

УДК 338.24(075)

ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Акмаева Р. И.

ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный университет», Астрахань, Россия (414056, г. Астрахань, ул. Татищева, 20 а) ecorai@mail.ru

Раскрываются основные факторы развития инновационного предпринимательства в российских компаниях и выделены барьеры, препятствующие этому: административные препоны, коррупция, отсутствие инновационной инфраструктуры и пр. Рассмотрение современных принципов и тенденций в методологии инновационного управления предприятиями позволило выделить четыре эпохи инновационной деятельности в эволюции теории управления инновациями. Основное внимание уделено четвертой эпохе инновационной деятельности, которая должна стать эпохой корпоративных лидеров инноваторов-предпринимателей – «катализаторов». Именно они, используя глобальную инфраструктуру крупной компании, силу и репутацию существующего бренда, отлаженные бизнес-процессы, партнерские отношения, находят практически уникальные решения общечеловеческих проблем. Установлено, что для привлечения «катализаторов» крупные корпорации должны предоставить таким творческим людям соответствующие условия: большую автономию, возможность для развития своего мастерства и преобразования мира.

Ключевые слова: инновации, модернизация, предприниматели-инноваторы, катализаторы.

FACTORS OF DEVELOPMENT MANAGEMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE RUSSIAN COMPANIES

Акмаева R. I.

Astrakhan State University, Astrakhan, Russia (414056, Astrakhan, st. Tatischeva, 20 a) ecorai@mail.ru

Are the main factors of development of innovation entrepreneurship in Russian companies and are obstacles to this: administrative obstacles, corruption, lack of innovation infrastructure, etc. Consideration of modern principles and trends in innovation management methodology has allowed four of innovation in the evolution of the theory of innovation management. The focus of the fourth era of innovation, which should become the era of corporate leaders of innovators in business – "catalysts". They are using global infrastructure of a large company, the strength and reputation of an existing brand, efficient business processes, partnerships are virtually unique solutions to universal problems. Found that the "catalyst" to attract large corporations should provide appropriate conditions for creative people: greater autonomy, the opportunity to develop their skills and transform the world.

Keywords: innovation, modernization, innovators, entrepreneurs and catalysts.

В число самых важных политических приоритетов современной России входит модернизация экономики и технологического производства. Отсталость развития страны на базе экспортно-сырьевой модели особенно ярко проявилась во время недавнего мирового кризиса, когда из-за зависимости от экспорта сырья, слабости финансового рынка и низкой конкурентоспособности обрабатывающего сектора РФ оказалась в числе наиболее пострадавших стран. На сегодня уже сложилось общее понимание о необходимости перейти к экономическому росту, опирающемуся на инновационные факторы – нововведения на основе использования достижений науки и техники.

В утвержденной правительством РФ еще до кризиса в 2008 году программы «Стратегия – 2020», которая готовилась по «либеральному стереотипу», стратегической целью провозглашалось «достижение уровня экономического социального развития,

соответствующего статусу России как ведущей мировой державы 21 века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан». Однако, по мнению одного из экспертов, готовивших «Стратегию-2020», готовить стратегии в России – бессмысленное дело, несмотря на то, что либеральные экономисты в процессе ее подготовки работали целый год, задействовали научный потенциал по всей стране, но ничем это не кончилось: стратегия – отдельно, а действия власти – отдельно. В определенной мере это связано с тем, что с 2008 года существенно изменились обстоятельства: прежние условия, мотивы и источники роста исчерпаны. Спрос на российское сырьё снижается и будет снижаться в будущем. В условиях глобальной нестабильности должны быть обозначены и реализованы другие механизмы развития, не связанные с функционированием прежней глобальной экономики.

Как известно, осенью 2012 года Российской академии наук Президентом РФ был заказан проект «О комплексе мер по обеспечению устойчивого развития России в условиях глобальной нестабильности»¹. Рабочая группа РАН подготовит к марту 2013 года детализированную программу, обеспечивающую национальную экономическую безопасность и фактическое возрождение государственного стратегического планирования. Согласно расчётам С. Глазьева, вполне реален ежегодный рост ВВП страны на 8 %, промышленного производства – на 10 %, инвестиций в основной капитал – на 15 %. Но для этого нужно сильно (до 35–40 %) повысить норму накопления, нарастить инновационную активность и финансирование НИОКР (до 4 % ВВП) и повысить контроль за расходованием средств и их эффективностью [3]. Идея С. Глазьева не нова: надо начать эмиссию рубля, резко обесценить рубль к доллару США и евро, благодаря чему экономика России получит новый импульс в развитии собственной экономики, как это произошло в РФ после кризиса 1998 года. Но у этой идеи есть существенные недостатки: не готовы россияне к резкому обесцениванию курса рубля и совсем не хотят начала массовой паники по обмену рублей на доллары США и евро.

