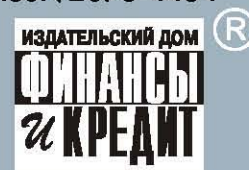


НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ И
ИНФОРМАЦИОННО-
АНАЛИТИЧЕСКИЙ СБОРНИК

ISSN 2073-4484



ФИНАНСОВАЯ[®] АНАЛИТИКА

ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

- Методика оценки коммерческой эффективности и рисков инновационных проектов
- Анализ финансовой устойчивости кредитного потребительского кооператива
- Конкурентоспособность и финансовая устойчивость региона
- Роль международных компаний в современных условиях
- Оценка уровня и эффективности технологических и маркетинговых инноваций

42 (180) ноябрь 2013

<http://www.fin-izdat.ru> e-mail: post@fin-izdat.ru

ФИНАНСОВАЯ[®] АНАЛИТИКА

ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Научно-практический
и информационно-аналитический сборник
Периодичность – 4 раза в месяц

42 (180) – 2013 ноябрь

Подписка во всех отделениях связи:

- индекс 80628 – каталог агентства «Роспечать»
- индекс 44368 – каталог УФПС РФ «Пресса России»
- индекс 34158 – каталог российской прессы «Почта России»

Доступ и подписка на электронную версию журнала
www.elibrary.ru, www.dilib.ru

Журнал зарегистрирован в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-29584.

Учредитель:

ООО «Информационный центр «Финансы и Кредит»

Издатель:

ООО «Финанспресс»

Главный редактор:

В.А. Горохова

Зам. главного редактора:

С.Н. Голда, В.И. Попов

Редакционный совет:

С.А. Васин, доктор технических наук, профессор

А.В. Гукова, доктор экономических наук, профессор

Д.А. Ендовицкий, доктор экономических наук, профессор

Л.С. Кабир, доктор экономических наук, профессор

Ю.И. Коробов, доктор экономических наук, профессор

М.А. Котляров, доктор экономических наук, профессор

А.С. Макаров, доктор экономических наук, доцент

Т.Ю. Морозова, кандидат экономических наук, доцент

Т.Н. Новожилова, кандидат экономических наук, доцент

А.Г. Перевозчиков, доктор физико-математических наук, профессор

С.В. Ратнер, доктор экономических наук, профессор

В.А. Цветков, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук,

профессор

Верстка: М.С. Гранильщикова

Корректор: А.М. Лейбович

Редакция журнала:

111401, Москва, а/я 10

Телефон: (495) 989-96-10

Адрес в Internet: <http://www.fin-izdat.ru>

E-mail: post@fin-izdat.ru

© ООО «Информационный центр «Финансы и Кредит»

© ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ»

Подписано в печать 21.10.2013. Формат 60х90 1/8.

Цена договорная. Объем 8,0 п.л. Тираж 2 130 экз.

Отпечатано в ООО «КТК», г. Красноармейск Московской обл.

Тел.: (495) 993-16-23

Журнал рекомендован ВАК Минобрнауки России для публикации работ, отражающих основное научное содержание кандидатских и докторских диссертаций.

Сборник реферируется в ВИНТИ РАН.

Сборник включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Статьи рецензируются.

Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе и в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

ИННОВАЦИИ

Абдикеев Н.М., Гринева Н.В., Кузнецов Н.В. Аналитическая система оценки рисков при создании малых инновационных предприятий 2

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

Калмыкова Е.Ю. Анализ безубыточности кредитного потребительского кооператива 13

Печаткин В.В. Финансовая устойчивость и конкурентоспособность региона: методологические и прикладные аспекты оценки 19

Минаева Т.С. Деятельность международных компаний в условиях институциональных изменений 28

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

Васин Н.С., Рябых К.С. Снижение уровня неопределенности внешней среды на основе внедрения технологических и маркетинговых инноваций 41

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Пешкова Т.Ю. Управление рисками, внутренний контроль и внутренний аудит страховых организаций в системе страхового надзора Канады 48

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Параметры инфляции. Цены производителей.
Цены и тарифы на продукцию (услуги) компаний
инфраструктурного сектора на 2014 г. и на плановый период
2015 и 2016 гг. 57

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.
Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях несут рекламодатели.

