Санкт-Петербургская Государственная Инженерно - Экономическая Академия

КУРСОВАЯ РАБОТА

на тему:

«Кредитно-инвестиционное обеспечение коммерческими банками и страховыми организациями инновационных проектов.»

Выполнил: Студент 4 курса СПбГИЭА

Чихун А. В.

Пятигорск 1999год.

СОДЕРЖАНИЕ.

ВВЕДЕНИЕ.

1. ИННОВАЦИОННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ И ЕГО МЕХАНИЗМ.

1.1. Инвестиции и инновации.

1.2. Инновационно -инвестиционная тактика организаций.

1.3. Инновационно - инвестиционный механизм.

2 . Выработка инновационно - инвестиционной стратегической политики.

2.1. Наиболее приоритетные направления урегулирования проблем инновационно - инвестиционной деятельности.

3. КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАУЧНЫХ ПРОЕКТОВ.

3.1. Настоящее положение дел на кредитно-инвестиционном рынке.

3.2. Необходимость систематизации и комплексности решения проблем.

3.3. Система отбора наиболее эффективных и конкурентоспособных нововведений.

3.4. Мотивация коммерческих банков и страховых организаций (как внутренних, так и внешних) к инвестированию.

3.5. Формирование рыночной инфраструктуры по отслеживанию НИОКР.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

ЛИТЕРАТУРА.

ВВЕДЕНИЕ.

Как известно из финансовой литературы, под финансовым менеджментом подразумевается сочетание стратегических и тактических моментов финансового обеспечения предпринимательства, позволяющих управлять огромными денежными потоками и находить оптимальные денежные решения. При этом, не удивительно, что основным аспектом реализации данной системы на конкретном предприятии будет ее соотношение с прибылью этого предприятия.

Следует отметить, что прибыль выступает в данном случае в качестве того изначального момента, от которого отталкивается любое руководство при принятии решения о той или иной форме (структуре) финансового менеджмента на своем предприятии, определяя тем самым значение, которое он будет играть в жизни предприятия.

Это, в свою очередь, позволяет руководству вычленить факторы, определяющие структуру прибыли предприятия, и поставить подчиненным задачу по их детальной проработке и, как результат, формированию на предприятии системы финансового менеджмента.

Таким образом, руководство, в зависимости от собственного осознания существующих в фирме реалий и способностей к их анализу, вырабатывает решение того или иного качества, а, следовательно, может отрегулировать механизм планирования и распределения прибыли.

Именно поэтому для руководителя, принимающего решение о дальнейшем развитии фирмы, наиболее важным аспектом жизнедеятельности предприятия выступает определение источников возможной прибыли предприятия. Выбор одного или нескольких из них, концентрация на них основных усилий, анализ возможности их использования в ходе деятельности предприятия в той или иной форме и, как результат, планирование данного использования.

При этом, руководство, на базе взаимоотношения с коллективом по использованию выбранных источников прибыли, как правило, старается выработать особый принцип построения прибыли на данном конкретном предприятии. Чаще всего этим принципом является принцип финансового само обеспечения.

В данной связи, наиболее значимым моментом для реализации решения принятого, руководством в ходе его взаимоотношений с коллективом, является рационализация распределения ресурсов предприятия, получаемых из заранее определенных источников, оговоренных выше. При этом, инвестиции, основанные на риске и планировании капиталовложений внутри предприятия и направленные на ликвидность, доходность и рентабельность его деятельности на рынке, выступают как один из важнейших механизмов управления возникающими во внешней среде рисками и планирования нормы прибыли предприятия при помощи анализа эффективности капиталовложений и, как результат, инвестиционного проектирования.

Таким образом, мы можем выделить процесс инвестирования в рамках деятельности системы финансового менеджмента на предприятии как основной критерий рациональности распределения ресурсов предприятия в условиях риска и неопределенности его деятельности на рынке, а также обозначить тему данной курсовой работы.

2. ИННОВАЦИОННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ И ЕГО МЕХАНИЗМ.

2.1. Инвестиции и инновации.

Инвестиции, как известно, являются одним из наиболее важных показателей жизнедеятельности общества в целом. Поэтому, рассмотрение данного момента с точки зрения комплексности и системности действия его элементов в общей структуре рынка логичнее было бы начать с рассмотрений инвестиций во взаимоотношении с какой-либо иной, но очень близкой им по сути величиной.

В данном случае такой “величиной“ можно считать инновации. Инвестиции и инновации очень близкие области рынка, а, следовательно, любая инвестиционная тактика, которую преследует фирма, будет непосредственно направлять инновационную деятельность данной организации в ту же целевую область ее жизнедеятельности.

Не секрет при этом, что в качестве ресурсного обеспечения четкости инвестиционно- инновационной тактики может выступать лишь создание инвестиционно - инновационного механизма и его анализ с последующим формированием страховой организацией или банком инвестиционно - инновационной стратегической политики. Это в конечном итоге должно будет привести к урегулированию в той или иной степени проблем инвестиционно - инновационной деятельности в РФ, а также разрешению в должной мере инвестиционных проблем, встающих перед страховыми организациями или коммерческими банками в ходе осуществления ими процесса инвестирования.

