

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

Инвестиционный климат развития предпринимательства в регионах РФ

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 4 курса 464 группы
направления 38.03.01 Экономика
профиль «Экономика предпринимательства»
экономического факультета
Федоровой Кристины Андреевны

Научный руководитель

к.э.н., доцент _____ А.Р. Трубицын
дата, подпись

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент _____ Е.В. Огурцова
дата, подпись

Саратов 2020 год

Введение. Проблема привлечения инвестиций в предпринимательство – одна из основных в современном обществе. Инвестиционные ресурсы ограничены, поэтому удовлетворить в полном объеме потребность в них практически невозможно. Особенно актуален данный тезис в условиях финансово-экономического кризиса, когда инвесторы, учитывая резко возросшие риски, как можно более тщательно оценивают по всем необходимым критериям потенциальные объекты инвестирования.

Актуальность темы объясняется тем, что проблема инвестиционного развития предпринимательства в России стоит достаточно остро. Так, во многих регионах необходимы модернизация и обновление основных фондов, перевооружение оборудования и вложения в актуальные инвестиционные проекты. Правительством плавно пропагандируются данные идеи, но, тем не менее, эта задача до конца не решена – для начала необходимо создать комфортные условия для инвесторов.

Степень изученности проблемы. Вопросами формирования благоприятного инвестиционного климата в регионе занимаются достаточно много исследователей и ученых, такие как: Г.А. Александров, М.В. Архипова, С.В. Бондарь, С.В. Генералова, В.П. Герасенко, С. Кикери, М.Г. Лапуста, Е.В. Марковина, Е.Н. Овчинников, А.А. Полиди, Ю.Б. Рубин, Б. И. Тихомиров, Е.С. Чаркина, А.Д. Черноусенко, А.И. Шохин и многие другие.

Нормативно-правовую базу исследования составляют: Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»; Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»; Распоряжение Правительства РФ от 31.01.2017 № 147-р «Об утверждении целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации»; Постановление Правительства Саратовской области от 30 июня

2016 года № 321-П «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Саратовской области до 2030 года».

Цель и задачи выпускной квалификационной работы. Целью выпускной квалификационной работы является изучение инвестиционного климата развития предпринимательства в регионе на примере Саратовской области.

Для реализации данной цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть сущность инвестиций, инвестиционного климата и их роль в экономике;
- рассмотреть предпринимательство как одну из форм инвестиционной деятельности региона;
- определить факторы инвестиционного климата развития предпринимательства в регионе;
- оценить фармацевтический рынок Российской Федерации и Саратовской области как одну из отраслей предпринимательства;
- проанализировать инвестиционный климат развития фармацевтики в Саратовской области на примере отдельных компаний данной отрасли;
- разработать рекомендации по совершенствованию инвестиционного климата развития фармацевтики в Саратовской области;
- оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий по совершенствованию инвестиционного климата развития фармацевтики в Саратовской области.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, объединенных семью параграфами, заключения и списка использованных источников. Глава 1 посвящена теоретическим аспектам формирования инвестиционного климата в регионе; в главе 2 рассматривается инвестиционный климат развития фармацевтики Саратовской области; глава 3 содержит предложения по совершенствованию инвестиционного климата развития фармацевтики Саратовской области.

Основное содержание работы. В экономической науке к настоящему времени сформировалось несколько подходов к пониманию рассматриваемого инвестиционного климата. Согласно одним авторам инвестиционный климат показывает насколько текущая ситуация благоприятна для осуществления вложений в отрасль, регион или страну. Кроме того, есть мнение, что под рассматриваемым явлением понимается совокупность условий, которые сложились в политической, экономической, финансовой, социальной, культурной и правовой сфере определенного государства, его субъекта или муниципалитета, определяющих привлекательность инвестиций.

Стоит отметить, что сама инвестиционная деятельность может быть позиционирована как один видов предпринимательской деятельности, как ей присущи такие признаки предпринимательства, как самостоятельность, систематичность, легитимность, имущественная ответственность, регистрация субъекта, ведущего деятельность, инициативность, риск.

