

D.O. Starodubov, V.V. Makarov

MANAGEMENT OF INNOVATION DEVELOPMENT OF CORPORATE STRUCTURES TO SECURE THEIR COMPETITIVE ABILITY

Denis Starodubov – post-graduate student; the Department of Economics and Management of Information Communications, the Bonch-Bruевич St. Petersburg State University of Telecommunications, St. Petersburg; **e-mail: starden@mail.ru.**

Vladimir Makarov – Head of the Department of Economics and Management of Information Communications, the Bonch-Bruевич St. Petersburg State University of Telecommunications, Doctor of Economics, professor, St. Petersburg; **e-mail: akad.makarov@mail.ru.**

We research the key method approaches to managing innovation development of corporate structures and compare their advantages and disadvantages. By the example of foreign markets of innovations, we analyze various objects of innovation infrastructure and look at their specific characteristics. We note that Russia is now facing the quality formation of national innovation system. Thus, we currently need to create and support at the government level economic and organization incentives for innovation development of corporate structures securing their strategic sustainability and competitive ability.

Keywords: management; innovation development; corporate structures; competitive ability; cluster; market of innovations; national innovation infrastructure; scientific and technical outsourcing.

Д.О. Стародубов, В.В. Макаров

УПРАВЛЕНИЕ И ННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Денис Олегович Стародубов – аспирант кафедры экономики и менеджмента инфокоммуникаций Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, г. Санкт-Петербург; **e-mail: starden@mail.ru.**

Владимир Васильевич Макаров – зав. кафедрой экономики и менеджмента инфокоммуникаций Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, доктор экономических наук, профессор, г. Санкт-Петербург; **e-mail: akad.makarov@mail.ru.**

Исследуются основные методические подходы к управлению инновационным развитием корпоративных структур, сравниваются их преимущества и недостатки. На примере зарубежных рынков инноваций анализируются различные объекты инновационной инфраструктуры, рассматриваются их специфические особенности. Отмечается, что в России проходит этап качественного формирования национальной инновационной системы. Поэтому на данном этапе необходимо создавать и поддерживать на государственном уровне экономические и организационные стимулы инновационного развития корпоративных структур, обеспечивающих их стратегическую устойчивость и конкурентоспособность.

Ключевые слова: управление; инновационное развитие; корпоративные структуры; конкурентоспособность; кластер; рынок инноваций; национальная инновационная инфраструктура; научно-технический аутсорсинг.

В настоящее время выделяют как минимум три методических подхода к управлению инновационным развитием корпоративных структур, обеспечивающих формирование, накопление и рост конкурентоспособности (см. рисунок).

Каждый подход имеет свою специфику, а также преимущества и недостатки, которые будут рассмотрены ниже. Первый подход – *институциональный*. В рамках этого подхода корпоративная структура, формулируя собственную стратегию инновационного развития для управления конкретными проектами [10], взаимодействует с различными научно-техническими агломерациями и кластерами. Под научно-техническими агломерациями будем понимать отдельные «объекты, прямо или косвенно входящие в национальную инновационную инфраструктуру. В частности, это могут быть технопарки (технополисы, технико-внедренческие зоны, бизнес-инкубаторы), специальные венчурные инновационные фонды, фонды развития» [3].

В США существует несколько типов научно-технических агломераций, которые используются для развития входящих в них корпоративных структур, поддерж-

ки специальных частных фондов и некоммерческих организаций для содействия национальному инновационному развитию [4]. Основными организациями, поддерживающими инновационную инфраструктуру экономики США, являются:

1) Американская Национальная ассоциация бизнес-инкубаторов – American National Business Incubation Association (NBIA);

2) Центр трансфера технологий – Technology Transfer Information Center (TTIC);

