

ЭКОНОМИКА

УДК 325.125

ББК 65.05

Г657

Государственная инспекция учебных заведений Украины

Гончаренко Михаил Федоровичe-mail: Vice-rector@vandex.ru

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

В работе исследованы вопросы частно-государственного партнерства и его влияния на инвестиционно-инновационное развитие региона. Представлены особенности создания региональных научно-технологических кластеров и их взаимодействие с УНПК.

Goncharenko M.F.e-mail: Vice-rector@vandex.ru

INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE SERVICES REGION

This paper investigates public-private partnership and its impact on investment and innovation development. Research of regional scientific and technological clusters and their interaction with UNPK.

Ключевые слова: регион, кластер, инвестиции, инновации, инвестиционно-инновационная деятельность

Keywords: region, cluster, investment, innovation, investment and innovation

Введение. Обеспечение ускорения процессов интеграции научной, образовательной, производственной деятельности можно осуществлять при создании структур частно-государственного партнерства в виде учебно-научно-производственных комплексов (УНПК).

УНПК является объединением учебных, научных и производственных учреждений и организаций. Ассоциативный принцип объединения вузов, научно-исследовательских институтов и предприятий в рамках УНПК наиболее приемлем в нынешних условиях в правовом, экономическом, организационном и социально-технологическом плане.

Цель. Целью данной работы является исследование процесса частно-государственного партнерства в инвестиционно-инновационной сфере региона.

Изложение основного материала. Создание в современных условиях УНПК связано, прежде всего, с решением задачи кадрового сопровождения наукоемких технологий, формированием региональных сегментов национальной инновационной системы (региональных инновационных систем), необходимостью освоения отечественной промышленностью четвертого и пятого технологических укладов, а в перспективе и шестого. Ядром создаваемых УНПК в разных регионах страны, как правило, выступают крупные технические университеты. Это объясняется той особой ролью, которую они играют в инновационной экономике. Технические университеты выступают как интеграторы интеллектуальных ресурсов в области техники и технологий и генераторы новых идей, учреждения с развитой инновационной инфраструктурой и центры подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, а также как стратегические партнеры научно-исследовательских институтов и инновационно-активных предприятий.

Базовые принципы создания УНПК включают:

- организационное единство учебного и научного процессов;

- привлечение промышленности в процесс обучения кадров, а также в разработке стратегии и тактики функционирования вуза и наоборот;

- "включенность" подготовки студентов непосредственно в исследования, конструкторские и проектные разработки;

- подключение к решению проблем производства специалистов высшей квалификации, в том числе аспирантов, соискателей и докторантов;

- реализацию кластеров инновационного типа в наиболее актуальных и продвинутых направлениях и др.

Мировая практика показывает, что преимущество кластерного подхода заключается в том, что он позволяет комплексно, системным образом рассматривать ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, организаций и учреждений, относящихся к различным отраслям, и решать сложные задачи.

Структуры новых УНПК очень разные и предполагают различные сочетания учебной, научной, инновационной и производственной компонент. Среди них важным и требующим дополнительной правовой обработки фактом является вхождения в состав комплекса внешних по отношению к вузу НИИ, предприятий, бизнес-центров, фондов, инновационно-технологических центров и других отдельных структур.

Организационная структура УНПК. Общее руководство УНПК осуществляет Координационный совет, в состав которой входят представители партнеров по комплексу, а также могут быть приглашены представители административных, научных, производственных и других структур. Оперативное управление комплексом возложено на Исполнительную дирекцию, в структуре которой создан информационно-аналитический и экспертный совет. Причем экспертный совет имеет профильные комиссии и у него в обязательном порядке входят представители всех субъектов УНПК, а также высококвалифицированные специалисты по отдельным направлениям образования, науки и технологий. Наиболее перспективная матричная организация управления, что обеспечивает функциональное взаимодействие столь разрозненных структур при разработке любого проекта.

Особенности экономических, финансовых, организационных механизмов взаимодействия зависят от видов деятельности, видов сетевых структур, видов ресурсного обеспечения, этапов выполнения проектов.

Финансово-экономическая деятельность осуществляется на основе прямых двусторонних договоров участников по поводу:

- разработки инновационных продуктов разной степени готовности (формулировка идей, технического задания, разработка патентной, информационной, управленческой, технической, конструкторской документации, разработка эскизов, разработка программного продукта, изготовление макетов, моделей, опытных образцов, проведения производственно-лабораторных экспериментов;
- опытного производства;

- передачи интеллектуального продукта, предназначенного для внедрения в производство, оформление коммерческой стоимости инновационного продукта (маркетинговые исследования, разработка бизнес-плана, разработка инвестиционного проекта, инвестиционного предложения, оферты) и продвижения на рынок (разработка маркетинговых стратегий; стратегий продвижения и т.д.), подготовки и передачи специалистов с высшим образованием, формирование материально-технической базы, организации совместного производства;

- деятельности диагностических лабораторий, сервисных центров, непосредственно производство продукции и др.

