

чем в 2002 г. С этим связано уменьшение объемов внесения минеральных и органических удобрений, следствием чего стало снижение урожайности сельскохозяйственных культур и валовых сборов продукции растениеводства. Аналогичное положение у целевых программ «Энергоэффективная экономика на 2002-2005 годы и на перспективу до 2010 года» и «Социальное развитие села до 2010 года».

К сожалению, в России при наличии существующей научно-методической базы целевые программы носят формальный характер, и не способствуют решению коренных социально-экономических проблем развития агропромышленного комплекса, в то время как они должны иметь стратегический характер, а на их реализацию необходимо выделять финансовые и материально-технические ресурсы, используя льготное кредитование, лизинг и другие экономические рычаги.

В рамках реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» Правительством Российской Федерации также были разработаны нормативно-правовые акты по поддержке агропромышленного комплекса. Однако правовая среда, созданная за годы реформ в АПК, находится на относительно низком уровне по сравнению с законодательством развитых стран. Для формирования в России современной системы государственного регулирования агропромышленного комплекса необходимо дальнейшее совершенствование нормативно-правового обеспечения агропродовольственной политики, которое позволит сформировать

целостную систему аграрного законодательства и устранить пробелы и противоречивость действующего.

Таким образом, в условиях глубокой трансформации агропромышленного производства необходимо учитывать в полной мере интересы всех структурообразующих элементов АПК на основе научно обоснованной системы экономико-математического прогнозирования и планирования, что является практически единственным способом дальнейшего развития горизонтальной кооперации и вертикальной интеграции в продуктовых подкомплексах регионального АПК.

Библиографический список

1. Алтухов А.И. Прогнозирование производства, инвестиционных приоритетов и рисков в продовольственном обеспечении страны: монография / А.И. Алтухов, В.А. Кундиус. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2009. – С. 475.
2. Бобылев Д.С. Агропромышленная интеграция – необходимое условие адаптации АПК к рынку / Д.С. Бобылев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 7. – С. 70-72.
3. Козенкова Т.А. Формирование финансовой стратегии в интегрированных предпринимательских структурах / Т.А. Козенкова // Финансы. – 2008. – № 8. – С. 66-71.
4. Ильченко И. Инновационное развитие и сфера технического регулирования / И. Ильченко // Стандарты и качество. – 2009. – № 5. – С. 28-34.



УДК 658.1

Р.Ф. Сафин,
О.Н. Соколова

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, стратегия инновационного развития, предприятие, формирование стратегии, инновационная ак-

тивность, инновационный потенциал, инновационный климат, стратегический анализ, инновационные цели.

Введение

В современных условиях основным способом повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности предприятий становится внедрение инноваций. Однако инновации являются источником развития лишь при условии активного и эффективного их использования, а также создания благоприятной среды для их внедрения.

В связи с этим особое значение приобретает стратегическое управление инновационным развитием предприятий, которое ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, позволяет более гибко реагировать и осуществлять своевременные изменения, добиваться конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. Таким образом, стратегию инновационного развития предприятия можно определить как целенаправленную деятельность по определению приоритетов перспективного развития предприятия и путей их достижения за счет разработки и внедрения инноваций, в результате которой обеспечивается новое качество производства и управления.

Цель исследования состоит в разработке теоретических подходов к процессу формирования стратегии инновационного развития предприятия для обеспечения его эффективного функционирования и роста конкурентоспособности на товарных рынках.

Поставленная цель исследования предполагает необходимость решения следующих **задач**.

1. Изучение теоретических аспектов процесса формирования стратегии инновационного развития предприятия.

2. Анализ и оценка опыта стратегического планирования развития производственных предприятий.

3. Разработка этапов процесса формирования стратегии инновационного развития производственного предприятия с учетом ключевых критериев выбора наилучшего варианта стратегии.

