

10.8. ПУТИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Круглов В.Н., д.э.н., доцент, профессор кафедры общего менеджмента и предпринимательства;
 Леонтьева Л.С., д.э.н., профессор, зав. кафедрой общего менеджмента и предпринимательства

Московский государственный университет экономики, статистики и предпринимательства (МЭСИ)

Сегодня инновационный путь развития отечественной экономики становится единственно верным и эффективным, так как именно в его алгоритмах заложены наиболее продуктивные модели меняющегося технологического уклада. Однако на этом пути требуются решения одно из главных методологических противоречий между поставленной целью и имеющимися ресурсами. Поиску ответов и решений на данном направлении и посвящен материал статьи.

Разграничение потребления ресурсов по видам и объемам дается применительно для малых, средних и крупных форм предпринимательских структур с учетом специфики каждой из них, что позволит более эффективно использовать ресурсы, распределение запасов которых предполагается производить с позиций системного и фрактально-кластерного подходов.

Предложенные подходы позволяют выделить приоритеты инновационного развития систем на основе анализа состояния ресурсного обеспечения различных субъектов экономической деятельности, динамики инновационных процессов, источников и видов обеспечения инноваций и видов затрат на научные исследования и разработки.

Приоритет в исследовании отдается интеллектуальным ресурсам. Делается вывод, что при обеспечении инновационного развития главное – это грамотное управление инновационными идеями.

После вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО) конкурентоспособность, как субъектов ее хозяйственной деятельности, так и производимой ими продукции и услуг приобретают все более актуализированные черты и значения на фоне интеграционных схем. Инновационный путь при этом становится единственно верным и эффективным, так как именно в его алгоритмах заложены наиболее продуктивные модели меняющегося технологического уклада. Однако здесь требуются решения одно из главных методологических противоречий между поставленной целью и имеющимися ресурсами. Каковы особенности в данном плане современного российского рынка?

Несмотря на целый ряд предпринятых в последнее время усилий, финансовый рынок в РФ, продолжает оставаться неэффективным. Такие сферы деятельности, как банковская, инвестиционная, страховая отличаются отсутствием координации в своих действиях и недостаточным качеством и количеством регулятивных инструментов.

Среди множества имеющихся проблем наиболее важными представляются:

- несоответствие отечественных стандартов финансовой отчетности мировым;
- низкая инвестиционная привлекательность большинства регионов;
- преобладание зарубежных инвестиций над иностранными;
- мизерное использование в инвестиционном процессе финансов домашних хозяйств.

В чем может видаться решение всех данных проблем?

Исходя из того, что создавшаяся ситуация затрагивает интересы целого ряда ведомств, наиболее конструктивным представляется создание своеобразной «третьей» регулирующей структуры на межминистерской

ном уровне. Ведь, несмотря на несовершенство существующего российского рынка финансовых услуг, необходимо отметить развитие платежных систем, микрофинансовых организаций. Все большее число финансовых подразделений интегрируются в состав крупных компаний со своим кредитным коммерческим учреждением. Это и говорит в пользу создания новой регулирующей структуры финансового рынка федеральной структуры с полномочными органами на региональном уровне.

Последняя государственная концепция в этом направлении предлагает в течение 2013-2014 г. объединить функции Центрального банка РФ (ЦБ РФ) и Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) путем присоединения последней к ЦБ РФ [4, с. 9]. Но в какой мере тогда ЦБ РФ перенесет традиции жесткой надзорной политики в новые сферы своего контроля?

С этой точки зрения весьма интересен региональный опыт. Его обобщило Агентство стратегических инициатив (АСИ), и в начале 2012 г. идея внедрения стандарта поддержки бизнеса в регионах начала реализовываться в Калужской области [6, с. 10].

Был создан своеобразный стандарт из 15 пунктов, которые, по мнению экспертов, должны обеспечить существенный рост инвестиционной привлекательности регионов. В данный стандарт вошел минимальный набор требований, задающий параметры инвестиционной деятельности, с которым сталкивается любой предприниматель. Это инвестиционная декларация, утверждение плана строительства инфраструктуры, принятие закона о защите инвестора, совета по улучшению инвестиционного климата, работающая организация по привлечению инвестиций, доступная инфраструктура для размещения новых предприятий инвесторов.

В Калужской области созданы и действуют институты развития, утверждена стратегия социально-экономического развития до 2020 г. Параллельно региону необходима четко продуманная инвестиционная стратегия и план ее реализации. На региональном уровне должен работать законодательный акт по гарантиям инвесторам, отражающий механизм защиты их прав.

Среди нововведений стоит отметить включение представителей бизнеса – потребителей энергетических ресурсов – в состав региональной комиссии по регулированию тарифов. Представители бизнеса также вошли в состав экспертной региональной группы, которая будет контролировать исполнение стратегии. Это первый своеобразный фильтр по созданию благоприятного инвестиционного климата.

Второй фильтр контроля – непосредственно эксперты АСИ. И третий – «тайный покупатель», или так называемая «контрольная закупка».

В течение 2012 г. в Калужской области уже приняты 14 из 15 пунктов стандарта. Шесть пунктов прошли экспертизу. Основным итогом данного новшества является то, что в процесс создания благоприятного инвестиционного климата вовлечены не только институты развития, органы исполнительной власти и крупные инвесторы, но и предприниматели. Это тем более важно, что основу экономической реальности создают предприниматели, которые занимаются малым и средним бизнесом.

В связи с этим, задолго до принятия программы стандартов, еще в 1993 г. Правительством Калужской области был создан Государственный фонд поддержки предпринимателей. Он реализует сейчас две про-

граммы поддержки малого и среднего бизнеса: льготное кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства и облегчение залоговой нагрузки при получении кредита в банке.

