в индустрию туризма в России и других странах // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 34. – С. 241-245.
3. Информация об инвестиционной привлекательности области. Инвестиционный портал Владимирской области. Режим доступа <http://investvladimir.ru/>
4. Комитет по туризму Владимирской области. Официальный сайт <http://www.tourism.avo.ru>

Влияние нематериальных активов на устойчивое развитие организации

Производственная структура в развитых странах уже не дает возможности обеспечивать существенные преимущества фирмы только за счет материальных и финансовых факторов, делая их в принципе общедоступными. Индивидуальные преимущества и лидерство во все большей и большей степени становятся следствием эффективного использования уникальных по своей природе факторов нематериального, неосязаемого характера, включающих в себя объекты интеллектуальной собственности. Успех и долгосрочная устойчивость фирмы в современном мире во многом определяется степенью ее адаптации к ускоряющейся и усложняющейся динамике изменений, происходящих во внутренней и внешней среде. В условиях информационной экономики адаптация является, прежде всего, информационно-интеллектуальным и социально-психологическим процессом. Еще более актуальным становится эта проблема при создании нового предприятия, когда рекордный отрыв от конкурентов возможен только при использовании такого фактора, аналога которому нет. Как нельзя лучше подходит для этого интеллектуальная собственность.

Интеллектуальная собственность компаний становится все более дорогостоящим активом, реальную стоимость которого не всегда могут отразить принципы бухгалтерского учета. Особенно это относится к тем отраслям, где ключевую роль играют не столько здания, оборудования, сколько доходность патентов, товарных знаков, авторских прав, и других так называемых "неосязаемых" активов. Существующие различные способы идентификации и выделения отдельных нематериальных активов из всего перечня активов предприятия и современные подходы оценочной деятельности позволяют определить их стоимость и, если даже нет возможности использовать эти величины для целей бухгалтерского учета, то в любом случае возможно учитывать нематериальные активы в составе стоимости организации.

При всем многообразии интересов акционеров в отношении развития компаний, акциями которых они владеют, приоритетным, безусловно, является обеспечение успешности и устойчивости бизнеса является. Успех и долгосрочная устойчивость фирмы в современном мире во многом определяется степенью ее адаптации к ускоряющейся и усложняющейся динамике изменений, происходящих во внутренней и внешней среде. В условиях информационной экономики адаптация является, прежде всего, информационно-интеллектуальным и социально-психологическим процессом. Производственная структура в развитых странах уже не дает возможности обеспечивать существенные преимущества фирмы только за счет материальных и финансовых факторов, делая их в принципе общедоступными. Индивидуальные преимущества и лидерство во все большей и большей степени становятся следствием эффективного использования уникальных по своей природе факторов нематериального, неосязаемого характера, включающих в себя объекты интеллектуальной собственности. Еще более актуальным становится эта проблема при создании нового предприятия, когда рекордный отрыв от конкурентов возможен только при использовании такого фактора, аналога которому нет. Как нельзя лучше подходит для этого интеллектуальная собственность.

Обладание нематериальными активами – важное конкурентное преимущество, которое не всегда принимается в расчет советом директоров и менеджментом компании при выработке стратегии ее развития. Обладание нематериальными активами, также, способно существенно увеличить уровень капитализации компании, рыночную стоимость ее акций. Учет и отражение в бухгалтерских документах прав на имеющиеся нематериальные активы способно существенно увеличить стоимость чистых активов компании. К сожалению, большинство российских организаций, обладая нематериальными активами, не отражают их в отчетности. Это значительно снижает стоимость организации и лишает целого ряда ее преимуществ, включая конкурентные, инвестиционную привлекательность, стратегичность. Неучтенные

нематериальные активы снижают реальную стоимость акций или долей участия для собственников, что наносит ущерб их имущественным интересам.

Таким образом, актуальной для менеджмента компании задачей является выявление, оформление прав и обеспечение учета нематериальных активов, принадлежащих компании, а также информирование рынка о наличии таких активов.

Инновационная деятельность малых предприятий в России

В современных условиях инновационная деятельность выступает основой динамичного развития любой экономической системы, обеспечивая высокий уровень ее конкурентоспособности. Инновации выступают как материальная основа повышения эффективности производства, условие увеличения объема выпускаемой продукции, ее качества и конкурентоспособности, снижения издержек. Использование инноваций является стратегической линией развития фирм.

Проанализируем деятельность малых предприятий, занимающихся инновациями. Удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе малых предприятий в 2011 году составил 5,1% [1]. Это достаточно низкий показатель по сравнению с развитыми странами мира. Данный показатель в 2007 году составлял 4,3%. Наблюдается тенденция небольшого роста этого индикатора. По субъектам Российской Федерации Владимирская область отстает от общероссийского уровня. Доля малых инновационных предприятий во Владимирской области составила в 2011 году 4,4 %, что ниже уровня Центрального Федерального округа (5,0 %).

