

УДК 338.001.36

JEL O32

DOI: <http://doi.org/10.25728/econbull.2023.4.2-zaitseva>

МЕТОДИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОВМЕСТНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Зайцева Татьяна Сергеевна

Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, г. Москва, Россия;
e-mail: tatiana.vlasenk@yandex.ru; SPIN code: нет; ORCID - нет

Аннотация: Несмотря на экономический и политический кризисы 2022-2023 годов международная инновационная деятельность продолжает развиваться. Произошедшие изменения повлекли за собой переориентацию рынков. Западные компании стали с подозрением относиться к российским инвестициям, что говорит о снижении доверия западного рынка к российскому капиталу, что привело к росту сделок на независимых и непредвзятых рынках, таких как Арабские Эмираты, Саудовская Аравия. Это привело к притоку российского капитала и российских компаний в эти страны, расширению их предпринимательской сферы и росту возможностей для бизнеса. Таким образом среди потенциальных партнеров для российских компаний появилось много малых предприятий, не известных ранее в российской среде, что влечет за собой дополнительные возможности, но и дополнительные риски. Российским компаниям необходимо грамотно оценивать новые молодые инновационные предприятия для принятия решений о сотрудничестве и стратегическом партнерстве. В данной статье рассматривается методика экономического прогнозирования эффективности совместной инновационной деятельности малых и средних предприятий в условиях появления новых рынков.

Ключевые слова: экономическое прогнозирование, методика прогнозирования, оценка, эффективность, инновационная деятельность, международный рынок

METHODOLOGY OF ECONOMIC FORECASTING OF EFFICIENCY OF JOINT INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE GLOBAL MARKET

Zaitseva Tatyana Sergeevna

V.A. Trapeznikov Institute of Control Science of Russian Academy of Sciences, Moscow,
Russia; *e-mail: tatiana.vlasenk@yandex.ru; SPIN-code: no; ORCID: no*

Abstract: Despite the economic and political crises of 2022-2023, international innovation activity continues to develop. The changes that have taken place have led to a reorientation of the markets. Western companies have become suspicious of Russian investments, which indicates a decrease in the confidence of the Western market in Russian capital, which led to an increase in transactions in independent and unbiased markets, such as the Arab Emirates, Saudi Arabia. This has led to the influx of Russian capital and Russian companies to these countries, the expansion of their entrepreneurial sphere and the growth of business opportunities. Thus, among the potential partners for Russian companies, many small enterprises have appeared that were not previously known in the Russian environment, which entails additional opportunities,

but also additional risks. Russian companies need to competently evaluate new young innovative enterprises in order to make decisions about cooperation and strategic partnership. This article discusses the methodology of economic forecasting of the effectiveness of joint innovation activities of small and medium-sized enterprises in the conditions of the emergence of new markets.

Keywords: economic forecasting, forecasting methodology, evaluation, efficiency, innovation, international market

Введение. В 2022-2023 годах на рынке инноваций возникла экономическая ситуация, ранее не встречающаяся за всю историю существования российского рынка. Политический кризис внес свои коррективы в экономику страны и мира, этому также способствуют энергетический и продовольственный кризисы. Многие партнеры из западных стран отказались вести бизнес с российскими компаниями, вывели активы из России, а также прекратили инвестировать в российский рынок. Также многие российские компании изменили статус компании, перерегистрировав ее в других странах. Тем не менее, перед российскими компаниями открылась возможность сбывать товары в увеличенном объеме на восточные рынки: Китай, страны юго-восточной Азии, Индию и Пакистан, страны Персидского залива, такие как Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия. На этих рынках российские поставщики могут беспрепятственно сбывать инновационные товары, искать партнеров и выстраивать конструктивные деловые отношения.

При оценке компании, в которую можно вложить деньги или с кем выстроить партнерство необходимо обратить внимание на стоимость компании. Существует несколько способов ее расчета, поэтому нет точного понятия стоимости компании. Но при оценке компании необходимо посчитать разными способами и оперировать данными сведениями в дальнейшем при ведении переговоров или построении бизнес-плана стратегического развития.

Необходимость оценки компании возникает при инвестировании в нее, когда необходимо купить долю, а соответственно оценить стоимость этой доли. В этом случае необходимо учесть стоимость компании до инвестиций и после. На начальном этапе инвестор оценивает стоимость компании, покупает ее долю по цене соответствующей доли компании. После этого компания стоит уже больше и считается как первоначальная стоимость, плюс вложенные средства инвестора.

Потребность в оценке стоимости компании возникает при ее покупке/продаже.

Оценку компании необходимо проводить при заключении с партнером крупной сделки, которая влечет за собой значительные риски. Так как рынок инноваций является новым и молодым рынком, то оценка компании партнера особенно важна.

