

Немаловажной является проблема нехватки специалистов по маркетингу. «Немаркетинговая» ситуация остается по-прежнему злободневной: позиция маркетолога является одной из самых горячих, работодатели не могут получить качественного предложения на свой запрос. Хотя ведется подготовка специалистов-маркетологов во многих вузах, кадровый голод – актуальнейшая нерешенная проблема для большинства компаний, работающих на казахстанском рынке.

В 2003 году роль отдела маркетинга в бизнес - процессах компании, по мнению топ - менеджеров, заключалась в таких видах деятельности, как увеличение продаж, развитие сети региональных представительств, создание и продвижение новых товаров, закуп, логистика, разработка и проведение промоакций, разработка дизайна торговых помещений, реклама, размещение в средствах массовой информации, связи с общественностью и прочее. Поэтому существует проблема отсутствия понимания роли маркетолога, а значит и маркетингового видения развития компании, так как складывалась ситуация: «продадим то, что произведем».

Не во всех предприятиях существуют специальные службы маркетинга. В то время как на крупных предприятиях существуют целые маркетинговые отделы, в малых и средних предприятиях из-за ограниченности финансовых и человеческих ресурсов не могут принять в штат маркетолога, который будет целенаправленно решать маркетинговые задачи. Но эта ситуация меняется в лучшую сторону, сейчас большинство компаний не только имеют в своей структуре отдел маркетинга, но и руководители предприятий приходят к пониманию того, насколько важным становится маркетинг в условиях возрастающей конкуренции. К маркетингу начинают подходить как к стратегическому направлению в развитии бизнеса, а значит, и статус маркетолога, и уровень решаемых им задач возрастают.

Казахстанская ассоциация маркетинга и консалтинговая фирма «Market Consult Group» провели опрос специалистов ряда алматинских компаний с целью изучения уровня развития маркетинга. Как выяснилось из исследования, наиболее значимыми проблемами для алматинских предприятий стали: проблема общего обострения конкуренции (46,4% респондентов); проблема расширения объемов рынка (39,3%); необходимость совершенствования качества продукции (32,1%).

Помимо внешних отраслевых проблем специалисты отметили внутренние: формирование имиджа для марки, продукта, компании (50% опрошенных); разработка новых продуктов, расширения или улучшения обслуживания заказчиков и прогнозирование сбыта (объемов рынка) (39,3% и 32,1% соответственно); создание маркетинговых информационных систем в компании и мониторинг продаж (10,7%).

Но, несмотря на указанные проблемы, вследствие происходящих изменений на казахстанском рынке происходит интеграция процессов стратегического и оперативного планирования. Стратегические цели, сформулированные на долгосрочную перспективу, разбиваются на оперативные, ориентированные на краткосрочный период. Добиваясь оперативных целей, казахстанские предприятия шаг за шагом идут к намеченным стратегическим целям, при этом используются опыт и достижения ведущих мировых компаний в области маркетинга.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. TNS Gallup Media Asia.
2. BISAM Central Asia
3. Маркетинг товаров и услуг, 2007, №1-4

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Салмина О.А.

*Кубанский государственный университет
Краснодар, Россия*

Развитие национальной инновационной системы в России требует решение проблемы финансирования инновационной деятельности. Общей тенденцией в направлении финансирования инновационной составляющей российской экономики является сокращения удельного веса в инвестициях потребительского и инновационно-инвестиционного секторов, в т.ч. машиностроения, продукция которого продолжается вытесняться импортом. За последние несколько лет произошло снижение инвестиционного потока в высокотехнологичный сектор из-за оттока капитала в добывающий сектор. По данным Росстата РФ, удельный вес инвестиций в высокотехнологичный сектор экономики с 2004 по 2006 г. упал на 13%, а в добывающий сектор – вырос на 5%. По мировым стандартам инвестиционно-инновационная активность предпринимательского сектора в России незначительна – всего 10-14%. Альтернативой инновационному развитию для многих отечественных компаний является скупка активов, затраты на слияние-поглощение, распределение доходов крупных акционерных компаний между узким кругом крупных собственников, лишь в малой степени использующих их для инвестиций в основной капитал. Интенсивность технологической модернизации в компаниях добывающих отраслей зависит также от экономических условий, определяющих прибыльность инвестиционных проектов по всей производственной цепочке – добыча, первичная и глубокая переработка, транспортировка и потребление, а также от уровня развития наукоемких отраслей промышленности, обеспечивающих предложение широкого спектра вспомогательных

технологий. Лишь немногие компании, в основном лидеры сырьевого сектора (кроме металлургических), действуют как новаторы.