Исследуем затраты на технологические инновации малых предприятий. В 2011 году затраты на инновации в России составили 9479,3 млн. Руб. За три года (с 2009 по 2011 гг.) затраты увеличились на 39,5 %. Это положительная динамика. По Владимирской области также наблюдается рост затрат на технологические инновации малых предприятий в эти же годы с 63,5 млн. Руб. До 81,4 млн. Руб. , т.е. на 28,2 %. В Центральном Федеральном округе самые высокие затраты на технологические инновации наблюдаются в Московской области – 514,5 млн. Руб. Это объясняется высокой инвестиционной и инновационной активностью Московской области.

Определим удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров на малых инновационных предприятиях. Всего по России доля инновационных товаров в 2011 году составила 1,48 %. В 2009 году этот показатель был равен 1,38 %. Это очень низкий показатель, связан с невысокой инновационной активностью малых предприятий и в России и во Владимирской области.

По Центральному Федеральному округу удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров в 2011 году был самый высокий в Рязанской области (3,84 %), в Воронежской области (2,49 %), а самый низкий – в Ивановской области (0,14%).

Таким образом, в России и во Владимирской области имеются значительные предпосылки к развитию инновационной деятельности. Для повышения инновационной активности малых предприятий необходимо совершенствование национальной инновационной системы.

Литература

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Система статистических показателей инновационной деятельности промышленных предприятий

В отечественной статистической практике для оценки инновационной деятельности и принятия решений в области инновационной политики применяются различные научно-технические и экономические индикаторы.

Статистический учет инноваций на российских промышленных предприятиях в условиях рыночных отношений начал проводиться с 1994 года и охватывает период с 1992 года. Тогда в качестве показателей инновационной деятельности промышленных предприятий использовались такие натуральные показатели, как количество мероприятий по внедрению новой продукции, новых техпроцессов, по приобретению прав на патенты, лицензий; количество заключенных договоров с организациями, частными лицами на выполнение научных исследований и разработок; количество мероприятий по выполнению научных исследований собственными силами [2].

С 1995 года действовала более развернутая и широкая система статистических показателей технологических инноваций, содержащая не только натуральные, но и стоимостные показатели инновационной деятельности [3]. Она включала следующие группы показателей: затраты на технологические инновации по видам деятельности, в том числе на исследования и разработки, на приобретения прав на патенты, лицензии на использование изобретений; затраты по типам технологических инноваций (продукт- и процесс-инновации); источники финансирования инновационной деятельности (собственные средства предприятий, федеральный бюджет, бюджеты субъектов федерации, местные бюджеты, внебюджетные фонды, иностранные инвестиции); объем отгруженной инновационной продукции; количество продукт- и процесс-инноваций по целям инновационной деятельности (замена устаревшей продукции, расширение ассортимента, сохранение традиционных рынков сбыта, создание новых рынков сбыта, снижение издержек производства); количество приобретенных и переданных предприятием новых технологий.

Однако отметим, что и данная система статистических показателей инновационной деятельности имеет недостатки. Во-первых, эти показатели оценивают только технологические нововведения, не затрагивая инновации в области управления и организации производства. Во-вторых, рассмотренная система показателей основана на затратном подходе, не показываются конкретные результаты от инновационной деятельности. И в-третьих, учитываются, в лучшем случае, две стадии их трех инновационного процесса (до первого производственного освоения нововведения и развертывания выпуска продукции в больших масштабах) и упускается из вида использование нововведений конечными потребителями, или социально-экономическая эффективность инноваций. Следовательно, система показателей инновационной деятельности еще нуждается в дальнейшей доработке.

В настоящее время на предприятиях применяется новая форма статистической отчетности – форма № 4-инновация [3]. В этой форме анализируются следующие разделы: общие организационно-экономические показатели организации; инновационная активность организации; объём инновационной продукции за отчётный год в стоимостном выражении; факторы, препятствующие инновациям; затраты на технологические инновации по видам деятельности и источникам финансирования; результаты инновационной деятельности; количество совместных проектов по выполнению исследований и разработок; источники информации для инноваций; патентование и другие методы защиты изобретений; количество приобретённых и переданных организацией новых технологий, программных средств; организационно-управленческие изменения; экологические инновации. В этой форме инновационная деятельность организаций рассматривается более широко, применяется балльная (экспертная) система оценки инноваций. Однако и здесь имеются недостатки.

Стоимостные результаты от инноваций не учитываются. Эффективность инноваций в сфере потребления не оценивается.

Исходя из указанных выше недостатков применяемой системы показателей, предложим пути их совершенствования:

1. Система статистических показателей инновационной деятельности должна отражать непосредственные результаты от внедрения инноваций на предприятиях (например, прибыль от внедрения нововведений, снижение себестоимости продукции в результате внедрения инноваций, рост производительности труда и другие).