В данной статье мы разберем перспективы и методы оценки стратегического партнера и, соответственно, вероятности партнерства с ним, в условиях кризиса, на новых рынках, занимающихся разработкой, производством и сбытом инновационной продукции.

Материалы и методы. Проблематикой стратегических партнерств, оценки компаний занимался ряд исследователей: Киршина Н.Р., Лебединский В.И., Кузьмин И.А., Красностанова М.В., Раева И.В., Михайлец А.В., Смолина Е.С., Половинкина А.А., Бейзеров Н.А., Тележенкова М.Д., Забкова Е.О., Родин Е.Н.,

Дмитриев А.Н., Иншаков М.О., Лиджи-Горяева А.Д., Анцибор И.А., Семенов Д.С. и др.

В процессе написания данного научного исследования использовался ряд частых и распространенных методов научного исследования. В частности, метод анализа использовался при создании и проработке составных частей экономического процесса, для их детального изучения и проработки. Проведя анализ каждого из совокупных компонентов целостной системы и после составления выводов, полученных методом синтеза, создается целостная картина научной статьи. В процессе использования метода синтезе к отдельным составляющим научного исследования в свою очередь применялся метод обобщения, который позволил связать компоненты в единую общую систему, подчеркнув общие качества и основные свойства этих компонентов. Кроме описанных методов, в исследовании использовался метод абстрагирования, позволяющий выделить ключевые моменты в агрегированной информации, избавиться от лишней и не актуальной информации и сконцентрироваться на важной.

Результаты. Перспективное партнерство с иностранной компанией подразумевает несколько действий до заключения самого соглашения о партнерстве. Имея перспективный товар, следует выбрать рынок для него, оценить на нем покупательскую способность и составить портрет покупателя, подготовка продукта к специфическим требованиям рынка и покупателя, провести переговоры. На этапе выбора рынка следует уделить особое внимание торговым барьерам, а также особенностям налогообложения данного товара или услуги.

Кроме этого необходимо ответить на несколько ключевых вопросов: Насколько продукция или услуга интересна для внутреннего рынка и для выбранного, есть ли на нее спрос? Обладает ли продукция или услуга нужными характеристиками и свойствами, чтобы конкурировать с другими поставщиками? Возможно ли обеспечить необходимый объем оказания услуги и построить соответствующую инфраструктуру? Есть ли необходимый объем средств, которые можно выделить для расширения рынка?

Под эффективным партнерством следует понимать интегрированную форму сотрудничества, что предполагает кроме делового контакта длительные, доверительные отношения, приводящие к совместному развитию. Как правило, партнерские отношения проходят три стадии: зарождение, развитие, зрелость. На этапе зарождения партнерства определяются цели и задачи, роли, мотивация двух сторон, разработка механизма работы. Механизм работы включает в себя таких элементы как: финансовые вопросы, материальная обеспеченность, человеческие ресурсы и т.д. Любые партнерские отношения влекут перераспределение зон ответственности, обязательств и функционала. Развитие партнерских отношений характеризуется выполнением обговоренного функционала. Зрелось партнерских отношений характеризуется эффективностью взаимного сотрудничества и достижением обговоренных результатов.

Исходя из трех описанных этапов оценивать партнерские отношения можно по трем составляющим: организационный уровень, их развитие, эффективность и результативность.

Каждый из трех уровней партнерских отношений характеризуется несколькими показателями, представленными в таблице 1. Каждый из

приведенных показателей принимает значения от 1 до 5. Оценка производится экспертным методом.

Таблица 1. Показатели, характеризующие партнерские отношения предприятий

Организационный уровень	
Установленные характер, цели и задачи партнерства	Наличие артефакта, описывающего цели, задачи, план совместного партнерства (документ, презентация, декларация...)
Разработанный механизм	Механизмы партнерства должны быть просты, понятны обоим сторонам, прозрачны, ограничены во времени, ориентированы на решение конкретных задач. Разработан порядок отчетности и мониторинга инновационной деятельности.
Обоюдная мотивация	Наличие четких материальных интересов двух сторон, которые возможны при взаимном партнерстве.
Уровень развития отношений	
Степень доверия	Совместное ведение дел, обмен информацией.
Надежность	Устойчивость экономики обоих предприятий, хорошая история предприятий.
Динамика	Постоянный рост взаимоинтеграции предприятий.
Уровень зрелого партнерства	
Глубина	Взаимопроникновение финансовых, производственных, информационных структур двух организаций.
Долговечность	Отношения существуют долгое время или подписано соглашение о партнерстве на 3 и более лет.
Результативность	Для каждого вида предприятия оценивается отдельно, в целом показатель подразумевает увеличение экономических показателей предприятий.

