

8.5. ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

Матюша А.А., аспирант

Российский государственный социальный университет

В статье рассмотрены основные инструменты внедрения инноваций на предприятии, при этом автор делает упор непосредственно на инвестицию как базовый элемент такого процесса. Достаточно широко рассмотрен вопрос с точки зрения проектного финансирования на примере инновационной деятельности. Данная статья может быть полезна студентам вузов экономических и управленческих специальностей, аспирантам и соискателям, преподавателям кафедр, а также специалистам по инновационному финансированию.

ВВЕДЕНИЕ

Инвестиционная деятельность имеет много направлений и форм. Одной из форм инвестиционной деятельности является инновационно-инвестиционная деятельность, направленная на финансирование и осуществление инновационных проектов. Особенностью механизма осуществления инвестиционно-инновационной деятельности промышленных предприятий является то, что он состоит из элементов как инновационной, так и инвестиционной деятельности.

В рамках проекта инновационно-инвестиционной деятельности можно осуществлять инвестиционные проекты в обновленную технику и технологию, необходимые для производства усовершенствованного продукта, но созданные без использования фундаментальных исследований. Подобные проекты дают возможность сократить первичные вложения, быстрее получить дополнительную прибыль за счет конкурентных преимуществ усовершенствованного товара, прежде всего на внутреннем рынке.

Такие инвестиционные проекты более привлекательны и, прежде всего для самих инвесторов, они имеют больший потенциал, однако главный минус таких проектов – ограниченность технологических инновационных исследований. В ходе осуществления таких проектов промышленные предприятия имеют возможность поэтапно обновлять основные производственные фонды, накапливать финансовые ресурсы для дальнейшего развития и производить продукцию с усовершенствованными характеристиками, что в дальнейшем дает возможность выйти на более высокий и более сложный уровень инновационных проектов вплоть до осуществления фундаментальных исследований, что немаловажно для проектов в металлургии и ряде других отраслей. Параллельно постепенно совершенствуются методы управления, повышается квалификация работников, формируется новый инновационный климат в коллективе и новое сознание работников. Таким образом, инновационно-инвестиционные проекты создают основу для формирования инновационного потенциала развития как отдельных предприятий, так и экономики страны в целом.

Следовательно, для создания инновационного потенциала предприятия какой-либо отрасли необходимо сначала создать условия для осуществления инвестиций в инновационную деятельность. Здесь главную роль играет деятельность государства, что в первую очередь касается предприятий с решающим государственным участием, к числу которых принадлежат федеральные государственные унитарные предприятия. Еще одним важным фактором инновационного развития экономики является инфраструктура. Однако в Российской Федерации она слабо развита и влияет на инновационные процессы незначительно [4].

Например, темпы роста средств, которые аккумулируются банковской системой (срочные депозиты и текущие взносы), можно сравнить с темпами роста банковских кредитов, а изменение инвестиций в основной капитал имеет собственный тренд, который свидетельствует об отсутствии прямого влияния банковского сектора на динамику капитальных вложений. Основной причиной такого положения является то, что долгосроч-

ные кредиты в РФ относятся к наиболее рискованным, а процентная ставка по этим кредитам не отвечает уровню риска, поскольку ограничена платежеспособностью предприятия.

Привлечение финансовых ресурсов путем размещения акций предприятия на финансовом рынке – сложный и дорогой путь, к которому обращаются в основном крупные и достаточно успешные предприятия. Такой широко применяемый во многих странах механизм инвестирования, как франчайзинг, не может быть полноценной основой инвестиционных процессов в инновации для большинства отечественных предприятий, поскольку зарубежные инвесторы не проявляют интереса к модернизации российской промышленности [2].

