

Обоснование ключевых направлений инновационной деятельности организаций

© 2014 Рамзаева Екатерина Петровна
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
E-mail: tamarawasilevna@mail.ru

Ключевой задачей современного социально-экономического развития страны является вывод его на инновационный путь, максимальное использование принципиально новых технологий. Инновационное развитие организаций возможно только на основе активизации инновационных процессов, внедрения современных технологий, наукоемких производств, соответствующих или превосходящих мировой уровень. Решение данных задач невозможно без стимулирования инновационной деятельности как со стороны предприятия, так и со стороны государства.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, коммерциализация.

В результате исследования потенциала отечественной науки, специфики инновационной сферы РФ становится очевидным, что наиболее привлекательными направлениями инновационной деятельности организаций являются:

- самостоятельное развитие инновационной деятельности в рамках коммерциализации научно-технических разработок;
- интеграция с крупными предприятиями на условиях аутсорсинга.

Выбор указанных направлений зависит, прежде всего, от характера поставленных целей и задач организации, ее экономико-организационных ресурсов и возможностей, а также специфики текущей деятельности.

Исходя из анализа преимуществ и недостатков основных направлений инновационной деятельности, можно сделать вывод, что при самостоятельном осуществлении инновационной деятельности предприятие становится гибким в развитии, но ограниченным в расширении, при интеграции с крупным предприятием – стабильным, но зависимым.

Рассматривая особенности управления инновационным процессом предприятия, следует отметить, что эта категория предприятий нуждается в создании государством развитой инновационной инфраструктуры.

Коммерциализация научно-технических разработок, или система доведения инновационного проекта до завершённого продукта, имеющего рыночную стоимость, требует наличия исполнителей, способных в кратчайшие сроки и при минимальных рисках апробировать в рыночных условиях новый инновационный продукт.

Крупные компании не могут рисковать в таких условиях, так как это сопряжено с перефокусированием технологических линий и перераспределением ресурсов.

На практике коммерциализация научно-технических разработок осуществляется двумя основными способами:

- 1) “выталкивание на рынок” (techologi push);
- 2) “втягивание в рынок” (marketing pull).

В каждом конкретном случае применяется тот или иной способ.

Идеально, когда менеджер обладает как перспективными для коммерциализации научно-техническими разработками, так и информацией о потребностях предприятий-производителей в новых разработках, технологиях, товарах и услугах. Но наивысшим уровнем коммерциализации научно-технических разработок является формирование новых рыночных потребностей на основе достижений науки и техники.

В настоящее время наиболее распространён (но далеко не всегда эффективен) вариант, при котором исследователи и разработчики, обладая знаниями и информацией о научно-технических разработках, о новых технологиях, продуктах или услугах, готовы сами заниматься их коммерциализацией.

Вместе с тем предприятие, намеренное участвовать в процессе коммерциализации научно-технических разработок, должно учитывать и трудности, и риски данного процесса, а именно:

- привлечение внимания потребителей к новому продукту;
- юридические аспекты права собственности на инновационный проект, особенно в случаях, когда предприятие внесло технические изменения в коммерциализируемый продукт;
- финансовые риски и отсутствие информации о рынке.

Следует иметь в виду, что процесс коммерциализации научно-технических разработок в реальных условиях РФ характеризуется большим

разбросом коммерческой предприимчивости исследователей и разработчиков новых технологий, масштабами предприятий, занимающихся научными исследованиями и разработками, а также различиями в уровне развития инфраструктуры поддержки предпринимательства в отдельных регионах.

Коммерциализация результатов различных этапов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и их отраслевые характеристики, которые также следует учитывать. Поэтому в процессе коммерциализации разработок требуются такие этапы, как обучение и консультирование.

Весь процесс разбивается на ряд этапов. При этом на каждом этапе коммерциализации научно-технических разработок необходимо решать определенные проблемы, часто требующие от менеджеров предприятий специальных знаний, далеких от их профессиональных интересов. Поэтому, если у менеджера есть сомнения в своей способности к их решению, в уровне своей квалификации, то целесообразно обратиться к специалистам, имеющим опыт в выполнении подобных работ. Однако окончательное решение - обращаться к специалистам или работать самостоятельно - остается за руководителем предприятия. В последнем случае, как правило, требуются дополнительное обучение или консультации.

Вопросы государственного вмешательства в экономику в целом и в инновационный процесс в частности являются достаточно проблематичными. Так, многие смешивают понятия "государственное регулирование" и "государственное управление". Кроме того, не существует единой точки зрения относительно:

1) содержания понятия "государственное регулирование";

2) целей и задач государственного регулирования;

3) функций, роли субъектов государственного регулирования и многого другого.

Нами предлагается доказательство следующих положений:

1) по отношению к инновационному процессу, субъекты которого - агенты негосударственного сектора, государство может осуществлять регулирование, а не управление;

2) типичной для исследований является подмена государственного регулирования инновационного процесса государственным содействием (участием) инновационному процессу.