Особенности механизмов взаимодействия определяются по инициативе Заказчика или разработчика и базируются на оценке прямых издержек производства научно-технической, инновационной продукции (финансовые, материально-технические, кадровые), оценке рыночной стоимости научно-технического (инновационного, интеллектуального) продукта, оценке затрат на воспроизводство интеллектуальных ресурсов, оценке вклада каждого участника в разработку научно-технического (инновационного, интеллектуального) продукта, оценке величины "интеллектуальной ренты" от использования научно-технического (инновационного, интеллектуального) продукта в процессе производства (эксплуатации).

Финансово-экономический механизм поэтапного выполнения проектов при наличии прямых связей между разработчиком и заказчиком зависит: от степени готовности продукта (начальная стадия - А, средняя стадия - В; конечная стадия - С) вида материально-технической базы, которая используется (база разработчика, база заказчика база стороннего участника), времени доведения проекта до стадии эксплуатации, производства (1 год - и, 2 года - и +1, более 2 лет - и + n) величины затрат, необходимых для доведения проекта до стадии завершения, величины интеллектуальной ренты (сверхприбыли - разницы между ценой продукции, полученной с помощью научно-технической разработки и среднерыночной).

Компенсация расходов на научно-технические (инновационные, интеллектуальные) продукты, созданные по инициативе разработчика, осуществляются на основе договоров о выполнении научно-технического продукта (начальная, средняя стадия готовности) договоров о передаче продукта интеллектуальной собственности (конечная стадия). Компенсация расходов производится на основе определения рыночной стоимости научно-технического продукта с учетом материальных затрат, оплаты труда, эксплуатационных (накладных расходов) по использованию необходимого материально-технического, информационного, организационного обеспечения разработчика.

Степень готовности научно-технического продукта включает следующие стадии:

- начальная стадия (А) - формирование идеи, разработка технического задания, результаты экспериментов, разработка эскиза, модели, патентный поиск, научно-технический отчет;
- средняя стадия (В) - изготовление макетов; пробного образца, научно-технического, программного обеспечения;
- конечная стадия (С) - готовый научно-технический продукт (технология, материал, программа, структура управления, финансово-экономическая модель управления).

Степень готовности научно-технического продукта влияет на долю возмещения заказчиков от полной стоимости научно-технического продукта с учетом рыночных цен на материальные, трудовые затраты разработчика.

Время доведения проекта до стадии производства (эксплуатации) учитывает снижение жизненного цикла продукции на товарных рынках, усиление конкурентной среды и определение степени "инновационности" товара (3 года). Максимально благоприятный срок для доведения продукции до стадии производства, как со стороны заказчика, так и со стороны разработчика есть 2 года с выделением терминов (и-до 1 года и +1 до 2 лет, и + n больше 2 лет). Время, необходимое для доведения проекта до стадии производства (эксплуатации), влияет на величину доли интеллектуальной ренты, которая распределяется между разработчиком и заказчиком в течение 3 лет производства продукции на основе полученного научно-технического продукта. После трех лет соотношение долей изменяется в сторону уменьшения доли разработчика до 20%. После пяти лет при снижении объемов производства вся величина интеллектуальной ренты остается в распоряжении заказчика. При стабилизации объемов производства доля разработчика остается на уровне 20%.

Матрица соотношения доли возмещения затрат на разработку научно-технической (инновационной, интеллектуальной) продукции и доли распределения интеллектуальной ренты при прямых отношениях разработчика и заказчика в зависимости от степени готовности, времени доведения продукта до стадии производства.

Финансово-экономические взаимоотношения по возмещению расходов, связанных с оформлением коммерческой стоимости инновационного продукта. Возмещение расходов, связанных с оформлением коммерческой стоимости инновационного продукта включает следующие направления: маркетинговые исследования потребности и емкости рынка, разработка бизнес-плана, инвестиционного предложения, оферты, разработка инвестиционного проекта по методике Организации Объединенных Наций по промышленному развитию, разработка маркетинговых стратегий и маркетингового плана, оценка рыночной стоимости инновационного продукта; инвентаризация интеллектуальной собственности.

Финансово-экономические взаимоотношения возмещения регулируются договором о создании научно-технической продукции или договором о передаче продукта интеллектуальной собственности. Перечисленные выше виды затрат учитываются в общей стоимости затрат, необходимых для доведения инновационного продукта к процессу производства, и выплаты в течение первого года получения прибыли от реализации.

Механизм коммерциализации интеллектуальной собственности включает проведение инвентаризации результатов интеллектуальной деятельности с последующим оформлением прав на ее использование. Кроме этого, осуществляется ввод результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот, которое может осуществляться двумя путями: реализация юридических или физических лицам прав (полная или частичная) на использование интеллектуальной собственности, включение в состав нематериальных активов научной организации.

Следует отметить, что оба приведенных способа введения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, можно рассматривать как рост капитализации научной организации посредством повышения доли прибыли в обороте и стоимости ее активов, что является главной целью любой коммерческой организации, независимо от вида осуществляемой деятельности.