Таким образом основные факторы активизации инвестиционных процессов в сфере инновационной деятельности отечественных промышленных предприятий сегодня связаны с внутренними их мотивами и возможностями. Именно они побуждают предприятия осуществлять капитальные вложения в реконструкцию производственной базы, в обновление ассортимента выпускаемой продукции. Основным мотивом осуществления инвестиций в инновационную деятельность промышленными предприятиями является необходимость модернизации изношенных основных фондов. Рентабельность производства является фактором, определяющим возможности предприятий иметь собственные ресурсы для инвестирования. Отмечается также, что одновременно мотивом и фактором осуществления инвестиций в инновационную деятельность на отечественных промышленных предприятиях является поощрение новаторства и изобретательства в коллективе, создающего предпосылки не только для создания инновационных проектов, но и для формирования соответствующей культуры персонала [4].

Ниже более детально будут рассмотрены этапы привлечения инвестиций в инновации, а также их особенности в российской действительности.

ЭТАП ПЕРВЫЙ – ВЫЯВЛЕНИЕ

Главная задача этого этапа состоит в информировании общества о факте изобретения. В рамках данной работы была проведена работа по созданию базы данных с информацией об инновационных проектах в РФ, а также выявлены недостатки существующей информации и предложены направления ее улучшения.

На текущий момент в РФ существует достаточно большое количество источников информации об инновационных проектах. В основном это источники в Интернет. Базы инновационных проектов содержатся на региональных сайтах, а также на специализированных сайтах, посвященных инновационной деятельности. В чем же состоят преимущества и недостатки этих баз?

Преимущество лишь одно – они есть, они существуют как таковые, и их количество растет с каждым годом (появились новые сайты относительно аналогичного периода прошлого года).

Недостатков же находится масса.

- Во-первых, это ограничение размещения информации существующими полями для заполнения в базе. Данный факт, возможно, и облегчает зрительное восприятие информации, но и значительно снижает возможности интересной подачи проекта разработчиком. Это усредняет все проекты. Во многих базах даже не предусмотрено поля «прочая информация».
- Во-вторых, практически все базы содержат в себе явно устаревшие проекты, а также повторяющиеся проекты, т.е. зачастую не ведется никакого отслеживания релевантности информации в базе.
- В-третьих, базы очень тяжело сопоставлять между собой (это следствие первого факта, т.е. поля разных баз несопоставимы).
- В-четвертых, конечно же, нет такой базы, которая смогла бы объединить в себе все существующие, что значительно упростило бы поиск информации [5].

Требования к подаче информации об инновациях, для того чтобы быть замеченным

Важнейшей составляющей успеха в подаче информации является подача не технических, а экономических аспектов проекта. Ведь потенциальный инвестор, скорее всего, не является экспертом с точки зрения технической реализации проекта, он, по большому счету, заинтересован лишь в выгодном размещении собственных средств. В большинстве из рассмотренных проектов нет даже таких простейших показателей, как рентабельность проекта и срок его окупаемости. Что уж говорить о таком показателе, как чистый дисконтированный доход (ЧДД). В описаниях многих проектов не хватает простых показателей: потенциально-го объема выручки, намечаемых объемов производства и потенциальной цены продукта.

Если говорить не только об экономических характеристиках проекта, то, как правило, нет описания потенциальных потребителей товара, практически нет информации об опыте управляющей команды в зарабатывании денег и реализации проектов, основных конкурентах и конкурентных преимуществах проекта.

Очень интересны и те моменты, когда заявитель проекта ищет кредит, но на что будет потрачен этот кредит (например, на покупку оборудования), не сообщается. Конечно, можно оправдываться тем, что такая информация будет предоставлена на более поздних этапах принятия решения о финансировании (например, в бизнес-плане), но ведь до более поздних этапов рассмотрения проекта дело может и не дойти вовсе. Инвестор может отбросить проект до его рассмотрения, так как в нем не хватает первичной информации. Что уж и говорить о таких проектах, о которых известно только лишь название и координаты инициатора проекта? Что может заставить потенциального инвестора, «наткнувшись» на эти координаты, связаться с инициатором и самому узнать интересующую информацию? Боюсь, что ничего [3].