УДК 336.717

АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРИ СОЗДАНИИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н. М. АБДИКЕЕВ,

доктор технических наук, профессор,
заместитель проректора по научному
и инновационному развитию
E-mail: n_abd@mail.ru

Н. В. ГРИНЕВА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры моделирования экономических
и информационных систем
E-mail: n_grineva@list.ru

Н. В. КУЗНЕЦОВ,

кандидат технических наук,
начальник управления инновационного развития
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
E-mail: nkuznetsov@outlook.com

Для эффективной коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности необходима обязательная предварительная оценка ожидаемой экономической эффективности и рисков инновационного проекта. В статье предлагается методика оценки коммерческой эффективности и рисков инновационных проектов. Рассматривается концептуальная схема аналитической информационной системы для анализа и оценки рисков проекта коммерциализации инноваций. Даются рекомендации по применению системы оценки рисков при создании вузом малого инновационного предприятия.

Ключевые слова: аналитика, инновации, информационная система, коммерциализация, предприятие, оценка, риск, эффективность.

Современная экономика с каждым годом все больше основывается на знаниях. Большое значе-

ние приобретает развитие механизмов мотивации использования интеллектуальных ресурсов путем коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в целях удовлетворения различных потребностей общества.

Экономика России остается ориентированной преимущественно на экспорт сырьевых ресурсов, которые являются основным источником пополнения государственного бюджета. Однако в последние годы постепенно разворачиваются процессы перевода экономики на рельсы инновационного развития путем создания условий для широкой коммерциализации научно-технических разработок, что способствует более эффективному использованию потенциала отечественной науки и обеспечивает переход страны от сырьевой экономики к экономике знаний. Одна из главных проблем на пути инновационного

развития нашей страны – огромная пропасть между научными идеями, технологическими разработками и практическим внедрением их в производство. В этих условиях особенно актуальной является задача повышения уровня коммерциализации научных разработок вузов и академических институтов.

Результатом активного развития процесса «наука – предпринимательство» стало принятие Федерального закона от 02.08.2009 № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (далее – ФЗ-217), который позволяет приступить практически к реализации этого процесса путем внедрения результатов интеллектуальной деятельности (РИД) образовательных учреждений посредством малых инновационных предприятий (МИП). Целью принятия закона является создание правовой базы для коммерциализации результатов научной деятельности, полученных в вузах и НИИ за счет бюджетных средств.

Малые инновационные предприятия при вузах представляют собой важнейшую составляющую модернизации российской экономики, играя ведущую роль во внедрении вузовских инновационных разработок, формировании интеллектуальной элиты России, вовлекая учащуюся молодежь в бизнес.

К сожалению, в настоящее время во многих вузах наблюдается «спонтанный» подход к коммерциализации инноваций, что приводит к повышенным затратам, связанным с ошибочными решениями и необходимостью исправления их последствий.

Проведенный анализ состояния созданных вузами МИПов позволяет сделать вывод об их низкой коммерческой эффективности. Так, согласно оценке ОАО «Центр акционирования инновационных разработок», только лишь 10–15% предприятий могут в том или ином виде надеяться на успех. При этом большая часть интеллектуальной собственности, вносимой в уставный капитал, не оценивалась с точки зрения ее коммерческой перспективности. В частности, в 37% случаев оценка вообще не проводилась, в 30% случаев был разработан бизнес-план, в 14% имелась внешняя экспертиза бизнес-плана [3, 7].

Для эффективной коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности необходима обязательная предварительная оценка экономической эффективности и рисков инновационного проекта,

чтобы своевременно предусмотреть все мероприятия по устранению рисков тенденций еще до того, как само негативное событие произошло.

Малые инновационные предприятия: особенности финансово-хозяйственной деятельности

Малое инновационное предприятие – это коммерческое предприятие, признаки которого соответствуют национальному законодательству в области поддержки малого предпринимательства и которое осуществляет один или несколько видов деятельности (табл. 1).