Кроме того, формирование финансовых ресурсов предпринимательства не является самой целью, а представляет собой предпосылку инвестиционной деятельности.

При осуществлении финансовых инвестиций предприниматель увеличивает свой финансовый капитал, получая доход на ценные бумаги или от вложения в активы других предприятий.

Выбирая тот или иной вид инвестиций, предприниматель-инвестор может преследовать различные цели. В одних случаях он стремится к непосредственному контролю и управлению объектом управления — создает или покупает предприятия, приобретает контрольный пакет акций, использует другие формы контрольного участия.

Несмотря на то, что предпринимательская и инвестиционная деятельность обладают общими признаками, у инвестиционной деятельности есть своя специфика, которая состоит в том, что средства инвестора вкладываются в объекты предпринимательской деятельности с целью

извлечения прибыли от использования и эксплуатации этих объектов в будущем.

Таким образом, сущность предпринимательства заключается в том, что это ключевая составляющая современной инвестиционной деятельности. Ежегодно появляются тысячи новых организаций, которые производят материальные блага, оказывают услуги населению и обеспечивают наполнение государственного бюджета за счет налоговых поступлений.

Для дальнейшего исследования темы инвестиционного климата развития предпринимательства было решено выбрать одну из направлений предпринимательства – фармацевтический рынок.

В качестве основного направления инвестиций фармацевтических компаний можно выделить капиталовложения в строительство собственного производства в России: примерно 86% участников опроса уже инвестировали в локальное производство, а оставшиеся 14% планируют направить средства на создание собственных производственных площадок. Средняя сумма инвестиций составляет около 70 млн долларов.

Необходимо отметить, что примерно 35% компаний, уже инвестировавших в собственное производство, планируют и в дальнейшем осуществлять капиталовложения в данном направлении.

Согласно данным, приводимым аналитическими агентствами (Alpha Research & Marketing), структура розничной фармацевтики России на конец 2018 года распределилась следующим образом:

1. Местные аптеки – 30 процентов сектора;
2. Региональные – 10 процентов;
3. Федеральные – 25 процентов
4. Предприятия смешанной формы собственности – 20 процентов;
5. Предприятия частной формы собственности – 15 процентов.

Рассматривая анализ сегментов рынка и потребителей аптеки напрашивается очередной вывод о том, что федеральные сети все больше

простираются на рынок, перехватывая эстафету у регионального и частного бизнеса.

Реструктуризация отечественного рынка аптечных сетей только подтверждает конкурентную борьбу за потребителя. Построение эффективных стратегий топ-менеджментом федеральных учреждений фактически выбивает местные и региональные предприятия с рынка. Вместе с тем, это открывает новые горизонты для оптимизации сегмента и предложения потребителям наиболее доступной и качественной продукции фармацевтической отрасли.

По результатам исследования «ALPHARM» (Alpha research&marketing) и его презентации на 25-ой Ежегодной международной выставке лекарственных средств и медицинского оборудования, Саратовская область в 2018 году вошла в ТОП-20 субъектов Российской Федерации по объему продаж (19 место) и количеству аптечных учреждений (20 место) на рынке фармацевтических услуг.

Рассмотрим специфику целевого рынка фармацевтики Саратовской области:

1. Главными конкурентами на фармацевтическом рынке города Саратова и Энгельса являются местные сети аптек и филиалы общенациональных сетей.

2. Местные сети аптек ориентируется на дешевые и не очень качественные лекарства. Это фактор используется некоторыми аптеками для победы в конкурентной борьбе, предложив качественные лекарства по разумным ценам, используя оптовые скидки.

3. Филиалы общенациональных аптечных сетей в городе Саратове и Энгельсе практически не учитывают специфику заболеваемости местного населения.

4. Население постепенно стареет, доля пожилых людей увеличивается, молодые люди в большинстве ведут нездоровый образ жизни. В результате состояние здоровья населения постоянно ухудшается, а спрос

на лекарства постоянно растет. В прошлом году объем целевого рынка увеличился на 35%

В Саратовской области насчитывается 279 организаций, имеющих лицензию на розничную торговлю лекарственных препаратов для медицинского применения (1686 торговых точек), из которых в городе Саратове располагается 121 организация (386 торговых точек).