По нашему мнению, для реализации целей и «Стратегии-2020», и для учета «политики опережающего развития» стратегия институциональных преобразований должна быть направлена одновременно на решение двух крупнейших проблем, характерных для экономики России. Во-первых, должна быть повышена роль государства в сфере управления

¹ Рабочую группу РАН возглавил вице-президент РАН и член совета директоров «Роснефти» А. Некипелов, а курировать работу со стороны Кремля было поручено советнику президента С. Глазьеву, который предсказывает в ближайшие два года новую волну спада, вызванную снижением спроса на сырьевые товары и резким падением цен на нефть.

инвестиционно-инновационной активностью (как самостоятельного субъекта инновационной деятельности) и в области проведения реальной бескомпромиссной борьбы с коррупцией, результаты которой позволят не только обеспечить дополнительные источники финансов, но и улучшить инвестиционный климат и вселить в людей надежду на возрождение российской экономики и повышение качества государственного управления. Во-вторых, следует кардинально изменить сложившееся положение с инновациями и создать благоприятные условия для реальной инновационной активности отечественных предпринимателей. Усиление активности проявления государства в качестве самостоятельного субъекта инновационной деятельности (создание государственных корпораций, нацеленных на разработку инноваций, поддержка в реализации проекта «Сколково») является важнейшим фактором инновационного развития страны, но недостаточным. Только предпринимательская деятельность выступает главным источником экономического роста в любой стране, и именно предприниматели определяют характер экономического роста – будет ли он экстенсивным (все большее вовлечение ресурсов на традиционной технологической базе) или интенсивно-инновационным типом роста, опирающимся на использование результатов научного знания, нововведений.

Между тем, как показывает статистика, ряд решений правительства в последний год (повышение ставок отчислений на социальные нужды, антиалкогольные и антитабачные меры борьбы и прочие непопулярные решения) фактически ликвидируют малый бизнес в сфере розничной торговли (а это почти 50 % МБ). Роль малых инновационных предприятий (МИП), развитие которых поддерживается федеральным законом ФЗ-217, еще мала и число МИПов, как показывают наши исследования, совершенно недостаточно для осуществления предпринимательского прорыва в области инноваций [1, С. 142–162].

Низкий уровень инновационной активности в нашей стране обусловлен действием многих факторов. Прежде всего, крайне низкая инновационная активность российского бизнеса обусловлена недостаточной инвестиционной привлекательностью этого вида предпринимательской деятельности. К примеру, в добыче полезных ископаемых рентабельность по проданным товарам колеблется на уровне 30 %, а в отраслях машиностроения – 6–8 %. Соответственно, наименьшая инновационная активность наблюдается в наиболее прибыльных отраслях сырьевого комплекса (удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, составляет 5–7 %), а в низкорентабельных производствах машиностроительного комплекса отмечается наибольшая инновационная активность (15–26 %). Все это приводит к тому, что снижается технологический уровень отечественного ТЭКа: по сравнению с 1989 г. коэффициент извлечения нефти снизился к настоящему времени на 20 %, а коэффициент объема газа,

сжигаемого в факелах, увеличился в 2–2,5 раза [8, С. 33]. Если даже крупные предприятия не предъявляют спрос на инновации, то при отсутствии подобного спроса на продукцию (услуги) малого бизнеса вряд ли его представители станут активно заниматься инновациями из-за существующих административных ограничений, монополизма, отсутствия существенных налоговых преференций для инноваторов.

Определенный научный интерес представляют результаты исследования того, как же почти во всех отраслях сложился специфический хозяйственный порядок, сформировавшийся «на основе институтов-правил с присущими им механизмами принуждения», который отторгает инновации [2, С. 41–62]. Известно, что в рыночной экономике продукцию не производят, если на нее нет эффективного спроса. Если на отечественных предприятиях не используют инновации, это значит, что спрос на них отсутствует, прежде всего, со стороны доминирующих собственников предприятий. В результате прошедшей в стране массовой приватизации отделения собственности от управления до конца не произошло, а процессы приватизации привели к концентрации собственности в руках инсайдеров – менеджеров и работников, т.е. собственники аффилированы с топ-менеджментом. Это означает появление «экономики физических лиц», т.е. концентрацию экономической власти на предприятиях в руках отдельных индивидов, осуществляющих контроль над производством продукции и распределением доходов от ее реализации.