Отечественные малые инновационные предприятия можно объединить в две основные группы:

- предприятия, созданные при материнских вузах или академических институтах;
- самостоятельные структуры.

Таблица 1

Виды деятельности малых инновационных предприятий

Вид деятельности	Оценочный показатель
Научно-исследовательские работы на коммерческой основе	Количество инновационных (внедренческих) проектов, инициированных по результатам проведенных работ. Количество полученных организацией патентов. Затраты на научно-исследовательские работы в общей сумме затрат
Внедрение результатов научно-исследовательских работ в практику экономической деятельности	Количество полученных патентов на новые продукты или технологические процессы и др. Количество разработанных технико-экономических обоснований или бизнес-планов инновационных проектов
Освоение и производство новых и уникальных товаров и услуг	Доля новой продукции или услуг в объеме производства и деятельности предприятия. Наличие аналогов выпускаемой предприятием продукции или услуг. Количество производителей аналогичной продукции на основе выданных данным предприятием лицензий. Количество самостоятельных производителей аналогичной продукции
Освоение и использование в экономической деятельности принципиально новых технологических инноваций и услуг	Количество используемых на предприятии технологических инноваций. Соответствие выпускаемой продукции или оказываемых услуг международным и отечественным стандартам качества

Первая группа МИПов – это фирмы, основанные сотрудниками вузов или НИИ. При этом подавляющее большинство (до 95%) зарегистрированных в настоящее время МИПов создано вузами. Генеральный директор НП «Совместный центр трансфера технологий РАН и РОСНАНО» А. Гостомельский объясняет большое отставание количества МИПов, созданных научными организациями, от образовательных тем, что предпринимательская жилка в вузах на порядок сильнее. Там предприятия нередко создаются не столько на базе какой-то серьезной интеллектуальной собственности, сколько на предпринимательском духе студентов, преподавателей и руководства университета. Система же Российской академии наук в целом более консервативна и забюрократизирована, здесь даже технически сложнее создать предприятие [7]. При вузах и НИИ МИПы имеют ряд преимуществ: трехлетняя льгота по платежам за аренду, возможность пользования опытно-экспериментальной базой и наработанными партнерскими связями института, его научным потенциалом и брендом.

Самостоятельных МИПов намного меньше. Такие МИПы, как правило, являются небольшим мобильным коллективом профессионалов, дей-

ствующих самостоятельно. Условие их выживания на рынке связано с тем, что они находят и занимают свою «нишу» на рынке наукоемкой продукции.

Особенностью функционирования МИПов, созданных в рамках Ф3-217, является их тесная кооперация с материнскими вузами в части осуществления научных разработок. Так как МИПы создаются для практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности, полученных в вузе, то их жизненный цикл имеет определенное отличие от жизненного цикла обычного инновационного предприятия (рис. 1).

Несмотря на большое разнообразие видов и организационных форм МИПов, ключевые фазы их жизненного цикла являются достаточно общими. Так, процессы разработки интеллектуального продукта (новой технологии, секрета производства, и т. п.), лежащего в основе производства реального (вещественного), выполняются целиком самим вузом и за счет средств вуза. При этом вуз принимает на себя и все риски, связанные с разработкой такого продукта (в том числе и риск неполучения результата или получения результата, не пригодного для коммерциализации). В свою очередь МИП обеспечивает

процесс производства и внедрения вещественного продукта (т. е. процесс вывода продукта на потребительский рынок).

Специфика жизненного цикла МИП обуславливает и специфику выбора источников финансирования – различные цели каждого из этапов требуют использования и различных источников финансирования. При этом очевидно, что на различных этапах развития МИП финансирование будет преследовать различные цели (табл. 2).

