

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Московский областной филиал
Факультет экономики и менеджмента

(наименование факультета)

Кафедра экономики и финансов

(наименование кафедры)

***Задания
для самостоятельной работы студентов***

Методы привлечения инвестиций в проектную деятельность

(индекс и наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)

Мет. привл. инв. в проект. деят.

(сокращенное наименование дисциплины)

по направлению подготовки

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Экономика и управление проектами

направленность (профиль)

Магистр

квалификация

Заочная

форма обучения

Год набора – 2018 г.

Красногорск, 2020 г.

Автор-составитель:

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и финансов Кохановская И.И.

(ученое звание, ученая степень, должность)

(Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой:

к.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики и финансов Головецкий Н.Я.

(ученое звание, ученая степень, должность)

(Ф.И.О.)

Задание 1.

1.1. Цель и содержание задания

Цель задания: охарактеризовать направления и формы инновационного инвестирования

Содержание задания: дать развернутые ответы на следующие вопросы:

1. Взаимосвязь инновационных инвестиций и нематериальных активов.
2. Классификация инноваций.
3. Источники финансирования инновационных проектов на стадии стартапа и посевной стадии.
4. Способы оценки инвестиций в нематериальные активы и объекты интеллектуальной собственности.

1.2. Методические рекомендации для выполнения задания

Инвестиции могут подразделяться на инвестиции в материальные, нематериальные и финансовые активы. Инвестиции в нематериальные активы в большой степени связаны с инновационной деятельностью. Инвестиции в нематериальные активы и инновационные инвестиции очень тесно коррелируют друг с другом.

Нематериальные активы - это определенная группа активов предприятия, обладающих способностью приносить чистый доход (или создающих условия для получения чистого дохода), способностью отчуждения, используемых в течение длительного (более года) срока, но не имеющих физического содержания.

Нематериальные активы подразделяются на:

- интеллектуальную собственность;
- имущественные права;
- отложенные (капитализированные) затраты;
- гудвилл.

К интеллектуальной собственности относятся изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, наименования мест нахождения товара, фирменное наименование, знаки обслуживания, секреты производства, ноу-хау, программы ЭВМ и базы данных, топология интегральных микросхем, авторские и смежные права, включая лицензии на определенные виды деятельности.

Имущественные права - права пользования природными ресурсами (землей, недрами, водными ресурсами и пр.) и имуществом (зданиями, сооружениями, оборудованием).

К отложенным или капитализированным затратам относятся организационные расходы, затраты на опытно-конструкторские работы и пр. Плата студентов за обучение вполне может быть отнесена к отложенным затратам. Являясь частью нематериальных активов эти инвестиции способствуют получению в дальнейшем дополнительного дохода, связанного с улучшением уровня образования, повышением квалификации, продвижения по службе.

Гудвилл - деловая репутация предприятия, которая не только приносит сверхнормативные прибыли, но и требует постоянных дополнительных издержек для ее поддержания.

Под инновацией понимается использование результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса производственной деятельности, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и других сферах деятельности общества.

В зависимости от сферы деятельности различают

- производственные (технологические) инновации, направленные на изготовление нового или усовершенствованного товара или применение более эффективных технологий;
- управленческие инновации, определяющие нововведения в сфере управления и в институциональных отношениях;
- экологические инновации;
- военные инновации;
- социально-политические инновации;

- государственно-правовые инновации;
- инновации в духовной сфере, куда относятся нововведения в культуре, образовании, науке, этике, идеологии, религии.

Методология системного описания инноваций в условиях рыночной экономики базируется на международных стандартах, принятых в 1992 г. в Осло. Они разработаны применительно только к технологическим инновациям и охватывают новые продукты и процессы, а также значительные технологические изменения.

С точки зрения технологических параметров инновации подразделяются на продуктовые и процессные. Продуктовые инновации - это применение новых материалов и полуфабрикатов, а также комплектующих, получение принципиально новых функций (принципиально новые продукты). Процессная инновация - это новая технология производства, более высокий уровень автоматизации, новые методы организации производства (применительно к новым технологиям).

Существуют множество различных классификационных признаков инноваций. Наиболее распространенные из них представлены в таблице.

Таблица

Классификация инноваций

Признаки классификации	Значения признаков				
Широта воздействия и масштабность	Глобальное	Отраслевое			Локальное
Степень радикальности инноваций	Базисная	Улучшающая	Микроинновация	Псевдоинновация	
Источник идеи	Открытие	Изобретение	Рационализаторское предложение		Прочие
Вид новшества	Конструкция и устройство	Технология	Материал, вещество	Живые организмы	Прочее
Способ замещения существующих аналогов	Свободное замещение		Системное замещение		
Стимул появления	Развитие науки и техники		Потребности производства		Потребности рынка
Место в системе	На входе предприятия (сырье, оборудование, информация и др.)		На выходе предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.)		В системной структуре предприятия (управленческой, производственной, маркетинговой)

По причинам возникновения инноваций можно выделить реактивные и стратегические инновации.