В данном реферате произведена попытка оценки рынка и придания на этой основе ценностных и целевых ориентиров страховым организациям и коммерческим банкам в условиях жесткой рыночной неопределенности.

Инвестиции и инновации - две неразрывно связанные сферы экономической деятельности, которые в наибольшей мере были и остаются, поражены кризисом. Только за 1992 - 1993 гг. капиталовложения в них сократились на 49%, или в 1,7 раза больше, чем валовой внутренний продукт. Общая ситуация на рынке сложилась так, что инновации, прежде осуществлявшиеся за счет централизованных источников, свелись к ничтожно малой величине, в то время, как инвестиции, обладавшие внутренней структурой, потеряли ее и стали осуществляться беспорядочно и неорганизованно, стимулируя только краткосрочные цели инвесторов.

Выход из данной ситуации видится только один: преодоление сложившегося экономического кризиса невозможно без инновационно - инвестиционного “бума”, обновления основного капитала на принципиально новой, конкурентоспособной основе. Следовательно, капиталовложения без инноваций не имеют смысла, поскольку нет смысла воспроизводить устаревшее оборудование, не пользующееся спросом и к тому же ресурсорасточительное. Однако, и инновации без капиталовложений нереальны.

Старые подходы уже отжили свое. Тогда научно-техническая и инвестиционная политика осуществлялись централизованно и главным образом за счет бюджетных источников и фондов министерств, а предприятия выступали в роли просителей и пользователей государственных средств и занимались множеством мелких улучшающих инноваций. Сегодня же стало реальностью разгосударствление, формирование инвестиционного и инновационного рынков, что помогает ресурсно обеспечить решение все более насущных проблем инвестиционно-инновационной деятельности. Федеральные и местные бюджеты выделяют минимум средств на техническое перевооружение производства. Центр тяжести в принятии решений переместился к собственникам капитала и товаропроизводителям, которые озабочены выживанием, и как результат, мало внимания уделяют производственным инвестициям и нововведениям, цикл которых выходит за границы краткосрочных интересов.

Процесс накопления капитала имеет своим главным источником перераспределение в небывалых ранее масштабах ресурсов в пользу небольшого числа новых предпринимателей, коммерческих банков и дельцов теневой экономики в основном за счет обнищания и обесценения сбережений большинства населения, расхищения государственного имущества. При этом, накопление происходит преимущественно в сфере обращения и в малой степени затрагивает производство, где собственно и лежит ключ к самовозрастанию капитала в нормальной рыночной экономике.

Опираясь на это можно сделать вывод о необходимости новых подходов к инновационно - инвестиционной политике и, как следствие, к механизму ее реализации, а также формам воздействия государства на происходящие в этой сфере процессы. Ростки данных подходов уже начали проявляться в ряде изданных в последнее время нормативных актов, однако этого до сих пор остается недостаточно. В качестве примеров нормативных актов здесь можно выделить указы Президента РФ от 17 сентября 1994 г. “О частных инвестициях в Российской Федерации” и “О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности”. Ими предусмотрены меры поощрения частных капиталовложений, а также постановление Правительства от 29 сентября 1994 г. “Об активизации работы по привлечению иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации”, содержащее ряд поручений по подготовке нормативных актов, создающих благоприятный климат для зарубежных инвесторов. Кроме того, был подготовлен проект федеральной инвестиционной программы на 1995 г. и последующие годы.

2.2. Инновационно - инвестиционная тактика организаций.

Наиболее ценным моментом в инвестиционно - инновационных взаимоотношениях различного рода компаний на рынке, в условиях риска и неопределенности последнего, выступает перевод представленных выше теоретических рассуждений на практическую основу. При этом особой значимостью обладает профессиональность руководящего состава, то есть его способность внедрить инвестииционно - инновационные отношения в конкретные действия фирмы на рынке. Кроме того, практический опыт взаимоотношений на рынке с применением такого рода тактического проектирования и планирования деятельности фирмы, помогает в данном случае создать инновационно - инвестиционный механизм, проявив его в конкретной форме для каждой конкретно взятой организации. Причем, такая формализация инновационно - инвестиционного механизма позволила бы как фирме, так и всему рынку в целом, более жестко планировать необходимость собственных действий на рынке, одновременно отслеживая их качество.

Таким образом, мы подошли к необходимости создания и последовательной реализации инновационно - инвестиционного механизма, отвечающего новым экономическим и социально-политическим реалиям, а также обеспечивающего крупномасштабный приток капитала для модернизации производства. Одним из существенных элементов данного механизма является организационно-экономический момент.