Разработка коммерческого продукта на основе РИД связана с реализацией возможности коммерческого использования научно-технической идеи и решением ряда организационно-правовых вопросов. На начальном этапе своей деятельности МИП не получает прибыли, но осуществляет значительные

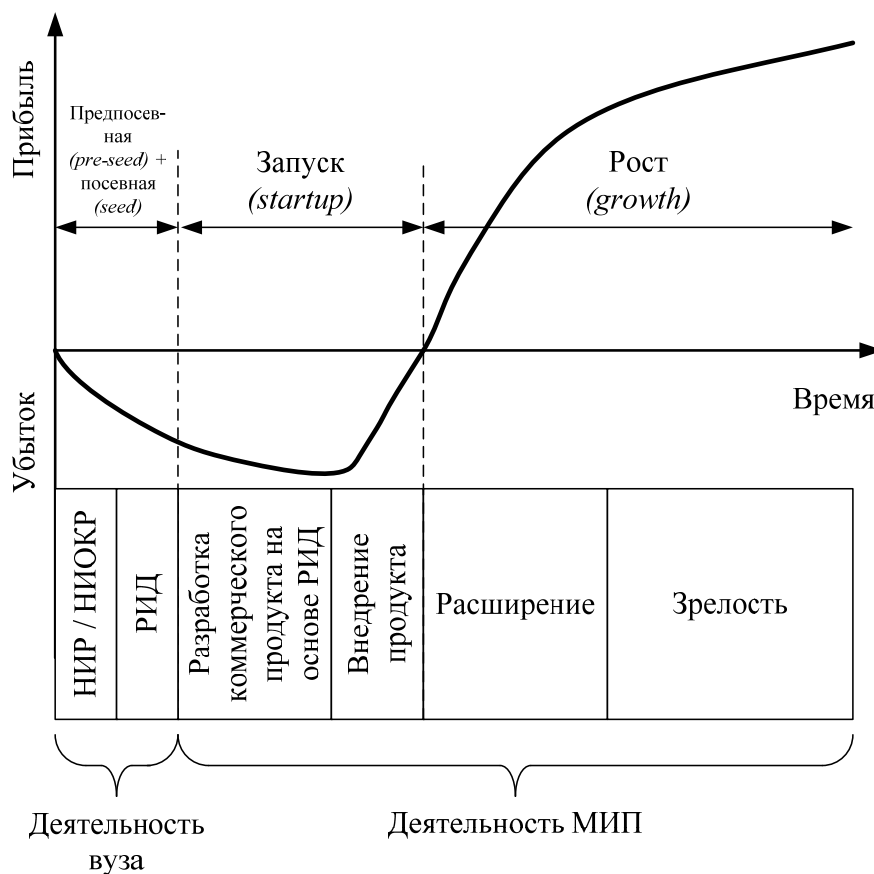


Рис. 1. Специфика жизненного цикла МИП, созданного при вузе

Таблица 2
**Взаимосвязь этапа развития МИП
 с целями финансирования**

Этап развития	Признак этапа	Цели финансирования
НИР/НИ-ОКР РИД	Выполняется в вузе за счет бюджетных средств	Проведение научного исследования. Доработка результата научного исследования до уровня РИД, правовая охрана РИД
Разработка коммерческого продукта на основе РИД	Наличие разработанной концепции, одобренной экспертами, подготовка к производству	Уточнение возможности коммерческого использования результата интеллектуальной деятельности, создание прототипа продукта, решение организационно-правовых вопросов
Внедрение продукта	Начало производства продукта, производство осуществляется, но еще себя не окупает	Запуск производства, начало продаж, пополнение оборотного капитала
Расширение	Потребность в расширении, быстрый рост	Расширение производственных активов
Зрелость	Формирование доходного бизнеса с хорошим потенциалом роста	Подготовка к преобразованию в ОАО, выход на IPO

затраты на разработку и производство своей коммерческой продукции. На этом этапе источниками финансирования обычно являются:

- личные сбережения разработчиков;
- возможно, средства и ресурсы вуза (помимо оцененного права использования РИД);
- прямая государственная поддержка;
- гранты;
- поддержка частных инвесторов – бизнес-ангелов.