Итак, требования предельно просты. Тем не менее, на деле оказывается, что и их нелегко выполнить разработчику проекта. Требования состоят в первую очередь в простоте и четкости изложения информации. Она должна быть понятна человеку, не имеющему технического образования и ничего не знающему о данном проекте. Суть проекта необходима, но технические подробности осуществления проекта инвестору неинтересны (по крайней мере, на начальном этапе отбора проектов). Также необходимо наличие экономических характеристик проекта. Никто не станет вкладывать денежные средства в проект, о котором не известно ни ожидаемой рентабельности, ни сроков окупаемости. Далее нужно обратить внимание на структурированность информации. Сначала должна быть изложена вкратце суть проекта, далее экономические характеристики, или наоборот, но не стоит все перемешивать. Следующее требование – необходимый объем информации. Ее не должно быть слишком много. В мелкие детали и подробности реализации вдаваться нельзя! Хотя нехватка информации ощущаться тоже не должна.

Положительные и отрицательные черты описаний возникают в нескольких ситуациях.

1. Аннотацию проекта писал технический специалист. Очень многие из рассмотренных описаний проектов являют собой не описание предпринимательских проектов, а технико-экономическое обоснование своей идеи, причем с существенным упором именно на техническую часть проекта.

Типичной ошибкой можно считать нежелание или неумение писавшего «снизойти» до читателя – потенциального инвестора. Следствием может являться только то, что данный проект будет сразу же отброшен из рассмотрения. Таких примеров действительно очень много.

2. Почти во всех предложениях отсутствует расчет интегральных показателей эффективности (ЧДД, внутренняя норма доходности *IRR*, индекс рентабельности *PI*). Фактически разработчики ограничивают себя исключительно описанием формальных учетных оценок эффективности проекта (как, например, валовая рентабельность, прибыль после уплаты налогов и т.д.) Очевидно, что это скорее всего является следствием русского менталитета, когда приоритет обычно отдается не расширению бизнеса, а получению прибыли сегодня.
3. Ни в одном из рассмотренных проектов не встречается обоснования ставки дисконтирования *r*, которая по своей сути является ключевым параметром для расчета критериев эффективности проекта. Некоторые из разработчиков просто пытаются компенсировать принципиальное отсутствие дисконтирования расчетами в иностранной валюте. Это отчасти заменяет учет фактора инфляции (но в то же время следовало бы учитывать и то, что покупательная способность иностранной валюты зависит от соотношения иностранной и рублевой денежной массы в РФ), но в принципе не учитывает фактор времени.
4. Затронута только экономическая сторона проекта. Ошибкой является и отсутствие какой-либо дополнительной информации. Например: что это за материал? Кто потенциальный потребитель?
5. Недостаточно раскрыт инновационный аспект проекта. Неясно, в чем новизна, может быть, это инвестиционный проект, а не инновационный, тогда почему он позиционируется как инновация? Если это первая такая установка, то надо сказать об этом. Также содержит и первую ошибку, т.е. написано «техническим» языком.
6. Типичной ошибкой является отсутствие информации о потенциальных потребителях. Как будет реализовываться продукция? Рассчитана ли она на массовый сегмент? Будет ли реализовываться на рынке?
7. Подавляющее большинство заявителей не указывает конкурентных преимуществ предлагаемого ими товара, а ведь это один из ключевых моментов! Каждому разработчику нужно подумать о том, чем его продукт или технология лучше других. Если же подобных продуктов или технологий просто нет, то это и является конкурентным преимуществом, но и об этом надо упомянуть.
8. Плохо раскрыта информация о предложениях инвесторам. Из информации попросту непонятно, что хочет от инвестора автор проекта.
Возникают вопросы:
 - зачем данная информация вообще размещалась в открытом доступе?
 - какую цель преследовал разработчик?
9. Часто в рассматриваемых проектах не находилось описания рисков проекта. Конечно, инновационные проекты по сути своей являются высокорисковыми проектами, но некоторый анализ рисков все равно необходим [3].
10. Положительным моментом можно считать информацию о наличии бизнес-плана, которая встречалась в некоторых описаниях. Важно, что заявитель говорит о том, что он уже готов бороться не только на стадии первичного отбора проектов (на самом нижнем, первом уровне), но и на следующем, втором, этапе – рассмотрении бизнес-плана. Это является уже достаточно серьезной заявкой.