На фармацевтическом рынке Саратовской области имеются как одиночные аптеки (51 аптека), так и аптечные сети (53 организации). Из федеральных аптечных сетей, входящих в ТОП-15 аптечных сетей по доле на розничном коммерческом рынке ЛПР России в 2017 году на рынке г. Саратова присутствуют сети «Ригла», «Доктор Столетов», «Вита-Экспресс». Наиболее крупные сети в г. Саратове: «Бонум» (32 точки), «Кардио» (27 точек), «Аптека «Календула» (21 точка), «Вита» (19 точек), «Доктор Столетов» (16 точек) и др. При этом на фармацевтическом рынке г. Саратова отсутствуют государственные аптеки.

В рамках проводимого исследования было решено провести выборку рассмотренных ранее отдельных аптек и аптечных сетей, и рассмотреть более подробно региональные и местные аптеки Саратовской области. Выбор пал на 4 аптеки: ООО «МЕТРО», ООО «Фармсклад-4», ООО «Мелодия Здоровья», ООО «Сириус-М». Анализ инвестиционной привлекательности аптек было решено провести путем рейтинговой экспресс-оценки их финансового состояния путем их сравнения друг с другом.

Проведя сравнительную рейтинговую оценку региональных и местных аптек Саратовской области друг с другом, можно сделать вывод, что ни одна из четырех аптек не соответствует установленному нормативу ≥ 1 . При этом, все же на первое место можно поставить ООО «Сириус-М», только у данной аптеки за два периода сохранилось положительное значение. Вместе с тем, на второе место можно поставить анализируемую аптечную организацию ООО «МЕТРО», поскольку в 2016 году коэффициент ее рейтинговой оценки

практически достигал единицы, но, чего нельзя сказать о 2017 годе, когда он резко снизился на 1,829 и стал отрицательным.

Таким образом, стоит отметить, что ситуация с отдельными аптеками Саратовской области достаточно сложная: об этом свидетельствует то, что из за своей низкой финансовой активности, низких показателей экономической деятельности, аптеки исследуемого региона просто не привлекательны для инвесторов.

В рамках проведенного исследования удалось выделить основные проблемы фармацевтики в Саратовской области, которые препятствуют улучшению инвестиционного климата развития данной сферы:

1. Российские инвесторы не располагают необходимыми средствами для преобразования фармацевтической промышленности, и как следствие этого обращаются за помощью к иностранным инвесторам. В этих условиях российская фармацевтическая индустрия вынуждена предлагать новое направление или открытие, которое достойно стратегических инноваций.

2. Низкая конкурентоспособность региональных и местных аптек Саратовской области, которых вытесняют федеральные аптечные сети.

Фармацевтическому рынку Саратовской области не хватает не только самой инвестиционной составляющей, но и инновационной. Как следует из первой выделенной проблемы, аптечным организациям Саратовской области действительно не хватает новых технологий. Именно поэтому основным предложением по решению данной проблемы как раз будет повышение инвестиционной привлекательности аптечных организаций с помощью внедрения инновационных процессов, которые уже имеют широкое распространение в основном в западных странах.

Суть идеи заключается в том, что в каждой сети аптек Саратовской области или отдельных аптечных учреждениях будет находиться специалист (врач-консультант или фармацевт), которые будут по горячей линии отвечать на звонки, и смогут проконсультировать клиентов не только по вопросу

наличия того или иного лекарственного средства, но и посоветовать при объяснении клиентом случившейся с ним ситуации или симптомов конкретное решение проблемы.

Вместе с тем, предлагается в каждой аптеке установить специальные инфоматы, с помощью которых посетитель мог бы ввести на табло название интересующего его лекарственного средства и получить подробную информацию о его наличии в данной аптеке или филиалах аптечной сети, а также инструкцию по применению, условия хранения и срока годности, средства-аналоги данного препарата.