2. Необходимо также оценить инновационный потенциал предприятия с помощью таких показателей, как наукоемкость продукции, степень ее обновляемости, инновативность фирмы.

3. Предлагаем вести учет инноваций на предприятиях в разрезе не только технологических нововведений, но и управленческих, организационных, экономических, финансовых.

4. Следует оценивать эффективность нововведений и инновационной деятельности предприятий через показатели интегрального эффекта, индекса доходности, внутренней нормы доходности.

5. Необходимо отражать интеллектуальную собственность в статистических показателях инновационной деятельности через нематериальные активы предприятий.

6. Ввести показатели инновационной активности - эффективности использования инновационного потенциала (например, рентабельность нематериальных активов, отдача нематериальных активов и другие).

Таким образом, реализация задачи активизации инновационной деятельности предполагает проведение анализа инновационных процессов на предприятиях промышленности, в том числе и на региональном уровне. В настоящее время, однако, в практике экономического анализа изучению инновационной деятельности не уделяется еще должного внимания. Комплексный анализ инновационной деятельности на предприятиях практически отсутствует. Объясняется это, в первую очередь, невысокой инновационной активностью промышленных предприятий. Кроме того, следует иметь в виду, что есть много факторов, трудно поддающихся сегодня количественному учету. Однако даже попытки осмысления их влияния на эффективность инновационных процессов повышают вероятность выработки более результативных мер.

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта «Экономические аспекты активизации инновационной деятельности предприятий» № 14-12-33001 а(р).

Литература

1. Инструкция по заполнению формы федерального государственного стат. наблюдения за технологическими инновациями промышленного предприятия (объединения) (форма № 2 - инновация). – М.: Госкомстат РФ, 1995. – 8 с.

2. Инструкция по составлению стат. отчетности об инновационной деятельности промышленного объединения (предприятия) (форма № 1 - инновация). – М.: Госкомстат РФ, 1994. - 4 с.

3. Указания по заполнению формы федерального статистического наблюдения «Сведения об инновационной деятельности организации» (форма №4-инновация). – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2013.

Современные тенденции развития кластеров

Развитие современных кластеров непосредственно связано с изменениями, происходящими в мировом хозяйстве. Углубление международного разделения труда, интернационализация производства, процессы межгосударственной экономической интеграции привели к интернационализации кластеров, появлению трансграничных и транснациональных кластеров.

Под *интернационализацией кластеров* понимается процесс постепенного расширения деятельности кластера за пределы национальных границ. Начинаясь с экспорта продукции и (или) привлечения иностранных инвестиций, дальнейшая интернационализация кластеров проявляется в тесном взаимодействии субъектов разных стран по поводу совместного производства, обмена знаниями и технологиями, а также реализации совместных НИОКР и их коммерциализации.

Транснациональные кластеры – взаимодействие экономических субъектов двух и более стран в производственно-технологической, научно-инновационной и других видах экономической деятельности. В транснациональный кластер входят не только производители, поставщики, потребители разных стран, но и институты знаний, среди которых крупные исследовательские центры и университеты, осуществляющие исследования и разработки международного уровня. *Трансграничные кластеры* представляют собой группу хозяйствующих субъектов родственных и сопутствующих отраслей (видов экономической деятельности), а также связанных с их деятельностью организаций, которые: территориально сосредоточены в трансграничном регионе; конкурируют, но тесно взаимодействуют в форме устойчивого партнерства на производственно-технологической и научно-инновационной основе; формируют вертикально-горизонтальные связи на высоком уровне агрегации с целью повышения своей конкурентоспособности.

По этапам интернационализации выделим следующие виды кластеров:

1 этап (зарождение) – региональные и национальные кластеры, в которых участвуют субъекты других стран в форме прямого иностранного инвестирования. Данные кластеры обслуживают только внутренний рынок страны, возможны непостоянные поставки продукции на экспорт;

2 этап (возникновение) – региональные и национальные кластеры, активно реализующие произведенную продукцию на экспорт;

3 этап (развитие) – трансграничные кластеры с функциональными взаимосвязями в определенных видах экономической деятельности (промышленные, инновационные, сервисные, творческие). Основным критерием здесь является расположение субъектов кластера в трансграничном регионе и основной вид экономической деятельности или «ядро», вокруг которого формируется критическая масса субъектов кластера;

4 этап (зрелость) – транснациональные кластеры функциональными взаимосвязями в определенных видах экономической деятельности (промышленные, инновационные, сервисные, творческие). В данном типе кластеров экономические субъекты расположены в двух и более странах;

5 этап (трансформация) – транснациональная сеть кластеров – это сеть родственных и взаимосвязанных кластеров из разных стран, которые объединили свои усилия в производственной, инновационной либо сбытовой деятельности.