Предложением по улучшению подачи информации будет являться таблица, которую разработчик должен будет заполнить.

После ее заполнения нужно ответить для себя на ряд вопросов, таких как:

- вся ли необходимая для принятия решения на первом уровне информация освещена?

- нет ли типичных ошибок, о которых говорилось выше, в данной информации?

Далее следует исправить свои ответы в случае необходимости. Также можно посоветовать разработчику предоставить эту информацию ничего не знающему о проекте человеку (просто знакомому или другу) и попросить высказать свое мнение. Далее снова подкорректировать таблицу в случае необходимости. В это время необходимо понимать важность этого процесса и не жалеть времени на анализ размещаемой информации.

Форма таблицы весьма условна, форма подачи этой информации может быть любой. Важны пункты, которые просто необходимо раскрыть для подчеркивания достоинств своего проекта.

При раскрытии информации о своем проекте нельзя торопиться с ответами на вопросы, нужно все очень тщательно обдумать, осознать, что именно эта информация может сыграть ключевую роль при принятии решения о финансировании данного проекта.

ЭТАП ВТОРОЙ – ЗАКРЕПЛЕНИЕ

На втором этапе происходит выделение средств для материализации разработки – создания опытного образца. Проявлениями существования данного этапа считаем организацию фондов, из которых изобретатель может получить деньги на создание опытного образца, seed фондов (фондов посевного финансирования), конкурсов, призов в которых являются деньги. Цель закрепления – получить образец для испытаний, по результатам которых можно судить о перспективах бизнеса.

Инвесторов для материализации разработки находят те, кто достойно представлял свои инновационные проекты. Вывод: качество информации об инновационных проектах, привлекающих внимание инвесторов, превосходит качество информации о проектах, которые такого внимания не привлекли. Т.е. очень важно на сегодняшний день улучшать именно качество подачи информации о проекте и исправлять допущенные ранее ошибки (в основном переходить к подаче экономических показателей проекта, а не технических).

Развитие информационных технологий и их роль в привлечении финансирования разработчиками инновационных проектов

Роль всемирной сети Интернет на сегодняшний день переоценить невозможно. Одной из таких возможностей, несомненно, является упрощение взаимодействия между разработчиками инновационных проектов (малыми инновационными компаниями) и потенциальными инвесторами [2].

Какие преимущества имеют ресурсы Интернет по сравнению с посещением традиционных мероприятий – выставок инновационных продуктов? Ответ прост – без лишних затрат на транспортировку разработки, подготовку стендов и прочих расходов Интернет позволяет разместить всестороннюю информацию о проекте в наглядном виде и донести эту информацию до куда более широкого круга лиц, нежели посетители выставки.

В идеальном варианте Интернет способен стать «местом встречи» разработчика и потенциального инвестора, но сегодня это далеко не так. Проблемы заключаются в следующем:

- существует достаточно большое число сайтов, которые содержат базы данных инновационных проектов, но все