Экспериментальная часть

Исходным моментом формирования стратегии инновационного развития может служить анализ состояния внешней среды. Он направлен на выявление возможностей и угроз в макро- и микроэкономическом окружении. При формировании стратегического поведения и выборе направлений инновационного развития предприятию

важно проанализировать текущие условия хозяйствования и оценить перспективные изменения, которые могут произойти в результате освоения технологических инноваций. Выбрав для внедрения новую или улучшающую технологию, наиболее полно отвечающую требованиям внешней эффективности развития хозяйственной деятельности, необходимо приступить к оценке внутренних сильных и слабых сторон предприятия.

Поэтому следующим этапом на пути формирования стратегий инновационного развития должна стать оценка инновационной активности предприятия. Под инновационной активностью принято понимать интенсивность осуществления экономическими субъектами деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствованных продуктов в хозяйственный оборот.

Стимулами инновационной активности служат как внешние факторы, так и внутренние проблемы предприятия (износ оборудования, высокие энергозатраты, недостаток производственных мощностей). Внешним стимулом инноваций в основном является борьба на рынке конечной продукции за потребителя. На внутреннем рынке острую конкуренцию испытывают хозяйствующие субъекты, производящие импортозамещающие товары. Экспортная ориентация также служит мощным фактором инноваций, поскольку предприятие вынуждено продвигать свои товары на мировой рынок с высокой конкуренцией [1].

Статистическое исследование инновационной деятельности в промышленности Алтайского края показало, что в 2009 г. к числу инновационно активных было отнесено 104 предприятия. Это выше уровня 2008 г. на 9,5%. Наибольшую инновационную активность проявляют предприятия машиностроения, металлургической и нефтехимической промышленности, в основном это достаточно крупные производственные предприятия, такие как котельный гигант ЗАО «Сибэнергомаш», ОАО «Барнаульский аппаратурно-механический завод», ОАО «Алтайвагон», ОАО «Алтайский завод прецизионных изделий», ОАО АПЗ «Ротор», ОАО «Барнаултрансмаш».

Сегодня, к сожалению, российская промышленность не перешла на инновационный путь развития, и этому есть масса подтверждений. Так, по результатам опроса 1000 российских предприятий, проведенного Ассоциацией менеджеров

России, отечественный бизнес в целом характеризуется низкой, по мировым стандартам, инновационной активностью компаний – доля инновационно активных предприятий не превышает 10-12%. Кроме того, выделенные на реализацию инноваций средства тратятся в основном на «усовершенствование существующего продукта» (так ответили 43% респондентов) и на «усовершенствование существующего процесса» (32%). Лишь 16% компаний указали на внедрение базисных продуктовых нововведений, а внедрением новинок в технологический процесс занимается еще меньшая доля респондентов – всего 9% [2].

Таким образом, на долю улучшающих инноваций, касающихся усовершенствования существующих продуктов или связанных с внедрением новых или в значительной степени усовершенствованных методов производства приходится 75% инноваций, в свою очередь, к базисным относятся лишь 25% инноваций. Здесь также следует отметить, что российская система инноваций в большей степени заимствует опыт США, где 1/3 всех инноваций относятся к процессным, а 2/3 к продуктовым, в Японии существует обратное соотношение. Так, 2/3 японских фирм занимаются усовершенствованием и внедрением новых процессных технологий, а 1/3 – созданием новых продуктов и улучшающих продуктовых инноваций. По данным еще одного исследования, проводимого институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН, 65% российских предприятий расходуют на исследования менее 1% своего оборота, а более 4% – лишь 15% предприятий [3].

Тем не менее с целью усиления позиций российских предприятий на внутреннем и внешнем рынках, повышения их конкурентоспособности и в целом укрепления экономического положения России переход отечественных предприятий к формулированию и реализации корпоративных стратегий инновационного развития является в настоящее время неизбежным, поскольку только при таком подходе инновационное развитие предприятия становится его главной стратегической целью, а инновационная деятельность осуществляется во всех сферах жизнедеятельности предприятия.