Процесс интернационализации кластеров отличается от интернационализации предприятий и имеет свои особенности, прежде всего, отметим, что не все субъекты кластера могут вообще осуществлять внешнеэкономическую деятельность. Это связано с тем, что каждый субъект кластера осуществляет конкретные виды экономической деятельности, а также имеет различные возможности и ресурсы.

Кластеры, исходя из объективной реальности экономических законов, развиваются циклически, основываясь на переходе из одного состояния в другое. Жизненный цикл кластера включает следующие характерные этапы: возникновение, развитие, зрелость, трансформация [1, 2]. Для формирования кластеров необходимы определенные условия, к которым относятся: факторные условия, условия спроса, стратегия и соперничество фирм и уровень развития родственных и вспомогательных отраслей, шанс или удача, государство (по М. Портеру). На этапе *возникновения* первостепенными являются факторные условия (человеческие ресурсы, капитал, научно-информационный потенциал, инфраструктура, природные ресурсы, включая климат и географическое положение страны). На данном этапе компании начинают объединяться вокруг «ядра», постепенно формируя критическую массу для нормальной работы кластера. На этапе *развития* начинают устанавливаться доверительные отношения между экономическими субъектами, возникают формальные и неформальные институты поддержки сотрудничества. Переход от «возникновения» к «развитию» можно назвать «инновационно-инвестиционным» периодом, так на этом этапе развития аккумулируются знания и умения, привлекаются инвестиции в инновации, растет деловая активность фирм, повышается их конкурентоспособность. В кластер дополнительно привлекаются внешние национальные и иностранные компании. Начинается процесс интернационализации кластера. На этапе *зрелости* кластер достиг необходимой «критической массы»; взаимодействие субъектов осуществляется через цепочки поставок и взаимоотношения покупатель-поставщик, поставщик-покупатель; более активно происходит процесс диффузии инноваций и трансфер технологий; создаются предпринимательские и инновационные сети для реализации конкретных инновационных проектов или процессов как внутри страны, так и за рубежом. Устойчивость кластера поддерживается инвестициями в инновации, а также качественным менеджментом. На этапе *трансформации* кластер модифицируется с учетом технологических и структурных сдвигов, происходит продуктовая диверсификация кластера. Кластер может перерасти в более крупную структуру (например, переход из трансграничного в транснациональный кластер), либо прекратить свое существование.

Таким образом, можно сделать вывод, что *кластеры не стабильны во времени, они постоянно меняются, адаптируются* к изменениям внутренней и внешней среды. Примером такого эволюционного процесса является кластер морепродуктов (Humber seafood cluster) в Великобритании, который вырос из небольшого товаропроизводителя рыбных изделий в крупнейшего производителя и поставщика замороженных морепродуктов Европы. Другим характерным примером является кластер музыки в Италии (район Марке), где традиционное изготовление аккордеонов переросло в крупнейшее производство электронных музыкальных инструментов [3, 4]. В процессе своего развития и адаптации к внешней среде современные кластеры все чаще выходят за пределы национальных границ и формируют устойчивые связи, как с кластерами, так и отдельными экономическими субъектами других стран. Данный процесс интернационализации кластеров особенно распространен в сфере высоких технологий.

В результате кластеризации возникают следующие виды синергетических эффектов: *операционный эффект* появляется в результате более высокой степени использования производственных мощностей, роста масштабов и снижения издержек производства, а также экономии затрат на проведение НИОКР; *инвестиционный эффект* – как следствие совместного использования ресурсов и диверсификации рисков; *управленческий эффект* – проявляется в создании и использовании наилучшего организационного и управленческого опыта, передачи знаний от одного субъекта хозяйствования к другому; *финансовый эффект* образуется за счет снижения транзакционных издержек, трансфертного ценообразования; *информационный эффект* заключается в формировании программно-технической и информационно-аналитической среды, обеспечивающей все уровни кластерной структуры информацией, необходимой для обоснованного принятия решений.

Положительные эффекты кластеризации проявляются на различных уровнях экономики:

– на *микроуровне* появляется возможность увеличить совокупные затраты на технологические, организационные, маркетинговые инновации; увеличивается объем финансирования затрат на инновации; сокращаются затраты на формирование службы маркетинга; повышается уровень конкурентоспособности производимой продукции, товаров, услуг; улучшаются показатели деловой активности компаний;

– на *отраслевом уровне* развивается конкуренция; активнее осуществляется трансфер технологий и ускоряются инновационные процессы; углубляется специализация и межфирменная кооперация; совершенствуются логистические цепочки; повышается конкурентоспособность и усиливается инвестиционная привлекательность конкретной отрасли;

– на *региональном уровне* происходят структурные изменения в промышленности региона; развивается инновационная инфраструктура; создаются новые рабочие места в условиях трансформации крупных предприятий; растет деловая активность региона; изменяется доходная часть бюджета; более эффективно решаются вопросы экологии; растет ВРП;

– на *национальном уровне* реализуется политика инновационного развития национальной экономики; расширяется экспортоориентированное производство и внедряются импортозамещающие технологии; увеличиваются налогооблагаемая база и доходы бюджета; растет количество совместных проектов по осуществлению инновационной деятельности; увеличивается количество приобретенных и полученных патентов;

– на *уровне региональной экономической интеграции и международном уровне* увеличиваются масштабы производства и сбыта продукции, растут объемы экспорта товаров и услуг, возрастает приток иностранных инвестиций, усиливается обмен технологиями и расширяется научно-техническое сотрудничество; все больше субъектов национальной экономики вовлекается в процесс интернационализации производства.