В 2010 г. в регионе был сформирован первый гарантийный фонд. На сегодняшний день он составляет 254 млн. руб., что позволяет предоставлять предпринимателям поручительства, которые они могут использовать при получении кредита в банках-партнерах (24 банка) в случае нехватки залога (до 50% от суммы кредита). С 2009 по 2012 г. Фондом было предоставлено поручительств на сумму 365 млн. руб. под кредиты в размере 793 млн. руб. [7, с. XV111].

Список документов, которые должен представить предприниматель, состоит из двух позиций: анкета, оформленная по форме Фонда, и сведения о выплаченных налогах и сборах по заработной плате. Документы рассматриваются в течение трех дней с момента представления полного пакета документов.

С 2011 г. Фонд начал предоставлять субъектам малого и среднего бизнеса микрозаймы в размере до 1 млн. руб., а в мае 2012 г. подтвердил статус микрофинансовой организации (МФО).

Поддержка фонда предпринимателям заключается в том, что проценты, под которые Фонд выдает денежные средства производителям, сельхозпроизводителям, предпринимателям, предоставляющим персональные услуги и работающим в сфере туризма, составляет всего 5% годовых. Никаких дополнительных плат не взимается.

Предоставлять средства под такие низкие проценты Фонд имеет возможность, получая возмещение средств из регионального бюджета. Такой программы финансовой поддержки нет ни в одном другом регионе РФ. Хотя масштабы деятельности Фонда в этом направлении относительно невелики и составляют за последние три года 120 млн. руб. выданных микрозаймов. Но в то же время следует отметить, что ограничений на объемы предоставления микрозаймов не существует.

В Калужском регионе можно выделить и отдельные субъекты хозяйственной деятельности, успешно работающие в данном направлении. Один из них – Государственный научный центр РФ Открытое акционерное общество (ОАО) «ОНПП «Технология» (холдинг «РТ-Химкомпозит» Государственной корпорации «Ростехнологии») – представляет собой уникальный для российской экономики центр компетенции. Он состоит из научного центра, выполняющего опережающие исследования и прикладные разработки, и современного серийного производства изделий для авиационной и ракетно-космической техники, железнодорожного транспорта.

С января 2012 г. ОНПП «Технология» начало функционировать в новом статусе – открытого акционерного общества. За девять месяцев объем производства продукции предприятия увеличился на 425 млн. руб. Реорганизация предприятия дала важные экономические преимущества. К примеру, появилась возможность привлекать частные инвестиции, в том числе иностранных компаний, для развития производства, а также создавать дочерние предприятия для коммерциализации непрофильных разработок, получаемых во время основной научной деятельности. Статистика примерно такая: на одну профильную разработку, как правило, приходится 10-15 побочных результатов, которые имеют хо-

рошую рыночную перспективу. Сейчас прорабатывается вопрос их передачи Обнинскому центру науки и технологий для последующей коммерциализации. Такая схема является пилотной и имеет большое значение для всей отечественной экономики.

Ниша предприятия – дорогие и высокие технологии. На ОНПП «Технология» занимаются только теми разработками, которые в короткое время превращаются в реальную, востребованную на рынке наукоемкую продукцию.

Для эффективного преобразования результатов научных исследований и разработок предприятия в инновационные продукты на ОНПП «Технология» сформирована система управления инновационной деятельностью, разработаны оценочные критерии (целевые индикаторы). Планирование и контроль индикаторов позволяют в значительной мере улучшить показатели деятельности научно-производственного предприятия, разрабатывающего и внедряющего технологические инновации, в том числе – повысить обоснованность нововведений и скорость их внедрения в хозяйственный оборот; увеличить точность и экономическую обоснованность оценки результатов инновационной деятельности; снизить степень неопределенности и уровень рисков при реализации инновационных проектов. Это в конечном итоге ведет к повышению эффективности инновационной деятельности предприятия. Доля инновационной продукции в общем объеме составляет сегодня 86%, а годовая выработка по отдельным видам продукции достигает 3 млн. руб. в расчете на одного работающего сотрудника [2, с. 1X].

В апреле 2012 г. специальным распоряжением Правительства РФ за предприятием закреплён статус Государственного научного центра. Уже в восьмой раз предприятие подтвердило свою состоятельность в проведении фундаментальных и прикладных научных исследований, получении выдающихся практических результатов. На сегодняшний день в РФ таким статусом обладают всего 47 предприятий.

Такой подход тем более ценен на фоне мировых тенденций по финансированию инновационных преобразований экономики. Ведь сегодня список крупнейших компаний США Fortune-500 за первые 30 лет существования (1955-1985) обновился на 53%; следующий, еще не вполне завершившийся тридцатилетний цикл (1985-2015) уже сейчас выглядит куда более интересным: 72% бывших флагманов бизнеса были из основных рядов [1, с. 54]. Массивные бюджеты корпораций на внутренние научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) больше не гарантируют им ни технологического превосходства, ни адекватного прироста бизнеса.

Первым заметил эту перемену, произошедшую в 1990-е гг., профессор Калифорнийского университета в Беркли Г. Чесбро. В своем исследовании 2003 г. он описал ее как появление «открытой модели инноваций».

Главный парадокс заключается в том, что небольшим инновационным компаниям в среднем требуется в 2,5 раза меньше средств, чем крупным корпорациям, чтобы добиться сопоставимых результатов в НИОКР.

За последнее время в большинстве отраслей срок жизни продукта на рынке изрядно сократился, а скорость разработки приобрела решающее значение в конкурентной борьбе. К тому же многие по-настоящему революционные технологии в последнее время рожда-

лись на стыке сразу нескольких дисциплин. Между тем характерная особенность корпоративной науки – фокус на отраслевой специфике. А, кроме того, в развитых экономиках в полной мере проявились факторы, работающие на зарождение, воспроизводство и выживаемость стартовых этапов (стартапов).