Для реализации любого проекта, а тем более совокупности проектов инвестиционной программы, нужны целевые структуры, которые могли бы максимально качественно осуществлять тактическое планирование деятельности страховых организаций на инновационно - инвестиционном рынке. Их характер, выбор наиболее подходящих форм зависит от уровня новизны и масштабности проекта. Иногда за его выполнение могут взяться уже существующие организации или выделяемые в их составе целевые структуры. Но целесообразнее было бы создавать под каждый проект особо специализированную структуру. Это может быть малое предприятие, акционерное общество, совместное предприятие и т. д.

Если реализуется группа взаимосвязанных проектов или целевая инвестиционная программа, требующая крупных вложений на длительный срок и объединяющая усилия десятков, а то и сотен предприятий, банков, фондов, то возникает необходимость в формировании координирующих структур более высокого уровня, которые, в свою очередь, могут включать несколько объединений по подпрограммам или блокам проектов. Наиболее подходящими формами таких координирующих структур, не лишающих самостоятельности добровольно объединяющих часть своих функций и средств первичных звеньев, могут быть финансово-промышленные группы, консорциумы или холдинги.

Не менее важно следующее. Опыт показал, что полагаться на государственные организации рискованно, они недостаточно адаптированы к рынку. Поэтому эффективнее ориентироваться на более инициативные, гибкие и ответственные частные организации, акционерные общества, холдинги и консорциумы (в которых могут принимать участие и госпредприятия), независимые компании с участием иностранного партнера, принимающего на себя основное бремя работ по маркетингу, обеспечению конкурентоспособности реализуемой по проекту продукции, а также услуги по страхованию данной деятельности.

Эффективность и жизнеспособность инвестиционного проекта во многим зависят от обоснованности цен. Общеизвестно, что в начале жизненного цикла, на стадии освоения новых изделий (особенно реализующих базисные инновации) уровень издержек высок, а надежность изделия, отработанность конструкции обычно еще недостаточны. Риск технологического прорыва используют не только изготовители, но и первые потребители принципиально новых изделий. Если не компенсировать эти издержки потребителю и попытаться покрывать повышенные затраты производителя с помощью высокой цены, новый товар может быть обречен на отторжение рынком, его не станут покупать. Поэтому наиболее дальновидные фирмы на Западе, работающие с базисными инновациями, продают первые партии изделий по цене ниже издержек, предоставляют разнообразные скидки и гарантии, с тем чтобы с помощью такой “платы за вхождение на рынок” сформировать достаточный спрос, расширить производство, снизить издержки и компенсировать дополнительной прибылью первоначальные убытки. Необходимо также своевременно и ощутимо снижать цены на новые изделия, не скупясь на рекламу, чтобы расширять рамки рынка и увеличивать массу прибыли.

Таким образом, создание эффективного инновационно - инвестиционного механизма не просто необходимо, оно неотложно. И начинать нужно не только сверху, с формирования федеральной инвестиционной программы и разработки мер по ее реализации, но и снизу, с отбора и быстрого воплощения в жизнь конкретных инвестиционных проектов и региональных программ, с координацией усилий дееспособности агентов и инновационно -инвестиционного рынка.

Также необходимо заметить, что отмеченные выше целевые структуры в данном случае могут рассматриваться в качестве одного из элементов эффективного инновационно - инвестиционного механизма.

2.3. Инновационно - инвестиционный механизм.

Вернемся к анализу инновационно - инвестиционного механизма. Важнейшим его элементом наряду с названным выше является ресурсное обеспечение проектов и программ - кадровое, финансовое и техническое.

Обычно, приступая к реализации инвестиционных проектов, основное внимание уделяют поиску источников финансирования, рассуждая примерно так: будут деньги - все остальное приложится. Однако, инвестиции, и немалые, попадая в ненадежные или неумелые руки, сплошь и рядом не дают отдачи. Любой западный инвестор, прежде чем пойти на прямые вложения или предоставить кредит, всесторонне исследует - что за предприятие или лицо делает заявку на инвестиции, насколько надежен партнер, имеет ли он сплоченную команду, квалифицированных менеджеров и работников. И лишь при положительном ответе на эти и другие вопросы рассматриваются содержание проекта, бизнес-план, размеры и условия окупаемости инвестиций, возврата кредита и т. п.

Такой подход вполне оправдан, особенно в условиях широко распространенной профессиональной некомпетентности, многолетней привычки получать централизованные капиталовложения, не заботясь об их возврате, неприспособленности к рыночной среде, незнакомства со многими современными технологиями. Начинать осуществление приоритетных инновационно - инвестиционных проектов и программ нужно с обучения и переподготовки кадров - от менеджеров до рабочих.

При этом, надежная кадровая база помогает более успешно решать вопросы финансирования проектов и программ. Нужно смотреть правде в глаза, основной капитал сейчас находится у коммерческих банков, частных предприятий, дельцов теневой экономики, а также иностранных инвесторов, работающих преимущественно в сфере обращения, поскольку отпугивают политическая нестабильность, круговерть законов и большой коммерческий риск. “Живые деньги” есть также у части населения, которое готово вкладывать их в строительство жилых домов, надежные ценные бумаги, но нередко сталкивается с авантюрными либо мошенническими проектами. Упомянутые выше, указы Президента и постановления Правительства направлены на то, чтобы сломать этот порочный круг, создав благоприятный климат для частных отечественных и зарубежных инвестиций.

