

Инновационные проекты могут исходить также и от молодых специалистов. Главной проблемой для них сейчас является сама возможность коммерциализации своих разработок, внедрения их непосредственно в экономику. И здесь опять же на помощь должен прийти частный бизнес, особенно крупный. Но молодые специалисты должны понимать, что просто так за их наработки браться никто не будет. Поэтому важно доказать не только их современность, полезность, но и показать, что проект выгоден, полностью экономически просчитан. Разработкой и внедрением новых инновационных проектов занимаются все крупные компании. Например, одним из важнейших направлений нефтеперерабатывающей компании «Роснефть» (НК «Роснефть») является привлечение и адаптация передовых технологий и разработок в области разведки и добычи. В своей работе «Роснефть» стремится задействовать интеллектуальный потенциал России и всего мира. Компания имеет тесные связи с российской фундаментальной наукой, которая всегда славилась сильной физико-математической базой, с российским военно-промышленным и авиакосмическим комплексом, а также имеет огромный опыт сотрудничества с ведущими международными научными центрами, крупнейшими сервисными компаниями. В 2008 г. в рамках системы новых технологий (СНТ) прошли испытания пять технологий, успешно реализуется 16 новых проектов. В 2009 г. эта деятельность расширилась по шести новым направлениям. Проекты СНТ обеспечили экономию затрат более, чем на 350 млн. р. и более 900 тыс. тонн дополнительной добычи нефти.

Перед частным бизнесом в условиях модернизации стоит сложная и важная задача: продолжить разработку прибыльных, современных и высокотехнологичных проектов, помочь внедрению в экономическую среду перспективных проектов, исходящих от молодых изобретателей. Модернизация без качественных и прибыльных инноваций невозможна.

А.Ю. Гусева, В.А. Сироткин

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

Финансовый кризис 2008–2009 гг. ярко продемонстрировал трудности, существующие в строительной отрасли. Наиболее существенными и распространенными, по нашему мнению, являются следующие проблемы:

1. Наличие административных барьеров, обуславливающих трудности в получении необходимых согласований и разрешений на осуществление строительства, влекущих значительные финансовые расходы застройщиков. Это связано с отсутствием целостной структуры законодательства в сфере строитель-

ства, принимаемые законы содержат не только внутренние противоречия, но и противоречия по отношению друг к другу, что делает их трудноисполнимыми.

2. Низкий платежеспособный спрос при существующем соотношении уровня доходов и цен на жилье. Диапазон накопления денежных средств для покупки типовых квартир составляет от 7–10 лет в двух крупнейших городах области и до 12 лет в муниципальных районах. В то же время, в настоящий момент реальная себестоимость строительства одного квадратного метра жилья в Екатеринбурге не превышает 15 000 р. Но затем, к цене добавляется стоимость подведения к дому инженерных коммуникаций: водоснабжения, электроэнергии, газа, канализации, благоустройства. Это как раз те затраты, которые затем увеличивают рыночную стоимость квадратного метра жилья.

3. Дефицит сформированных и обеспеченных инфраструктурой земельных участков под жилищную застройку. В Екатеринбурге, не хватает земли под жилищную застройку. Необходимо комплексное освоение земельных участков, как это делается при строительстве микрорайона Академический.

4. Рост цен на строительные материалы, составляющие до 50% в структуре затрат строительных предприятий. Главными факторами повышения цен на строительные материалы являются: рост цен на энергоносители, топливо и транспортные перевозки, высокий уровень монополизации промышленности стройматериалов, дефицит строительных материалов и т.п.

5. Техническое отставание строительной индустрии.

К сожалению, это не полный перечень тех проблем, с которыми приходится сталкиваться строительным организациям в своей деятельности. В то же время, даже их частичное решение позволит снизить себестоимость строительства, сделав тем самым жилье более доступным для широкой категории населения. Поэтому государству сейчас необходимо задуматься о том, какие практические действия необходимо предпринять, чтобы успешно выполнить нацпроект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

А.Ю. Гусева, О.А. Петрова

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ВЫХОД РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ КАПИТАЛА

Банковские кредиты и облигационные займы уже давно и активно используются многими российскими компаниями. Альтернативные же источники привлечения капитала, такие, как IPO (initial public offering – первоначальное публичное предложение акций) или синдицированное кредитование, их особенности, законодательное регулирование, многими компаниями не испытыва-