Реактивная инновация - это инновация, обеспечивающая выживание фирмы и являющаяся реакцией на нововведения, осуществляемые конкурентом. Фирма вынуждена произвести реактивную инновацию вслед за конкурентом, чтобы иметь возможность вести борьбу на рынке.

Стратегическая инновация - это инновация, внедрение которой носит упреждающий характер с целью получения конкурентных преимуществ в перспективе.

В первом случае конкурент вводит инновацию, в результате чего точка среднего соотношения между затратами и эффективностью перемещается из А в В. Чтобы не отстать, фирма вынуждена провести дополнительные затраты, обновив процесс и переместиться в точку эффективности В (на кривую эффективности конкурента). В случае стратегической инновации предприятие разрабатывает новый процесс, в котором стандартная точка эффективности (В) достигается с меньшими затратами.

Побудительные мотивы к инновациям подразделяются на внешние и внутренние. Внутренний стимул инновационной активности - необходимость замены устаревшего оборудования с целью повышения конкурентоспособности продукции фирмы на рынке. К

сожалению, в нашей стране, также как и в других странах переходной экономики, при недостаточной развитости рыночных отношений решающим стимулом к инновациям являются стимулы внешнего характера, обусловленные экономической политикой государства. Внутренние стимулы пока занимают незначительное место.

Инновации и инновационные инвестиции неразрывно связаны с инновационной деятельностью.

Инновационная деятельность заключается в создании новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технического процесса, реализуемых в экономическом обороте с использованием научных исследований, разработок, опытно-конструкторских работ, или иных научно-технических достижений, кроме того, это деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и внешнем рынках. Инновационная деятельность, связанная с капитальными вложениями в инновации, называется инновационно-инвестиционной деятельностью. Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям.

Выбор наиболее эффективных путей технического и технологического развития, основанный на долгосрочном прогнозировании, сопоставлении внешних и внутренних факторов, учете ресурсных ограничений, представляет собой инновационную стратегию как страны в целом, так и отдельных предприятий, в частности.

В развитых странах реализуются следующие типы инновационных стратегий:

- наступательная, цель которой заключается в занятии лидирующих позиций на рынке, при этом затраты на нововведения очень высокие (примеры, США, СССР);
- оборонительная, цель которой держаться вплотную за лидером, заимствуя его новшества с внесением некоторых изменений, затраты на нововведения достаточно высокие, но ниже, чем у лидера (до последнего времени этой стратегии придерживалась Япония);
- имитационная, цель которой заключается в том, чтобы следовать за обеими группами лидеров, повторяя их достижения и используя специфические преимущества страны или предприятия, затраты на нововведения достаточно низкие (примеры, Тайвань, Гонконг, Южная Корея);
- зависимая, цель которой состоит в самосохранении через выполнение субконтрактных работ для предприятий - инноваторов, затраты на нововведения незначительные (Латинская Америка для США);
- традиционная, цель которой состоит в самосохранении через использование консервативных технологий, затраты на нововведения минимальные (пример, Индонезия, получающая большие доходы от традиционного туризма);
- оппортунистическая, цель которой состоит в занятии свободных ниш на рынке, затраты на нововведения определяются тактическими соображениями.

Инновационные стратегии могут использоваться в чистом или в смешанном виде, как на национальном уровне, так и на уровне отдельного предприятия. Выбор национальной инновационной стратегии определяется научно-техническим потенциалом страны, ее хозяйственным укладом, традициями, принятой национальной доктриной и амбициями.

Инновация, являясь конечным результатом творческого труда, получившим реализацию в виде новой или усовершенствованной продукции, либо нового или усовершенствованного технологического процесса, опирается в первую очередь на использование интеллектуальной собственности, которая представляет собой материально выраженный результат умственной (интеллектуальной) деятельности, дающий его создателю (автору) исключительное право на него, защищаемое либо соответствующими официальными документами - патентами, или свидетельствами (промышленная собственность), либо законодательно установленными нормами авторского права.

Поэтому для правильной оценки инновационных инвестиций, инвестиций в инновации, необходимо уметь оценивать объекты интеллектуальной собственности.

Для оценки объектов интеллектуальной собственности (ОИС) могут использоваться три подхода: затратный, рыночный и доходный.

1. Основным методом оценки интеллектуальной собственности является доходный метод, имеющий много вариантов, таких как:

- освобождение от роялти;
- дисконтирование/капитализация преимущества в доходах;
- дисконтирование/капитализация экономии затрат.

Для определения стоимости ОИС наиболее удобен метод освобождения от роялти. Этот метод в основном применяется для оценки патентов и лицензий при их продаже.

За основу расчета берутся предполагаемые лицензионные платежи в виде роялти - регулярных выплат, рассчитываемых как проценты от выручки, получаемой в результате реализации лицензионной продукции. Размер роялти определяется по предыдущему опыту, по специальной таблице стандартных отраслевых роялти или иным относительно простым способом.