У закрытой модели инноваций есть еще один врожденный недостаток: компания часто не в состоянии разглядеть возможности коммерциализации собственных разработок за пределами сферы своей специализации. А ведь именно там могут таиться основные разработки и принципиально новые рынки.

При внедрении открытой инновационной модели существуют следующие пути:

- лицензирование;
- продажа патента;
- формирование дочерних предприятий;
- создание совместной компании с другими технологическими игроками.

Корпорации начинают использовать сразу множество внешних источников инноваций, от краудсорсинга до приобретения сторонних компаний с готовыми идеями. Вспору вводить понятие «облако инноваций». Но для корпораций это только обостряет внутреннюю управленческую проблему отбора идей и превращения их в проекты. Однако такое положение дел мы видим, прежде всего, в экономике западных стран постиндустриального уровня. Несколько по иному обстоят дела в РФ.

Политику административного принуждения крупного бизнеса к инновациям российское государство озвучило три года назад. С тех пор проделан большой объем бюрократической работы. Сформирована система мотивации менеджмента, вознаграждение которого поставлено в зависимость от реализации программ инновационного развития. Это, по прогнозам большинства чиновников, создаст внутренний спрос на инновации и позволит начать формировать внешнюю инновационную среду.

Но нельзя забывать о том, что инновации в полной мере развиваются на свободном и конкурентном рынке. Они – продукт работы мотивированного профессионала, чаще всего предпринимателя – в привычном смысле этого слова либо действующего в качестве менеджера в корпоративной среде.

Кризис закрытой модели инноваций в РФ начался намного раньше, чем на Западе. Технологическое отставание наметилось еще в период существования мощных советских научно-производственных объединений с НИОКР полного цикла.

Сегодня госсектор заполнил половину экономики страны, значимой конкуренции в большинстве секторов не наблюдается, особой необходимости экспериментировать с новыми технологиями и рисковать, чтобы оказаться на полшага впереди конкурентов, у крупных компаний нет.

Административный нажим со стороны государства ведется с целью заставить крупный бизнес ввести у себя элементы открытой модели, то есть начать активно взаимодействовать с внешними разработчиками. Созданную таким образом модель можно во многом считать имитационной. Однако даже у имитации есть предписанная структура и интерфейсы взаимодействия с внешним миром. С учетом менталитета, похоже, что принуждение к открытости один из подходов к управлению инновационным развитием экономики.

Топ-менеджеры крупных западных компаний, уже совершивших свой поворот к открытости, обычно выдают

такой алгоритм: модель открытых инноваций требует значительных усилий менеджмента по координации работы, с ней сопряжена опасность вымывания знаний и ключевых компетенций вовне, а также риск потери контроля интеллектуальной собственности. Кроме того, возникают сложности с подбором и выстраиванием правильных отношений с внешними партнерами.

Однако в данном алгоритме основой является снятие внутреннего и внешнего напряжения при внедрении модели открытых инноваций. Нужна перенастройка функционала: собственные специалисты компании по отношению к «чужакам» должны почувствовать себя не конкурентами, а компетентными заказчиками, формулирующими для них задачу, а потом интегрирующими полученный результат в бизнес компании.

Инфраструктура, обеспечивающая существование модели открытых инноваций, – преимущественно «мягкая», то есть состоит из методов, каналов коммуникаций, сетевых связей и приемов взаимодействия корпорации с внешним миром. Но есть примеры инфраструктуры «жесткой» – скажем, в виде корпоративных бизнес-инкубаторов и технопарков. Именно этот сценарий, по-видимому, и реализуется в РФ.

В рамках модели открытых инноваций источником идей для компании могут и должны становиться самые различные сообщества:

- собственные сотрудники;
- дистрибьюторы и потребители;
- отраслевые эксперты, ученые;

В то же время краудсорсинг в некоторых случаях может оказаться самым быстрым и бюджетным способом решения задачи – даже в сравнении с другим инструментарием открытой модели. Разумеется, не всякую задачу можно передавать на краудсорсинг. Она должна быть не слишком комплексной и учитывать уровень подготовки участников.

Российский опыт в данном направлении уже имеется. Сбербанк с 2009 г. использует программу «Биржа идей», с помощью которой собирает предложения собственных сотрудников по поводу оптимизации бизнес-процессов. (Расходы по программе составили 17 млн. руб., в то время как эффект от внедрения рацпредложений – 650 млн.) Похожий проект, но ориентированный на клиентов, действует в Альфа-банке («Альфа-Идея») [5, с. 61].

Именно инновационные процессы в современном мире определяют свободное перетекание знаний, информации, талантов и капитала. И корпорациям нужно приспособиться к этой реальности. Треть продаж крупных корпораций составляют новые продукты (а в большинстве ИТ-компаний эта доля и вовсе достигает 100%). Глобальным и маленьким – всем приходится подстраиваться под меняющиеся технологии и сдвигающиеся парадигмы потребления клиентов. 50-70 лет назад жизненный цикл продукта на рынке составлял примерно 20 лет, сейчас – менее четырех.

Разумеется, это не может не приводить к смене бизнес-ориентиров в самом корпоративном мире. Еще десять лет назад компании сражались, друг с другом за долю рынка единственным способом – из последних сил снижая издержки. Сейчас все заявляют: сокращение издержек – это лишь тактика, стратегия – инновации.