- они действуют весьма разрозненно, покрывая лишь мелкие области в огромном пространстве проектов;
- не существует одного серьезного ресурса, который мог бы покрыть более мелкие или хотя бы их часть;
- существующие проекты (сайты) не достаточно рекламируемы. В особенности, по словам разработчиков, такие проекты не рекламируются для потенциальных инвесторов. Т.е. складывается ситуация, когда достаточно много малых инновационных компаний привлечены, размещено много проектов, но не привлечены к сотрудничеству инвесторы. В итоге идея сайта оказывается невостребованной никем;
- информация о проектах, представленная на таких сайтах, несовершенна и, во многих случаях, не способна заинтересовать инвестора, притом что сам проект является перспективным. Ошибки в предоставлении информации весьма типичны и состоят в превышении технической составляющей в описании проекта над экономической. Это объясняется тем, что разработчики – люди технических специальностей, зачастую просто не знают, как нужно расчитать элементарные экономические показатели проекта, которые были бы понятны потенциальному инвестору (такие показатели как *NPV*, *IRR*, срок окупаемости проекта и т.д.), а создатели сайтов, размещающих информацию о проектах, не отслеживают того, что «вывешивается» разработчиками. В силу того, что многие из размещенных таким сайтом проектов оказываются неинтересны потенциальным инвесторам, сайт оказывается неэффективен и быстро устаревает, что и происходит на сегодняшний момент со многими специализирующимися на инновационных проектах сайтами.

Как бороться с возникающими проблемами?

Создавать масштабные проекты, поддерживаемые государственными структурами. В идеале создать один ресурс – условный «гипермаркет» инновационных проектов. Привлекать к таким проектам не только разработчиков, но и самих потенциальных инвесторов. Отслеживать информацию, размещаемую разработчиками на предмет соответствия требованиям к информации, которые предъявляются потенциальными инвесторами.

ЭТАП ТРЕТИЙ – РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Этап закрепление особенно важен для изобретателей, которые пока действуют в одиночку. Выделение денег на создание демонстрационного образца не более, чем первый шаг. Закрепление можно считать состоявшимся, если вокруг изобретения создана компания. На третьем этапе происходит закрепление инновации в обществе, появляются стартапы, венчурные фонды. Проявления данного этапа – создание первых компаний, представляющих в дальнейшем интерес для стратегических инвесторов. Последующий рост компании, выход на международный рынок. Смысл распространения состоит в переходе от компаний, созданных вокруг изобретения на небольшие деньги, к существенно более масштабному бизнесу, для которого привлекаются более крупные инвестиции.

Функционирование этапа закрепления в РФ также изучалось методом опросов участников рынка – разработчиков инновационных проектов. Также проводились опросы представителей венчурных фондов, бизнес-ангелов [3].

Взаимодействие с потенциальным иностранным инвестором – непростой и не однодневный процесс. Нужно заранее продумывать сайты, на которых будет размещаться информация на русском и иностранном языке, включая информационное пространство тех стран, с инвесторами из которых планируется контакт (нельзя ограничиваться РФ и надеяться на то, что

иностранному инвестору сам вас найдет). При переводе любой информации и документации по проекту лучше воспользоваться помощью профессиональных переводчиков (пусть даже это будет стоить дополнительно финансирования), иначе оплошностей в переводе избежать почти невозможно.

Также, очевидно, возникает необходимость того, чтобы проекты – сайты, о которых говорилось выше, – сами оказывали услуги по переводу информации на иностранные языки и любую поддержку разработчиков в процессе взаимодействия с иностранными инвесторами, а также привлекали таких инвесторов в свои проекты (а не ограничивались русскими инвесторами).

Типы инвесторов, с которыми сталкиваются разработчики инновационных проектов

После размещения информации о проекте в Интернете к разработчикам проектов начинают обращаться потенциальные инвесторы с предложениями о возможном сотрудничестве.

Наиболее популярным «типом инвестора» оказался бизнес-ангел.

Бизнес-ангел – частный инвестор, вкладывающий деньги в инновационные проекты (стартапы) на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале (обычно блокирующий пакет, а не контрольный).

Бизнес-ангелы не слишком тщательно выбирают проекты на первой стадии отбора. Они пытаются «покрыть» как можно больше проектов на первой стадии, а отбирают они из них лучшие уже на следующей «селективной» стадии, проводя тщательное исследование, или due-diligence, что в переводе означает обеспечение должной добросовестности. Такое поведение бизнес-ангелов не лишено смысла: они понимают, что первое впечатление от информации о проекте в Интернет может сложиться плохим не из-за того, что проект не стоит внимания, а из-за того, что информация предоставлена не должным образом, и стараются не упустить ни одного стоящего проекта [3].