Эти источники являются преимущественно безвозмездными, часто достаточными для решения задач данного этапа, и позволяют предприятию сохранять независимость на этой стадии. Практика показывает, что только личных сбережений инициатора и основателя МИП в качестве первоначального капитала обычно не хватает для реализации имеющихся идей. В таких условиях на первое место выходят грамотная организация и эффективное управление финансовым обеспечением.

Внедрение продукта – это непосредственное создание «пилотного» продукта и осуществление его пробной реализации. На этом этапе предприятие еще не получает достаточно прибыли для покрытия собственных затрат. Как отмечено в работе [2], стартовое финансирование является наиболее сложным этапом в финансировании малых и средних инновационных предприятий. Подавляющее большинство финансовых учреждений (как в Российской Федерации, так и за рубежом) вообще не предоставляют стартового финансирования. Стартовый же инновационный бизнес находится в максимально сложном положении, так как помимо стандартного набора рисков он обладает дополнительным комплексом рисков, связанных с инновациями. В условиях высокой неопределенности венчурного бизнеса кредитные средства и средства венчурных фондов могут быть доступны, но дороги для предприятия. Оптимальные источники – это бизнес-инкубаторы и аналогичные структуры, способные предоставить косвенную финансовую и востребованную на этом этапе нефинансовую поддержку, в том числе бизнес-ангелы.

Успешность инновационного бизнеса и перспективы его развития в значительной степени зависят от результативности и активности действий, направленных на привлечение финансовых ресурсов. Для развития инновационного бизнеса могут быть привлечены следующие источники финансирования:

- государственное финансирование (субвенции, гранты, льготные кредиты);
- коммерческий кредит;
- целевые инвестиции, стратегическое партнерство;
- венчурные инвестиции.

При этом на данном этапе можно выделить две стадии – ранний рост и устойчивый рост.

В жизненном цикле МИП период раннего роста начинается с запуска производства небольшого объема коммерческой продукции и продолжается с его значительным увеличением при благоприятной рыночной ситуации. Как следствие, это вызывает возрастающую потребность в финансовых ресурсах. Это период генерации первоначальной прибыли. Одним из немногих привлекательных источников финансовых ресурсов в периоде раннего роста являются бизнес-ангелы и венчурные фонды, предоставляющие финансовую поддержку в обмен на разумную долю в предприятии.

Период расширения, плавно переходя в стадию зрелости, характеризуется увеличением объема продаж и устойчивым генерированием прибыли. Это вызывает необходимость расширения деятельности, привлечения дополнительного персонала, потребность в больших оборотных средствах. В этот период более эффективными источниками финансирования являются фонды прямых инвестиций, коммерческие банки и фондовый рынок, а на этапе зрелости – коммерческие банки и фондовый рынок. Фондовый рынок позволяет предприятию привлекать значительные ресурсы и достигать ряда стратегических целей.

Методика оценки коммерческой эффективности и рисков инновационных проектов

Методика оценки проектов коммерциализации инноваций должна обеспечить выбор для реализации проекта, характеризующегося достаточной коммерческой (экономической) эффективностью и приемлемым уровнем рисков.

Основой для оценки проекта коммерциализации РИД является бизнес-план МИП – формальный документ, представляющий собой план реализации мероприятий по практическому применению (внедрению) РИД и получения за счет этого доходов.

Бизнес-план составляется на период целесообразного практического использования РИД. В большинстве ситуаций рекомендуется принимать продолжительность этого периода, равного сроку действия лицензионного договора, по которому планируется осуществить передачу МИПу прав на использование РИД. Однако продолжительность может быть скорректирована в зависимости от

остаточного срока полезного использования РИД и общей конъюнктуры рынка. Так, если юридический срок службы патента на изобретение – 20 лет, но ожидается, что запатентованный технологический процесс устареет через 5 лет, то прогнозный период будет ограничен пятью годами. Корректный выбор этого периода чрезвычайно важен ввиду того, что многие РИД не имеют остаточной стоимости, и, следовательно, неверный выбор периода использования не может быть впоследствии нивелирован расчетом остаточной стоимости.