Анализ деятельности производственных предприятий показал, что основными факторами, препятствующими или ограничивающими инновационную активность, являются:

- низкий уровень научно-технического и технологического потенциала;
- недостаток собственных денежных средств;
- недостаток финансовой поддержки государства;
- нехватка квалифицированных кадров;
- высокая стоимость нововведений.

Оценка инновационной активности направлена на то, чтобы при проведении анализа внутренней среды и формировании стратегических целей развития предприятия рассматривали научно-исследовательский опыт и экономические возможности по внедрению новых технологий.

Следующим этапом в процессе разработки стратегий инновационного развития является оценка инновационного потенциала предприятия, которая проводится с целью определения достаточности финансово-экономических ресурсов для обеспечения не только стратегической инновационной, но и текущей производственной деятельности.

Инновационный потенциал предприятия представляет собой способность достигать при имеющихся в наличии ресурсах поставленных инновационных целей [2].

Анализ инновационного потенциала предприятия осуществляется посредством оценки следующих групп показателей:

- 1) интеллектуальные: технологическая документация, количество полученных патентов на изобретения и промышленные образцы; свидетельства на полезные модели; лицензии; инновационные проекты и бизнес-планы;
- 2) материальные: передовые технологии, технологические процессы и оборудование, включающие машины, аппараты и приборы; ресурс площадей; экспериментальные лаборатории и вычислительные центры;
- 3) финансовые: денежные средства, предназначенные для финансирования инновационной деятельности предприятия (собственные, заемные, привлеченные);
- 4) кадровые: количество специалистов, занятых научными исследованиями и разработками; удельный вес работников-инициаторов инноваций;
- 5) инфраструктурные: количество собственных подразделений, занимающихся инновационной деятельностью; удельный вес подразделений, участвующих в инновационной деятельности; состав и число творческих, инициативных временных бригад и групп, занятых НИОКР, в том числе с НИИ и вузами.

Данная группа показателей инновационного потенциала, а также система критериев инновационной стратегии были предложены для реализации в практической деятельности производственного предприятия по выпуску оконных и дверных конструкций из поливинилхлоридных и алюминиевых профилей ООО «Алтайпрофиль» при формулировании и реализации стратегии инновационного развития, обеспечивающей повышение конкурентоспособности производственного предприятия.

Инновационный потенциал любого производственного предприятия зависит от специфики и масштабов его деятельности, а степень использования потенциала определяет инновационные возможности и восприимчивость предприятия к нововведениям.

Величину инновационного потенциала предприятия можно определить по следующей формуле:

$$IP = \sum_{i=1}^n k_i R_i, \quad (1)$$

где IP – инновационный потенциал предприятия;

n – число составляющих инновационного потенциала предприятия;

R_i – i -тая составляющая инновационного потенциала предприятия;

k_i – весовой коэффициент i -тый составляющей инновационного потенциала, определяемый экспертно (при этом

$$\sum_{i=1}^n k_i = 1).$$

Как показывает практика, из общего количества разрабатываемых инновационных проектов на промышленных предприятиях не все достигают конечной цели ввиду ряда причин, среди которых, например, недостаточный уровень производственного потенциала или ошибка на начальном этапе разработки проекта [2]. Соответственно, необходимо рассчитывать коэффициент использования инновационного потенциала:

$$K_i = IP_R / IP_{MAX}, \quad (2)$$

где IP_R – реальный уровень инновационного потенциала предприятия;

IP_{MAX} – максимально возможный уровень инновационного потенциала.

Коэффициент использования инновационного потенциала в идеале должен стремиться к 1.

Оценивая инновационный потенциал своего предприятия, руководитель определяет возможности ведения инновационной деятельности, т.е. отвечает для себя

на вопрос, «под силу» ли предприятию внедрение новых или улучшающих технологий. От состояния инновационного потенциала зависит окончательный выбор той или иной стратегии инновационного развития.

