

ГРУППА «МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ИННОВАЦИОННАЯ САМАРА»

Итоги работы
за январь-февраль 2012 г.

Основные результаты заседания 24 января 2012 года

1. Следует выделять 3 типа предприятий:

- ▣ ориентированные на государственный (муниципальный) заказ;
- ▣ работающие в рыночных условиях;
- ▣ занимающие нишу производственную, но обслуживающие всех остальных.

2. Большое количество предприятий работают в зависимости от ситуации, ориентированы на конкурсы разных уровней; они зависят от программ администраций соответствующих уровней. *Предприятия должны иметь информацию о том, какие программы будут приниматься властями всех уровней. Это создаст для них ориентиры для развития.* Предприятиям важен даже не столько заказ, сколько знание направлений. Нужен контакт властей области и города по этим вопросам.

Госзаказ по цене не учитывает необходимости развития: стоимости новых технологий, перспективных разработок. Некоторые предприятия начали за свои деньги развиваться, чтобы покрыть потребности этих программ. Эти предприятия в дальнейшем найдут себе применение на рынке

3. Нужны предприятия – «паровозики», которые формулируют задачи для инноваторов. Или власть должна задать направления для инноваторов.
4. Проблема стимулирования инноваций: если можно найти деньги для существования, то развития не будет, инновационного – тем более. Если можно жить иначе, без инноваций, то инноваций не будет. Деньги мы ищем под то, что есть, а не под то, что могло бы быть создано. Инновации должны исходить из проблем предприятий. *Дилемма: или мы находим деньги и живем «спокойно», или входим в ВТО и ЕврАзЭС с помощью инноваций – третьего пути нет.*
5. Дилемма: развитие существующих или создание новых предприятий. Оба эти решения завязаны на предложения по земле и инфраструктуре, это решение вмещивается и в экологию. Предложения зависят от политики властей региона и города.
6. Необходим прогноз демографической ситуации. *Работать некому.*

7. У нас нет времени догонять. Если мы ориентированы на развитие, мы должны использовать супер-новое: или покупать, или создавать.

Машиностроение не может работать без инноваций. Китай уже способен произвести оборудование *любого* уровня качества за соответствующую цену. Только инновации обеспечивают конкурентоспособность.

В поддерживаемых отраслях еще можно пока обойтись без инноваций.

О покупке технологий: это можно делать только в случае эксклюзивных продаж одному покупателю. В противном случае покупные технологии не обеспечивают конкурентоспособности, а их покупка формирует бросовые издержки.

8. Может ли малый бизнес создавать инновации?

- Да, может. Если есть творческие люди, способные придумать новые решения и предприниматели, способные их продавать. Но надо помнить, что мы вошли в насыщенный рынок. Изменились все правила игры, нельзя повторить то, что было 10 лет назад. Во всем мире инновации, в основном, создаются малыми фирмами, выделенными на аутсорсинг крупными компаниями, где работают наиболее квалифицированные специалисты и известны актуальные проблемы, требующие новых решений.

Может ли малый бизнес тиражировать инновации?

- Нет, не может. Те, кто призван защищать авторские права, воруют идеи и разработки, оформляя их на себя, управы на них нет. Это самая большая опасность. Кроме того, продажа инновационных решений невыгодна.

9. Как финансировать инновации?

Надо, чтобы инновационные решения давали норму прибыли, позволяющую их окупить. Это общее решение. Но в России оно почти невыполнимо, так как норма прибыли недостаточна.

Надеяться на госзаказ можно только в отдельных случаях. Заказы оборонного характера даются под минимальные цены – и так во всем мире. Но сегодня в России деньги выделяются оборонным предприятиям под разработку продукции двойного назначения. Надо выполнить проект и защитить его – и тогда финансирование инновационной разработки дается в достаточном размере.

Экспертно-теоретическая работа после заседания 24.01.2012

- ▣ Разработан комплексный оргпроект дальнейшей работы группы с учетом результатов заседания 24.01.2012;
- ▣ Выполнен анализ прогнозируемых трендов развития бизнеса в XXI веке и даны ответы на некоторые вопросы, поставленные на заседании 24.01.2012, в частности, об окупаемости инновационного бизнеса. Выявлены новые тренды, до сих пор не обсуждавшиеся в теории и практике;
- ▣ Разработаны вопросы активизации проектной инициативы, в том числе, необходимые изменения в системе государственной поддержки инноваций.