После решения вопроса о финансировании проекта встает проблема технологического оборудования. Сейчас много производственных помещений, простаивающего оборудования. Но это обычно устаревшие машины, морально и физически изношенная техника, не пригодная для производства конкурентоспособной продукции. Помещения и производственную инфраструктуру после некоторой реконструкции вполне можно использовать (что удешевляет проект и сокращает сроки его реализации). Однако, как правило, приходится приобретать технологическое оборудование. Стремятся заказать его за границей вместе с апробированной эффективной технологией. Это лишает отечественное машиностроение заказов, усиливает безработицу в данной отрасли и зависимость от внешних поставщиков.

Следовательно, нужно поддерживать ориентацию заказчиков на комплекты современного отечественного оборудования, широко привлекая к проектам конверсионные предприятия. Но для этого необходимо, чтобы отечественная техника не уступала импортной по своим параметрам, была дешевле и имела налаженное обслуживание и ремонт.

2.4. Выработка инновационно - инвестиционной стратегической политики.

Наиболее важным элементом инновационно - инвестиционного механизма, с позиции его тактической формализации в границах конкретного рыночного предприятия, является следующий его элемент - выработка селективной инновационно - инвестиционной стратегии, которая найдет выражение в федеральных и региональных инновационных и инвестиционных программах и крупных проектах, рассчитанных на длительный период (до 2000 г.) и охватывающих все стадии технологического цикла. Главная трудность - выбрать те узкие приоритетные производства, где концентрация ресурсов сможет в сравнительно короткий срок обеспечить успех и цепную реакцию перелома в более широких сферах народного хозяйства (“стратегия лазерного луча”).

Важно при этом не попасть в “черные дыры” экономики, имея в виду предприятия, которые, поглощая в изобилии ресурсы, не в состоянии произвести конкурентоспособную продукцию. Большинство действующих (или частично бездействующих) предприятий оснащены техникой вчерашнего дня, четвертого, а то и третьего технологических укладов и не выдерживают конкуренции с хлынувшим на внутренний рынок потоком высокотехнологичных, красочно оформленных товаров с мощной рекламой, пленяющей покупателей. В этих условиях вкладывать средства в поддержание производителей устаревшей продукции, не имеющей перспектив сбыта, - безнадежное дело.

Другая опасность состоит в чисто потребительском подходе к капиталовложениям. Примером может служить структура инвестиций в Москве (да и в других крупных центрах). Десятилетия Москва не знала такого размаха в строительстве офисов, банков, магазинов, отелей, роскошных коттеджей и квартир для “новых (и не слишком новых) русских”, реконструкции и строительства храмов. Это было бы приемлемо, если бы пропорционально вкладывались средства на обновление производственного аппарата, на строительство жилья для москвичей со средним и малым достатком и т. д.

2.5. Наиболее приоритетные направления урегулирования проблем инновационно -инвестиционной деятельности.

Какие же направления инновационно - инвестиционной деятельности можно считать приоритетными, первоочередными, заслуживающими государственной поддержки?

Прежде всего это массовое жилищное строительство. Речь не идет о виллах для богачей, поскольку они сами в состоянии найти для себя средства. Главное в другом, в создании тактически выверенной, продуманной стратегической политики распределения массового жилищного строительства не только в районах большого скопления людей, но и по территории всей РФ. С учетом необходимости развития или восстановления отдельных стратегически важных районов страны.

Второй приоритет - современные средства коммуникаций, производство средств транспорта и связи, создание и модернизация транспортных и информационных сетей. Сейчас быстро стареют, приходят в негодность подвижной состав на железных дорогах, авиалиниях, морском, речном и автомобильном транспорте, многочисленные трубопроводные сети. Падает скорость и надежность доставки грузов и пассажиров, растет число катастроф, уносящих десятки тысяч человеческих жизней, наносящий непоправимый ущерб природной среде. Телефонная и радиотелевизионные сети работают с перегрузками и все чаще дают сбои. Транспортное машиностроение, промышленность средств связи почти не получают государственной поддержки и находятся на грани ликвидации. Если вовремя не устранить эти тенденции, то через год-два наступит транспортная разруха, для преодоления которой потребуются огромные средства и многие годы. Здесь не обойтись частными инвестициями, необходимы крупные государственные и межгосударственные капиталовложения.

Третий приоритет - высокие технологии на базе конверсии. Жизненно важно, опираясь на элементы пятого технологического уклада, сконцентрированные в военно-промышленном комплексе, организовать производство высокотехнологичных, конкурентоспособных на мировых рынках и импортозамещающих товаров.