Анализ инновационного климата связан с оценкой внешних переменных макроокружения: экономическая и финансовая сфера, социальная инфраструктура, политико-правовые факторы, технологическая и научно-техническая сфера и макросреды: поставщики, конкуренты, заказчики и другие контактные аудитории.

Важным этапом стратегического анализа является SWOT-анализ, основной целью которого является оценка стратегического положения исследуемого предприятия посредством формулирования сильных и слабых сторон предприятия, его возможностей и угроз и оценки влияния выявленных факторов на стратегическое развитие предприятия. Сильные стороны служат базой, на которую организация опирается в конкурентной борьбе, и которую она должна стремиться расширять и укреплять. Слабые стороны – это предмет пристального внимания со стороны руководства, которое должно делать все возможное, чтобы избавиться от них. При разработке стратегии инновационного развития предприятия необходимо идентифицировать те внутренние и внешние переменные, которые могут рассматриваться как сильные и слабые стороны предприятия, оценить их важность и установить, какие из этих переменных могут стать основой конкурентных преимуществ.

Выбор стратегии инновационного развития предприятия – ключевой момент процесса ее формирования и реализации. Правильный выбор того или иного направления инновационного развития – лидера, последователя или имитатора – во многом определяет эффективность реализации стратегии инновационного развития предприятия.

Опыт передовых зарубежных компаний в формировании и реализации стратегий инновационного развития также свидетельствует о том, что на оценку инновационных стратегических альтернатив огромное значение оказывают следующие факторы:

- анализ инновационного потенциала, климата и инновационной активности предприятия;

- критерии выбора наилучшего варианта из этих альтернатив.

Таким образом, выбор той или иной стратегии инновационного развития должен соответствовать следующей системе критериев.

Ключевыми критериями **активной наступательной** стратегии инновационного развития выступают:

- очень высокие темпы обновления и расширения основных фондов предприятия: серьезная реконструкция предприятия, расширение или новое строительство (свыше 20%);
- высокий уровень инновационной активности, проявляющийся в освоении новых рынков и разработке и выведении совершенно новых видов продукции (более 30% в год);
- увеличение объемов финансирования инноваций свыше 30% в год;
- наличие серьезной базы НИОКР;
- высокий рост масштабов производства (более 20% в год);
- рост прибыли предприятия более 30% в год.

Ключевые критерии **активной оборонительной** стратегии инновационного развития связаны с:

- регулярным повышением технологического уровня предприятия (проведение технологической модернизации производства) не менее 10% в год;
- высоким уровнем инновационной активности, проявляющимся в освоении новых рынков и разработке и выведении совершенно новых видов продукции и усовершенствовании уже выпускаемых (более 15% в год);
- ростом объемов производства (более 10% в год);
- увеличением объемов финансирования инноваций свыше 20% в год;
- использованием заемных средств как основного источника финансирования инноваций;
- возможностью привлечения иностранных инвестиций;
- возможностью завоевания новых сегментов рынка посредством адаптации уже выпускаемого товара.

Ключевые критерии **активной имитационной** стратегии инновационного развития предполагают:

- уровень инновационной активности предприятия не ниже 10%;
- увеличение объемов финансирования инноваций свыше 10% в год;

- использование собственных средств предприятия как основного источника финансирования инноваций;

- наличие роста объемов производств (более 5% в год);

- возможность приобретения лицензий на право производства нового товара, разработанного конкурентом;

- опыт достижения лидерства по затратам в производстве нового товара, выпускаемого лидером;

- серьезный опыт проведения успешных маркетинговых исследований и рекламных компаний;

- отсутствие на предприятии подразделений, занимающихся разработкой и внедрением инноваций.

