

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Трифонова Юлия Александровна,

*студентка экономического факультета,
e-mail: ulala.t@mail.ru*

*Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева,
г. Саранск*

Лизина Ольга Михайловна,

*кандидат экономических наук., доцент кафедры экономической теории,
e-mail: lizinaom@yandex.ru*

*Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва,
г. Саранск*

В статье обосновывается специфика инновационного развития предприятия. Рассмотрены индикативные показатели оценки способности предприятий России к инновационному развитию, их пороговые значения и перспективные направления.

Ключевые слова: инновационное развитие предприятия, экономическая безопасность, индикативные показатели, пороговые значения, угрозы экономической безопасности.

Современный этап мирохозяйственного развития характеризуется ускоренными темпами научно-технического прогресса и возрастающей интеллектуализацией основных факторов производства. Под влиянием возрастающей внутренней и внешней конкуренции инновации становятся важнейшим элементом на предприятии, ориентированного на стратегический успех.

Возрастающая роль инновационной деятельности предъявляет новые требования к вопросам о выборе наиболее эффективных механизмов использования и оценки инновационного потенциала, управления инновационной деятельностью предприятия. В связи с этим все большее внимание отечественных и зарубежных ученых сосредотачивается на роли инновационного потенциала в развитии предприятия.

Понятие инновационного потенциала выступает концептуальным отражением развития инновационных процессов, оно развертывалось и уточнялось в результате теоретических, методологических и эмпирических исследований и получило развитие с начала 80-х годов XX века[1].

В настоящее время существуют неоднозначные трактовки термина «инновационный потенциал», однако, особого внимания заслуживает смешанный подход Глицина Ф. и Перинова С., представляя структуру

инновационного потенциала в виде единства трех его составляющих: ресурсной, внутренней и результативной, которые сосуществуют одновременно, предполагают и обуславливают друг друга и проявляются при использовании как его триединая сущность.

Сложность и неоднозначность проблемы инновационного развития обусловила появление целого ряда концепций, каждая из которых акцентирует внимание на исследовании определенного аспекта и позволяет более конкретно прокомментировать концепцию инновационного развития промышленных предприятий.

Так, например, Шумпетер Й. [11] выдвигает концепцию, где инновационное развитие рассматривается как экономическая категория и является необходимым условием и сущностью экономического развития, выражаясь в пяти комбинациях как изменение с целью внедрения и использования новых потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности.

Такие авторы как Глазьев С.Ю., Львов Д. С, Фетисов Г.Г. [4,5] считают, что возможности экономического роста определяются активно развивающимися научными направлениями, воплощенными в инновации, для ускорения которых необходимо целенаправленное финансирование на основе привлечения инвестиций, создания коммерческих предприятий, горизонтальной интеграции вузов, НИИ, производства, результатами инновационной деятельности которых являются новые научно-технические знания, повышение качества управления, оптимизация расходов на высшее образование, науку и производство.

Проанализировав различные концепции инновационного развития предприятий, можно отметить, что инновационное развитие осуществляется в условиях формирования новых взаимоотношений участников инновационного процесса, обеспечивающих не только поэтапное создание, производство и распространение инноваций во все сферы экономической деятельности, но и осуществляющих формирование спроса на инновационные продукты и технологии в условиях модернизации экономики, подверженной влиянию процессов глобализации.

Если рассматривать предприятие как систему, находящуюся в постоянной взаимосвязи с внешней средой, то можно выделить 2 укрупненные группы факторов: внешние и внутренние. Внешние факторы отражают общеэкономические условия деятельности предприятия, то есть сложившееся состояние экономики и уровень ее развития.

Внутренние факторы подразделяются на три самостоятельные группы:

1) организационные – состояние менеджмента; способность к инновациям, изменениям, перестройке; внутренняя структура управления;

2) технологические – ориентация на развитие современных технологий и потребности рынка в новых продуктах;

3) экономические – достаточность капитала, качество активов и пассивов, прибыльность и ликвидность [8].