Примерно 40% всех инвестиций успешные компании направляют на вложения в венчурные проекты. В 56% процветающих корпораций нет наказания за неудачные

проекты. 24% поощряют самостоятельные исследования сотрудников и неофициальные проекты с выводом исследователей за штат корпорации, снижая тем самым бюрократическую нагрузку на стартовые этапы.

Наибольший эффект создание новых продуктов может принести корпорации с внедренным проектным управлением. Самое большое количество провальных инноваций связано со стратегией постепенного улучшения существующего продукта, а наибольший коэффициент успеха, как ни странно, наблюдается у провальных инноваций, в том числе среди совершенно новых для мира продуктов.

Необходимо эффективно вести корпоративные проекты по запуску новых продуктов, разбив процесс на этапы, каждый из которых состоит из предписанных межфункциональных и параллельных рабочих процессов. Вход на очередной этап происходит через точку принятия решения («ворота»), когда оценивается проделанная работа и выносится вердикт о дальнейшей судьбе проекта.

Первые шаги – это исследование рынка, создание бизнес-модели, поиск технологии. На подготовительную работу в среднем требуется 7% денег и 16% усилий. Самые успешные компании тратят на «домашнюю работу» примерно 10-12% ресурсов, а японцы и вовсе предпочитают основательно проработать тему заранее, потратив примерно треть ресурсов на исследование [3, с. 79].

В том, что самоорганизуемая и самоорганизующаяся инновационная система у нас в стране, в конце концов сложится, нет сомнений. Как быстро – зависит от многих, в том числе объективных факторов. Очевидный «потолок» для роста инновационных компаний, который сейчас существует в РФ, – это небольшая емкость внутреннего рынка. Смотрите: по хорошему, РФ нужно иметь около миллиона крепких инновационных компаний. Если каждая из них в среднем станет производить продукции на 100 млн. руб. в год, то им потребуется рынок емкостью в 100 трлн. руб. Или вот так давайте считать: президент говорит о необходимости создать 25 млн. высокотехнологичных рабочих мест до 2020 г. Умножим это на среднюю для хайте-ка годовую выработку на сотрудника, – 2 млн. руб. И получим, что под эти рабочие места потребуются рынок емкостью в 50 трлн. руб.

Инновационное развитие видов деятельности – задача сложная. И решать ее необходимо, в том числе с помощью экспорта и импорт замещения. За рубежом нашу инновационную продукцию мало кто ждет. Поэтому рассчитывать в основном приходится на внутренний рынок. А он по сравнению с развитыми странами, довольно таки небольшой, да и по части высокотехнологичной продукции уже привык ориентироваться на импорт. Попробовало бы какое-нибудь предприятие во времена СССР потребовать, скажем, 20 млн. долл. на закупку технологического оборудования за рубежом! Сейчас такие вопросы в крупных корпорациях решаются просто, голосованием совета директоров. И покупают – с гарантией, техобслуживанием. Но – не в РФ.

Как в таких условиях вырасти, например, отечественному станкостроителю? Это проблема информационных и финансовых ресурсов. Необходимо разрабатывать и запускать специальные программы, которые помогут малым компаниям налаживать взаимодействие с крупными корпорациями. И особая

роль здесь должна быть отведена институтам развития, как наладчикам системы.

Для полноценного ресурсного обеспечения сейчас крайне необходимы инновации в сырьевых отраслях. Сырье нужно уметь грамотно добывать и перерабатывать. Если бы РФ сделала приоритетом инновации в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК), возможно, ей больше ничего бы не понадобилось. Сегодня же в РФ сложилось такое положение, что есть нефть и газ, а надстройка – нефтехимия – такова, что конечного продукта выпускается лишь 150 наименований (бензин, масла, смазки). А необходима система глубокой переработки, чтобы наименований было, как минимум, три тысячи, – и тогда технологический цикл ресурсного обеспечения замкнется естественным путем. А это уже требует серьезного инновационного подхода. Примером такого подхода может служить томский кластер, где сейчас начинается «сырьевая ориентация» инновационной деятельности. Направлений развития множество: скважины, ремонт, оборудование, станкостроение, информационные технологии (ИТ), микроэлектроника, зеленые технологии, ГЛОНАСС. Поэтому поле для инновационных решений видится просто бескрайним.

По решению «сверху», создавать инновационную систему и обеспечивать ее ресурсами, можно было только в условиях плановой экономики. Во времена СССР этого слова не знали, но «народно-хозяйственные кластеры» вполне эффективно выстраивали – собирали на одной территории нужные НИИ, университеты, предприятия, инфраструктуру. Сейчас так выстраивать уже невозможно, можно лишь настраивать.

Т.е. не взаимодействовать плановым образом вдоль всего технологического цикла с постановкой четких задач и разработкой конкретных инновационных продуктов в конце – а делать так, чтобы различные игроки договаривались в условиях рыночной свободы на взаимовыгодных условиях, дабы в итоге получить нужную синергию. В духе ставшей популярной в последнее время модели «тройной спирали», согласно которой три игрока, определяющие инновационное развитие, – университеты, бизнес и власть, каждый, преследуя свои интересы, – должны двигаться в одном направлении.

Про инновационные территориальные кластеры у нас в стране заговорили в 2011-м. В августе 2012 г. отобрали по конкурсу 25 объектов. Минэкономразвития было поручено сформировать для них меры господдержки.

Кластеры были отобраны разные. Самые эффективные из них – те, которые уже давно формируются по инициативе самих рыночных игроков; по ним можно всю историю становления инновационного бизнеса в новой России проследить. Формируются они не потому, что это государство так решило, а потому что сами компании понимают: работа в кластере добавляет им конкурентоспособности. К примеру, Новосибирский ИТ-кластер. Там много компаний, основанных специалистами Сибирского отделения Академии наук.