Ключевые критерии **пассивной** стратегии инновационного развития связаны с:

- отсутствием сокращения объемов производства продукции;
- низкими темпами обновления и расширения основных фондов предприятия (3-5%);

- низким уровнем инновационной активности, проявляющимся в освоении новых рынков и разработке и выведении совершенно новых видов продукции (ниже 10% в год);

- успешным опытом улучшения позиций предприятия с помощью глубоких маркетинговых исследований и совершенствования процесса сбыта продукции;

- использованием собственных средств предприятия как основного источника финансирования инноваций в области маркетинга;

- отсутствием на предприятии подразделений, занимающихся разработкой и внедрением инноваций;

- возможностями альянсов с поставщиками и сбытовыми сетями.

Завершающим этапом стратегического анализа является разработка стратегии инновационного развития предприятия, которая предполагает:

- установление миссии и инновационных целей предприятия;
- определение источников финансирования мероприятий.

Несомненно, что в миссии инновационно-ориентированного предприятия обязательно должна быть подчеркнута приверженность к инновационной деятельности и направленность предприятия на инновативность во всем.

Формулирование стратегических целей – это неотъемлемый этап процесса фор-

мирования и реализации стратегии предприятия. Что же касается инновационных целей, то здесь интересен будет следующий факт. Так, по материалам одного из зарубежных исследований, инновационные цели устанавливаются только 54% предприятий (для сравнения по другим направлениям: 89% предприятий своей целью ставят увеличение прибыли, рост – 82, доля на рынке – 66, ответственность перед обществом – 65, благосостояние сотрудников – 62, качество продукции и услуг – 60, эффективность – 50% и т.д.) [4]. Из опубликованных официальных законодательных и нормативно-правовых актов Российской Федерации, субъектов РФ, регламентирующих процессы стратегического развития и инновационной политики РФ; материалов Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации и Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю; результатов исследований, проведенных авторами, выявлено следующее: цели, касающиеся проведения НИОКР и коммерциализации новшеств, на отечественных предприятиях не относятся к приоритетным, а среди основных выделяются такие как максимизация продаж – 45%, максимизация прибыли – 35, сохранение ядра коллектива – 20,8, увеличение объемов производства – 17,6, экспансия на внешних рынках – 2,4, диверсификация деятельности – 1,7, экспансия на рынке – 1,2%.

При формулировании инновационных целей так же, как и при постановке целей традиционной стратегии, необходимо учесть, прежде всего, их разнонаправленность. Это должны быть цели, связанные не только с обновлением ассортимента продукции или с разработкой и внедрением новых товаров (продуктовые инновации), но и цели, направленные на приобретение нового оборудования, раз-

работку и освоение новых технологий (процессные инновации). При определении инновационных целей не стоит забывать о возможностях освоения новых рынков, о внедрении новых форм и методов организации производства и т.д.

Таким образом, исходя из сущности предыдущих этапов формирования стратегии предприятия, альтернативы инновационного развития в соответствии с рисунком 1 находятся в секторе А. Стратегия, выбранная с учетом потребностей рынка в инновациях, инновационного потенциала и сформулированных инновационных целей, и будет наиболее корректной для предприятия на данном этапе его развития.

По нашему мнению, процесс формирования стратегии инновационного развития производственного предприятия должен состоять из следующих этапов (рис. 2).

Результаты

Итак, проведенный в данном исследовании анализ позволил выявить следующее:

- сегодня экономический рост и процветание России возможны только при переходе отечественной экономики на инновационный путь развития, таким образом, инновационная деятельность становится главным фактором повышения конкурентоспособности российских производственных предприятий;
- инновационная деятельность должна носить системный характер, следовательно, осуществляться посредством реализации инновационной стратегии;
- стратегия развития предприятия должна стать инновационной на самом высшем – корпоративном уровне и формулироваться с учетом инновационного потенциала, а также уровня и степени инновационной активности предприятия.



Рис. 1. Соотношение инновационных целей, потенциала предприятия и потребностей рынка в инновациях



Рис. 2. Предлагаемые этапы процесса формирования стратегии инновационного развития производственного предприятия

Мы считаем, что **особенности и преимущества** предлагаемого нами процесса формирования стратегии инновационного развития производственного предприятия заключаются в следующем.