По каждому уровню считается среднее геометрическое по формуле (1):

$$K_i = \sqrt[3]{x_{11} * x_{12} * x_{13}} \quad (1)$$

где:

K_i – значения i -ой группы показателей

x_{11}, x_{12}, x_{13} , - значения показателей

Общий показатель эффективности совместной инновационной деятельности МСП (Е) рассчитывается также как среднее геометрическое трех уровней.

Оценить уровень эффективности совместной инновационной деятельности МСП (Е) можно по шкале, представленной в таблице 2.

Кроме приведенной оценки, косвенно на предполагаемую эффективность партнерства предприятий в ведении инновационной деятельности могут влиять следующие показатели.

Высокая оценка мировыми инвесторами предприятий, осуществляющих инновации в данной области. Что говорит о притоке инвестиций в этот рынок, его потенциальный рост, рост спроса и числа покупателей. С большой вероятностью партнерство с предприятием, формирующим данный рынок будет приносить выгоду.

Таблица 2. Уровень эффективности совместной инновационной деятельности МСП (Е)

Значения	Характеристика	Описание
0,01-0,54	партнерские отношения не сформированы	Разовая сделка или достигнутые долгосрочные договоренности, но которые не приводят к экономическим результатам.
0,55-0,70	низкий уровень	Предприятия ведут совместные дела, но нет долгосрочных деловых отношений.
0,71-0,84	средний уровень	Предприятия осуществляют совместную деятельность, извлекают выгоду. При этом периодически происходят недопонимания, идеальная ситуация win-win реализуется не всегда.
0,85-1,00	высокий уровень	Предприятия эффективно работают вместе, за счет партнерства достигают высоких показателей, все процессы прозрачны, понятны и взаимовыгодны.

Высокие компетенции команды компании – партнера. Состав команды из людей с ученой степенью, людей, обладающих значительными успехами в своей отрасли (о них могут быть написаны статьи у научных и бизнес-журналах, они могут быть авторами в авторитетных изданиях, они могут обладать рекомендациями известных профессионалов) способен увеличить шансы на успешное совместное партнерство. Команда должна быть многоплановой, каждый член команды должен приносить ценность, понимать видение компании и знать стратегию развития.

Совместный инновационный продукт должен решать критические потребности заказчика, тогда он будет востребован и масштабируем. Также продукт обладать конкурентным преимуществом и быть трудным к копированию. Конкурентное преимущество может быть одним из трех видов:

- Ценность технологии (интеллектуальная стоимость, навыки команды)
- Отношения с клиентом (наличие эксклюзивных соглашений, каналов поставок)
- Экономика масштабирования (низкие закупочные цены на материалы, низкая цена привлечения клиентов и их обслуживания).

Выводы. При выходе на новый рынок сбыта инновационной продукции необходимо искать партнерства, возможно даже покупать местные компании, с целью их дальнейшего превращения в свои доверенные лица и представительства. Для этого необходимо грамотно инвестировать в предприятия и оценивать их.

В статье сделаны выводы и выделены основные признаки, по которым можно оценить предприятие и принять решение о возможности инвестирования в нее или об отсутствии такой возможности.

Существует три основных маркера не эффективного вложения средств. Перенасыщенный сектор является одним из них. Бывают ситуации, что на рынке множество компаний получили большие инвестиции, при этом они делают одинаковый продукт, который не принесет значительной прибыли. Соответственно данный рынок перенасыщен подобными продуктами и не стоит вкладываться в данный сектор, так как в скором времени он будет в кризисе из-за неподтвержденных вложений.

Также не стоит вкладываться в компанию, если рынка не существует, и услуга не будет востребована, то есть бизнес-модель не масштабируема.

Негативным фактором является сильная распределенность акционерного капитала. Это означает больший бюрократический механизм управления, более высокую стоимость обслуживания дел компании с точки зрения юридических требований и документов. Распределенный контроль над акционерным пакетом может замедлить процессы, таких как принятие главных стратегических решений (разворотов, продажи активов, слияний и поглощений).

В свою очередь положительными факторами при принятии решения о сотрудничестве могут выступать следующие признаки. Показателем успеха будущего совместного бизнеса является наполненность отрасли конкурентами, то есть высокая насыщенность, сильная команда с высокими компетенциями, функциональность продукта, наличие ключевых преимуществ и разработанные каналы продаж.

Литература

1. Zaitsev I.A., Sekerin V.D., Gayduk V.I., Gorokhova A.E., Kravets E.V. A Methodology to Assess Innovation Performance in Digital Economy // *EurAsian Journal of BioSciences (Eurasia J Biosci)*. – 2020. - № 14. – P. 7087-7092.

2. Zaitsev I.A., Sekerin V.D., Gorokhova A.E., Zaitseva T.S. Method for evaluating innovativeness of an enterprise in the conditions of the digital economy // *Journal of Physics*. – 2021. - № 1864. – Режим доступа: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1742-6596/1864/1/012051/meta>.