Одним из наиболее интересных направлений формирования ресурсного обеспечения инновационного развития являются процессы в отраслях агропромышленного комплекса (АПК). Формально стратегии ресурсного обеспечения отраслей АПК разработаны не только на федеральном уровне, но и практически во всех субъектах Федерации. Однако они в большей степени направлены не на смягчение разного рода

диспропорций в развитии территорий, а, в большей степени, на поддержание и восстановление накопленного потенциала.

Реальные требования времени таковы, что в отраслевой стратегии должны быть представлены прогнозные балансы по ключевым видам ресурсов.

Понятно, что при нынешнем положении дел это сделать непросто. Даже крупные предприятия для своих проектов ждут отвода земли годами. За подключение к электросетям зачастую требуется отдать сумму, которая равна, а порой и превышает стоимость проекта.

Представляется, что на этом фоне каждая отрасль должна иметь регламент по работе с инновационными проектами, определяющий действия и ответственность органов власти на всех этапах проекта. Необходимо софинансировать не сами проекты, а создавать действенные инструменты. Именно поэтому целесообразно пересмотреть федеральную политику по поддержке отраслевых проектов за счет средств Инвестиционного фонда.

По мнению большинства экспертов, в РФ нет надлежащего ресурсного обеспечения для инновационного развития в отраслях АПК. Поэтому в первую очередь необходимо создание в стране материального, финансового и интеллектуального потенциала данного направления с соответствующим сопровождением в законодательном плане.

В качестве такого примера можно привести положение в области мясного животноводства сектора АПК.

С 1990-х гг. производство мяса в стране в целом сократилось с 67 до 52 кг на 1 чел. в год. Без импорта было бы и того хуже: РФ производит 2,7% говядины в мире, а потребляет 4%.

С 1991 по 2010 гг. мясное стадо в РФ сократилось с 1,3 млн. до 460 тыс. голов, производство говядины – почти в 2,5 раза. Вот почему в проекте стратегии развития животноводства в РФ до 2020 г. заложено именно снижение доли импорта говядины в объеме внутреннего потребления с 30% до 20%.

По расчетам Всероссийского научно-исследовательского института (НИИ) животноводства, РФ следует замедлить рост производства «рентабельной» свинины и мяса птицы, чтобы подготовиться к возможным трудностям с их экспортом после вступления в ВТО. Стране необходим рынок сбыта высококачественной («мраморной») говядины.

Сегодня 98% мяса в стране получают от коров, выбракованных из молочных стад. Но у специализированных пород оно имеет совсем другое качество. Поэтому в плане ресурсного материального обеспечения надо увеличивать мощности племенных предприятий и комбикормовых заводов, сеять больше зернобобовых и масличных культур.

Низкие темпы роста валовой продукции в секторе АПК РФ во многом определяются низкими темпами модернизации отрасли, обновления основных производственных фондов и воспроизводства природно-экологического потенциала. Обеспеченность основными видами техники сельского хозяйства в несколько раз ниже, чем в развитых странах. По тракторам этот разрыв составляет от 3 до 20 раз, зерноуборочным комбайнам – от 2 до 5 раз (в 20 раз – со странами Европейского союза (ЕС)).

Количественные параметры обновления парка тракторов заложены в программе развития сельского хозяйства. Но проведенные расчеты не позволяют ожидать

выполнения поставленной задачи в ближайшее время, поскольку их выбытие в 2012 г. составило не менее 270 тыс. шт. и парк тракторов сократился до 380 тыс. Для того чтобы парк тракторов достиг численности, соответствующей технологической потребности для производства 100 млн. т зерна и обработки 90 млн. га пашни, потребуется 820 тыс. тракторов при максимальном сроке их службы не более 13 лет.

В пищевой и перерабатывающей промышленности переработка сельскохозяйственной продукции осуществляется на 24,3 тыс. предприятий, представляющих более 30 подотраслей, в том числе 4400 крупных и средних. При этом на многих предприятиях технический уровень низок. Механизация труда по отраслям пищевой промышленности составляет 40-60%, более 50% трудоемких операций выполняется вручную. Лишь 8% действующего оборудования работает в режиме автоматических линий. Во многом вследствие низкого технического уровня отечественных предприятий производительность труда на них в два-три раза ниже, чем на аналогичных предприятиях развитых стран. Из 6620 наименований оборудования, необходимого для обеспечения современного уровня и конкурентоспособности предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности в стране, производится только 2307. При этом лишь 19% из них отвечает мировому уровню. За счет отечественного машиностроения может быть оснащено только 35% предприятий, но даже не самым современным оборудованием. В результате предприятия находятся в зависимости от зарубежных фирм.

К положительным моментам можно отнести то, что принят целый ряд нормативных актов по сокращению отставания отечественного сельхозмашиностроения от мирового. Принято постановление Правительства РФ «О мерах по дальнейшему развитию отечественного сельхозмашиностроения» (2006 г.); решены некоторые вопросы финансирования НИОКР, субсидирования кредитов на закупку техники, введены таможенные пошлины на отдельные виды зарубежной техники и оборудования.

При существующем мировом разделении труда нет необходимости, да и экономически нецелесообразно, производить весь перечень оборудования в стране, но основные, линии и машины следует производить у себя. Не может такая огромная страна, как РФ, зависеть от импорта не только продовольствия, но и пищевого оборудования. Поэтому следует разработать в самые сжатые сроки и приступить к реализации Федеральной программы по воссозданию отрасли сельскохозяйственного машиностроения и оборудования для пищевой промышленности. Целесообразно образовать Государственную корпорацию по тракторному и сельскохозяйственному машиностроению с установлением государственного заказа на выпуск техники и оборудования для АПК. Развитие сельскохозяйственного машиностроения следует осуществлять на принципах государственно-частного партнерства.