Достоинством доходного метода является его универсальность и теоретическая обоснованность. Основной недостаток заключается в сложности получения необходимой исходной информации для расчетов.

2. Рыночный метод или метод сравнительных продаж практически не применим для оценки интеллектуальной собственности за исключением программ для ЭВМ. Это вызвано тем, что большая часть сделок, связанных с определением стоимости интеллектуальной собственности, достаточно оригинальна и не имеет подходящих аналогов.

3. Затратный метод при оценке интеллектуальной собственности может рассматриваться только как дополнение к доходному. Главный его недостаток заключается в том, что получаемая этим методом оценка, как правило, не имеет отношения к реальной стоимости оцениваемого нематериального актива.

1.3. Учебная литература, ресурсы информационно-коммуникационной сети «Интернет» и иные источники, рекомендуемые для выполнения задания

1. Николаев М.А. Инвестиционная деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Николаев М.А.- Электрон. текстовые данные.- М.: Финансы и статистика, 2014. - 336 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18804>.
2. Николаева И.П. Инвестиции [Электронный ресурс]: учебник/ Николаева И.П.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 254 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52246>.

Интернет-ресурсы, справочные материалы

1. <http://www.consultant.ru>
2. <http://1-fin.ru>
3. <http://e-management.newmail.ru>
4. <http://www.minfin.ru>

Задание 2.

2.1. Цель и содержание задания

Цель задания: охарактеризовать иностранные инвестиции как источник финансирования инвестиционных проектов.

Содержание задания: раскрыть дать развернутые ответы на следующие вопросы:

1. Классификация иностранных инвестиций по методологии Росстата и методологии ЦБ.
2. Основные страны – иностранные инвесторы в настоящее время.
3. Примеры концессионных соглашений.
4. Особые экономические зоны в России и за рубежом.
5. Наиболее распространенные концепции прямых иностранных инвестиций.

2.2. Методические рекомендации для выполнения задания

Согласно ФЗ «Об иностранных инвестициях», *иностранные инвестиции* - это вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, в том числе денег, ценных бумаг, иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, а также услуг и информации.

Отношение к иностранным инвестициям в стране зависит от тех целей, которые она при этом ставит.

Прямые инвестиции иностранных фирм рассматриваются не только как дополнительный источник для внутренних капиталовложений, но и как способ получения доступа к новой, более совершенной технологии, к системе сбыта на внешних рынках, к новым источникам финансирования. Иностранные инвестиции могут содействовать ускорению создания новых производств. Вместе с тем, здесь имеются и серьезные опасения, что передача иностранным корпорациям контроля за российскими минеральными ресурсами может привести к их оттоку за рубеж по необоснованно низким ценам, негативно скажется на потенциале собственного развития российской экономики. Реальная политика в отношении иностранных инвестиций должна строиться, исходя из трезвой оценки полного баланса их плюсов и минусов.

В зарубежной литературе иностранные инвестиции обычно делятся на *прямые* и *портфельные* (в отличие от отечественной литературы, где дополнительно выделяются прочие иностранные инвестиции). *Прямые инвестиции* предполагают такое помещение капитала иностранным инвестором, при котором он приобретает контроль над отечественным предприятием. Обычно это бывает в тех случаях, когда иностранная компания собирается эксплуатировать данную фирму в своих интересах (получение большей прибыли, проникновение на внутренний рынок в обход высоких таможенных пошлин, перемещение собственного производства в район более низкой заработной платы или близкий к объемным рынкам сбыта или источникам сырья, материалов). При *портфельных инвестициях* их владельца интересует только доход, а контроль за предприятием для него не имеет значения.

Иностранные инвестиции могут содействовать ускорению и росту *транснациональных корпораций (ТНК)* - это вполне нормальное явление, которое укладывается в тенденцию к интеграции национальных экономик и интернационализации хозяйственных связей. В начале 90-х годов в мире насчитывалось около 40 тыс. ТНК, которые контролировали до 200 тыс. предприятий в разных странах. Штаб-квартиры ТНК, как правило, расположены в промышленно развитых капиталистических странах, причем больше половины - в пяти странах: США, Германии, Японии, Великобритании и Франции. Подавляющая часть ТНК - 60% их общего числа - занята преимущественно в обрабатывающей промышленности, 37% - в торговле и услугах и только 3% - в добывающей промышленности. Для 100 крупнейших ТНК больше трети их глобальных активов приходилось на зарубежные предприятия.

Хотя глобализация производства дает немалые экономические выгоды как самим ТНК, так и экономике различных стран, в экономической литературе высказываются

серьезные опасения, связанные с непомерным ростом влияния ТНК на правительства, особенно небольших и слабых стран. У крупнейших ТНК размеры оборотов превышают ВВП многих стран мира. Вместе с тем конкретные действия ТНК могут негативно влиять на экономическое развитие стран, особенно в тех случаях, когда непосредственные социально-экономические интересы ТНК и страны расходятся. Сочетание этих интересов - проблема сложная и часто связанная с серьезными политическими конфликтами в обществе.

Привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику должно способствовать решению следующих проблем социально-экономического развития:

- освоение невостребованного научно-технического потенциала России, особенно на конверсионных предприятиях военно-промышленного комплекса;
- продвижение российских товаров и технологий на внешний рынок;
- содействие расширению и диверсификации экспортного потенциала и развитию импортозамещающих производств в отдельных отраслях;
- содействие притоку капитала в трудоизбыточные регионы и районы с богатыми природными ресурсами для ускорения их освоения;
- создание новых рабочих мест и освоение передовых форм организации производства;
- освоение опыта цивилизованных отношений в сфере предпринимательства;
- содействие развитию производственной инфраструктуры.

Основные *формы инвестиций иностранного капитала* в отечественную экономику включают:

- инвестиции в форме государственных заимствований РФ, образующих государственный долг РФ;
- инвестиции в форме вклада в акционерный капитал российских предприятий;
- инвестиции в форме вложения в ценные бумаги;
- иностранные кредиты;
- лизинговые кредиты;
- финансовые кредиты российским предприятиям.

Согласно методике Госкомстата, *прямые иностранные инвестиции* - это инвестиции, сделанные юридическими или физическими лицами, полностью владеющими предприятием или контролирующими не менее 10% акций или акционерного капитала предприятия.

За последние годы объемы прямых иностранных инвестиций (ПИИ) увеличились практически во всех странах, а особенно странах с переходной экономикой, каковой и является Россия. Уже давно выявлено огромное влияние, которое оказывают ПИИ на экономику любой страны в целом. Они не только влияют на функционирование как отечественных, так и совместных предприятий, но и изменяют структуру иностранной торговли, а также сказываются на экономическом росте.

Объемы иностранных инвестиций сильно различаются по странам, так как их приток зависит от всевозможных факторов, таких как политическая стабильность, инвестиционный климат, политика правительства в отношении международной торговли и обменного курса, и многих других.

Одной из наиболее важных причин, по которой развивающиеся страны и страны с переходной экономикой привлекают иностранных инвесторов, является вера в то, что иностранные фирмы создадут положительные внешние экономические эффекты (экстерналии) для отечественных фирм посредством переноса «ноу-хау» и современных технологий.

К сожалению, в последнее время в России имеет место значительное снижение доли иностранных инвестиций.

Основными способами привлечения прямых иностранных вложений в экономику России являются:

- создание совместных предприятий (в том числе - путем продажи зарубежным инвесторам крупных пакетов акций российских акционерных обществ);

- регистрация на территории России предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу;
- привлечение иностранного капитала на основе концессий или соглашений о разделе продукции;
- создание особых экономических зон (ОЭЗ), направленное на активное привлечение зарубежных инвесторов в определенные регионы страны.

На первом этапе привлечения иностранных инвестиций в экономику бывшего СССР, в 1987-1991 гг. преобладало создание совместных предприятий (СП) российских юридических лиц с зарубежными партнерами, создающихся в форме закрытых корпораций. В дальнейшем, когда недостатки "советской" формы СП (произвольная оценка вкладов сторон, невозможность контроля производства иностранным партнером) стали очевидными, преобладающей формой вложений в России стало приобретение крупных пакетов акций открытых АО (что стало особенно актуальным в ходе приватизации) или создание 100%-ых дочерних предприятий. Обе эти формы прямого инвестирования остаются преобладающими и в настоящее время, хотя начала расти доля вложений в различные финансовые и страховые предприятия.

До сих пор в России концессии и соглашения о разделе продукции (СРП) мало распространены. В настоящее время с той или иной степенью удачности на основе СРП работают нефтяные месторождения Сахалин-1 и Сахалин-2, Приобское месторождение. Хотя в других странах эта форма привлечения иностранных инвесторов успешно применяется для разработки недр, лесных и водных ресурсов, использования государственных земель.

Должного развития в России не получили также и свободные экономические зоны. Из-за отсутствия нормально действующего закона о СЭЗ возникают постоянные конфликты между местными и федеральными властями, происходит произвольное введение или отмена льгот для инвесторов и т.д.

Анализ структуры уже привлеченных прямых иностранных инвестиций показывает, что львиная их доля направляется либо в экспортно-ориентированные отрасли (ТЭК, горнодобывающая, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная), либо в сверхприбыльные проекты с малыми сроками окупаемости и незначительной фондоемкостью (торговля, телекоммуникации, общественное питание, строительство офисных и гостиничных зданий в крупных городах, пищевая промышленность, финансовые услуги).