Существует два пути создания предприятиями конкурентных преимуществ для получения прибыли: первый – инновационный, связанный с рисками инвестиций в НИОКР, новую технику и технологии, приносящий отдачу в долгосрочной перспективе, и второй, преобладающий путь – рентная максимизация прибыли, означающий обладание преимуществами в доступе к ресурсам экономической власти: рыночная монополия, деньги, политическая или административная власть, криминальный авторитет [2, С. 41–62].

Именно обладание частной экономической властью является главным конкурентным преимуществом, позволяющим получить ренту и навязать свои условия поставщикам ресурсов и (или) потребителям продукции. Причем при действии так называемых «коротких правил» (в малый промежуток времени, пока правила остаются неизменными), когда никто не гарантирован от произвола, от того, что у него не отнимут собственность, доходы, позиции на предприятиях, в этих условиях прибыль можно гарантированно извлечь лишь путем встраивания в систему власти, а не путем вложения инвестиций в инновации.

Практика работы российских предприятий свидетельствует, что технико-технологическая отсталость производства, приводящая к низкой конкурентоспособности выпускаемой продукции, в условиях низких издержек в виде упущенной выгоды от

инвестиций в инновации для отечественных собственников активов не является большой угрозой по сравнению, к примеру, с правоохранительными учреждениями. В результате у отечественных собственников активов доминируют краткосрочные интересы и инвестиционная близорукость, т.е. царствуют «короткие правила», объясняющие, почему нет смысла вкладывать деньги в НИОКР, нести риски, когда не меньший доход можно получить альтернативным путем.

Исследования хозяйственной практики свидетельствуют, что по завершении массовой приватизации 90-х годов 20 века многие инсайдеры-менеджеры выбрали модель эгоистического поведения, присваивая чужой неоплаченный труд. Под моральной категорией «экономический эгоизм» понимаются такие ценностные ориентации экономического субъекта, которые приводят к преобладанию в его поведении своекорыстных собственных интересов, противоречащих интересам и потребностям других экономических субъектов. В результате такого выбора собственников активов стали преобладать предприятия, специализирующиеся на производстве товаров низкой степени переработки, пользующиеся спросом на внешних рынках, т.е. в нашей стране победила сырьевая модель развития. Между тем мировые инновационные фирмы выпускают главным образом высокотехнологичную продукцию высокой степени переработки. Другое отличие успешных инновационных фирм – интеграция и сотрудничество субъектов со специализированными знаниями и навыками, которые совместно вырабатывают и применяют длинные правила трудового взаимодействия, основанные на альтруизме, общности корпоративного духа и корпоративной лояльности.

Важнейшим барьером на пути инноваций также представляется отсутствие научной инфраструктуры для успешной инновационной деятельности, что предполагает взаимодействие промышленных предприятий с научно-исследовательскими институтами, ведущими вузами для осуществления быстрого трансфера инноваций и научно-технических разработок ученых в реальное производство. Принятый в августе 2009 г. закон № 217-ФЗ, дающий право НИИ и вузам создавать хозяйственные общества, призван был дать новый импульс инновационному развитию страны и стать важнейшим способом включения НИИ и вузов в создание инновационной экономики.

Таким образом, чтобы на деле способствовать развитию малого и среднего бизнеса, необходимо кардинально улучшить предпринимательский и инвестиционный климат в России и реально бороться с коррупцией. Только тогда крупномасштабные государственные вливания в сферу малого и среднего бизнеса смогут дойти до предпринимателей.

Наука, инновации превращаются в одну из самых важных сфер, определяя перспективы положения отдельных стран в геополитике. По прогнозу специалистов,

предприятие, регион или страна, которые окажутся не способными наращивать свой научно-технологический потенциал, будут обречены на глубокую зависимость другими инновационно сильными предприятиями, регионами, государствами. Но, как показывает передовой зарубежный и отечественный опыт, внедрение инноваций оказывается высоко рискованным только для тех, кто не обладает достаточной компетентностью и не владеет современной методологией стратегического и инновационного менеджмента.