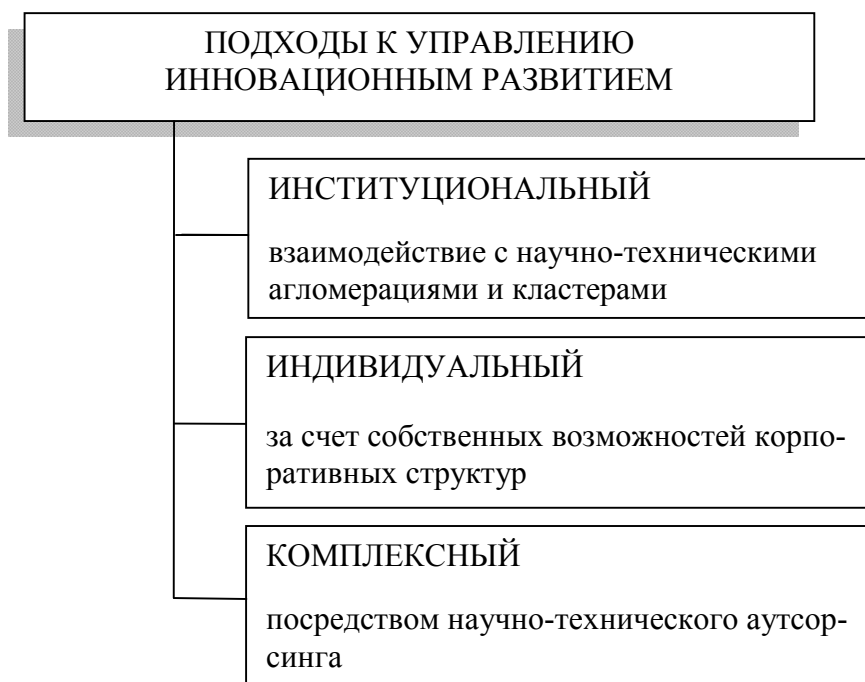
3) Американская сеть трансфера технологий Yet2.Com;

4) Американская ассоциация содействия развитию науки – The American Association for the Advancement of Science (AAAS);

5) Американская ассоциация инвесторов – United Investors Association (UIA).

Целью этих организаций является создание необходимых условий для появления и нормального функционирования различных научно-технических агломераций и кластеров, входящих в инновационную инфраструктуру экономики страны.

Таким образом, институциональный подход, с одной стороны, позволяет реа-



Основные подходы к управлению инновационным развитием корпоративных структур
Источник: сост. авторами на основе [5].

лизовать инновационный потенциал отдельного предприятия, то есть обеспечить формирование конкурентных преимуществ и рост конкурентоспособности, с другой стороны, формирует и стимулирует развитие национальной инновационной системы. В свою очередь, инновационные кластеры, как географически не обособленные, а взаимосвязанные объединения отдельных организаций, фирм и предприятий, позволяют реализовать преимущества внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что дает возможность более быстро и эффективно распространять новые знания и изобретения [7].

Следует отметить, что нет строгого отделения понятия «инновационный кластер» от других сложных горизонтальных и вертикальных сетевых структур и интеграционных объединений научно-технического профиля. Одним из наиболее существенных отличий является более высокая способность кластера генерировать и тестировать инновационные решения. Это достигается за счет того, что кластер обычно включает в себя множество структур, как заинтересованных в создании инноваций, так и заинтересованных в их скорейшем использовании, т.е. исключается период от создания инновации до доведения ее до непосредственного и уже заинтересованного потребителя [8].

Корпоративная структура, «входящая в научно-техническую агломерацию или кластер, имеет возможность использовать не только ресурсы агломерации или кластера для своего инновационного развития, но и одновременно получать экономические выгоды за счет эффективной реализации инновационного потенциала. В рамках кластеров и крупных научно-технических агломераций за рубежом используются различные подходы к финансированию инновационной деятельности: это может быть только государственное; только частное; государственно-частное финансирование и партнерство» [3].

Принято считать, что инновационная деятельность за рубежом, как внутри, так и за пределами научно-технических агломераций и кластеров, финансируется в

основном из государственного бюджета, но на самом деле это далеко не так. В зарубежных странах структура финансирования инноваций существенно различается по уровню государственного участия: например, от 8,6% в США до 39,1% во Франции. При этом только в России преобладает уровень государственного участия в инновационной деятельности и составляет более 65%, что выше показателя (более 80%) только в Японии.

Очевидно, что корпоративный (деловой) сектор наиболее активен за рубежом в плане финансирования инновационного развития. Поэтому неверно говорить, что инновационная активность на Западе поддерживается государством. Также неверно считать, что за рубежом расширенная косвенная государственная экономическая поддержка оказывается инновационным и активным бизнес-структурам. Действительно, «поддержка имела место на этапе создания инновационной инфраструктуры во второй половине XX века. В настоящее время налоговые льготы, режимы ускоренной амортизации и др. отменены. В Соединенных Штатах инновационно-активные фирмы и традиционные фирмы имеют единый режим работы и налогообложения» [3].