В то же время финансовое обеспечение инновационного развития в отраслях АПК приобретает сегодня все новые формы и особенности. Так, Правительство РФ в 2011 г. передало в Государственную думу РФ четыре разработанных в Министерстве экономического развития РФ (Минэкономразвития РФ) законопроекта о новых формах юридических лиц в РФ. Два из них – инвестиционное товарищество и хозяйственное партнерство – предназначены, прежде всего, для инновацион-

ного бизнеса. Изменив вид юридических лиц, есть возможность привлечь новых инвесторов для обеспечения инновационного направления.

Хозяйственные партнерства будут создаваться по аналогии с «ограниченными партнерствами» США и Великобритании, сделав юридические лица РФ более понятными для венчурных инвесторов. Разработчики законопроекта о партнерствах фактически предлагают компромиссный вариант между обществами (объединением капиталов) и товариществами (объединением лиц). К примеру, участники не отвечают по обязательствам партнерства. При этом минимальный размер уставного капитала не устанавливается, это находится в компетенции самих участников.

Однако пока эти законы не приняты, а высокотехнологичному бизнесу необходима удобная форма для достижения баланса интересов между инвестором и инициатором проекта. Но ни акционерные общества, ни общества с ограниченной ответственностью (ООО) этих целей достичь не позволяют.

Поэтому на многих направлениях при существующей системе отношений в поле правового регулирования и дотационной поддержки требуется достаточно жесткое и сильное государственное регулирование.

Как показывает анализ Российской сельскохозяйственной академии, масса взрослых быков в РФ – около 740 кг, а на Западе – 1 100-1 200 кг. При этом господдержка покупки племенного молодняка через систему лизинга и бюджетных субсидий работает не во всех регионах. Мало того, лишь треть бычков откармливают до оптимальной кондиции. Остальных забивают «недоросляками» – и страна недополучает порядка 400 тыс. т говядины в год, а мясо в рознице становится объективно дороже, чем могло бы быть. Поэтому одним из шагов было бы логичным компенсировать из федерального бюджета затраты на докорм бычков до массы свыше 450 кг.

Еще одна из проблем состоит в том, что не урегулированы отношения в цепи «производство – переработка – торговля». Сравнение со странами Европейского экономического сообщества (ЕЭС), как обычно, не в пользу РФ: вместо половины розничной цены на долю животноводов приходится от силы четверть, а господдержка не покрывает и 30% их расходов. В то время как в Европе эта цифра доходит до 90%. Поэтому отраслям необходимо ориентироваться в плане господдержки не только на федеральные, но и собственные ресурсы. Хороший пример этому существует сегодня в Воронежской области.

Еще в 2009 г. мясных коров здесь не было вовсе, в 2010-м появилось сто голов, сегодня их – 11 тысяч. К 2020 г. планируется создание трехсоттысячного мясного стада.

Для решения этой задачи в Воронежской области в 2010 г. на господдержку мясного скотоводства из местной казны было выделено около 84 млн. руб., в 2011 г. – свыше 140, а дальше – увеличивать объемы субсидий будет на 30-50% ежегодно.

На этом фоне особое внимание следует уделить проблемам внутреннего рынка. Как известно, движение продукции от производителя до потребителя приводит к удорожанию ее в 2,6 раза. С учетом издержек перерабатывающей промышленности торговая наценка составляет порядка 1 трлн. руб. Кстати, вся валовая продукция сельского хозяйства составляет всего около 1,5 трлн. руб.

Проблема сбыта, соблюдения баланса интересов производителей, потребителей и торговых организаций является одной из самых актуальных для всех регионов страны. В настоящее время 80% розничного товарооборота приходится на торговые организации, среди которых ежегодно увеличивается удельный вес крупных торговых сетей. Отечественные и иностранные инвесторы активно развивают данный сектор торговли, осуществляют экспансию во все регионы страны. По оценкам ученых, торговые сети уже контролируют более 15% внутреннего рынка, а в крупных городах удельный вес торговых сетей в розничном товарообороте доходит до 50%.

Общие затраты производителей, связанные с реализацией товара, могут превышать 20% от отпускной цены. Сетевые магазины устанавливают более высокий уровень торговой наценки, доходящий до 30-40%, что является главным фактором повышения цен на продовольственные товары.

Поэтому нужен Федеральный закон о торговле, который создаст бы условия для обеспечения баланса интересов производителей, торговых организаций и потребителей при продаже продовольственных товаров.

Как видим, инновационное развитие отраслей российской экономики выдвигает ряд финансовых проблем. Одна из них – возможность адаптации национальной финансовой и денежно-кредитной системы к ситуации перевода экспортно-сырьевой экономики на инновационный путь. Это требует рассмотрения финансовой и кредитно-денежной системы в единстве и учета качественной ее неоднородности относительно инновационного процесса.

Решение проблем финансирования и кредитования, а именно реализации инновационного развития российской экономики, связано с преодолением распространенного заблуждения о сформировавшейся в РФ конкурентной экономике с ее системными механизмами – денежно-кредитным, бюджетным, финансовым. Вместо регламентации формирования такой экономики, введение законодательно-правовых норм, определяющих поведение каждого участника рынка, распространение получил произвол. Очевидно, что в странах с развитой экономикой невозможен вывод из экономического оборота денежных ресурсов при дефиците их на внутреннем рынке под знаком формирования резервного фонда (до 10% валового внутреннего продукта (ВВП)) и фонда будущих поколений. Приоритет – за вложениями в инновационную экономику, определяющую будущее.