Такое предложение значительно сократит время пребывания в аптеке, поскольку занятость фармацевта сократится, а очереди будут намного меньше.

Данное мероприятие планируется внедрить в деятельность ранее выбранных для исследования четырех аптечных учреждений: ООО «МЕТРО» (3 филиала); ООО «Фармсклад-4» (1 аптечная организация); ООО «Мелодия Здоровья» (4 филиала); ООО «Сириус-М» (1 аптечная организация) – итого 9 аптек Саратовской области.

На данное мероприятие придется привлечь инвестиции в размере около 2 753,4 тыс. рублей.

Проанализируем целесообразность внедрения инвестиционного проекта по внедрению инновационных мероприятий в деятельность исследуемых аптек Саратовской области: ООО «МЕТРО»; ООО «Фармсклад-4»; ООО «Мелодия Здоровья»; ООО «Сириус-М».

Собственных средств для проведения таких затрат у аптек не хватит, поэтому предлагается привлечь инвестиции. В частности, как альтернатива, можно взять кредит в банке (что также можно рассматривать как инвестиции: с данными параметрами проще провести дальнейший расчет) размером в 1652,0 тыс. рублей со средней ставкой в 15% аннуитентным платежом на год (270,0 тыс. рублей переплата) и вложить собственные средства в размере 1101,4 тыс. рублей (приблизительно по 122,4 тыс. рублей с каждого

филиала). Альтернативой вложения собственных средств аптечных организаций могло бы быть их размещение на депозит под 10% годовых, с учетом налога на прибыль в 20%.

Можно сделать вывод, что рассмотренный инвестиционный проект может генерировать положительный экономический эффект, выраженный в следующих значениях ключевых показателей эффективности: срок окупаемости инвестиций (РВР) – менее 2 лет; чистый дисконтированный доход (NPV) – 12 695,6 тыс. руб.; индекс доходности инвестиций (PI) – 5,61 ед.; внутренняя норма доходности на инвестированные средства (IRR) – 93,6%.

Что же касается второй проблемы, конкурентоспособность региональных и местных аптек Саратовской области можно поднять с помощью улучшения их внешнего вида, внедрением скидочных систем и акций, а также проведением рекламной кампании.

Для исследуемых аптек предлагается изменить дизайн интерьера, а именно: сменить цветовую гамму, добавить интерьерные композиции в виде цветочных горшков, в каждой аптеке оборудовать место для бесплатного измерения давления и температуры для посетителей.

Необходимо разработать фирменные накопительные клиентские карты «Карта покупателя». Такие карты создадут стимул чаще клиентам обращаться именно в данные аптеки за покупками, поскольку они дадут возможность при достаточном накоплении баллов расплачиваться ими.

Кроме того, предлагается провести акцию для всех посетителей, обладающих картами покупателя, по бесплатному измерению уровня сахара и холестерина крови с помощью специальных анализаторов крови. Такая акция поможет оставить старых клиентов и привлечь новых. Чтобы о данной акции узнало больше клиентов, также предлагается раздавать рекламные листовки на улице и вывесить рекламные плакаты на витрине каждой из аптек.

Приблизительные затраты на реализацию данного мероприятия – 765 тыс. рублей. Такие затраты совсем небольшие, которые вполне допустимо реализовать.

Эффективность данного мероприятия по ребрендингу изучаемых фармацевтических учреждений оценим таким же образом: рассчитаем чистый дисконтированный доход, внутреннюю норму доходности, индекс доходности инвестиций и срок окупаемости предлагаемого инвестиционного проекта.

Собственные средства для проведения таких затрат аптеки также затратят достаточно мало, будут привлечены дополнительные инвестиции. Если рассматривать ситуацию с кредитом в банке, то можно предложить взять его размером в 460 тыс. рублей со средней ставкой в 15% аннуитетным платежом на год (76 тыс. рублей переплата) и вложить собственные средства в размере 305 тыс. рублей (приблизительно по 34 тыс. рублей с каждого филиала). Альтернативой вложения собственных средств аптечных организаций могло бы быть их размещение на депозит под 10% годовых, с учетом налога на прибыль в 20%.

