

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СПОСОБОВ И ФОРМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

Алексеева М.В – аспирантка кафедры экономики, технико-экономический факультет, Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, г.Владимир, Россия

В настоящее время развитие мировой экономики характеризуется возрастающей взаимозависимостью между рынками капитала и новыми технологиями.

Ключевые слова: инвести́ции, понятие венчурного финансирования, финансовые расходы, экономико-организационный механизм предпринимательства.

Инвестиции являются неотъемлемой частью современной *экономики*. От *кредитов* инвестиции отличаются степенью *риска* для инвестора (кредитора) – кредит и проценты необходимо возвращать в оговоренные сроки независимо от прибыльности проекта, инвестиции возвращаются и приносят доход только в *прибыльных* проектах. Если проект убыточен – инвестиции могут быть утрачены.

Венчурный капитал – это капитал, вложенный инвесторами в рискованное предприятие на ранних стадиях его развития. Самое важное на первоначальном этапе – это найти настоящего профессионала в области привлечения денежных средств и установления полезных контактов[1].

Основной проблемой развития системы венчурного инвестирования в России признается отсутствие нормативной правовой базы, регулирующей деятельность венчурных предприятий и инвестиционных институтов. Отмечено также, что отсутствуют достаточные меры государственной поддержки и стимулирования венчурного предпринимательства.

Имеется также ряд существенных проблем, препятствующих развитию венчурной индустрии в России. Основные из них:

- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования[2];

- отсутствие российского капитала в венчурной индустрии России – одного из основных факторов привлекательности страны для зарубежных инвесторов;

- низкая ликвидность венчурных инвестиций, в значительной мере обусловленная недостаточной развитостью фондового рынка, являющегося важнейшим инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных предприятий;

- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологического сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов;

- низкий авторитет предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса.

Кроме того факторами, сдерживающими развитие венчурной индустрии, являются:

- недостаточная информационная поддержка венчурной индустрии в России;

- отсутствие необходимого количества квалифицированных управляющих венчурными фондами и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей;

- усложненная регистрация венчурных фондов в российской юрисдикции.

Теперь рассмотрим понятие частно-государственного партнерства в экономике[3].

Сам термин «государственно-частное партнерство» является переводом распространенного во всем мире термина «public - private partnership». Как

видно, перевод буквально дословный. Справедливости ради следует отметить, что как в зарубежных странах, так и в России иногда используется термин «частно-государственное партнерство».

В Великобритании стоимость объектов частной финансовой инициативы, которая является там основной формой ГЧП, в течение последних 10 лет составляет 24 млрд £, а в течение следующих 3 лет планируется реализовать проекты на общую сумму 12 млрд £. Ежегодно заключается до 80 новых соглашений. По данным британского правительства, такие проекты обеспечивают 17% экономии для бюджета страны .

Суть взаимодействия в рамках ГЧП (и не только) – в согласовании интересов. Причем очевидно, что если взаимодействие осуществляется, то значит у государства и бизнеса нашлись общие интересы[4].

Признаки государственно-частного партнерства:

1. Стороны партнерства представлены государственным и частным секторами экономики.

2. Взаимоотношения сторон зафиксированы в официальных документах (договорах, контрактах и др.).

3. Взаимоотношения сторон носят партнерский, то есть равноправный характер.

4. Стороны имеют общие цели и четко определенный государственный интерес.

5. Стороны объединяют свои вклады для достижения общих целей.

6. Стороны распределяют между собой расходы и риски, участвуют в использовании полученных результатов.

Таким образом, имеют право на существование два подхода к пониманию ГЧП: «ГЧП-принцип» и «ГЧП-форма» (механизм).

«ГЧП – принцип». Предполагает некое обязательное правило взаимодействия государства и бизнеса в определенных сферах. Содержание

этого принципа – в согласовании и учете взаимных интересов, в системе уступок и преференций, которая дает возможность достижения индивидуальных и зачастую противоречивых целей этих субъектов. С правовой точки зрения может рассматриваться либо как некая декларация, либо как некий императив, не имеющий тем не менее конкретных форм. Таким образом, можно сделать вывод, что «ГЧП-принцип» – категория скорее политическая, отражающая стремление государства действовать соответствующим образом и готовность реализовать это стремление в конкретных проектах. Нельзя отрицать значимость «ГЧП-принципа» и с правовой точки зрения. При этом важно, чтобы он имел конкретное правовое закрепление, причем как можно на более высоком уровне: Конституция либо федеральный закон.

«ГЧП – форма». Предполагает наличие конкретных форм (механизмов) взаимодействия государства и бизнеса, в первую очередь – правовых форм.

Таким образом, нами рассмотрено политическое и правовое проявления ГЧП.

Государственно-частное партнерство – это правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления.