При активизации процессов инновационного развития в отраслях АПК особое значение принадлежит нематериальным (интеллектуальным) ресурсам. Сценарий инновационного развития будет сопровождаться активными структурными сдвигами, поддерживаемыми значительным повышением эффективности использования ресурсов. Доля инновационного сектора в ВВП повысится с 10,5% в 2006 г. до 18,1% в 2020 г. (в ценах 2006 г.) при снижении доли нефтегазового сектора с 19,7% до 12%.

Такой структурный маневр будет обеспечиваться ростом инновационной активности, и поддерживаться повышением расходов: на НИОКР (за счет всех источников финансирования) – до 2,8% ВВП в 2015 г. и 4% ВВП в 2020 г.; на образование – до 4,8% и 5,2% ВВП соответственно. При этих параметрах развития «экономики знаний» РФ становится конкурентоспособной по сравнению с европейскими и азиатскими партнерами.

ми, обеспечивается комплексное развитие национальной инновационной системы. Развитие сектора социальных услуг на принципах государственно-частного партнерства, обеспечивающего рост доли частных и автономных учреждений в сфере социальных услуг для населения, может оказать позитивное влияние на качество экономического роста.

К сожалению, в этой концепции Минэкономразвития РФ нет четких механизмов регулирования, отсутствуют пути достижения намеченного уровня развития. Даже в Госпрограмме до 2012 г. отсутствовал ряд положений, которые формировали бы доходность сельскохозяйственного товарного производства. Более того, в ее шестом разделе «Обеспечение финансовой устойчивости» предлагалось в 2012 г. иметь только 10-процентный уровень рентабельности и 30% убыточных хозяйств, т.е. то, что мы имеем сегодня.

Низкие темпы развития отрасли в значительной степени являются следствием слабого освоения новейших технологий и научно-технических разработок. По оценкам наших ученых, научно-технический уровень производства отстал за последние 15 лет от мирового на целую смену базовой технологии, а по технике – на 2-3 ее поколения.

При этом на российском рынке инноваций наблюдается возрастание активности иностранных фирм и уменьшение доли участия отечественных научно-исследовательских учреждений АПК. Иностранные фирмы успешно действуют в различных областях АПК, особенно в семеноводстве, химических средствах защиты, средствах ветеринарии, переработке и хранении сельскохозяйственной продукции и сырья. Они заняли отраслевую нишу обслуживания аграрного сектора экономики и через систему прямых контрактов реализуют свою продукцию, поскольку российское законодательство позволяет им не согласовывать с федеральными органами власти ассортимент ввозимой продукции. В самой ближайшей перспективе следует ожидать, что переход на индустриальные технологии вызовет, с одной стороны, значительное высвобождение рабочей силы из сельскохозяйственного производства и рост безработицы на селе. Ее уровень и сейчас достигает 11%, не считая тех, кто занят в товарных личных подворьях и социально незащищен. С другой стороны, уже сейчас ощущается острый недостаток квалифицированных кадров, способных осваивать эти технологии. Поэтому ученым-экономистам предстоит в дополнение к Государственной программе разработать федеральную и отраслевые программы создания и сохранения рабочих мест в сельской местности, включая несельскохозяйственные виды деятельности, а также Программу по системе непрерывного обучения кадров. Эти программы должны быть увязаны с задачей повышения производительности труда, темпы которой остаются крайне низкими.

Еще один из аспектов – генетические ресурсы. Они во всех странах признаются национальным достоянием, и принимаются необходимые меры по их сохранению и приумножению. В РФ, к сожалению, содержание и развитие генетических банков осуществляется без должной государственной поддержки.

В 1984 году Правительство РФ приняло решение о строительстве генетического банка растений. За это время созданы современные генетические банки в США, Японии, Китае, Индии. В РФ же только ведутся разговоры о необходимости выполнения намеченных

планов, а за это время РФ по объему генетических ресурсов откатилась с 1-го на 3-е место в мире.

Фундаментальная наука Российской академии сельскохозяйственных наук имеет свою специфику – она строго ориентирована на конечную продукцию. Приоритет отдается только тем новым знаниям, которые могут быть использованы для получения нового профильного научно-технического продукта. Но вот в законодательном плане здесь не все так гладко. Цепочка идеи ученого – воплощение их в сорт, породу, машину, прибор, оборудование или биопрепарат – экспериментальное, а затем уже и серийное производство – юридически разорвана.

Формирование всех трех видов ресурсов инновационного развития должно быть тесно увязано с их эффективным потреблением. Это в первую очередь связано с тем, что отраслевые инновационные проекты различных уровней обладают различными возможностями по привлечению тех или иных видов ресурсов. Учет данного фактора позволит добиться оптимизации расходов и получить наилучшие результаты, что схематично проиллюстрировано на рис. 1-3.