Четвертый приоритет - ресурсосберегающие, экологически чистые технологии. Сейчас главное не в том, чтобы приостановить падение добычи минерального и лесного сырья и наращивать их экспорт, ускоряя истощение полезных ископаемых и загрязняя окружающую среду, а в том, чтобы использовать новейшие научно-технические достижения и уже известные технологии для более полного извлечения минеральных богатств из недр и глубокой комплексной переработки природного сырья.

Пятый приоритет - экологически чистое продовольствие на базе поддержки сети фермерских и личных подсобных хозяйств, перерабатывающих и торговых предприятий, освоивших технологии производства, переработки, упаковки, транспортировки, сбыта и контроля за строгим соблюдением стандартов по экологически чистому продовольствию и продуктам с лечебными добавками. Речь идет прежде всего о широкой гамме продуктов для детей и молодежи, поставляемых в детские дошкольные учреждения, школы, вузы, о продуктах с пектиновыми добавками, выводящими из организма радионуклиды и тяжелые металлы, о выпуске лечебного хлеба, чая, других продуктов с лечебными травами, ягодами т. д.

Перечисленные приоритеты должны лечь в основу системы федеральных, региональных и отраслевых инновационно-инвестиционных программ и получать первоочередную государственную поддержку в виде прямых инвестиций, льготных кредитов, налоговых льгот и т. д.

3. КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАУЧНЫХПРОЕКТОВ.

3.1. Настоящее положение дел на кредитно-инвестиционном рынке.

До настоящего времени кредиты в финансировании инновационной деятельности используются крайне мало. В условиях инфляции коммерческим банкам невыгодно предоставлять их на срок свыше трех месяцев. Даже те из них, которые еще в конце 80-х гг. создавались как инновационные, почти не выдают долгосрочных кредитов, а те банки, которые выдают кредиты такого рода, зачастую относят их к безнадежным долгам. Недалеко от банков ушли и страховые организации.

И дело тут не только в инфляции и отсутствии стимулов к инвестированию в системе налогообложения. Сказываются неразвитость инфраструктуры аудита нововведений, неготовность предприятий к их созданию, а также маломощность страховых компаний. Отрицательно влияет на кредитование инноваций распыленность кредитных ресурсов по коммерческим банкам, причем формирование последних до сих пор продолжается. Для становления рыночных отношений такая тенденция положительна, однако развивающиеся банки не могут отвлекать из оборота безболезненно для своего финансового положения сколько-нибудь значительные средства в инновационные проекты.

Осложняют положение также отдаленность перспективы получения прибыли и отставание индексации кредитов от реальной инфляции. Не срабатывает и механизм предоставления Национальным банком по льготным ставкам кредитных ресурсов на финансирование коммерческими банками правительственных программ. Так, например, выделенные на одиннадцать месяцев 1993 года из инвестиционного фонда Национального банка Белоруссии 48 млрд. рублей распределялись в соответствии с Программой кредитного обеспечения приоритетных направлений развития экономики Белоруссии, но не оказали существенного воздействия на структурную перестройку промышленности. Основные причины, вызвавшие реакцию такого рода следующие.

Во-первых, кредитование не имело ярко выраженной инновационной направленности и не учитывало наличие высоких технологий на конверсионных предприятиях. Единственным количественным критерием выбора проектов принимался лишь срок окупаемости в 3 - 4 года с момента начала инвестирования. Во-вторых, не было системы отбора наиболее эффективных, конкурентоспособных нововведений. В-третьих, не было комплексной соорганизованности действий, направляющих деятельность инвесторов в инновационную область. В-четвертых не были приняты меры по стимулированию участия как внешних (иностранных), так и внутренних коммерческих банков в инновационном процессе. Создание такой заинтересованности не было предусмотрено и Основными направлениями денежно-кредитной политики Белоруссии на 1994 г. И, наконец, в-пятых, выделенные на инвестиционные проекты Национальным банком средства составляли всего 5,2% общего объема кредитов, предоставленных коммерческим банкам. При этом 15 млрд. руб. из них, или 30% общего объема, было направлено на строительство объектов социальной сферы.

3.2. Необходимость систематизации и комплексности решения проблем.

В аспекте описанного положения недостаточности использования кредитов в области инновационного инвестирования, возникает необходимость систематизации и комплексности решения возникающих на рынке проблем. Это помогает ресурсно обеспечить процесс инновационного инвестирования кредитом, но только при наличии (создании) системы отбора наиболее эффективных и конкурентоспособных нововведений, системы мотивации внутренних и внешних коммерческих банков и страховых организаций к инвестированию и сформировав на данной базе определенную рыночную инфраструктуру, которой будут делегированы права по отслеживанию НИОКР с дальнейшим обоснованием и рекомендацией инвестирования именно данной сферы деятельности.

В данном случае, комплексное решение проблем повышения эффективности всех составляющих кредитно-инвестиционного механизма ускорит развитие инновационного процесса (и наоборот) и благодаря этому позволит как частным инвесторам, так и корпорациям включиться в процесс увеличения собственной прибыли с одновременной стимуляцией развития экономики собственной страны.