Проблемы разработчиков при общении с бизнес-ангелами сводятся к следующему. Бизнес-ангелы запрашивают от разработчиков огромный объем информации, для того чтобы понять, оправдан ли риск вложения в данный проект, ведь рискуют они не очертя голову, а предварительно проанализировав перспективность проекта, компетентность управленческого звена компании, реальность превращения идеи в готовые технологии, конъюнктуру рынка, экономическое положение страны и т.д. Сбор огромного пакета документов требует значительных временных и финансовых затрат от разработчика. Денежная оценка затрат на сбор этих документов составляет в среднем от 1,5 до 2 млн. руб., по оценкам самих разработчиков. С одной стороны (по мнению бизнес-ангелов), эта сумма не столь существенна, чтобы быть принципиальным моментом, тормозящим проект, но, с другой стороны (по мнению разработчиков), – это серьезные деньги, затраты, которые не возместятся, и, более того, даже не гарантируют развитие взаимоотношений с бизнес-ангелом. Основную часть данных затрат составляет разработка качественного развернутого бизнес-плана, как правило с привлечением третьей стороны (консультанта по совету бизнес-ангела). Затраты на привлечение внешних специа-

листов – видных ученых, чтобы те дали свою оценку проекту (помимо консультантов, составляющих бизнес-план) – бизнес-ангелы зачастую готовы брать на себя. Здесь возникает масштабная проблема [3].

Другая проблема, очень волнующая разработчиков, – это предоставление всей информации о проекте, включая технические детали разработки, которое оказывается никак не защищенным от недобросовестного использования. Неизвестно почему, но бизнес-ангелы оказываются не готовы заключать договор о конфиденциальности или договор, о неразглашении тайны на период принятия ими решения о вступлении / невступлении в проект, мотивируя это существованием этического кодекса в их организациях, который не позволяет им использовать информацию разработчиков в своих целях.

Проблемы разработчиков во взаимоотношениях с коммерческими банками

Наряду с поиском стратегического инвестора для инновационного проекта в лице венчурного фонда или бизнес-ангела разработчик проекта может попробовать сам привлечь деньги в виде кредита, не привлекая при этом третьих лиц в проект.

Какие же проблемы возникают перед разработчиком инновационного проекта при попытке привлечения банковского кредита?

1. Обычно процедура рассмотрения заявки на кредит занимает не менее трех месяцев и требует от разработчика большого количества справок и сопроводительных документов.
2. В отличие от крупных заемщиков, малый бизнес не имеет достаточных ни трудовых, ни временных ресурсов для сбора всего пакета документов. Но даже при должном усердии и в случае, если должные ресурсы все-таки будут затрачены разработчиком, никто не даст никаких гарантий, что все эти усилия окупятся.
3. У инновационной компании по факту нет времени ждать так необходимых сегодня денег. От разработчиков инновационных проектов требуется предоставить целый ряд документов, начиная от бизнес-плана и технико-экономического обоснования, в то время как квалификации большинства разработчиков на их составление не всегда хватает.
4. В то же время банки для снижения своих рисков обычно выдвигают достаточно жесткие требования к обеспечению всех выдаваемых кредитов. Кроме того, в нашей стране отсутствует адекватное залоговое законодательство и система реализации залогов. Т.е. при удовлетворении существующим нормативным актам залог обычно реализуется не более чем на половину его рыночной цены, а с учетом кризиса – на 30%. В итоге банки требуют от всех потенциальных заемщиков фактически 300% залогового обеспечения кредита, что, естественно, малые инновационные компании не в силах предоставить.
5. Банки могут также потребовать от бизнеса перевести все свои текущие счета в их системы, следовательно, возникает риск утечки информации.