Государственное регулирование инновационного процесса - это часть общего государственного регулирования, поэтому сначала рассмотрим это понятие безотносительно к объекту управления.

Государственное регулирование в словаре внешнеэкономических знаний определяется как "система государственных органов и нормативных документов"¹.

Понятие "государственное регулирование" рассматривают синонимом понятий "воздействие", "управление (по отношению к государственной собственности)", "обеспечение благоприятной среды (для частных структур)", "эффективное координирование", "влияние".

Говоря о регулировании, авторы часто имеют в виду поддержку, стимулирование.

Анализ литературы по менеджменту позволяет констатировать, что собственно регулирование является аспектом управления: регулирование - функция управления. Неясность в отношении термина "регулирование" диктует необходимость определить существо понятий "управление" и "регулирование".

Таким образом, признаком, отличающим управление от аналогичных в каких-либо аспектах типов взаимодействий, выступает формирование субъектом управления специальных задач.

Следовательно, термин "государственное управление" является корректным только по отношению к государственным предприятиям и организациям, или, от противного, не является правомерным в отношении негосударственных организаций и предприятий (фирм).

В нашем представлении, регулирование - воздействие какого-либо субъекта на поведение других субъектов, упорядочивающее (приводящее в соответствие с определенными правилами) эти отношения.

Государственное регулирование экономики - формирование государственных органами определенных правил поведения экономических субъектов и упорядочение их отношений согласно установленным правилам.

На основании предложенных нами определений можно сформулировать ряд положений:

1. Вследствие того, что определение задач - атрибутивный признак управления, регулирование не является частью или разновидностью управления, оно представляет собой особое действие государственных органов.

2. Во все не любое действие государственных органов есть собственно регулирование.

3. Можно выделить два содержательных аспекта государственного регулирования экономики: формирование государством нормативных правил - в противном случае регулирование невозможно; приведение отношений других субъектов в согласие с нормативными правилами. Первому аспекту соответствует законодательная деятельность, второму - исполнительная.

4. Поскольку правила формируются в контексте неких целей, неэффективность государственного регулирования может быть следствием несоответствия правил целям, несовместимости правил, обусловленной конфликтами целей. Наконец, она может быть следствием неадекватности выбранных государственными органами действий своему назначению - быть средством упорядочения отношений в соответствии с определенными правилами.

Трактуя государственное регулирование таким образом, мы уточняем границы, содержание и, соответственно, возможности данного типа воздействия государственных органов.

Рассмотрим модель государственного регулирования.

Субъектом государственного регулирования выступает государство (а именно соответствующие государственные органы). Специфика данного типа субъекта состоит в следующем.

Государственные органы обладают правом принуждения на основе законов; данного преимущества нет ни у одного другого субъекта экономической деятельности. Как утверждают Э.Г. Фуруботн и Р. Рихтер, "государство обладает верховной властью и может устанавливать правовые нормы"².

Кроме того, субъекты государственного регулирования представляют собой иерархичную систему, многочисленные структурные элементы которой имеют свои полномочия, функции, возможности. В этом отношении важной представляется координация разных уровней государственной власти.

Объектом государственного регулирования инновационного процесса является собственно инновационный процесс. Инновационный процесс мы рассматриваем как совокупность действий инноватора и имитаторов, а именно как реализацию (инноватором) и диффузию (распространение имитаторами) инновации, завершающиеся по достижению стадии зрелости жизненного цикла продукта, технологий и правил поведения.

Диффузия инновации - это внутри- и межотраслевое распространение имитаторами (последователями) нововведения, ранее осуществленного инноватором. В начале инновационного процесса инноватор становится монополистом, так как является единственным, кто реализует данную инновацию. Такое монопольное положение утрачивается им после того, как появляются имитаторы.

Говоря об инновационном процессе, следует подчеркнуть его процессуальный характер. Уточним, что мы не разделяем классическую точку зрения ряда авторов, выделяющих в инновационном процессе фундаментальные исследова-

ния, прикладные научно-исследовательские работы, опытно-конструкторские работы, внедрение нововведений и массовый выпуск³.

Также мы не можем согласиться с В.И. Дуженковым, полагающим, что инновационный процесс "охватывает как процесс освоения инноваций в производстве, так и содействие этой деятельности (информационные и другие услуги) и управление ею, а также научную и инвестиционную деятельность"⁴.

Начало инновационного процесса - осуществление инноватором инновации (продуктовой, технологической или организационной); окончание инновационного процесса - достижение инновацией (продукт, технологии и правила поведения) стадии зрелости жизненного цикла. Данное представление содержит однозначное указание на следующее существенное обстоятельство: новационный процесс (создание новшества) не является частью инновационного процесса.

Мы различаем новационный и инновационный процессы как два самостоятельных процесса, различных по субъектам (причинам, которыми они руководствуются), целям, задачам, условиям, результатам и, что следует подчеркнуть особо, критериям эффективности.