При этом возникает необходимость поиска источников кредитования, то есть его ресурсов. Расширить возможности в финансировании инновационного процесса могут приватизационные фонды, аккумулирующие чеки или ваучеры. В данном случае необходимо эмиссию ценных бумаг использовать для финансирования нововведений. То есть экономические методы стимулирования вложения средств в инновации в виде льготного налогообложения надо дополнить организационными мерами, закрепляющими в уставах фондов возможные направления использования их ресурсов.

Также одним из перспективных источников финансирования инновационного процесса являются зарубежные кредиты и инвестиции. Учитывая реальные условия экономического и политического положения в странах СНГ, основной долей зарубежных инвестиций могут стать пока взаимные республиканские вложения средств в развитие жизненно важных для них производств. В первую очередь это создание эффективных производств по добыче и переработке сырьевых энергетических ресурсов, в котором должны принять участие все республики.

Наряду с межреспубликанскими кредитами и инвестициями большой интерес для развития инновационного процесса представляют зарубежные вложения. Их привлечению может способствовать предоставление дешевой рабочей силы и рынков сбыта. Однако на сегодняшний день эти преимущества нейтрализованы рядом факторов.

Прежде всего отсутствуют реальные гарантии сохранности и возврата иностранных кредитов и инвестиций, которыми должны бы обеспечивать рынок страховые организации. Устранить такой недостаток можно при политической стабилизации и принятии законодательных актов, гарантирующих неприкосновенность иностранного капитала. В качестве материального обеспечения зарубежных кредитов и инвестиций целесообразно использовать республиканские авуары в заграничных банках, а также имущество, находящееся на территории иностранных государств. Для обеспечения требуемых гарантий важно расширять заграничные авуары и вкладывать валюту в совместное производство за рубежом. Все эти аспекты комплексно и системно должны быть учтены страховыми организациями.

Необходимо также распространить условия международного законодательства на землю, используемую для организации хозяйственной деятельности. Следует трансформировать законодательство, чтобы у зарубежных инвесторов возникла реальная экономическая заинтересованность в инвестировании. В первую очередь это касается свободного вывоза иностранными партнерами получаемой прибыли.

3.3. Система отбора наиболее эффективных и конкурентоспособных нововведений.

Для создания системы отбора наиболее эффективных и конкурентоспособных нововведений, как кредиты, так и безвозмездно выделяемые средства необходимо предоставлять на конкурсной основе.

В данной связи, распределение средств может осуществляться по двум вариантам. Первый из них предусматривает выделение финансовых ресурсов конечному производителю инноваций пли головному разработчику технологического процесса, если средства направляются на проведение базисных научных исследований. При этом, предприятия и организации, получившие субсидии из инновационного фонда, самостоятельно распределяют их между соисполнителями и несут ответственность за возврат кредитов и эффективность использования безвозмездных сумм. Величина кредита в этом случае определяется с учетом затрат на осуществление всего объема работ по созданию нового изделия. Выделять же средства можно по этапам, с оценкой качества результатов, достигнутых на предыдущем этапе финансирования. Возвратность средств также может быть постепенной, по мере реализации нововведения.

Затраты, финансируемые из предоставленного кредита с учетом их индексации, и плата за кредит должны включаться в себестоимость продукции, обеспечивающей создание инноваций. При этом каждый участник инновационного процесса за счет средств, вырученных от продажи своей части общей работы, возвращает кредит и расплачивается за него. Конечный производитель возвращает его инновационному фонду за счет продажи готовой продукции.

По второму варианту кредиты могут предоставляться инновационным фондом напрямую участникам нововведенческого процесса. Последние возвращают проиндексированные кредитные ресурсы и плату за кредит непосредственно фонду.

Кредиты конечному производителю нового изделия позволят повысить обоснованность предоставления средств соисполнителям, уровень компетентности подбора участников и ответственность изготовителя за инновационный процесс в целом. Кроме того, существенно облегчается процедура взыскания фондом кредитных ресурсов.

Второй вариант целесообразен в том случае, если в начале осуществления проекта конечный производитель по тем или иным причинам не определен. Необходимо прекратить административное распределение финансовых ресурсов. Решение о предоставлении кредита должно основываться на заключении аудиторской фирмы о конкурентоспособности и эффективности предлагаемого к финансированию проекта. Качество подготовки заключения зависит от специалистов, способных выбрать наиболее эффективное с позиций рынка инновационное решение. При этом важно исследовать все аспекты создания новшества: технический, экономический и маркетинговый.

3.4. Мотивация коммерческих банков и страховых организаций

(как внутренних, так и внешних) к инвестированию.

В свете всего вышесказанного, возникает необходимость создания системы мотивации внутренних и внешних коммерческих банков и страховых организаций к инвестированию различных проектов. Мотивация, как известно, должна быть двусторонней и обращенной как в сторону общей прибыльности банка или страховых организаций, так и в сторону конкретно взятого человека, а также учитывать взаимовыгодность желаний финансового роста государства и банка (страховой организации).