Такой отраслевой перекося не случаен. Сегодня он отражает реальное положение России в международном разделении труда. Страна выступает на мировой экономической сцене как экспортер сырьевых ресурсов и продуктов первого передела, и как импортер иностранной высокотехнологичной продукции и услуг, рассчитанных в первую очередь на потребительский спрос. В то же время такая структура инвестиций свидетельствует о том, какие категории иностранных инвесторов в первую очередь готовы производить прямые вложения в Россию, невзирая на высокие риски. Прежде всего это:

1. Крупнейшие транснациональные корпорации, рассматривающие вложения в Россию как способ получения доступа к российским ресурсам и внутреннему рынку. Инвестиции в Россию являются для них лишь относительно небольшой частью глобальной долгосрочной инвестиционной стратегии, что позволяет им мириться с высокой рискованностью и временной невыгодностью вложений. К этому разряду можно отнести крупнейших иностранных инвесторов в российском топливно-энергетическом комплексе (Exxon, Amoco, BP), химической промышленности (Procter&Gamble), пищевой промышленности (CocaCola, Philip Morris).

2. Средний и мелкий иностранный капитал, привлекаемый в Россию сверхвысокой прибыльностью и быстрой окупаемостью отдельных проектов, прежде всего в торговле и сфере услуг. Указанные преимущества перекрывают в глазах этих инвесторов общие недостатки и риски, присущие инвестиционному климату России.

3. Компании, вкладывающие в Россию незаконно вывезенный за ее пределы и легализованный за рубежом капитал. Для таких инвесторов характерны высокорентабельные и быстро окупаемые проекты. Для данной категории инвесторов риски инвестиций в Россию существенно снижаются за счет хорошего знания местной специфики и обширных деловых и статусных контактов в стране.

Все указанные выше категории инвесторов практически не направляют инвестиций в фондоемкие отрасли, находящиеся в наиболее тяжелом экономическом положении. Инвесторов отпугивают низкая рентабельность и необходимость осуществления долгосрочных инвестиционных программ по техническому перевооружению, а также высокая конкуренция со стороны производителей из стран с более стабильной экономикой (производство высокотехнологичной продукции, легкая промышленность).

На лицо также и территориальная неравномерность размещения иностранных инвестиций. Большая их часть идет либо в регионы с развитой торговой, транспортной (в первую очередь - внешнеторговой) и информационной инфраструктурой и высоким потребительским спросом (Москва и Московская область, Санкт-Петербург), либо в регионы с высокой плотностью экспортно-ориентированных предприятий ТЭК (Тюменская, Томская, Самарская, Нижегородская, Татарстан). Характерно, что эта диспропорция не имеет тенденции к уменьшению.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что иностранный капитал, не оказывая почти никакого значительного воздействия на развитие национального хозяйства в целом, играет сейчас роль "катализатора роста" лишь в нескольких узких секторах производства, ориентированных в первую очередь на зарубежный спрос.

Особое место среди средств стимулирования иностранных инвестиций занимают *особые экономические зоны (ОЭЗ)*, которые представляют собой зоны с особым юридическим и экономическим статусом, создающим благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций на основе ряда льгот.

В целом наличие только одних льгот не является достаточным стимулом для привлечения капитала в ОЭЗ. Необходимы также и иные факторы, составляющие понятие инвестиционного климата: политическая и экономическая стабильность, уровень развития инфраструктуры, стоимость и квалификация рабочей силы и т.д.

В настоящее время на федеральном уровне существует более 20 особых экономических зон. Часть из них уже существовала ранее, а большая часть была организована в соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», Федеральным законом от 3 июня 2006 76-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и Федеральным законом от 30 октября 2007 № 240-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

2.3. Учебная литература, ресурсы информационно-коммуникационной сети «Интернет» и иные источники, рекомендуемые для выполнения задания

1. Николаев М.А. Инвестиционная деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Николаев М.А.- Электрон. текстовые данные.- М.: Финансы и статистика, 2014. - 336 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18804>.
2. Николаева И.П. Инвестиции [Электронный ресурс]: учебник/ Николаева И.П.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 254 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52246>.

Интернет-ресурсы, справочные материалы

1. <http://www.consultant.ru>
2. <http://1-fin.ru>
3. <http://e-management.newmail.ru>
4. <http://www.minfin.ru>

Задание 3.

3.1. Цель и содержание задания

Цель задания: проанализировать текущую ситуацию и перспективы привлечения инвестиций в экономику субъекта РФ.

Содержание задания:

1) на основании ниже описанной ситуации провести анализ развития отдельного региона (субъекта) РФ (по выбору студентов, кроме Челябинской обл.), и, на основе анализа инвестиционной ситуации, охарактеризовать возможности применения проектов государственно-частного партнерства в анализируемом регионе с заинтересованными инвесторами для продвижения территории, формирования благоприятного инвестиционного имиджа;

2) определить возможные к применению в данной ситуации модели государственно-частного партнерства;

3) раскрыть основные этапы подготовки проекта государственно-частного партнерства;

4) раскройте порядок организации представления проекта государственно-частного партнерства заинтересованным участникам;

5) оценить возможные риски при создании государственно-частного партнерства.