Таким образом, можно сделать вывод, что рассмотренный инвестиционный проект может генерировать положительный экономический эффект, выраженный в следующих значениях ключевых показателей эффективности: срок окупаемости инвестиций (PBP) – менее 1 года; чистый дисконтированный доход (NPV) – 5626 тыс. руб.; индекс доходности инвестиций (PI) – 8,35 ед.; внутренняя норма доходности на инвестированные средства (IRR) – 147,0%.

В заключение стоит отметить, что инвестирование в фармацевтику Саратовской области позволит:

- решить проблемы, возникающие при финансировании фармацевтических учреждений;
- повысить качество предоставляемых услуг в фармацевтических учреждениях;

– повысить уровень здоровья населения Саратовской области.

Решение вышеперечисленных задач в итоге приведет к повышению уровня развития Саратовской области в целом.

Заключение. В заключение проведенного исследования следует сделать вывод, что оно посвящено рассмотрению региональной привлекательности рынка инвестиций в предпринимательство в России.

Первая глава выпускной квалификационной работы была посвящена изучению теоретических основ инвестиционного климата, его влияния на отрасли предпринимательства, а также факторов его оценки в регионе. Следует ответить, что привлечение инвестиций в регион оказывает положительное влияние на экономику страны в целом. В случае их рационального использования это способно положительно влиять на развитие производства, освоение новых технологий, повышение конкурентоспособности производимых товаров на мировом рынке, на состояние российского предпринимательства в целом.

Вторая глава выпускной квалификационной работы посвящена проблемам привлечения инвестиций в экономику России и экономику Саратовской области. Для более наглядного изучения была выбрана фармацевтическая отрасль предпринимательства, где инвестиционные процессы протекают не так быстро и часто по сравнению с иными отраслями предпринимательства. Проведя соответствующее исследование, можно сделать вывод, что фармацевтика Саратовской области и России в целом переживает не лучшие времена и находится в достаточно сложном состоянии.

По проведенной оценке состояния фармацевтической отрасли Саратовской области удалось выделить две присущие ей проблемы:

1. Российские инвесторы не располагают необходимыми средствами для преобразования фармацевтической промышленности, и как следствие этого обращаются за помощью к иностранным инвесторам. В этих условиях российская фармацевтическая индустрия вынуждена предлагать

новое направление или открытие, которое достойно стратегических инноваций.

2. Низкая конкурентоспособность региональных и местных аптек Саратовской области, которых вытесняют федеральные аптечные сети.

Третья глава выпускной квалификационной работы была направлена на разработку рекомендаций по совершенствованию инвестиционного климата развития фармацевтики в Саратовской области. Для более наглядного примера были выбраны две региональные аптечные сети и две местные аптеки в Саратовской области. Для решения выделенных ранее проблем, были предложены два мероприятия:

1. Ввести инновационную составляющую деятельности аптек путем внедрения специальных инфоматов для удобства посетителей и специальной горячей линии обслуживания клиентов.

2. Провести ребрендинг аптечных учреждений в виде смены цветовой гаммы, добавления интерьерных решений, проведения рекламных кампаний и внедрения акций и специальных предложений для посетителей аптек.

Оба мероприятия были оценены с точки зрения инвестиционных проектов, выполнены все необходимые расчеты, согласно которым можно точно утверждать, что они являются экономически выгодными, эффективными и результативными, и могут быть реализованы на практике исследуемых аптек в ближайшее время.

Таким образом, отрасль фармацевтики в Саратовской области нуждается в усиленном притоке инвестиций для создания и обеспечения высокого уровня оказываемых услуг и взаимодействия с гражданами. Дополнительное финансирование, инвестиции в фармацевтику позволят существенно изменить качественный уровень обеспечения аптечных учреждений, разработать новые программы, способные решить различные проблемы, существующие в отрасли здравоохранения и фармацевтики не только исследуемого региона, но и всей Российской Федерации в целом.