Все указанные факторы формируют у разработчиков инновационных проектов определенный стереотип недоверия в отношении любых банковских кредитов и способствуют низкой заинтересованности малых инновационных компаний в любом сотрудничестве с коммерческими банками.

Среди коммерческих банков также выделяются специализированные коммерческие инновационные банки. Хотя они и позиционируют себя открытыми для взаимодействия с малыми инновационными компаниями, проблемы в поиске сотрудничества с ними те же, что и со всеми коммерческими банками. Кроме того, коммерческие инновационные банки дают кредиты

малым инновационным компаниям лишь на срок, не превышающий полтора-два года. Они также проводят тщательную экспертизу подробного развернутого бизнес-плана проекта и требуют залог в размере порядка 300% от суммы кредита [1].

Об организационных формах во взаимодействии с инвестором

Итак, после тяжелого поиска потенциального инвестора возникает этап согласования организационной формы, в которой будут вестись совместные дела.

Бесспорно, самой распространенной формой выступило создание нового юридического лица с определенным процентом владения им разработчиком и инвестором. Этой формой взаимодействия воспользовались или планируют воспользоваться 14 из 16 привлечших финансирование проектов. Оставшиеся два проекта – это продажа лицензии и совместное производство.

На вопрос: «В какой организационной форме создано или будет создано предприятие с инвестором?» были получены следующие ответы, представленные в табл. 1.

Таблица 1

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ФОРМА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТОРА

Наименование вида сотрудничества	Кол-во откликов
Новое юридическое лицо	14
Продажа лицензии	1
Совместное производство	1

Несмотря на удобство создания новой компании, это не всегда представляется уместным для разработчика по разным причинам. Кроме того, возникают следующие проблемы. Разработчик проекта быстро оказывается в ситуации, требующей от него заниматься проблемами, которые весьма далеки от изначальной инновационной концепции. Дизайн упаковок, «стимулирующие выплаты» (если вы собираетесь продавать продукт проекта через розничную сеть, это термин, который придется выучить), складское хранение и физическая доставка, и другие вопросы могут возникать с головокружительной скоростью. Даже располагая серьезным капиталом, может понадобиться многое для создания совершенно самостоятельной компании.

Таким образом, система выявления и реализации изобретений, состоящая из трех этапов: выявления, закрепления и распространения работает неэффективно [2].

Существуют недостатки в функционировании каждого из трех этапов, но анализируя деятельность участников системы (а именно, разработчиков инновационных проектов и инвесторов), напрашивается вывод о том, что «узким местом» в Российской системе выявления и реализации инноваций является этап закрепления. Складывается такая ситуация когда инновация возникает, но не может закрепиться в обществе. Вокруг интересных разработок не возникает коммерческих предприятий, развитие технологии не происходит, разработки «пылятся на полках» исследователей, откладываются в долгий ящик. Пробелы в экономических знаниях разработчиков не позволяют им «продать» свой проект, отсутствие «места встречи» разработчика проекта и инвестора еще больше снижает шансы проекта на развитие. Отсутствие прозрачной системы грантового финансирования, необходимого количества конкурсов инновационных проектов, коррумпированность существующих конкурсов, отсутствие четких критериев

отбора эффективных проектов, недостаточное взаимодействие науки и бизнеса, все это, несомненно, говорит о неэффективности функционирования данного этапа. Огромное структурное несоответствие: доля грантового финансирования в поддержке науки в РФ составила 8% в 2007 г., в то время как в США этот показатель составляет порядка 25-30%, в Финляндии – 30-40%.

Стоит также отметить и основные проблемы на других этапах.

- На этапе выявления:
 - отсутствие единого информационного пространства инновационных проектов;
 - неполнота информации о проектах;
 - отсутствие приоритетов инновационного развития и приоритетных отраслей для поддержки на государственном уровне;
 - опять же проблемы экспертизы проектов (в условиях неполноты информации).
- На этапе закрепления:
 - недостаточное развитие венчурных фондов и фондов посевного финансирования;
 - отсутствие системы трансфера (переноса) знаний в регионы (так как большинство инновационных разработок делается в Центральном федеральном округе, в частности, в Москве);
 - отсутствие системы накопления знаний (например, через единые стандарты отчетности по завершенным инновационным проектам).