При рассмотрении факторов, влияющих на инновационную деятельность необходимо выделить следующие их основные характеристики: тесную взаимосвязь отдельных групп факторов между собой; сложность факторов каждой рассмотренной группы, затрудненность или отсутствие их количественного выражения. Как правило, одна группа факторов может влиять, т. е. проявлять себя через другие факторы. Следовательно, учет влияния инноваций также важен при прогнозировании динамики развития предприятия. От уровня инновационной активности, масштаба и характера применения инноваций на всех стадиях инвестиционного цикла зависит эффективность деятельности предприятия и отрасли в целом.

В настоящее время существуют различные подходы к оценке инновационного развития предприятия, как правило, базирующиеся на оценке его структурных составляющих: кадровый, информационный, рыночный, научно-технический, производственный, финансовый, организационный и другие потенциалы. Данные методики отличаются большим набором показателей, имеющих различную размерность. Ряд авторов исходит из того, что инновационный потенциал предприятия является интегральной системной характеристикой и может быть измерен путем оценки инновационной восприимчивости, инновационной активности и конкурентоспособности. Каждая из этих групп эффективна при использовании одних составляющих оценки инновационного развития, но не учитывает другие компоненты, поэтому необходимо их объединение и формирование новой методики на этой основе.

При оценке экономической безопасности часто используются подход, основанный на сравнении пороговых значений показателей, рассчитанных на основе международного опыта и опыта изучаемого государства с их фактическими значениями. Однако состав показателей и их значения у разных авторов существенно рознятся. Рассмотрим их на примере оценки экономической безопасности страны. В России одними из характерных представителей такого подхода являются С. Глазьев и В. Сенчагов [5].

Существуют и другие подходы к определению пороговых значений, Так, например, И. Богданов предлагая пороговые значения, существенно расширяет их состав социальными показателями.

Необходимо отметить, что И. Богданов определяет пороговые значения не абсолютных величин, а индексов. Все показатели предложенные им относительные.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что пока в научном мире не существует единого мнения о составе и уровнях пороговых значений экономической безопасности, а их определение является сложной и значимой задачей при изучении экономической безопасности.

В свою очередь, для предприятий оценка и мониторинг экономической безопасности необходимы, в первую очередь, потому, что их активно задействованный потенциал является определяющим, стабилизирующим фактором антикризисного развития, гарантом экономического роста и поддержания экономической независимости и безопасности страны, региона.

От точной идентификации угроз, от правильного выбора измерителей их проявления, то есть системы индикаторов, зависит степень адекватности оценки экономической безопасности предприятия существующей в производстве реальности и комплекс необходимых мер по предупреждению и парированию опасности, соответствующих масштабу и характеру угроз. В качестве одной из целей мониторинга экономической безопасности предприятия является диагностика его состояния по системе показателей, учитывающих специфические отраслевые особенности, наиболее характерных для данного предприятия и имеющие для последнего важное стратегическое значение [2].

Если использовать подобную методику для построения системы количественных и качественных показателей экономической безопасности на уровне предприятия, то в нее необходимо включить следующие главные индикаторы (данный перечень требует его конкретизации для каждого вида производства, ранжирования показателей на основные и второстепенные):

а) индикаторы производства:

- динамика производства (рост, спад, стабильное состояние, темп изменения);
- реальный уровень загрузки производственных мощностей;
- доля НИОКР в общем объеме работ;
- доля НИР в общем объеме НИОКР;
- темп обновления основных производственных фондов (реновации);
- стабильность производственного процесса (ритмичность, уровень загруженности в течение определенного времени);
- удельный вес производства в ВВП;
- оценка конкурентоспособности продукции;
- возрастная структура и технический ресурс парка машин, оборудования;

б) финансовые индикаторы:

- объем «портфеля» заказов (общий объем предполагаемых продаж);
- фактический и необходимый объем инвестиций;
- уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведения);
- уровень рентабельности производства;
- фондоотдача (капиталоемкость) производства;
- просроченная задолженность (дебиторская и кредиторская);
- доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства;

в) социальные индикаторы:

- уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом;
- уровень задолженности по зарплате;
- потери рабочего времени;
- структура кадрового потенциала (возрастная, квалификационная).