Так, со стороны государственных интересов, система мотивации может быть представлена в данном случае, целесообразностью материального вознаграждения специалистов, осуществляющих выбор инновационного проекта, а также постановкой данного вознаграждения в зависимость от конечного результата - реализации выбранного проекта на рынке. Для этого оплату их труда можно разделить на две части: первую - заработную плату за оценку проектов и вторую - вознаграждение от выручки за реализацию нововведения. Это позволит привлечь наиболее квалифицированных специалистов и повысить их объективность в выборе проектов, поскольку они материально будут заинтересованы в успешной реализации, увеличении прибыли и продлении срока производства инноваций.

В отношении коллектива экспертов, рекомендовавших к финансированию проект, не получивший завершение по их вине, впредь должен действовать запрет на участие в подготовке экспертных заключений. Реализация этой меры возможна через обязательную рассылку инновационным фондом аудиторским фирмам, имеющим лицензию на аудит технических проектов и списка экспертов, работающих над таким проектом.

Что же касается мотивации коммерческих банков или страховых организаций, то тут проблема имеет немного иной характер. В настоящее время требуется не только повысить эффективность использования дефицитных бюджетных средств, но и усилить роль других источников финансирования инновационного процесса: кредитных ресурсов коммерческих банков, страховых организаций, внебюджетных фондов, а также зарубежных кредитов и инвестиций. Осуществить это можно лишь при изменении практики хозяйствования. Так, чтобы привлечь коммерческие банки и страховые организации к кредитованию инноваций, целесообразно уменьшить ставки налога на прибыли, получаемые ими от реализации проектов, вдвое, а то и ниже. Кроме того, следует поставить льготу ставки рефинансирования в зависимость от доли средств коммерческих банков в финансировании проекта. Это позволит активизировать банки в кредитовании, заставит их искать пути к кооперации для решения проблемы привлечения значительных сумм на сроки более года.

Но только такие меры в условиях инфляции не смогут создать устойчивой заинтересованности у коммерческих банков и страховых организаций к финансированию нововведений. Их необходимо дополнить механизмом индексации кредита в соответствии с темпом инфляции. Так, например, основными направлениями денежно-кредитной политики Белоруссии на 1994 г. (для достижения положительного значения величины процентных ставок Национальным банком) установлена плавающая ставка рефинансирования, соответствующая уровню инфляции за предшествующий месяц. (При этом уровень инфляции принято измерять по индексу розничных цен.) Однако такой механизм неэффективен с точки зрения развития инновационного процесса и, как результат, для необходимой в этой связи структурной реорганизации части фирмы, то есть для структурной перестройки. Причина в том, что, согласно действующему порядку учета затрат на производство, оплата долгосрочных кредитов со сроком более года не включается в себестоимость продукции и осуществляется предприятиями за счет прибыли, остающейся в их распоряжении.

Иными словами, предприятиям при таком механизме индексации кредитных ресурсов получать их невозможно. Но выгоден ли такой порядок учета инфляции в процессе кредитования коммерческим банкам и страховым организациям? Анализ показывает практическое равенство сумм, возвращаемых банкам (страховым организациям) для погашения кредитов в условиях индексации непосредственного кредита, при установлении в этом случае учетной ставки в соответствии с мировой практикой на уровне 5 - 8% годовых и варианте индексации ставки рефинансирования. Банкам (страховым организациям) выгоднее вариант индексации сумм кредитов. При индексации кредита и включении профинансированных из него затрат в себестоимость продукции предприятия смогут пользоваться долгосрочными кредитами, и, следовательно, банки (страховые организации), выполняя требования Национального банка по участию в структурной перестройке, получат прибыль, эквивалентную краткосрочным ссудам. Кроме того, пополняя активы суммами, представляющими индексацию кредитов, банки и страховые организации смогут индексировать свои средства и, соответственно, депозитные вклады. Это позволит им расширить сеть клиентов и увеличить активы.

Вместе с тем при индексации кредитов и уменьшении учетной ставки резко снижаются налоги, перечисляемые банками и страховыми организациями в бюджет. Однако необходимо сделать выбор, что нужнее экономике: научно-технический прогресс и благодаря ему структурная перестройка промышленности или формирование бюджета за счет наращивания торгово-посреднических операций при неуклонном сокращении объемов производства. Конечно же, второй путь бесперспективен. Важно учитывать, что при оживлении производства и его кредитования налоговые поступления в бюджет от промышленной деятельности в целом превысят уменьшение суммы налогов, взимаемых с банков и страховых организаций в данной сфере.

3.5. Формирование рыночной инфраструктуры по отслеживанию НИОКР.

При недостаточности и неэффективном использовании кредитных ресурсов большая заслуга в сохранении науки и поддержании в работоспособном состоянии производства в последние два года принадлежит внебюджетным фондам, создаваемым при отраслевых аппаратах управления за счет отчислений производственных коллективов. При этом, главной причиной неудач и неурядиц при неэффективности использования кредитных ресурсов явилось отсутствие комплексного подхода к формированию инноваций, диктующего необходимость полного учета затрат от разработки до организации сервисного обслуживания.