Государственная поддержка инноваций в России преобладает, но ее явно недостаточно для опережающего развития инновационного рынка. При этом крупные корпоративные структуры практически не готовы включаться в финансирование инноваций. Активны инновационные предприниматели (преимущественно малые и средние фирмы), а также инновационное сообщество (университеты, научно-исследовательские институты, объекты инновационной инфраструктуры, созданные на их площадках, венчурные фонды и фонды развития).

Следует отметить, что определенные надежды, которые были связаны с созданием технопарков и инновационных кластеров, пока не оправдались. Эффективность научно-технических агломераций на данном этапе относительно невысока, доля инновационной продукции, создавае-

мой в технопарках и кластерах, составляет менее 1% ВВП.

Напротив, суммарный вклад технопарков и других подобных объектов инновационной инфраструктуры в ВВП США оценивается более чем в 18–20%. Таким образом, институциональный подход, успешно реализуемый на Западе для стимулирования инновационных процессов и обеспечения роста конкурентоспособности корпоративных структур, пока еще слабо применим в российских реалиях.

Особо следует отметить тот факт, что в настоящее время Россия только проходит этап качественного формирования национальной инновационной системы, поэтому, с одной стороны, без собственного предшествующего опыта можно и нужно использовать зарубежный опыт. Но, с другой стороны, полное копирование зарубежного опыта может сделать Россию аутсайдером в инновационной сфере. Поэтому на данном этапе все еще необходимо создавать и поддерживать на государственном уровне экономические и организационные стимулы инновационного развития корпоративных структур, которые обеспечат их стратегическую устойчивость и конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

В России институциональное направление сформировалось сравнительно недавно, поэтому нельзя сделать однозначных выводов о том, что такой подход к управлению инновационным развитием корпоративных структур не является эффективным. Однако можно сказать, что риски такого подхода достаточно высоки, поскольку в этом случае риски предприятия-новатора дополняются рисками институтов, с которыми предприятие сотрудничает в рамках своего инновационного развития. Преимущества институционального подхода заключаются в повышении доступности различных ресурсов, необходимых для проактивного управления инновационным развитием корпоративных структур.

«Второй подход, условно называемый *индивидуальным*, предполагает, что корпоративная структура осуществляет инно-

вационное развитие либо за счет собственных возможностей, либо с частичным привлечением институциональной поддержки. За рубежом этот подход используется при следующих двух условиях:

- новая бизнес-идея (инновационное решение) на новом рынке (альтернативно – создание нового рынка через предпринимательскую идею / инновационное решение);

- предпринимательская идея (инновационное решение) на традиционном рынке» [3].

В первом случае инновации будут преимущественно технико-технологическими, во втором, – преимущественно организационно-экономическими. Примеров реализации обоих условий управления инновационным развитием корпоративных структур – от Microsoft и Apple до Samsung и LG – достаточно много. Эти примеры в основном демонстрируют инновационную активность крупных транснациональных компаний (ТНК), но стоит напомнить, что все крупные ТНК в то время находились на стадии выхода на рынок малых фирм.

Здесь важно «наличие инновационного решения, предпринимательской идеи, которая не является улучшением какой-либо уже реализованной идеи, а представляет собой уникальное предложение» [3]. В России лидером экономики по инновационным и активным корпоративным структурам является топливно-энергетический комплекс. На долю обрабатывающей промышленности и добычи полезных ископаемых в нашей стране приходится более 80% инновационного продукта, в то время как за рубежом наибольшая доля инновационного продукта создается в сфере производства и распределения энергоносителей и невозобновляемых ресурсов, биотехнологий, образования, производства оборудования и информационных технологий. Такое положение снижает инновационную активность и конкурентоспособность российских предприятий [6].

Положительные стороны индивидуального подхода к инновационному развитию состоят в следующем:

– во-первых, из-за отсутствия необходимости взаимодействия с другими структурами уменьшается возможность рисков, т.к. устраняется цепочка взаимосвязи вывода инновационного продукта на рынок. Корпоративная структура может самостоятельно оценивать качество своего продукта на каждом этапе для получения и последующего анализа итоговой интегральной оценки, и внесения, в случае необходимости, соответствующих корректив [9];

– во-вторых, организация управления и работы корпоративной структуры становится проще;

– в-третьих, облегчается возможность обеспечения информационной безопасности инновационной деятельности в интегрированных корпоративных структурах [2].