Целью анализа является не только оценка коммерческого потенциала и рисков коммерциализации РИД, но и определение необходимых шагов для повышения потенциала и эффективности проекта.

Оценка коммерческой эффективности проекта. Блок-схема алгоритма оценки коммерческой эффективности проекта коммерциализации РИД представлена на рис. 2.

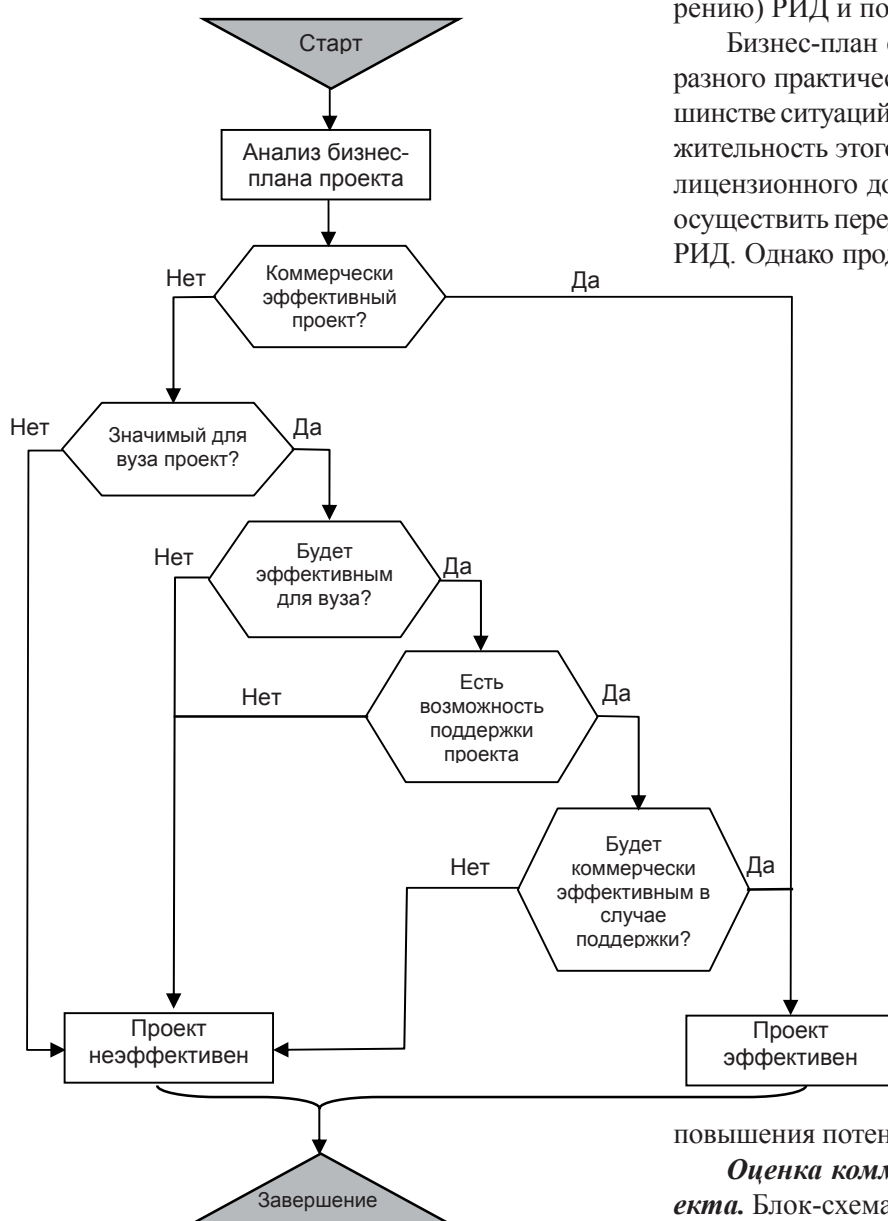


Рис. 2. Блок-схема алгоритма оценки коммерческой эффективности инновационного проекта