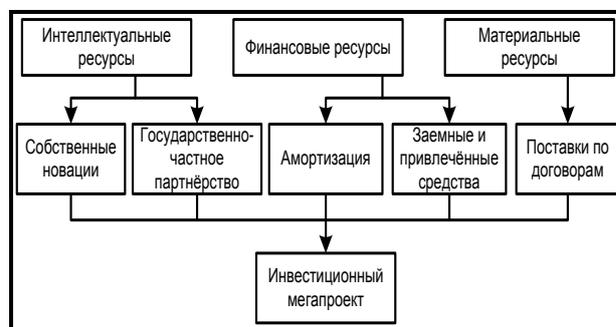


Рис. 1. Схема ресурсного обеспечения инновационного мегапроекта

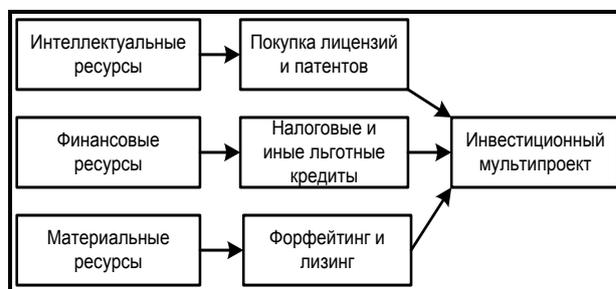


Рис. 2. Схема ресурсного обеспечения инновационного мультипроекта

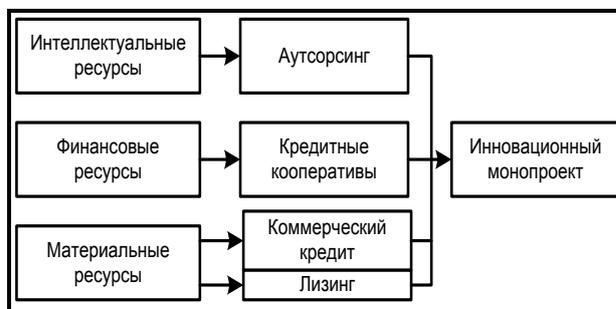


Рис. 3. Ресурсное обеспечение инновационного монопроекта

Разграничение потребления ресурсов по видам и объемам дается применительно для малых, средних и крупных форм предпринимательских структур АПК с учетом специфики каждой из них, что позволит более эффективно использовать ресурсы, распределение запасов которых будет происходить с позиций системного и фрактально-кластерного подходов. Кроме того, предложенный подход позволит выделить приоритеты инновационного развития систем на основе анализа состояния ресурсного обеспечения различных субъектов экономической деятельности, динамики инновационных процессов, источников и видов обеспечения инноваций и видов затрат на научные исследования и разработки.

Можно сделать вывод, что при обеспечении инновационного развития главное – управлять идеями, а не технологиями и ресурсами. Самые удачные идеи обычно подсказывают сами пользователи, фокус-группы, общества энтузиастов, а также этнографические исследования.

Будущее и маленьких фирм, и огромных корпораций – постоянное создание и выведение на рынок новых продуктов. Инновации должны стать не просто модой, а целым департаментом внутри бизнеса. Чтобы правильно наладить работу отдела по разработке новых продуктов и сократить потери от неудачных проектов, следует интегрировать инновационный план с долгосрочной стратегией развития, внедрить портфельное управление с понятной структурой отбора, а также создать в компании правильный поток идей и здоровую корпоративную культуру.

Литература

1. Денисов Д. Закрытый перелом [Текст] / Д. Денисов // Калужский бизнес-журнал. – 2012. – №12. – С. 50-56.
2. Инновации – путь в будущее [Текст] // Калужский бизнес-журнал. – 2012. – №12. – С. IX.
3. Купер Р. Вау-эпоха [Текст] / Р. Купер // Калужский бизнес-журнал. – 2012. – №12. – С. 78-80.
4. Осянин И. Регулятор во фраке [Текст] / И. Осянин // Калужский бизнес-журнал. – 2012. – №11. – С. 8-10.
5. Откин И. Советы постороннего [Текст] / И. Откин // Калужский бизнес-журнал. – 2012. – №12. – С. 58-62.
6. Прохоров С. Единый стандарт для бизнеса [Текст] / С. Прохоров // Калужский бизнес-журнал. – 2012. – №11. – С. IX.
7. Поддержка предпринимателей – это не миф, это реальность [Текст] // Калужский бизнес-журнал. – 2012. – №1. – с. XVIII.

Ключевые слова

Инновационный путь развития; финансовые ресурсы; материальные ресурсы; интеллектуальные ресурсы; информационные ресурсы; динамика экономического роста; моно проекты; мульти проекты; мега проекты; прогнозные значения; приоритеты развития; оптимизация, моделирование.

Круглов Владимир Николаевич

Леонтьева Лидия Сергеевна

РЕЦЕНЗИЯ

Интеграция российской экономики в систему Всемирной торговой организации (ВТО) предъявляет новые вызовы и угрозы развитию отечественных сфер деятельности. Для адекватного ответа на них представляется необходимым перевод сложившегося в отраслях уклада на инновационный путь развития. Но для этого, в первую очередь, требуется решение одного из главных методологических противоречий между поставленной целью и имеющимися ресурсами. Именно в данном ракурсе статья актуальна и имеет высокую научно-практическую ценность.

С различных точек зрения в материале рассматриваются подходы к ресурсному обеспечению инновационного развития субъектов хозяйственной деятельности. Системный подход к единству многообразия существующих форм ресурсов позволяет выявить и понять внутренние механизмы существующих моделей каждого из процессов. Финансовые, материальные, интеллектуальные, информационные активы, как справедливо отмечают авторы статьи, имеют различные приоритеты в зависимости от масштабов и направленности хозяйственной деятельности. И рассматриваются именно под этим углом зрения. В конечном счете, это позволяет выработать рекомендации по оптимизации использования имеющихся активов с учетом их дефицита.

Авторами изучается и обобщается международный и отечественный опыт. Рассматриваются пути применения в Российской Федерации западного варианта открытой модели инновационного развития. Анализируются наработки Калужской области по созданию Агентства стратегических инициатив (АСИ), позволяющего резко повысить инвестиционную привлекательность региона и получить, таким образом, дополнительные ресурсы. Затрагиваются также вопросы формирования новой, более эффективной институциональной системы.

Без сомнения, материал данной статьи будет интересен и полезен как для изучения преподавателями и студентами вузов, так и для использования специалистами-практиками.

Розанова Т.Г., д.э.н., профессор, академик Российской академии естественных наук, президент Калужской торгово-промышленной палаты