3.2. Методические рекомендации для выполнения задания

БИЗНЕС-КЕЙС «ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ»

Отягощенная тяжелым наследием, челябинская промышленность пока модернизируется медленно. Но есть вера в нанотехнологии и новейшие разработки в области солнечной энергетики и биомедицины. Ноу-хау приходят из-за рубежа и от местных оборонных заводов.

Долгое время Челябинская область испытывала серьезный провал в инновациях. Система стагнировала с начала 90-х, высококлассные специалисты уходили «торговать на рынок» либо уезжали за рубеж. «Процесс подготовки ученых-новаторов был приостановлен. Почти все разработки, которые мы сегодня имеем, созданы еще в 1970-80-е», — констатирует председатель отраслевой комиссии по инновационной и инвестиционной деятельности Челябинское региональное объединение работодателей «ПРОМАСС» Эдуард Зайнуллин. Сейчас интеллектуальный потенциал области восстанавливается, но до прорыва пока далеко, говорят эксперты. «Систему кадрового обучения нужно возрождать не только в вузах, но и в колледжах, иначе скоро некому будет внедрять инновации в промпроизводство», — убежден руководитель фондового департамента финансового агентства «Милком-Инвест» Виталий Шурупов.

А председатель Челябинского областного отделения «ОПОРА РОССИИ» Александр Калинин считает, что результат в инноватике мы увидим только лет через 10, и для этого нужно вкладывать гораздо большие средства в поощрения изобретателей, гранты, инфраструктуру и т.д.: «Тогда область получит мощную подпитку из людей, живущих новаторскими идеями и умеющих их коммерциализировать, и выход на этапе зрелой инновации может измеряться миллиардами».

В компании «Милком-Инвест» серьезным препятствием на пути инновационного развития считают отсутствие спроса на внедрение инноваций из-за сырьевой зависимости России и нашей области, в частности. «С 2000 г. Россию просто заливают нефтедолларами, и монополистам нет смысла вкладываться во что-то новое», — замечает Виталий Шурупов. Кроме того, полагает он, коррупционная дань на высокотехнологичных продуктах будет еще больше, чем при добыче сырья. Другие эксперты, напротив, убеждены, что именно боязнь остаться сырьевым придатком Запада будет стимулировать власти и бизнес искать прорывные технологии.

Безусловно, Челябинская область не сможет тягаться продукцией класса iPod, но свои сильные стороны у нее тоже найдутся, отмечают они. Пока же главными сферами, в которых Южный Урал силен технологиями, остаются атом и космос. Заказчиком инноваций является государство, а разработки — секретными. Что касается коммерческого сектора, здесь передовики инновационного фронта — крупнейшие обрабатывающие предприятия, которые тратят на новые цеха многомиллиардные бюджеты, чтобы удовлетворить требования

потребителей из нефтегазовой отрасли, автопрома и других отраслей. Для этого, например, ММК запустил толстолистовой Стан-5000 и строит Стан-2000 холодной прокатки. Челябинский трубопрокатный завод начал выпускать новые виды труб большого диаметра, пригодные для работы в тяжелых условиях добычи нефти и газа, а Челябинский металлургический комбинат готовится производить высокопрочные рельсы для скоростных магистралей. К отраслям, в которых область может похвастаться инновациями, эксперты относят также строительство и энергетику. Организованные производства есть, в частности, у «Завода Минплита» (минераловатный утеплитель), холдинга ИНСИ (быстровозводимые дома), компаний «ЭСБТехнологии» (система лучистого отопления), «Роснаносвет» (светодиодные светильники), «ГРЦ-Вертикаль» (ветрогенераторы). 106 Воплощаются новые разработки и в других областях: сельском хозяйстве («Био-Энергия», например, делает уникальную зернодробилку), робототехнике («Андроидные роботы»), системах идентификации и дактилоскопии («Папилон») и др.

Отдельная тема - конверсия военных технологий. Так, ФГУП «Завод Пластмасс» осваивает выпуск наноалмазов, а Миасский машзавод - светодиодов и оконных конструкций, защищающих помещение от прослушки. Но, безусловно, как отмечают эксперты, всего этого региону мало, чтобы называться инновационным. «Если бы это было так, вокруг нас вилась масса венчурных фондов со всего мира, но их не видно», - сожалеет Александр Калинин. По его мнению, области необходимо встраиваться в инновационную систему всей страны, перенимать лучшее, что есть у Москвы, Казани, Томска. А также - опираться на передовой зарубежный опыт: США, Израиля, Южной Кореи и других стран: «При желании все достижимо. Финляндия за 15 лет создала одну из лучших инновационных систем в мире, а Сингапур из заброшенной военной базы превратился в процветающий регион». Для того чтобы сектор инноваций развивался оживленнее, необходимо в том числе поддерживать покупку зарубежных лицензий, уверен г-н Калинин: «Япония и Китай именно с этого и начинали: покупали чужие ноу-хау, внедряли их. Потом вырастили кадры, которые сами начали изобретать, но уже на другой технологической базе». Однако процесс заимствования зарубежных технологий в Челябинской области нельзя назвать активным. Покупка лицензий в большей степени характерна для крупных предприятий. Это естественно: у флагманов нет времени ждать, когда кто-то «из своих» создаст инновацию. Некоторые компании, чтобы получить доступ к современным технологиям, образуют совместные предприятия, как «Мраморпромресурс» (Чебаркуль) и USG (США).