Инновации как приоритетное направление развития экономики России стали актуальными сравнительно недавно. Управление инновационными

процессами на федеральном и региональном уровне требует знания их закономерностей, проблем и специфики инновационной деятельности в России, а также проблем и специфики инновационной деятельности предприятий в разрезе видов экономической деятельности. Официальная федеральная статистика содержит крайне ограниченное количество показателей, характеризующих инновационные процессы в бизнесе. Значительно больший объем показателей содержится в статистическом сборнике «Индикаторы инновационной деятельности», издаваемом ГУВШЭ. Этот же сборник позволяет провести анализ показателей инновационной деятельности России. Несмотря на информационные и методологические проблемы статистики инноваций, накопленного к настоящему времени статистического материала оказывается достаточно для проведения анализа и формулирования выводов и рекомендаций, которые должны учитываться при стимулировании инновационной деятельности [6].

Проанализируем показатели инновационной деятельности России и зарубежных стран:

1. Инновационные процессы в экономике России протекают достаточно вяло. Доля инновационно-активных предприятий промышленности (9,3%) в 5–6 раз ниже, чем в развитых странах Европы. Удельный вес работников предприятий, занятых исследованиями и разработками (2,5%), в 1,5–2 раза ниже, чем в развитых странах. Доля инновационной продукции (41,3%) в 2 раза ниже, чем в развитых странах.

2. Инновационные процессы протекают преимущественно на крупнейших и крупных российских предприятиях. Этот вывод однозначно следует из соотношения:

- удельный вес инновационно-активных предприятий – 9,3%;
- удельный вес продукции этих предприятий в общем объеме продукции – 41,3%. Очевидно, что такие соотношения возможны, только если в число инновационно-активных предприятий входит большинство крупнейших предприятий России.

Следствия такого вывода:

- крупнейшие и крупные предприятия более заинтересованы в инновационной деятельности и ее отражении в статистической отчетности в силу экономических, политических или имиджевых причин;
- крупнейшие и крупные предприятия имеют необходимые для этого финансовые ресурсы;
- инновационные процессы в экономике России и ее регионов носят весьма неустойчивый характер: прекращение инновационной деятельности на одном или нескольких крупных предприятиях (например, НК «ЮКОС») может привести и приводит к существенному падению инновационных показателей на уровне региона или страны.

Причин чрезмерной концентрации инновационной деятельности на крупнейших и крупных предприятиях может быть несколько [7]:

– нежелание средних и малых предприятий показывать фактически осуществляемую ими инновационную деятельность из-за отсутствия налоговых льгот;

– наследие советской экономики – преобладающие крупные и крупнейшие предприятия и небольшое число средних предприятий. Показатели последних оказываются несопоставимыми с показателями крупных и крупнейших предприятий, да и конкуренция между средними предприятиями, ориентированными на сбыт продукции на своей территории (в регионах размещения), оказывается очень слабой и не стимулирует их инновационную деятельность;

– отсутствие финансовых ресурсов для инноваций у малых и средних предприятий.

Данную особенность российской экономики необходимо учитывать при регулировании инновационной деятельности. В текущей ситуации должен использоваться двойной подход к регулированию:

– стимулирование инновационных процессов на крупных предприятиях, поскольку им альтернативной замены в настоящее время нет;

– увеличение в разы количества инновационно-активных средних и малых предприятий.

3. Настораживает чрезвычайно низкие удельные веса новой продукции для рынка (0,5%) и для предприятия (1,9%). Частично этот показатель может быть объяснен специализацией России на добывающей промышленности. Но в целом он говорит о том, что российские предприятия чрезвычайно медленно обновляют ассортимент своей продукции и эти процессы необходимо стимулировать.

4. По интенсивности затрат на технологические инновации 9,3% инновационно-активных российских предприятий (преимущественно крупнейших и крупных) стараются и имеют финансовую возможность инвестировать в инновации.