Сказалось и отсутствие инфраструктуры, позволяющей из большого количества проектов, представляемых предприятиями, нередко с единственной целью - получить безвозмездное финансирование, выбрать эффективный вариант создания конкурентоспособной продукции. Это привело к распылению средств фондов, и без того недостаточных для структурной перестройки. Аппарат управления оказался не готов к выполнению большого объема работы по оценке возможностей предприятий в осуществлении предлагаемых проектов, а также в проведении маркетинговых исследований, особенно изучении рынков дальнего зарубежья.

Наряду с нерешенностью проблем использования внутренних возможностей в финансировании инновационного процесса крайне мало усилий предпринимается по привлечению зарубежных кредитов и инвестиций. Основными барьерами на пути организации совместной работы над проектами с иностранными партнерами являются нерешнность вопросов о предоставлении им в частную собственность земли и свободном вывозе прибыли, а также отсутствие реальных гарантий по защите собственности зарубежных инвесторов, то есть слабость пока еще страховых организаций в РФ.

Вместе с тем, рассматривая потенциальную возможность участия иностранных партнеров в структурной перестройке промышленности и, в частности, создании конкурентоспособных нововведений, необходимо учитывать, что они преследуют свои цели и благотворительностью заниматься не будут. Об этом свидетельствует опыт реконструкции народного хозяйства Восточной Германии, откуда был извлечен интеллектуальный и технологический потенциал, представляющий интерес для западных земель, а на востоке создаются рекреационные зоны, то есть дополнительные рынки сбыта для западногерманской промышленности.

Однако структурную перестройку промышленности, несмотря на, научные и технологические заделы предприятий, нельзя реализовать только силами хозяйствующих субъектов. Необходима организационная и материальная поддержка государства.

Крайне медленно формируется рыночная инфраструктура, и особенно та ее часть, которая должна обеспечить развитие кооперационных связей с зарубежными партнерами. Это касается информационного, маркетингового, аудиторского, страхового и банковского обслуживания совместной хозяйственной деятельности. Решение проблемы заключается в организации соответствующих специализированных предприятий, агентств, фондов и т. д. с участием иностранных компаний. Такой подход создаст непосредственный контакт потенциальных доноров с реципиентами зарубежных инвестиций, соединит информацию об интересах инвесторов с возможностями отечественной промышленности, повысит доверие к аудиторским заключениям потенциальной эффективности предлагаемых к реализации проектов, обеспечит реальность страхования и банковское обслуживание иностранных инвестиций.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Таким образом, наиболее ценными аспектами в условиях риска и неопределенности рынка в области взаимоотношений инвестиций и инноваций можно отметить в первую очередь необходимость создания страховыми организациями и банками внутренней системы, четко реагирующей на малейшие внешние изменения в области инноваций с целью придания им более значимого статуса при помощи их инвестирования.

В данном случае наиболее разумным с позиции любой страховой организации или коммерческого банка видится следующая последовательность деятельности. Сначала, компании уместно было бы оценить внешние условия в которых она находится, то есть общее положение дел на кредитно-инвестиционном рынке в настоящее время. Далее, компания должна определить для себя личный уровень необходимости систематизации и комплексности решения проблем в данных условиях при постановке конкретной задачи в определенном объеме обязательного ее исполнения.

После того, как качественный уровень внешней среды, выраженный в двух предыдущих позициях, был определен, организация должна ресурсно обеспечить те цели, которые она перед собой поставила. В качестве ресурса в данном случае компании следует выработать определенную количественную систему мер и методов, позволяющую отбирать наиболее эффективные и конкурентоспособные нововведения.

Причем, здесь следует учитывать тот факт, что формирование данной внутренней системы обеспечения деятельности банка или страховой организации невозможно без решения проблемы мотивации коммерческих банков и страховых организаций (внутренних и внешних) к инвестированию кредитных средств в общий процесс инновационного инвестирования.

Как результат, компания должна стремиться к формированию и дальнейшему улучшению такой рыночной инфраструктуры, которая помогала бы страховым организациям и коммерческим банкам отслеживать внешние обстоятельства в зависимости от внутренних возможностей и желаний фирмы, то есть инфраструктуры по отслеживанию НИОКР. Только в данном случае и с учетом комплексного подхода коммерческие банки и страховые организации могут добиться чего-либо значимого в условиях риска, неопределенности и быстрой смены “климата” рынка.

ЛИТЕРАТУРА.

1. М.А. Лимитовский, Основы оценки инвестиционных и финансовых решений, Москва, ДЭКА, 1998 год;

2. Журнал “Экономист” за 1997-1998 годы;

3. Я.М. Миркин, Банковские операции (часть третья: инвестиционные операции банков и эмиссионно-учредительская деятельность банков).