Показателен также опыт группы «Метран», которая стала партнером Emerson (США). Но, прежде всего, новаторы опираются на родной научно-технический потенциал. Кто-то использует вузовские наработки, долгое время «лежавшие на полке». Кто-то, как компания «ДАК»¹, внедряет в жизнь идеи частных изобретателей. У регионального Минпрома разработки челябинских ученых также в приоритете. Здесь рассчитывают, что так будут создаваться на Урале новые «династии Демидовых». По словам советника министра промышленности по программам развития АЛЕКСАНДРА КАРЛОВА, источников для будущего банка технологий несколько: университеты (ЮУрГУ, ЧелГУ, МГТУ, ЧГМА и др.), частные изобретатели, инновационные предприятия, ядерные и космические исследования - Федерального ядерного центра в Снежинске и ГРЦ им. Макеева в Миассе. В частности, ядерный центр уже осваивает технологию производства чипов для светодиодов, а также собирается строить завод медицинских радиоизотопов. В планах у Минпрома области— активнее использовать и технологии ВПК: прежде всего, возможности Миасского и Златоустовского машзаводов. На базе ММЗ уже создан отраслевой технопарк. Не исключено, что подобными точками роста могут стать Усть-Катавский вагонзавод, авиационный завод «Агрегат» (Сим), Приборостроительный завод в Трехгорном, радиозаводы «Радий» (Касли) и «Полет» (Челябинск). По словам Александра Карлова, «поделиться» уникальными (но непрофильными) разработками с малым бизнесом могут и металлурги. Например, нанотехнологиями производства аморфной стали. Или— наработками выпуска индия (необходим в производстве жидкокристаллических телевизоров), который сейчас для Челябинского цинкового завода является лишь побочным видом деятельности.

Отраслей, в которых Челябинская область может быть конкурентоспособна в части инноваций, - масса, уверены эксперты. Научные изыскания в биохимии, оптике, физике

полупроводников и других сферах обещают новые разработки для электронной промышленности, медицины (в частности, производства лазеров), фармацевтики, с/х и пр. Одна из перспективных областей— энергия и энергосбережение: производство отопительных систем, светодиодов, твердооксидных топливных элементов. Другое направление - производство кремния. Планируется даже создать кластер по этой тематике. По экспертным оценкам, в Челябинской области находится 350 млн т извещенного кремнийсодержащего сырья. При этом мировая потребность в поликристаллическом кремнии (используется в электронике, солнечной энергетике, химической отрасли и др.), составляет 50 тыс. т, а производится только 10-15 тыс. т. Модная сегодня тема нанотехнологий тоже подходит для Южного Урала. Наноалмазами, например, занимается сейчас не только «Завод Пластмасс», но и компания «СКН» (Снежинск). Актуальна и тема новых видов нанопорошков. Так, «Мраморпромресурс» напрямую поставляет измельченные минералы корпорациям Procter&Gamble и Tarkett-Sommer. Нанопорошки для строительства производят «Уралмрамор», «Коелгамрамор», ОМИА. А в Чебаркульском городском округе к 2015 г. планируется создать целый технопарк порошковых материалов. Как поясняют в Минпроме области, месторождения округа либо заброшены либо осваиваются вяло. Планируется же извлекать из недр все, что может представлять интерес для промышленности, в т.ч. европейской и южноазиатской. «В мире насчитывается до 500 тыс. видов порошковых материалов. Но одни производятся сотнями тысяч тонн, а другие - только десятками тысяч,— комментирует Александр Карлов.— С созданием технопарка мы рассчитываем закрывать ниши в том числе дорогостоящих уникальных порошков». По его словам, если обычная руда и продукты ее 109 переработки низкого передела стоят 2,5-6 тыс. руб./т, то стоимость нанопорошков может достигать 30-75 тыс. руб., а наиболее уникальных— 200-250 тыс. руб./т.

Региональные власти пытаются продвигать инновации вот уже на протяжении нескольких лет. Созданы 4 инновационных бизнес-инкубатора, 4 технопарка и региональный венчурный фонд, который уже профинансировал три проекта на общую сумму 130 млн руб.