Отставание в науке и высоких технологиях приводит к отставанию соответствующей сферы экономики, а также вызывает желание наиболее развитых стран ограничить предоставление научно-технической информации в данных направлениях. В результате происходит ослабление экономической, технологической, национальной безопасности страны. Утеря интеллектуального потенциала вызванная «утечкой мозгов», сокращением числа подготовленных специалистов для работы на высокотехнологичных предприятиях, а также оттоком молодых специалистов в другие сектора экономики из-за низкого финансирования увеличивают угрозу научно-технологической безопасности страны. Для определения угроз инновационного развития российских предприятий воспользуемся методикой Татаркина А.И. и рассмотрим значения возможных пороговых показателей [10].

Оценивая внутренние угрозы научно-технологической безопасности можно выделить следующие группы:

1. Угрозы, вызываемые непродуманной деятельностью органов государственной власти, коррупцией, недостаточной подготовленностью

инновационного менеджмента на высших уровнях государственного управления;

2. Угрозы, вызываемые преимущественно экономическими причинами, в том числе непродуманной экономической политикой (сокращение общего объема финансирования отечественных НИОКР; снижение качества системы образования, ухудшение подготовки кадров рабочих, техников, инженеров, ученых, необходимых для разработки, освоения и использования прогрессивных технологий и выполнения приоритетных НИОКР; значительное сокращение численности высококвалифицированных рабочих, техников, инженеров, ученых; ухудшение возрастной структуры занятых в сфере НИОКР и высоких технологий; постоянный либо увеличивающийся отток за рубеж высококвалифицированных специалистов; недооценка человеческого капитала);

3. Угрозы, связанные с правовым обеспечением (отсутствие правовой охраны интеллектуальной собственности; использование патентных прав для активного вытеснения отечественных производителей с международного рынка технологий);

4. Угрозы, вызываемые недостатками системы стимулирования развития НИОКР и технологий (сокращение льгот по налогообложению для высокотехнологичных предприятий; отсутствие льгот на проведение НИОКР и сопутствующих им патентных исследований, а также льгот для предприятий, осваивающих новую технику и технологии; угрозы неконтролируемого и нерегулируемого государством экспорта технологий, ноу-хау и результатов НИОКР, наносящего ущерб экономическому, технологическому и оборонному потенциалу);

5. Угрозы, вызванные организационно-техническими причинами (монопольное положение на внутреннем рынке производителей высокотехнологичной продукции; снижение уровня разработок новой техники и технологий; проведение НИОКР за рубежом или в компаниях нерезидентах при наличии собственной научно-исследовательской базы и научных кадров; нацеленность фирм на решение краткосрочных задач, в первую очередь на получение максимальной текущей прибыли).

Таким образом, для решения рассмотренных проблем необходимо с одной стороны создание государством соответствующей среды, которая способствует развитию инновационно-ориентированных предприятий, сохранению высококвалифицированных работников и притоку молодых специалистов, а с другой стороны осознание самими предприятиями необходимости долгосрочного развития (вместо ориентации на краткосрочную прибыль), необходимости проведения НИОКР, развития и накопления интеллектуального потенциала.

Успех инновационной деятельности в значительной степени зависит от условий финансирования предприятий, которые заботятся о собственном инновационном развитии. В ведущих странах мира отработаны различные варианты финансовой поддержки компаний, которые активно занимаются проведением научных и научно-технических работ, а также апробацией и

внедрением инноваций. Овладение зарубежного опыта достаточно целесообразным для отечественной экономики [9].

Существенно ускорить инновационное развитие предприятий позволяет инвестиционный налоговый кредит. Он означает отсрочку уплаты налога на прибыль на определенный срок для увеличения финансовых ресурсов фирм, которые занимаются выполнением инновационных программ. При этом предполагается следующая компенсация отсроченных сумм в виде дополнительных налоговых поступлений, обусловленных общим ростом прибыли в результате выполнения инновационных проектов. Например, в Канаде предоставления инвестиционного налогового кредита предприятиям фактически означает для них уменьшение налогооблагаемой прибыли на 20-35% расходов на научные и научно-технические работы. Неиспользованная в текущем году сумма инвестиционного налогового кредита может переноситься на налоговые обязательства в течение следующих двадцати лет.