Для транснациональных кластеров, действующих преимущественно в сфере высоких технологий, появляются дополнительные возможности повышения эффективности за счет: доступа к различным ресурсам, в том числе к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, финансовым средствам; создания среды профессионального общения, передачи знаний, быстрого распространения информации о нововведениях и новых технологиях, конкурентных достижениях; наличия крупного заказчика, готового мультиплицировать инновацию внутри кластерной структуры (эффект «сетевых экстерналий») и возможности тесного взаимодействия с заказчиком в рамках сети для разработки кастомизированных инновационных решений; эффективной специализации каждой компании в сети и наращивания компетенций в узкой сфере деятельности; возможности использовать эффект «перелива» знаний.

Для национальной экономики преимущество от формирования транснациональных кластеров заключается в расширении международного инновационно-технологического сотрудничества и использования мировой практики коммерциализации технологий, охватывающей весь инновационный цикл – от фундаментальных исследований до реализации конечной продукции на мировом рынке, включая маркетинг наукоемких товаров и услуг.

Таким образом, современные тенденции развития кластеров проявляются в интернационализации их деятельности, формированию новых форм взаимодействия, которые осуществляются в транснациональных и трансграничных кластерах. В свою очередь, эффекты от функционирования кластеров распространяются на все уровни экономики.

Литература

1. Cluster analysis and cluster-based policy in OECD-countries. Various approaches, early results and policy implications: Raft synthesis report on phase 1 OECD-Focus Group on industrial clusters / edited by T.J.A. Roelandt, P. den Hertog // OECD [Electronic resource]. – 1998. – Mode of access: <http://www.oecd.org/dataoecd/56/46/2368978.pdf>. – Data of access: 17.06.2010.

2. Andersson, T. The Cluster Policies Whitebook. IKED (International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development) / T. Andersson, S. Schwaag-Serger, J. Sörvik, E.W. Hansson. – Malmo: Holmbergs, 2004. – 266 p.

3. Tappi, D. Clusters, adaptation and extroversion – A cognitive and entrepreneurial analysis of the Marche music cluster / D. Tappi // European Urban and Regional Studies. – 2005. – № 12. – P. 289-307.

4. Menzel, M.P. Networks and Technologies in an Emerging Cluster: the Case of Bioinstruments in Jena / M.P. Menzel // Industrial Clusters and Inter-firm Networks / edited by C. Karlsson, B. Johansson, R.R. Stough. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2005. – P. 413-449.

Обновление основных средств и учет инвестиций в условиях модернизации

Федеральный закон "О бухгалтерском учете" № 402-ФЗ от 6.12.2011г. способствует повышению качества и эффективности регулирования сферы бухгалтерского учета. В ближайшие два года будут разработаны новые подходы к ведению бухгалтерского учета. Механизм регулирования бухгалтерского учета будет осуществляться через стандарты бухгалтерского учета: федеральные, отраслевые, экономического субъекта. Также должны быть разработаны новые Положения по бухгалтерскому учету основных средств с целью повысить эффективность их использования.

Обновление основных средств на предприятиях потребует колоссальных собственных и заемных инвестиций. Механизмы налогового стимулирования должны заинтересовать хозяйствующие субъекты их заменить и обновить. Приобретая основные средства предприятия имеют право:

- по движимому имуществу не платить налог на имущество.
- воспользоваться амортизационной премией;
- применять повышающий коэффициент к основной норме амортизации.

Сумма амортизационных отчислений и средства, полученные по вышеперечисленным мероприятиям должны аккумулироваться в едином амортизационном фонде и использоваться строго по целевому назначению. Рассмотрим эти вопросы более подробно.

Во-первых, все движимые основные средства, которые приняты к учету 1 января 2013 года или позже налогом на имущество не облагаются. К движимому имуществу относятся машины, оборудование, офисная техника, автомобили, станки, мебель. Такое правило в статье 374 НК закрепил Федеральный закон от 29 ноября 2012 г. №202-ФЗ.

Во-вторых, при покупке основных средств предприятия могут воспользоваться амортизационной премией и одновременно включать в состав расходов часть первоначальной стоимости приобретенных основных средств. Это право установлено ст. 372 Налогового кодекса. Если предприятие решит воспользоваться таким правом, то это нужно зафиксировать в учетной политике. Размер амортизационной премии зависит от амортизационной группы и составляет:

- 10% по объектам первой, второй, восьмой, девятой и десятой амортизационных групп;
- 30% по объектам третьей - седьмой амортизационных групп.