В свою очередь, достижение желаемого результата обусловлено степенью понимания собственником тех экономических преимуществ, которые возникают в результате использования интеллектуальной собственности и возможностями, предоставляемыми законодательной базой, регламентирующей проведение инвентаризации результатов интеллектуальной деятельности и их правовой защиты.

Финансово-экономические взаимоотношения по возмещению затрат на подготовку специалистов и кадровое сопровождение проектов в производстве. Финансово-экономические взаимоотношения регулируются следующими видами договоров: договор на целевую контрактную подготовку; договор на подготовку специалистов; договор на повышение квалификации и переподготовку кадров; договор на выполнение государственного заказа подготовки специалистов в сфере инновационной деятельности.

Объемы возмещения зависят от типа взаимоотношений разработчика и заказчика. Договора на целевую подготовку специалистов (повышение квалификации и переподготовку кадров), формируются на начало процесса подготовки специалистов. В состав расходов включаются затраты на создание материально-технической базы, изготовление специализированного лабораторного оборудования, приобретение программного обеспечения и др. По инициативе разработчика - регулируются договором на подготовку специалистов; дополнительным соглашением к основному договору о передаче интеллектуальной собственности, которые формируются на конец процесса подготовки специалистов. Суммы возмещения расходов на подготовку специалистов определяется в размере доли расходов бюджетного финансирования на

одного специалиста по блоку "Специальные дисциплины" и блока "Дисциплины специализации". Суммы возмещения по дополнительным соглашениям к основному договору о передаче интеллектуальной собственности определяются в размере расходов на подготовку "команды" кадрового сопровождения реализации (эксплуатации) проекта и включаются в общий объем расходов на доведение научно-технического продукта в процессе производства (эксплуатации).

Финансово-экономические отношения стратегического развития формируются по двум направлениям: финансово-экономических отношений между разработчиком и заказчиком научно-технического (инновационного) продукта с привлечением инвестора; финансово-экономические взаимоотношения между участниками научно-технических кластеров; финансово-экономические отношения со структурами государственной (региональной) власти.

Особенности финансово-экономического взаимоотношения между разработчиком и заказчиком научно-технической продукции с привлечением инвестора определяются в зависимости от характера стратегических партнерских отношений участников. Например: участие в разработке и доводке научно-технической продукции в стадии производства (эксплуатации) у заказчика; участие в привлечении инвестиций за счет дополнительной эмиссии акций инвестора; участие в организации производства (организации бизнеса) на основе научно-технической (инновационной) продукции разработчика.

Возмещение расходов на разработку и передачу научно-технической продукции определяется на основе долевого распределения между разработчиком (автором), заказчиком (владельцем) и инвестором в следующих пропорциях: участие в разработке готового научно-технического продукта для производства: 50% разработчику, 50% инвестору (заказчику), участие в выпуске и размещении дополнительной эмиссии акций инвестора: 30% разработчику, 30% заказчику, 30% инвестору, участие в организации производства (организации бизнеса) на основе законченной научно-технической продукции: 25% разработчику, 25% заказчику, 50 % инвестору;

Особенности финансово-экономических взаимоотношений между участниками научно-технических кластеров регулируются на основе двусторонних договоров о сотрудничестве; генеральных соглашений о совместной деятельности; положений о создании фондов поддержки и развития. Формирование Фонда поддержки и развития инновационной деятельности участников научно-технического кластера регулируется положением о создании Фонда. В качестве источников формирования фондов поддержки могут выступать (амортизационные отчисления, прибыль предприятия, внебюджетные средства университета) средства фондов (грантов), в т.ч. международных, акций предприятий - участников кластера.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Формирование модели экономического роста региона должна быть основана на определении степени взаимосвязи и взаимовлияния между вложениями государства (региона) в социальную сферу (наука, образование, здравоохранение) и увеличением темпов роста основных макроэкономических показателей (ВРП и уровня жизни населения). В качестве основных переменных должны выступать: инвестиции в основной капитал, инвестиции в человеческий потенциал; инвестиции в науку.

Финансовый механизм инновационной модели экономического роста региона должен базироваться на сочетании традиционных источников финансирования (государственные, средства предприятия, инвестиционные) дополнительных источников, которые используются в настоящее время в ограниченном виде из-за неразвитости региональной инновационной и рыночной инфраструктуры венчурного финансирования.

Библиография:

1. Абібуллаєв М. С. Фінансування інноваційної діяльності / М. С. Абібуллаєв // Фінанси України. – 2001. – № 3. – С. 111–115.
2. Положення про навчальний та навчально-науково-виробничий комплекси від 19 січня 1994 року № 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osvita.irpin.com/viddil/v5/d54.htm>
3. Шкворець Ю. Ф. Інвестиції в науку та інновації : стан та перспективи / Ю. Ф. Шкворець // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 9 (28). – С. 27–29.