Однако и отрицательные моменты имеют место:

– во-первых, усложняется доступ к ресурсам из-за отсутствия корпоративного взаимодействия с другими организациями;

– во-вторых, увеличивается ответственность индивидуальной корпорации в принятии решений, в том числе и рисков, вплоть до возможности неустраняемых катастрофических последствий.

Третий подход к управлению инновационным развитием корпоративных структур за рубежом можно охарактеризовать как *комплексный*, основанный на научно-техническом аутсорсинге [11]. Это технология управления, которая позволяет заказчику повысить эффективность и обеспечить свое инновационное развитие, а исполнителю – воспроизвести свою деятельность на более высоком качественном уровне и увеличить научно-производственный потенциал. Такой подход можно считать определенной формой интеграции управления участников проекта, в данном случае – заказчика и исполнителя [1].

Для получателей инноваций преимуществами научно-технического аутсорсинга являются быстрый доступ к инновациям, специализация на маркетинге и производстве, а также отсутствие необходимости содержать расширенный штат сотрудников. Помимо очевидных преимуществ, научно-технический аутсорсинг имеет и определенные недостатки для производителей и получателей инноваций. Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно выделить основные преимущества и недостатки управления инновационным развитием корпоративных структур с целью обеспечения их конкурентоспособности (см. таблицу).

Преимущества и недостатки основных подходов к управлению инновационным развитием корпоративных структур в целях обеспечения конкурентоспособности

Подход	Преимущества	Недостатки
Институциональный	Упрощение доступа к ресурсам (в том числе финансовым), которые необходимы для ведения инновационной деятельности	Синергия рисков корпоративной структуры и институтов, организационно-экономические сложности взаимодействия
Индивидуальный	Снижение синергетики рисков за счет элиминации цепочки выведения инновации на рынок, организационно-экономическое упрощение реализации инновационной стратегии	Сложность (ограничение) доступа к ресурсам, вероятность роста единичных проблем, в том числе организационного и финансового характера
Комплексный	Для реципиентов инноваций – концентрирование на производственно-сбытовой деятельности, оптимизация расходов. Для продуцентов инноваций – концентрирование на научной деятельности, неоспоримость прав на результаты НИ-ОКР	Для реципиентов инноваций – риски получения некачественной идеи, риски организационно-экономического взаимодействия, ограничение доступа к ресурсам. Для продуцентов инноваций – риски инновационной (научной) деятельности, риски организационно-экономического взаимодействия, ограничение доступа к ресурсам

Источник: сост. авторами на основе [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев А.Л., Блатова Т.А., Макаров В.В., Шувал-Сергеева Н.С.* Качество и инновации: интеграция управления // Вопросы радиоэлектроники. 2017. № 1. С. 85–89.
2. *Доброва К.Б.* Проблемы обеспечения информационной безопасности инновационной деятельности в интегрированных промышленных структурах // Вопросы инновационной экономики. 2017. Т. 7. № 4. С. 349–360.
3. *Дудин М.Н.* Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур в условиях инновационного развития: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2013. 375 с.
4. *Дудин М.Н.* Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур: теория, методология и практика: монография. М.: Изд-во ИМСГС, 2014.
5. *Катькало В.С.* Эволюция теории стратегического управления. СПб: Изд-во СПбГУ, 2016. С. 312.
6. *Кокорев А.А., Павлов А.Ю.* Инновации как фактор повышения конкурентоспособности и их роль в стратегии промышленного предприятия // Экономика и социум. 2014. № 3-4 (12). С. 300–306.
7. *Кравец А.В.* Инновационное развитие и становление предпринимательских кластеров: проблемы и пути их решения // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 22. С. 3083–3096.
8. *Куценко Е.* Пилотные инновационные территориальные кластеры России: модель устойчивого развития // Инновации и экономика. 2015. № 9(1). С. 35.
9. *Макаров В.В., Галков И.М.* Интегральная оценка качества продаж услуг мобильной связи // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). 2013. № 2. С. 83–84.
10. *Макаров В.В., Столяров С.А.* Выбор оптимальной инновационной стратегии в управлении интернет-проектами // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 3. С. 19–20.
11. *Сербиновский Б.Б.* Научно-исследовательский аутсорсинг в организации подготовки производства: проблемы и пути развития // Известия ИГЕА. 2016. № 4 (60). С. 92–97.