Но инновационных производств по-прежнему немного. Эксперты сетуют, что бизнес-сообщество в основной своей массе инновациями не интересуется, а стимулов — явно не хватает. «Если разработчиков тревожат два основных вопроса — где взять деньги на разработку и кому продать инновационный продукт, то инвестора подстерегают серьезные риски: получит ли он ожидаемый результат, будет ли продукт востребован, и сможет ли он окупить свои вложения?»— подчеркивает Эдуард Зайнулин. Нередко, по словам Александра Карлова, тормозящим фактором оказываются и завышенные амбиции владельцев технологий, которые не хотят «делиться» с инвестором существенной долей бизнеса. «Нашим разработчикам еще предстоит привыкнуть к тому, что никакой инвестор в мире не согласится платить за чужие амбиции, имея долю в 20%»,— замечает он. Ряд экспертов уверены: чтобы объединить интересы всех участников инновационного процесса, включая государство, бизнес и науку, необходима связующая структура. По мнению г-на Зайнулина, таким звеном в области мог бы стать инновационный центр, причем обязательно в виде частногосударственного партнерства. Однако, пожалуй, основной проблемой сектора остается недостаток финансирования, в т.ч. НИОКРов. На поддержку инноваций в 2011-2012гг. область выделила 65 млн. руб. По экспертным оценкам, эти суммы существенно отстают от бюджетов Москвы, Санкт-Петербурга, Татарстана. «Я встречался с 110 представителями многих венчурных фондов, в том числе американских. В России они готовы инвестировать только в IT либо медицину - то, что не подвергается экономическим и политическим рискам. Нашу промышленность Запад финансировать не хочет. Значит, нам нужны свои деньги, наработки и гарантии», - резюмирует Александр Калинин.

Технопарк порошковых материалов

Создается в Чебаркульском городском округе для разработки технологий комплексной переработки полезных ископаемых для нужд металлургии, лакокрасочной, химической и др. видов промышленности. Масштабное строительство 50 мини-заводов и 4-6 крупных фабрик запланировано на 2012- 2014гг. Уже ко II п/г 2011 г. ожидается открытие завода строительных смесей американской компании USG (СП с ООО «Мраморпромресурс»). Не исключено, что свою фабрику построит Procter&Gamble.

Фармацевтический кластер Проект по созданию кластера включает в себя

фармацевтическое производство, медцентр иммунологии и онкологии, научно-исследовательский и учебный центр. География: пос. Метлино (Озерский городской округ), Копейск и Снежинск. Основной инвестор - холдинг «Юнона» (Сверд. обл.). Для наработок по ядерной медицине планируется привлечь Федеральный ядерный центр и ПО «Маяк». Обсуждается возможность производства медицинского оборудования, в т. ч. лазеров.

Кластер электроприводов ГК «Приводная техника» строит в Снежинске завод электрических тяговых машин, где по собственным разработкам будет выпускать электропривод принципиально нового для РФ образца. На базе завода планируется развить целый кластер производств, продвигающий электропривод, в т. ч. на внешний рынок (например, для немецкой Siemens).

Солнечный кластер Разведанные месторождения кремнийсодержащего сырья в Челябинской обл. позволяют региональным властям и бизнесменам рассчитывать на создание кластера, предприятия которого будут производить все необходимое для солнечной энергетики. Его ядром может стать проект Кыштымского ГОКа по производству поликремния «солнечного качества». Уникальные наработки по получению кремния есть также у «Центра физических исследований». Опытный участок производства уже создан на ОАО «Челябинский радиозавод «ПОЛЕТ».

Кластер по машиностроению и металлообработке Крупный инновационный кластер намерены создать областные власти на базе производственных площадей завода «Станкомаш» (Челябинск). Более 100 га территории будут проданы новым собственникам: отечественным и зарубежным компаниям. В частности, к площадке присматривается итальянский машиностроительный концерн Danieli.

3.3. Учебная литература, ресурсы информационно-коммуникационной сети «Интернет» и иные источники, рекомендуемые для выполнения задания

1. Николаев М.А. Инвестиционная деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Николаев М.А.- Электрон. текстовые данные.- М.: Финансы и статистика, 2014. - 336 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18804>.
2. Николаева И.П. Инвестиции [Электронный ресурс]: учебник/ Николаева И.П.- Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 254 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52246>.

Интернет-ресурсы, справочные материалы

5. <http://www.consultant.ru>
6. <http://1-fin.ru>
7. <http://e-management.newmail.ru>
8. <http://www.minfin.ru>

**Примерные вопросы для подготовки к зачёту
по дисциплине «Методы привлечения инвестиций в проектную деятельность»:**

1. Сущность, виды методов и инструментов привлечения инвестиций.
2. Объекты инвестирования.
3. Внутреннее финансирование.
4. Метод самофинансирования.
5. Внешнее финансирование.
6. Долевое финансирование.
7. Венчурное финансирование.
8. Инвестиционные проекты инновационного характера.
9. Инвестиционные кредиты банков.
10. Финансовая аренда (лизинг).
11. Федеральные, ведомственные, муниципальные, региональные инвестиционные программы.
12. Проектное финансирование.
13. Смешанное финансирование.
14. Нормативно-правовая база государственного регулирования методов и инструментов привлечения инвестиций.
15. Проблемы привлечения инвестиций в РФ.