Реализация предлагаемого правового механизма ГЧП позволяет решить несколько задач:

Повысить эффективность взаимодействия государства и бизнеса.

Повысить эффективность использования государственных ресурсов.

Повысить эффективность исполнения государственных полномочий.

Повысить инвестиционную привлекательность российской экономики и отдельных регионов.

Реализация самого механизма требует принятия соответствующих политических и правовых решений[5].

Мировой финансовый рынок продемонстрировал свою роль глобальной системы мобилизации свободных денежных ресурсов отдельных стран и их перераспределения в мировом масштабе в места выгодного и перспективного инвестирования. США, в свою очередь, продемонстрировали способность принимать и эффективно размещать иностранный капитал в объемах, превышающих 100 млрд долл. в год.

Анализ «посткризисной» политики венчурных инвесторов показывает, что многие из них сделали определенные выводы из случившегося и адаптировали свои стратегии соответствующим образом, выработав более взвешенные подходы к оценке уровня рисков, перспективности инновационных проектов, а также к работе с компанией-реципиентом на всех стадиях, начиная от ее проверки (due diligence) и разработки стратегии, заканчивая постинвестиционным управлением. Изменились и подходы предпринимательских и научных кругов к венчурному инвестированию.

Кризисы наглядно продемонстрировали необходимость в более взвешенных подходах к формированию инновационной и бизнес-стратегии и в более глубоком понимании процесса осуществления венчурного инвестирования в целях формирования экономически эффективных компаний и обеспечения дальнейшего быстрого и, что особенно, как продемонстрировали кризисы, важно, устойчивого развития, а в конечном итоге – к успеху и для инициаторов инновационного проекта, и для венчурных инвесторов.

Анализ современного рынка капиталов в США показывает, что сегодня предприниматель или начинающая компания может получить средства из примерно десятка источников, в зависимости от перспективности проекта и стадии его реализации.

По данным аналитиков из американской Booz Allen Hamilton, 1000 компаний – мировых лидеров по объему расходов на НИОКР – потратили на эти цели в 2009 г. в общей сложности 407 млрд долларов, тогда как в 2008 г. –

384 млрд. Это значит, что только за период 2008-2009 гг. общий прирост НИОКРовских расходов крупнейших корпораций мира составил 4,2%. В целом доля частных инвестиций в расходах на научно-исследовательские и конструкторские разработки в «странах золотого миллиарда» сегодня вплотную приблизилась к 70%[1].

Второй важный тренд связан с происходящими изменениями в подходах к управлению НИОКР в самих корпорациях. Создание технологий внутри крупных компаний (или под их прямым управлением) становится неотъемлемой частью бизнес-процессов наиболее конкурентоспособных корпораций. Зачастую R&D-департаменты компаний благодаря не только большим финансовым возможностям, но и гибкости и приспособляемости к потребностям рынка, опережают вузы и НИИ не только по объемам средств, идущих на ведение разработок, но и по выводу готовых продуктов на рынок.

В этой ситуации кардинально меняется роль традиционных исследовательских структур – университетов, академических и отраслевых НИИ – они все чаще вовлекаются в инновационную деятельность корпораций, становясь частью их научно-технической политики. Компании, отказываясь от НИОКРовского изоляционизма, выступают заказчиками для научных центров, формируя кластерные пулы разработчиков из кафедр профильных вузов, НИИ и КБ для совместной работы над определенными проектами, оставляя за собой управляющую функцию («дирижирование»).

В итоге такого взаимодействия за последние три года корпорации сократили расходы на собственные НИОКР с 4,5 до 3,5% от суммы продаж, в то время как объем НИОКРовского аутсорсинга вырос с 20 до 35%. Такие показатели демонстрирует, к примеру, американская компания NineSigma. Отказался от безусловного приоритета внутренних НИОКР и расширил сотрудничество с независимыми разработчиками и такой транснациональный гигант, как Procter & Gamble[1]. Все это способствует не только активному

развитию процесса трансфера технологий в эти страны, но и созданию там собственных технологических платформ, что позволяет им достигать конкурентных позиций на мировом рынке технологий: формирующиеся там центры производства технологий начинают ориентироваться уже не столько на внутреннее потребление, сколько на глобальный рынок.

Литература

1. Автономов В. "Рыночное поведение": рациональный и этический аспекты // Мировая экономика и международные отношения. –Ц 2009.

2. Автономов В., Гутник В. Немецкая экономическая мысль и феномен Вальтера Ойкена // Мировая экономика и международные отношения. -Ц 2008.

3. Агапова Т. Современная экономическая теория: методологическая база и модели // Российский экономический журнал. –Ц 2009.

4. Альтер Л. Избранные произведения. Буржуазная политэкономия США. –М.:Наука, 2008.

5. Ананьин О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя // Вопросы экономики. –Ц 2009.