В отечественной экономике рассмотрены финансовые методы стимулирования инновационной деятельности предприятий почти не используются [3]. Так, прямые государственные расходы на научно-инновационную деятельность в 2007 году составили лишь 1,33% от общей суммы расходов. Распространенной налоговой льготой является уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму балансовых убытков, полученных налогоплательщиком в предыдущий период. Это ориентирует предприятия на убыточную деятельность, а не на инновационный путь развития. В целом по показателю обременительности для ведения бизнеса наша налоговая система занимает предпоследнее место среди всех налоговых систем в мире. Иностранцы инвесторы чаще всего направляют свои средства в прибыльные отрасли с быстрым оборотом капитала, а не в высокотехнологичные производства.

Поэтому России нужно быстрее приобщиться к мировым достижениям в области стимулирования инновационной деятельности, создав для этого соответствующие условия.

В заключение можно добавить, что в современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. АБАЛКИН Л.И., Избр. Труды в IV ТОМАХ, т. IV, М. «ЭКОНОМИКА», 2000 г.

2. БЕЛЯЕВА, Е.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА : АВТОРЕФ.ДИС. ... КАНД. ЭКОН. НАУК / Е.С. БЕЛЯЕВА. – БАРНАУЛ, 2007. – 16с.
3. ВЕГЕР Л. ИЗУЧАЮТСЯ ЗАКОНОМЕРНОСТИ НОВОВВЕДЕНИЙ УЧЕНЫМИ. «ЭКОНОМИКА НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ» М.:НАУКА, 1981г.
4. ГЛАЗЬЕВ С.Ю., ЛЬВОВ Д. С, ФЕТИСОВ Г.Г. ЭВОЛЮЦИЯ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ВОЗМОЖНОСТИ И ГРАНИЦЫ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ. – М.: НАУКА, 1992.
5. ГЛАЗЬЕВ С.Ю. РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СДВИГОВ. WWW.RODINA.RU.
6. КУЗЫК Б.Н., КУШЛИН В.И., ЯКОВЕЦ Ю.В. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ, СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И НАЦИОНАЛЬНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ. М.: Экономика, 2008.
7. КРАВЦОВА В.И. ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ РОССИИ. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА НОВОВВЕДЕНИЙ. М.: Информпечать ИТ РК РСФСР, 1998.
8. ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ : (ГОСУДАРСТВО, РЕГИОН, ПРЕДПРИЯТИЕ, ЛИЧНОСТЬ) / ПОД РЕД. Е. А. ОЛЕЙНИКОВА. — М. : БИЗНЕС-ШКОЛА : ИНТЕЛ-СИНТЕЗ, 1997.Гл. 4.2-4.4.1.
9. РОМАНОВА О.С. КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ//СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ. 2007, №6(6), с. 127-135.
10. ТАТАРКИН А.И. СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ // ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ. КАДРЫ И ТЕХНОЛОГИИ: ТЕЗ. ДОКЛ. V МЕЖДУНАР. НАУЧ.-ПРАКТ. КОНФ. ЕКАТЕРИНБУРГ, 2009. Т. 1. С. 12 - 13.
11. ШУМПЕТЕР Й.А. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ. – М.: ЭКСМО, 2007.

FEATURES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ENTERPRISES

Trifonova U.A.,
student of economics department,
e-mail: ulala.t@mail.ru
Ogarev Mordovia State University,
Saransk

Lizina O.M.,
PhD, Associate Professor of economic theory,
e-mail: lizinaom@yandex.ru
Ogarev Mordovia State University,
Saransk

The article proves the specificity of innovative development of the enterprise. Considered benchmarks for evaluating the ability of enterprises to innovative development, their threshold values and future directions.

Key words: innovative development of the enterprise, economic security, benchmarks, thresholds, threats to economic security