Сложившаяся ситуация отличается от инвестиционных процессов развитых стран, где основными факторами развития выступают инновации. По оценкам российских и зарубежных экспертов, внутренние затраты на НИОКР в России составляют около 1,1-1,2% ВВП против 2,2% в странах ОЭСР, 2,5 - в США и 3% - в Японии. В России инвестиции в инновационный сектор оцениваются на уровне 0,3% от соответствующего показателя США [1]. По показателям совокупных затрат на НИОКР отечественная экономика уступает развитым странам: например, по показателю совокупных государственных и корпоративных годовых затрат на НИОКР Россия более чем в 157 раз уступает США (4,3 млрд долл. против 676,5 млрд долл.). При этом доля корпоративных (наиболее эффективных по коммерциализации) затрат на НИОКР в США составляет 2/3 от общих затрат, а в России наоборот, более половины средств на исследования и разработки составляют расходы государства. Бюджетные средства от общего уровня внутренних затрат на НИОКР в 2006 г. составили 58%; предпринимательский сектор – 21,4% (в развитых странах – более 50%); внебюджетные фонды – 2,5; собственные средства научных институтов – 8,8%; зарубежные источники – 7,5% [2]. При этом в российском научном секторе доминируют предприятия, находящиеся в государственном секторе – порядка 72% организаций науки (для сравнения в Канаде – 10%, США – 7%), что актуализирует проблему практического внедрения инноваций и удовлетворения потребностей реального сектора в инновационных разработках.

В условиях ограниченности инвестиционных средств высокотехнологический комплекс России (совокупность авиационной, радиотехнической, средств связи, электронной, ракетно-космической, оборонной отраслей), обеспечивающий инновационную направленность экономики и воспроизводящий инновации, продолжает деградировать, его мощности используются на 15-20%. Что касается государственного участия в финансировании инновационного сектора, то, несмотря на его приоритет, оно мало результативно. Ограниченные объемы финансирования не позволяют ученым и разработчикам своевременно доводить свою инновационную продукцию до стадии конечной реализации. Число специализированных учреждений, оказывающих услуги по маркетингу инновационных разработок, невелико. К тому же многим коллективам разработчикам о них либо ничего не известно, либо их услуги для них слишком дороги, а кредиты под завершающие стадии инновационных разработок распространения в России пока не получили [3]. На фоне значительного профицита государственного бюджета (стабилизационный фонд на нача-

ло 2007 г. составил 100 млрд долл.) ведущие отрасли экономики испытывают инвестиционный голод, особенно в части инновационных капиталовложений.

Не способствует повышению инновационности отечественной экономики и привлекаемый иностранный капитал. Приобретая контроль над высокорентабельными российскими отраслями и секторами и заняв лидирующее положение в наиболее доходных областях внутреннего рынка, иностранные инвесторы и российские предприниматели, как правило, впоследствии теряют интерес к долгосрочному развитию отечественного производства, импорту технологий и высокотехнологического оборудования.

По мнению ряда экспертов в ближайшее время вряд ли будет играть существенную роль в финансировании инноваций венчурный бизнес, прежде всего в силу исторически сложившихся особенностей экономики. По данным российской Ассоциации венчурного финансирования, в России насчитывается более 62 венчурных фондов. При этом венчурный бизнес в стране поддерживается в основном венчурными фондами зарубежного происхождения – более чем на 90%. Ограничения развития венчурного бизнеса, в том числе связаны с отсутствием исчерпывающего законодательства регулирования таких фондов. Определенные проблемы связаны и с деятельностью самих предприятий – потенциальных соискателей венчурного финансирования. Опасаясь скрытых форм рейдерства, растущие и инновационно-перспективные российские компании неохотно идут на проведение дополнительных эмиссий акционерного капитала в пользу внешнего инвестора.

Мировой опыт финансирования инновационной деятельности показывает, что инновационный процесс может успешно развиваться как за счет частного, так и государственного финансирования. Все зависит не от характера источника инвестиций, а от его эффективности. При этом важную роль играет уровень развития инновационного климата в стране, законодательная база, регулирующая отношения участников инновационного процесса, развитое информационное и материально-техническое обеспечение научных исследований, сотрудничество между субъектами инновационной деятельности.