Кроме этого, с 1 января 2013 года при продаже основных средств амортизационную премию восстанавливать не потребуется. Исключением является лишь только тот случай, когда покупателем выступают взаимозависимые организации и граждане. По ранее действующему законодательству, если налогоплательщик продавал основное средство, по которому начислялась амортизационная премия и с момента ввода в эксплуатацию основного средства прошло не более пяти лет, то ему необходимо было восстанавливать амортизационную премию и включать ее в налоговую базу по налогу на прибыль.

В - третьих, применение повышающего коэффициента в отношении энергоэффективных объектов основных средств. В настоящее время такой коэффициент применяется к основной норме амортизации, но не выше 2. Повышающий коэффициент по энергосберегающим объектам действует с 1 января 2010 года. Перечень имущества с высокой энергетической эффективностью установлен постановлением Правительства РФ от 16 апреля 2012 года № 308. Всего в перечне 132 позиции и они имеют коды ОКОФ. Если такие основные средства имеются на предприятии по ним можно начислять ускоренную амортизацию.

Высокий уровень износа основных средств создает на предприятиях технические риски:

- потеря технологического потенциала вследствие старения станочного парка и стандового оборудования и высокой стоимости мероприятий по техническому перевооружению производства.

- существенное отставание от зарубежных конкурентов в разработке новых образцов продукции из-за низкого качества отечественной элементной базы и современных технологий.

Начисленная сумма амортизация учитывается на пассивном счете 02 «Амортизация основных средств» и вся сумма должна быть направлена на модернизацию и замену оборудования. Однако, как показывает практика, эти средства используются не по целевому назначению. Они поступают в составе выручки от реализации на расчетный счет и учитываются в оборотных средствах. Этот процесс необходимо контролировать и для этого следует внести изменения в существующую систему бухгалтерского учета. [2]. На сумму начисленной амортизации, амортизационной премии необходимо создавать амортизационный фонд и отражать это корректирующей записью: Дебет счета "Нераспределенная прибыль прошлых лет" и кредит счета "Амортизационный фонд". «Суммы амортизационного фонда изымаются из оборота и зачисляются на специальный целевой счет в банке, что находит отражение по дебету счета "Специальные счета в банках" и кредиту счета "Расчетные счета". Суммы амортизационного фонда поступают в составе выручки и в соответствии с Налоговым кодексом РФ освобождаются от налогообложения при расчетах налога на прибыль. Предоставляя льготу, государство заинтересовано в целевом использовании поступающих средств и вправе установить обязательный контроль над их использованием»[1].

Кроме этого, для реальной оценки основных средств было бы справедливо отражать их в балансе по первоначальной или восстановительной стоимости и в активе баланса добавить регулируемую статью "Амортизационный фонд". Международные стандарты финансовой отчетности устанавливают для оценки основных средств справедливую стоимость.

Литература

1. Палий В.Ф./Модернизация экономики и совершенствование методологии бухгалтерского учета. С.7-10 . Бухгалтерский учет № 3 2010.
2. Федина В.В. Формирование рациональной структуры средств в условиях модернизации экономики. / В мире научных открытий. ПИ № ФС 77-39604 2010г. Том 6 (выпуск 6.3) ISSN 2072-0831.

Инструменты поддержки малого инновационного предпринимательства

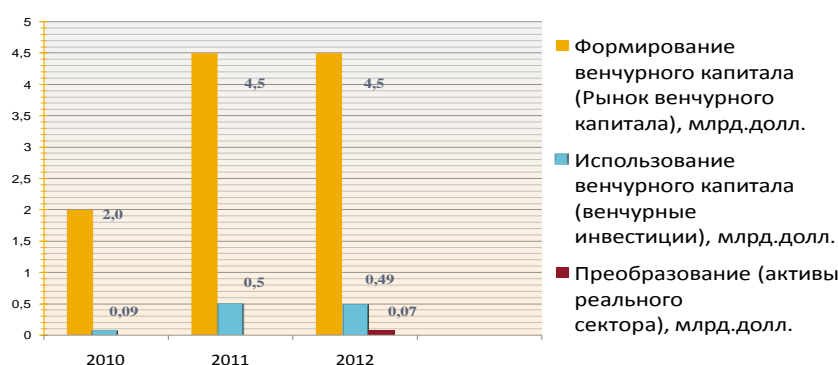
Россия не входит даже в первую половину стран по индексу развития экономики знаний и индексу глобальной конкурентоспособности (рис.1) [1].