Укажем лишь, что в новационном процессе фигурирует технический критерий эффективности, а в инновационном - экономический. В силу этих обстоятельств собственное создание новшества автоматически не влечет за собой соответствующей инновации.

Таким образом, на вышеуказанном основании следует выделять как относительно автономные явления новационный и инновационный процессы. Между тем - как следствие неразличия этих явлений - в размышлениях типична подмена инновационного процесса комбинацией новационного и инновационного процессов. Поэтому, говоря о государственном регулировании инновационного процесса, фактически акцентируют внимание на государственном регулировании новационного процесса.

Следует также отметить, что в процитированном представлении, равно как и в подобных, более того, по существу говорится не о государственном регулировании, а о государственном участии (государство финансирует создание новшеств) и о государственном содействии (государство предоставляет налоговые льготы) новационному процессу.

Представленные точки зрения типичны. Однако вследствие указанных ранее обстоятельств государственное регулирование новационного процесса не является гарантом трансформации последнего в инновационный процесс.

Также весьма распространена ошибочная идея включать в государственное регулирование инновационного процесса поддержку государственных органами бизнеса.

Таким образом, непосредственными субъектами инновационного процесса являются инноваторы и имитаторы. Если первые (новаторы-пионеры), собственно, и осуществляют инновацию, то вторые (новаторы-имитаторы) содействуют ее распространению.

Косвенными субъектами инновационного процесса выступают:

1) банки и иные кредитные организации, взаимодействие которых и непосредственных участников инновационного процесса является одним из условий осуществления инноваций;

2) консультационные фирмы, сопровождающие деятельность как инноваторов, так и имитаторов;

3) аутсорсинговые компании, содействующие более эффективному осуществлению инновационного процесса (например, за счет повышения качества выполнения отдельных операций при реализации продуктовых инноваций).

Нами разработаны пять инновационных стратегий, характеризующих возможное поведение предприятия при организации инновационной деятельности.

Первая стратегия - индивидуального инновационного развития субъекта - связана с выбором такой сферы деятельности, в которой размер предприятия не влияет на эффективность его инновационных разработок. Так, небольшое информационно-техническое предприятие может разработать и внедрить на рынок новое программное обеспечение.

Вторая стратегия - инновационная стратегия ("нишевая"). Смысл этого подхода состоит в концентрации усилий на производстве продукции, пользующейся ограниченным спросом, на освоении мелкомасштабных и специализированных рынков. Здесь главное - объединить ресурсы для разработки нового продукта и агрессивно вступить в новый рынок.

Третья стратегия - стратегия копирования. Данная стратегия предполагает поиск растущей и известной крупной компании и выпуск брендового (марочного) его продукта по лицензии (франчайзинг).

Четвертая стратегия - стратегия инновационных разработок существующих потребительских товаров. Предприятие всегда восприимчиво к ситуациям на потребительском рынке, что предоставляет ему возможность совершенство-

вать действующий продукт и внедрить его на рынок как новый продукт.

Пятая стратегия - стратегия инновационного консалтинга. Предприятие в самом начале своей деятельности может оказывать услуги по консалтингу инновационных проектов.

Для выработки и внедрения подходящей стратегии предприятию необходимо основное внимание уделить вопросам организации инновационного менеджмента и анализа управления инновационным процессом.

Организационные процессы по управлению инновационным процессом должны четко сочетаться с общей выбранной стратегией предприятия.

Параллельно с проведением необходимых организационных работ предприятие должно уделить большое внимание проведению оценки инновационного проекта, от качества которого зависит не только инновационная результативность, но экономическая безопасность самого предприятия.

В зависимости от результатов сопоставления инновационного потенциала предприятия и потенциала проекта может быть выбран один из нескольких принципиальных сценариев: самостоятельная реализация проекта на основе построения схемы финансирования, интеграция с крупной компанией.

Оценка инновационного проекта - это, прежде всего, финансово-экономический анализ проекта с инвестиционной точки зрения. В современной практике оценки инновационных проектов часто используется коэффициент инновационной устойчивости предприятия, заимствованный у американских аналитиков антикризисного управления.

Таким образом, основные направления инновационной деятельности организаций включают в себя государственное регулирование инновационной деятельности, потенциал инновационного проекта и потенциал самого предприятия для его реализации. При этом если главным критерием потенциала предприятия является его экономическая устойчивость, то показателями привлекательности инновационного проекта выступают его доходность и окупаемость инвестиционных вложений.

¹ Основы внешнеэкономических знаний : словарь-справочник / С. Долгов, В. Васильев, С. Гончарова. М., 1990.

² Фуруботи Э.Г. Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб., 2005.

³ См.: Хомутский Д.Ю. Управление инновациями в компании. М., 2007. С. 78.

⁵ Дуженков В.И. Инновационная политика. М., 2000.