Представляет интерес рассмотрение современных принципов и тенденций в методологии инновационного управления предприятиями. Влияние инноваций зачастую оказывается сильнее могущества того или иного предприятия, региона, государства. Пока не будут выработаны новые методы управления хозяйствующими субъектами в изменившихся условиях, связанных с переходом в новый экономический уклад, сфера инновационной деятельности останется одной из приоритетных и одновременно проблематичных для стратегического развития предприятия [6].

Современные принципы управления инновациями на предприятии целесообразно рассматривать в их эволюционном становлении, то есть в контексте изменений условий ведения бизнеса и трансформации внешней среды на методы принятия управленческих решений. В эволюции теории управления инновациями ученые выделяют четыре эпохи инновационной деятельности [7]. Первая эпоха инновационной деятельности – время изобретателей-одиночек – продолжалась большую часть истории человечества и связана с именами конкретных изобретателей: печатный станок Гутенберга, хлопкоочистительная машина Уитни, лампочка Эдисона, самолет братьев Райт, сборочный конвейер Г. Форда.

Вторая эпоха – эпоха корпоративных лабораторий (1915–1950 гг.). В ее начале изобретатели-одиночки возглавляли первые научно-исследовательские лаборатории (первые подразделения НИОКР) в крупных компаниях или открывали собственные исследовательские центры. В сущности, на этом этапе руководство научно-исследовательской деятельностью осуществляли сами ученые, которые отвечали также за отбор и выполнение проектов. Но с ростом сложности и издержек изобретательства постепенно корпоративные менеджеры осознали необходимость управления научно-исследовательской деятельностью в компании именно ими, а не учеными-исследователями, поскольку зачастую научные интересы ученых-изобретателей противоречили текущим экономическим интересам компаний и бизнеса в целом.

В корпоративных лабораториях НИОКР благодаря долгосрочному планированию и умелому управленческому аппарату появились многие успешные коммерческие изобретения последних 60 лет: уникальные материалы DuPont (в том числе нейлон), бренды Crest, Pampers и Tide компании Procter and Gamble и др. Но корпорации становились слишком

громоздкими и бюрократизированными, а индивидуализму изобретателей стал противостоять иерархический принцип организации корпоративного управления, в том числе инновационной деятельностью. Поэтому основное внимание менеджеры уделяли тем проектам, которые, прежде всего, служили целям бизнеса руководимых ими компаний, а не исследованиям на передних рубежах знаний. Изобретатели начали уходить из компаний и благодаря развивающемуся венчурному капиталу стали создавать свои предприятия вместе с единомышленниками, т.е. стали зарождаться быстро растущие инновационные стартапы – компании-новички, поддержанные венчурным капиталом.

Во время третьей эпохи (с начала 1970-х годов) именно повсеместно появившиеся венчурные фонды способствовали созданию известных инновационно-активных фирм Apple, Microsoft, Amazon, Google, Facebook. Тогда как в крупных корпорациях инноваторам-изобретателям стало сложнее выводить свои изобретения на рынок, поскольку компании в основном ориентировались на краткосрочные результаты.

По мнению ученых, четвертая эпоха инновационной деятельности должна стать эпохой корпоративных лидеров инноваторов-предпринимателей, которые, используя глобальную инфраструктуру крупной компании, силу и репутацию существующего бренда, отлаженные бизнес-процессы, партнерские отношения, находят практически уникальные решения сложнейших общечеловеческих проблем, внедряют как Apple новинки, изменяющие мир. В новых условиях инновационной экономики крупные компании переходят на принципы открытой инновации и начинают как уже настоящие предприниматели подходить к своим профессиональным возможностям, уделяя особое внимание изобретению уже не технологий, а новых бизнес-моделей, в которых ставка делается на особые умения крупных компаний, их трудновоспроизводимые преимущества по сравнению со стартапами. Именно в крупных корпорациях, считает Скотт Энтони, сейчас в четвертую эпоху инноваций процветает самое новаторское и революционное инновационное мышление благодаря следующим неоспоримым их преимуществам:

- крупные компании используют свои инфраструктуры как плацдарм и быстро расширяют сбыт посредством уникальных каналов сбыта (глобальная инфраструктура);

- развитый бренд позволяет крупной компании благополучно миновать посредников (менеджеров по закупкам, чиновников, влиятельных специалистов), стоящих между идеей и конечным пользователем, которые зачастую сомневаются в качестве товаров и услуг новых компаний-стартапов;

- крупным корпорациям проще заручиться поддержкой лучших поставщиков и партнеров (партнерские отношения);

- мощные лаборатории НИОКР создают трудно копируемые конкурентами интеллектуальные продукты, защищенные патентами (научное знание);
- умение крупных компаний взаимодействовать с контролирующими организациями;
- наличие отлаженных внутренних бизнес-процессов по сравнению со стартапами [7, С. 46].