Позиционирование России в мире

Показатель	Место России
Данные Всемирного банка, 2012 г. (145 стран)	
Индекс развития экономики знаний	55
Данные Всемирного экономического форума, 2013 г. (144 страны)	
Индекс глобальной конкурентоспособности	67

Главная причина – темпы инновационного развития. Несмотря на то, что в ней в настоящее время сформирован рынок венчурного капитала, однако его использование в качестве реальных инвестиций и, самое главное, преобразование в активы реального сектора находятся на очень низком уровне (рис.2) [2]. Малые инновационные предприятия не создаются, предприниматели не хотят рисковать.




Формирование, использование и преобразование венчурного капитала



Существующие в России основные направления деятельности государства в области поддержки малого инновационного предпринимательства представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные направления деятельности государства в области поддержки малого инновационного бизнеса (российский опыт) [3]

Годы	Текущее законодательство на федеральном уровне	Частота изменения законодательного поля
2004	20	13
2005	20	11
2006	21	19
2007	22	18
2008	23	20
2009	25	34
2010	28	40
2011	0	42
2012	0	39
2013	0	49
Тенденции	 	

По остальным направлениям поддержки малого инновационного бизнеса в России – приоритет за регионами. Центральное место – формирование инновационной инфраструктуры. Сложившаяся инновационная инфраструктура характерна лишь для самого инновационно – активного региона России – Центрального федерального округа, а если точнее – Москвы и Московской области.

Активизацию инновационной активности почти во всех российских регионах регионах по-прежнему сдерживает недостаточное развитие институциональной среды и инфраструктуры инновационной деятельности, что приводит к низкому уровню взаимодействия исследовательского сектора с промышленными предприятиями, а также неразвитости технологической кооперации между предприятиями.

Литература

1. ВЭФ: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2012–2013. [Электронный ресурс] - Режим доступа - <http://www.i-g-t.org/2012/09/05/всемирный-экономический-форум-рейтинг/> (дата обращения: 30.10.2014)
2. Ильина, М.Ю. Инновационная инфраструктура как условие движения «инновационного лифта» / М.Ю. Ильина // Вестник Финансового университета. 2013. N 3(75). – С. 140 - 152.
3. Нормативные правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность на федеральном уровне: [Электронный ресурс] // Центр развития предпринимательства. - Режим доступа: www.crpvl.ru/vash-biznes/zakonodatel'naya-baza/normativnyie-pravovyye-aktyi,-reguliruyushhie-predprinimatelskuyu-deyatelnost-na-federalnom-urovne.html *Консультант Плюс*: <http://www.consultant.ru/>
4. *Консультант Плюс*: <http://www.consultant.ru/>
5. Инновационная политика высшего учебного заведения / Р. Н. Федосова, Л. Н. Оголева, Т. А. Мирошникова, М. А. Девяткина, Е. В. Орлова, Ю. И. Петрова и др. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006 г. – 177 с.
6. Потенциал предпринимательства в условиях инновационной экономики [Текст] / Р.Н.Федосова, К.В.Тлябичев, А.А.Юссуф // Российский экономический интернет – журнал, 2011, № 2.
7. Личностный потенциал персонала в условиях инновационной экономики [Текст] / Р.Н.Федосова, Е.В.Родионова / Экономические системы и их трансформация в XXI веке: теория, методология, практика. – Алматы: Экономика, 2010. – С. 546 - 554
8. Нематериальный капитал организации [Текст] / Р.Н.Федосова, Е.В.Родионова / сб. научн. тр. Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы Белорусского государственного экономического университета; под общ. ред. И.Л.Акулича. – Мн.: ООО «Меджик», 2011. – С. 450-454.

Экономическая оценка эффективности инвестиций в освоение сложных угольных месторождений

Рост объёмов потребления энергоресурсов в России и в мире обуславливает рост цен на них. Это требует поиска направлений, обеспечивающих снижение затрат на добычу и повышение конкурентоспособности угля. Вследствие нестабильности цен на некоторые виды энергетических ресурсов ряд стран Европы готовы реанимировать свою угледобывающую промышленность для сохранения энергетической независимости. Ведётся поиск наиболее эффективных способов отработки запасов с наименьшими потерями.

Актуальность проблемы заключается в том, что в условиях исчерпаемости природных энергоресурсов и роста сложности их извлечения необходимо разработать такой механизм по комплексному обоснованию целесообразности вовлечения в отработку сложных по горно-геологическим характеристикам угольных запасов, который позволит повысить конкурентоспособность угля на рынке. Повышение экономической эффективности инвестиционных проектов может быть достигнуто за счёт снижения потерь угля при отработке вскрытых шахтных полей путём применения рациональных технологий.

Целесообразность снижения потерь из-за оставления запасов в недрах может быть обоснована ещё и тем, что удельные затраты на вскрытие и подготовку шахтных полей могут в значительной степени компенсировать дополнительные затраты на выемку сложных по условиям залегания участков.