3. Воловик Н.П., Изряднова О.И. Международное сотрудничество: страны восточного партнерства // *Экономическое развитие России*. – 2021. - № 11. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnoe-sotrudnichestvo-strany-vostochnogo-partnerstva> (Дата обращения: 23.08.2023).

4. Гельруд Я.Д., Цуй Цзянань. Влияние инновационно-инвестиционной деятельности на развитие предпринимательства // *Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент*. – 2023. - № 1. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-innovatsionno-investitsionnoy-deyatelnosti-na-razvitie-predprinimatelstva> (Дата обращения: 23.08.2023).

5. Карапетова А.Л. Импортзамещение как инструмент усиления суверенитета России // *Друкерровский вестник*. – 2023. - №2. – С. 33-43.

6. Карпунина Е.К., Плюснина О.В. Трансформация экономических отношений в процессе цифрового развития хозяйственных систем: предпосылки, перспективы, ограничения // *Друкерровский вестник*. – 2023. - № 2. – С. 20-32.

7. Козлов Н.В. Понятие венчурного инвестирования в инновационной деятельности // *Финансовые рынки и банки*. 2023. - № 2. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-venchurnogo-investirovaniya-v-innovatsionnoy-deyatelnosti> (Дата обращения: 23.08.2023).

8. Мерзликина Г.С., Бабкин А.В. Развитие инновационного партнерства: от совместной работы к совместным инновациям // *π-Economy*. – 2022. - № 3. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-innovatsionnogo-partnerstva-ot-sovmestnoy-raboty-k-sovmestnym-innovatsiyam> (Дата обращения: 23.08.2023).

9. Резник Г.А., Амирова Д.Р., Коробкова Н.А. Специфика развития партнерских отношений строительной организации на основе маркетинга взаимодействия // *Друкерровский вестник*. – 2023. - № 1. – С. 73-85.

10. Яшин С.Н., Захарова Ю.В. Стратегия умной специализации как инструмент укрепления экономического суверенитета в рамках инновационного развития рф. // Друкеровский вестник. – 2023. - № 2. – С. 5-12.

References

1. Zaitsev I.A., Sekerin V.D., Gayduk V.I., Gorokhova A.E., Kravets E.V. A Methodology to Assess Innovation Performance in Digital Economy // EurAsian Journal of BioSciences Eurasia J Biosci. – 2020 - No.14. – P.7087-7092.

2. Zaitsev I.A., Sekerin V.D., Gorokhova A.E., Zaitseva T.S. Method for evaluating innovativeness of an enterprise in the conditions of the digital economy // Journal of Physics. - 2021 - No.1864. – Access mode: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1742-6596/1864/1/012051/meta>

3. Volovik N.P., Izryadnova O.I. International cooperation: Eastern Partnership countries // Economic development of Russia. – 2021 - No.11. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnoe-sotrudnichestvo-strany-vostochnogo-partnerstva> (Accessed: 08/23/2023).

4. Gelrud Ya.D., Cui Jianan The impact of innovation and investment activities on the development of entrepreneurship // Bulletin of SUSU. Series: Economics and Management. - 2023 - No. 1 - Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-innovatsionno-investitsionnoy-deyatelnosti-na-razvitie-predprinimatelstva> (Date of application: 08/23/2023).

5. Karapetova A.L. Import substitution as a tool to strengthen the sovereignty of Russia. // Drucker's Bulletin. – 2023 - No. 2. – pp.33-43.

6. Karpunina E.K., Plyusnina O.V. Transformation of economic relations in the process of digital development of economic systems: prerequisites, prospects, limitations. // Drucker's Bulletin. – 2023 - No.2. – pp. 20-32.

7. Kozlov N.V. The concept of venture investment in innovation // Financial markets and banks. 2023. - No. 2 - Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-venchurnogo-investirovaniya-v-innovatsionnoy-deyatelnosti> (Accessed: 08/23/2023).

8. Merzlikina G.S., Babkin A.V. Development of innovative partnership: from collaboration to joint innovation // π -Economy. - 2022- No. 3 - Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-innovatsionnogo-partnerstva-ot-sovmestnoy-raboty-k-sovmestnym-innovatsiyam> (Date of application: 08/23/2023).

9. Reznik G.A., Amirova D.R., Korobkova N.A. Specifics of the development of partnership relations of a construction organization based on interaction marketing // Drucker's Bulletin. – 2023 - No. 1. – pp. 73-85.

10. Yashin S.N., Zakharova Yu.V. Smart specialization strategy as a tool for strengthening economic sovereignty within the framework of innovative development of the Russian Federation. // Друкеровский Вестник. – 2023 - No. 2. – pp. 5-12.

Поступила в редакцию 20 декабря 2023 г.