В США и европейских странах доли частного и государственного финансирования инновационной деятельности примерно равны. Для системы государственной поддержки инноваций в США в последние годы характерно распространение программно-целевого подхода. При этом финансовые ресурсы концентрируются как на приоритетных технологических (биотехнология, энергетика, электроника, здравоохранение), так и на отраслевых направлениях (аэрокосмическое, военно-промышленное и т. д.). Например, в авиа-

космической промышленности на государственных ассигнованиях находится более 75% НИОКР.

В Японии, в отличие от США и стран ЕС, доля частных инвестиций превышает 80%. Наиболее мобильная форма финансирования – венчурный капитал – базируется в основном на частных источниках. Большое значение придается сотрудничеству частных компаний и государства в форме специальных фондов и программных исследований по общенациональным приоритетам, определяемым Министерством внешней торговли и промышленности (МВТП) Японии. По темпам прироста инвестиций в приоритетные научные направления Япония занимает первое место в мире. Кроме того, в Японии стала широко применяться практика передачи частным фирмам оборудования научных лабораторий и опытных предприятий, а также результатов исследований государственных учреждений, университетов, в том числе научно-технической информации. К тому же при разработке ключевых инноваций частным фирмам, выпускающим новую продукцию на базе новейших технологий, предоставляются на срок от 3 до 5 лет значительные (до 50%) налоговые льготы [4].

Таким образом, для российской НИС финансирование инновационной деятельности может быть результативным как за счет частных инвестиций, так и государственных, а также за счет смешанного финансирования (на основе принципа частно-государственного партнерства). Как свидетельствует мировая практика, необходимо разделение и четкое определение тех сфер и направлений, которые могут быть профинансированы наиболее эффективным способом за счет каждого источника.

В качестве результативного источника финансирования инновационной деятельности может выступать иностранный капитал в виде прямых иностранных инвестиций (ПИИ). При эффективном привлечении и использовании ПИИ – это не захват иностранными инвесторами предприятий или отраслей, а приток передовых технологий и мощностей, оборудования и «ноу-хау», а также перенос практических навыков, рост объема производства, повышение качества продукции, ее конкурентоспособность. Наиболее перспективными для инвестиций должны стать производства, связанные с более глубокой переработкой сырья. Подъем обрабатывающих отраслей на качественно иной инновационный уровень, позволит, в том числе, довести существующие в стране проекты, связанные с высокими технологиями до промышленного внедрения. Представляется, что первоочередная государственная поддержка притоку ПИИ необходима в тех отраслях, где Россия объективно имеет относительные преимущества. Среди составляющих механизма регулирования ПИИ в части повышения их наукоемкости представляются актуальными такие инициативы как установление системы налоговых и

иных льгот для отечественных и иностранных разработчиков в России, участие в создании необходимой инфраструктуры для инвестиционных проектов российских и иностранных компаний в области НИОКР, в т.ч. с использованием форм инновационного частно-государственного партнерства, формирование региональных модулей национальной инновационной системы России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Зельднер А.Г. Концептуальные подходы к стратегии и тактике государственного регулирования экономики. – М., 2007.
2. Федеральный бюджет на 2006 год, принятый Государственной Думой Российской Федерации 7 декабря 2005 г.
3. Кузык Б., Яковец Ю. Альтернативы структурной динамики // Экономист. – 2007. - №1. – С. 12-24.
4. Полянин А.В. Методы инвестирования инновационной деятельности за рубежом // Инновации. – 2008. - №3. – С. 97-100.

РОЛЬ ЮРИСТА В СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ И ПРАВ ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Сулим О.Н.

Российский химико-технологический университет им. Д. И. Менделеева, кафедра юридической защиты прав производителей Москва, Россия

Несмотря на основополагающие документы, Указы президента Российской Федерации о соблюдении прав детей-инвалидов, принятие Правительством Москвы (2007) комплексной программы, направленной на поддержку семей и прав детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ), по-прежнему находит место ненадлежащего исполнения действующего Российского законодательства государственными органами и должностными лицами [1, 2]. Поэтому юристы (судья, прокурор, адвокат) играют очень важную роль в поддержке и воспитании детей за счет средств федерального бюджета, фонда социального страхования. Именно, юрист может оказать квалифицированную юридическую помощь в сфере социальной поддержке и правовым вопросам семьям с ОВЗ у детей. Ориентировать их в действующих нормативных законодательных актах (Шевцова Л. И., 2007).

На современном этапе, по проблеме воспитания и медицинской реабилитации детей с ОВЗ, в частности, с детским церебральным параличом (ДЦП), многие исследователи склоняются к кондуктивной педагогике. Этот метод признан и широко используется за рубежом. Он исключает длительное (месячные, годовые) прибывание детей с нарушением опорно-двигательной систе-