1. Процесс позволяет провести комплексную оценку стратегического потенциала предприятия, включающего ресурсный и инновационный потенциал:

- оценить текущее состояние предприятия (его финансовое положение, состояние основных фондов, производительность труда и т.д.) посредством анализа его ресурсного потенциала;

- оценить степень и уровень инновационной активности предприятия, его инновационный потенциал с целью определения инновационных альтернатив, реализация которых является возможной в заданный период времени стратегией инновационного развития.

2. Процесс предполагает осуществление выбора стратегии инновационного развития в соответствии с уточненной классификацией стратегий инновационного развития предприятий.

3. Процесс дает возможность предприятию, занимающемуся разработкой стратегии, установить корректность выбранного направления инновационного развития посредством анализа и четкого следования указанным этапам, включенным в процесс, которые в случае необходимости позволят предприятию вернуться к тому этапу, который вызывает те или иные сомнения.

Новизна предлагаемого нами подхода к процессу формирования стратегии инновационного развития производственного предприятия выражается в пошаговом раскрытии сущности процесса формирования стратегии инновационного развития в отличие от существующих в научной ли-

тературе, где лишь фиксируется факт наличия этапа формирования стратегии, но нет четкой детализации элементов, из которых он состоит, и описания их сути.

Заключение

Практическая значимость результатов исследовательской работы состоит в следующем:

- разработанный процесс формирования стратегии инновационного развития может быть использован производственными предприятиями для разработки собственных стратегий развития, соответствующих уровню их инновационного потенциала и способствующих повышению эффективности управления инновационной деятельностью;

- результаты исследования могут быть использованы для выработки эффективной инновационной политики по поддержке,

стимулированию и активизации инновационной деятельности производственных предприятий.

Библиографический список

1. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия: монография / А.А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.
2. Кочетков С.В. Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий / С.В. Кочетков // Экономист. – 2006. – № 5. – С. 34-38.
3. Максимов Ю. Инновационное развитие экономической системы: оценка инновационного потенциала / Ю. Максимов, С. Митяков, О. Митякова, Т. Федосеева // Инновации. – 2006. – № 6. – С. 41-43
4. Минцберг Г. Школа стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.



УДК 330.322.2

Ю.В. Рогожин

ИННОВАЦИИ КАК УСКОРИТЕЛИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Ключевые слова: инновации, инновационная экономика, сырьевая экономика, высокотехнологичная продукция, оленеводство, Республика Саха (Якутия).

Введение

В настоящее время Россия выбрала инновационный путь развития, в основе которого – диверсификация и создание высокотехнологичных производств, способных производить высокотехнологичные товары [1, 2]. Поэтому в отличие от сырьевой экономики, где преобладает низкотехнологичное производство, в основе которой деятельность направлена на разведку, добычу и транспортировку природного ресурса, для инновационной экономики требуется совершенно другой подход и изменение стратегии экономической деятельности [3, 4]. В основе инноваций закладываются идеи, которые в дальнейшем должны быть реализованы в создании научно-технического проекта, ориентированного на производство высокотехнологичного продукта.

В современной литературе инновациям уделяется очень много внимания. Это обусловлено тем, что они рассматриваются как фактор повышения эффективности производства, а развитие региональной экономики должно быть основано на непрерывном инновационном процессе [4]. При этом учитывается то, что инновации должны быть обязательно сопряжены с инвестиционной политикой, направленной на укрепление, прежде всего, материально-технической базы предприятий, ориентированных на выпуск импортозамещающей продукции [5]. В качестве критериев инноваций предлагается рассматривать активность инновационной деятельности в зависимости от прибыли предприятия, которая формируется за счет использования инновационного потенциала производства [6]. В основе реализации инновационного потенциала авторами предлагается рассматривать возможность успешного создания и использование нововведений и своевременное освобождение от устаревшего. Кроме того, предложена оценка уровня активно-