Но главным катализатором инноваций в четвертую эпоху изобретательства является наличие в компании целеустремленных лидеров, творческих людей, способных привлечь и объединить уникальные ресурсы крупных корпораций для решения глобальных общечеловеческих социальных проблем, активно формирующих сети и коалиции в компании и вне ее при разработке преобразующих новаций, которые становятся их постоянной задачей, важнейшим направлением деятельности крупных компаний в четвертую эпоху инноваций [7]. Для привлечения «катализаторов», имеющих много общего с известными «гаражными» предпринимателями, крупные корпорации должны предоставить таким творческим людям соответствующие условия: большую автономию, возможность для развития своего мастерства и преобразования мира. В корпоративной среде таких компаний должны практиковаться открытые инновации, механизм принятия решения должен быть упрощен и децентрализован, должна существовать эффективная система организационного обучения, руководство должно создавать благоприятные условия для привлечения таких «катализаторов» – специалистов с высоко профессиональными знаниями, которых в крупных компаниях можно достаточно легко найти по сравнению со стартапами.

Активизировавшиеся в последние годы массовые протесты населения развитых стран против экономического неравенства и эгоизма банкиров, инвестиционных трейдеров и другие последствия глобального кризиса свидетельствуют, что идеология общества потребления постепенно изживает себя. В условиях инновационной экономики крупные компании должны создавать новые рабочие места, более внимательно замечать и учитывать важнейшие нужды потребителей и воздействие внешних факторов, таких как: истощение природных ресурсов, уязвимость основных поставщиков, высокий уровень бедности в неблагополучных регионах и развивающихся странах. Необходимо по-новому сформулировать цель бизнеса: не просто зарабатывание прибыли, а создание общих ценностей, под которыми понимаются такие принципы и методы работы бизнеса, которые усиливают конкурентоспособность компании и одновременно улучшают экономические и социальные условия тех регионов, в которых она работает [5]. Что касается предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ), то инновационная политика государства в области коммерциализации и развития должна предусматривать не только развитие инфраструктуры для коммерциализации научных идей, предлагаемых малыми предпринимательскими

фирмами, работающими в научно-технической сфере, но предлагать и более широкий спектр инструментов, стимулирующих их инновационную активность, направленных на получение большего эффекта от НИОКР и на стимулирование технологического обновления промышленности.

Список литературы

1. Акмаева Р. И. Инновационный менеджмент малого предприятия, работающего в научно-технической сфере / Р. И. Акмаева. – Ростов н/Д : Феникс, 2012. – С. 142-162.
2. Вишневский В., Дементьев В. Инновации, институты, эволюция // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 41-62.
3. Глазьев С. Стратегии модернизации и развития экономики России в условиях глобальной депрессии// Глазьев укажет курс стране. Газета «Ведомости» от 18.01.2013 г., № 5 (3267).
5. Лунев А. П. Условия и предпосылки развития концепции общих ценностей на российских предприятиях / А. П. Лунев, Р. И. Акмаева, Н. Ш. Епифанова // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. – № 6 (161). – С. 87-93.
6. Петрова И. Ю. Механизм формирования инновационного климата в регионе / И. Ю. Петрова, Р. И. Акмаева, Н. Ш. Епифанова // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – № 6. – С.42-51.
7. Скотт Э. Новая корпоративная «кухня» // Harvard Business Review – Россия. Сентябрь 2012. – С.42-52.
8. Сорокин Д. О стратегии развития России // Вопросы экономики. – 2010. – № 8. – С. 33.

Рецензенты:

Карлина Елена Прокофьевна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Производственный менеджмент и организация предпринимательства», Астраханский государственный технический университет, г. Астрахань.

Минева Оксана Карловна, д.э.н., профессор, декан факультета бизнеса и экономики Астраханского государственного университета, г. Астрахань.