Для решения проблемы повышения эффективности эксплуатации угольных месторождений и инвестиций в их освоение разработана экономико-математическая модель, позволяющая установить предельно допустимые потери угля в недрах, обеспечивающие максимально возможный чистый доход на инвестированный капитал с учётом срока эксплуатации запасов в пределах горного отвода.

Величина дополнительного инвестирования в капитальное строительство (вскрытие и подготовку запасов) воссоздания аналогичного объекта составит:

$$I_{don} = \sum_{t_0}^T A_t \times k_d - \sum_{t=1}^T A_t \times k_d \times (1+i)^{-t}, \quad (1)$$

где t – год эксплуатации шахты; i – коэффициент, учитывающий снижение реальной стоимости амортизируемого имущества за счёт инфляции и риска колебаний добычи в t -м году.

За период до момента окупаемости (τ), который составит $\tau - t_0$, размер возмещения :

$$\sum_{i=t_0}^{\tau} A_i = \sum_{t_0}^{\tau} A_t \times k_d - \sum_{t=1}^T A_t \times k_d \times (1+i)^{-(\tau-t)}. \quad (2)$$

Это та часть инвестиционного капитала, которая будет необходима дополнительно для восполнения запасов в объёме, равном отработанным. Это приведёт к увеличению периода окупаемости, который составит:

$$T_{ок} = \frac{\sum_{t_0}^t IC_t \times (1+E)^t}{\sum_{t_0}^{\tau} [Q_t \times (p_t - VC_t) - FC_t] \times (1-\Delta Hn) \times (1+i_t)^{-t} + \sum_{t_0}^{\tau} A_t \times (1+i_t)^{-t}}, \quad (3)$$

где τ – момент окупаемости инвестиций ($\tau \in T$); T период эксплуатации шахты; t_0 – начальный момент реализации проекта; t – номер шага реализации инвестиционного проекта ($t \geq t_0, t \leq \tau$); ΔH_n – коэффициент, учитывающий ставку налога на прибыль; p_t – цена реализации угля в t -м году; VC_t – удельные переменные затраты на добычу в t -м году; FC_t – суммарные постоянные затраты без учёта амортизации капитальных вложений на вскрытие и подготовку запасов, связанные с добычей угля в t -м году.

Формализованное представление срока окупаемости инвестиций позволяет сделать вывод о том, что даже незначительные потери угля при отработке запасов мультиплицируют потери стоимости вложенных инвестиций. Это приводит к перманентному удорожанию угледобычи за счёт роста удельного объёма проведения выработок на 1 тонну добытого угля. Без учёта прочих факторов, которые могут привести к росту затрат на добычу, коэффициент удорожания добычи 1 тонны угля может составить:

$$\Delta p_t = \frac{A_t \times K_d - A_t \times K_d \times (1+i)^{-t}}{Q_t} \quad (4),$$

K_d – коэффициент пересчёта балансовой стоимости основных фондов, разрешённой законодательством. Математически это может быть представлено как

$$\text{чем больше } \sum_{t_0}^T Q_t \rightarrow Z_{np}, \text{ тем меньше } \sum_{t_0}^T \Delta p_t$$

Удельные финансовые потери за счёт потерь из-за оставления запасов в недрах в t -м году составят

$$\Delta fp_t = \frac{\sum_{t_0}^T ICp_t}{\sum_{t_0}^T Q_t} - \frac{\sum_{t_0}^T ICp_t}{Z_{np}} = \sum_{t_0}^T ICp_t \left(\frac{Z_{np} - \sum_{t_0}^T Q_t}{Z_{np} \times \sum_{t_0}^T Q_t} \right), \quad (5)$$

где ICp_t – сумма инвестированного капитала в строительство нового горизонта (шахты) в момент времени t .

Таким образом, инвесторы, решая сиюминутную проблему снижения издержек угледобычи, несут значительные потери вследствие роста удельных капитальных вложений на 1 тонну добытого угля. Максимальная сумма дополнительной выгоды от полной отработки промышленных запасов может быть определена как $\Delta\Pi$ (6). Однако, сложность залегания угольных пластов, а также снижение качества добытого угля не позволяют достигнуть равенства между величиной промышленных запасов и пригодных к выемке. Это обусловлено тем, что сложные условия залегания приводят к увеличению прямых затрат

$$\Delta\Pi = \frac{\sum_{t_0}^T \Delta fp_t}{T} \times Z_{np} - \sum_{t_0}^T Q_t \times \Delta fp_t. \quad (6)$$

Обоснование целесообразности вовлечения в отработку запасов и повышение инвестиционного дохода, а, следовательно, инвестиционной привлекательности можно выразить следующим образом: вовлекать в отработку запасы можно до тех пор, пока прирост затрат на их выемку будет меньше, чем прирост дополнительного дохода от снижения удельных инвестиций (6). То есть, если по i -му участку выполняется неравенство

$$\Delta\Pi_1 - Q_1 \times C_{оч_1} > 0,$$

то данный участок целесообразно вовлекать в отработку.