Литература

1. Гурков И. Уровень инновационной активности как база формирования стратегических типов [Текст] / И. Гурков // Стратегический менеджмент организации. – М., 2001. – С. 92-107.
2. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Лапин Н.И. Формирование и реализация современной инновационной стратегии организаций [Текст] / Н.И. Лапин // Управление социально-экономическим развитием России / рук. авт. колл. Д.С. Львов, А.Г. Поршневу. – М., 2002.
4. Раздольский М.А. Моделирование развития: инновационной деятельности в промышленности России [Текст] / М.А. Раздольский. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2005.
5. Санта Б. Инновации как средство экономического развития [Текст] / Б. Санта. – М.: Цитос, 1990.
6. Фурсенко А. Роль инфраструктуры в снижении инвестиционных рисков [Текст] / А. Фурсенко // Венчурный капитал и прямое инвестирование в России. – СПб.: РАВИ, 2000.
7. Черкасов С.И. Формирование системы управления инвестиционно-инновационной деятельностью [Текст] / С.И. Черкасов // Актуальные проблемы социально-экономического развития России: сб. науч. трудов / под общ. ред. проф. Пилипенко Н.Н. – М.: Дашков и Ко, 2006.

Ключевые слова

Инновации в металлургии; инновации в России.

Матюша Алексей Алексеевич

РЕЦЕНЗИЯ

Статья хорошая и, самое главное, – актуальная в наше непростое время. Именно сейчас происходит массовый переход от сырьевой экономики к инновационной. Очень важно в таких условиях обеспечить целевое финансирование подобных проектов без растраты бюджетных и внебюджетных средств. Автор наиболее ярко осветил проблему управления этим сложным механизмом, что, бесспорно, найдет свой отклик в практическом применении данного материала читателями, студентами и аспирантами, а также преподавателями профильных учебных заведений и их специальностей.

Новичков В.И., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой политической экономики и международных экономических отношений Российской государственного социального университета

8.5. INVESTMENTS AS THE TOOL OF INTRODUCTION OF INNOVATIONS

A.A. Matusha, Post-graduate Student

Russian state social university

In article the basic tools of introduction of innovations at the enterprise are considered, thus the author does an emphasis directly on the investment as a base element of such process. The question from the point of view of design financing on an example of innovative activity is widely enough considered. Given article can be useful to students of HIGH SCHOOLS of economic and administrative specialities, post-graduate students and competitors, teachers of chairs, and also the persons having direct relation to innovative financing.

Literature

1. B. Santa Innovatsii as means of economic development. M: TSITOS, 1990.
2. M.A. Razdolsknj. Development modelling: innovative activity In the industry of Russia. – M: It is information-vnedrencheskii centre «Marketing», 2005.
3. A. Fursenko. Rol of an infrastructure in decrease in investment risks // the Venture capital and direct investment in Russia. – SPb.: RAVI, 2000.
4. V.V. Kovalev. Metody of an estimation of investment projects. – M: the Finance and statistics, 2003.
5. S.I. Cherkasov. Formation of a control system by investitionno-innovative activity. Actual problems of social and economic development of Russia: the Collection of scientific works/under by the general edition of prof. N.N. Pilipenko – M: Dashkov and To, 2006.
6. I. Gurkov. Uroven of innovative activity as base of formation of strategic types // Strategic management of the organisation. M, 2001, p. 92-107.
7. N.I. Lapin. Formation and realisation of modern innovative strategy of the organisations // Management of social and economic development of Russia. Hands. A bus koll.: D.S. Lvov, A.G. Porshnev. 2002.

Keywords

Innovations in metallurgy; innovations in Russia.