На правах рукописи

Решетов Константин Юрьевич

Развитие методологии обеспечения конкурентоспособности инновационного предпринимательства

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(экономика предпринимательства)

Диссертация на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Научный консультант:
доктор экономических наук, профессор
Дудин Михаил Николаевич

Москва – 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4
ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ В СРЕДЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ 19
1.1. Сущность и специфика инновационного предпринимательства 19
1.2. Конкуренция и конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства 42
1.3. Инновационная среда как необходимый институциональный базис обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства 59
1.4. Зарубежный опыт в управлении конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства 77
ГЛАВА 2. РАЗРАБОТКА МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С УЧЕТОМ ПЕРЕХОДА К КОГНИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ 93
2.1. Конкурентные преимущества субъектов инновационного предпринимательства как основа формирования конкурентного потенциала 93
2.2. Факторы и условия формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства 112
2.3. Формирование методики оценки конкурентоспособности инновационного предпринимательства с учетом когнитивизации экономических процессов 128
2.4. Разработка алгоритма повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства на основе полученных оценочных результатов 150
ГЛАВА 3. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 163
3.1. Выработка решений по формированию конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства 163
3.2. Современные инструменты в управлении конкурентоспособностью инновационного предпринимательства 177
3.3. Основные аспекты устойчивости развития в управлении конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства 199

3.4. Взаимосвязь устойчивости развития субъектов инновационного предпринимательства с их конкурентоспособностью 224
ГЛАВА 4. МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ И УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ 239
4.1. Кластеризация как оптимальное направление обеспечения конкурентоспособного и устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства 239
4.2. Оценка конкурентоспособности и конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства, осуществляющих свою деятельность в промышленно-производственном секторе (на примере субъектов предпринимательства) 255
4.3. Разработка модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием инновационного предпринимательства 271
4.4. Обоснование эффективности и целесообразности использования модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием инновационного предпринимательства (на примере субъектов предпринимательства) 285
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 310
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 321
Приложение 1. Показатели активности отечественных предприятий в инновационной сфере 354
Приложение 2. Факторы эволюционирования национальной инновационной системы 356
Приложение 3. Факторы, ограничивающие инновационную восприимчивость 357
Приложение 4. Исходные данные для анализа и оценки конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства ООО «ИТМ РИТМ» 358
Приложение 5. Исходные данные для анализа и оценки конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства ООО «Метагор» 359
Приложение 6. Исходные данные для анализа и оценки конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства ООО «БЦ “Интермаркет”» 360
Приложение 7. Методика оценки конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства 361

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Развитие мировой экономики уже длительное время происходит в условиях глобализации, результатом которой являются интеграционные связи между предпринимательскими структурами на разных уровнях хозяйственной деятельности. Вне этих связей сегодня не может существовать ни одна страна мира с рыночной моделью хозяйствования. Не является исключением и Российская Федерация, которая уже достаточно давно вовлечена в систему глобальной экономики – войдя с рубежа 80-х–90-х гг. XX века сначала в единое мировое финансовое пространство, затем на рынок инвестиционных и ссудных капиталов и вскоре став активной и полноценной участницей трансграничных финансовых и товарных потоков.

В настоящее время общей целью развития народнохозяйственного комплекса в Российской Федерации является создание таких условий, которые обеспечат сравнительно высокие и устойчивые темпы экономического роста, повышения социального уровня населения, стабилизацию финансовой системы. Среди эффективных инструментов устойчивого экономического роста необходимо выделить инновации, так как они являются ключевым фактором увеличения конкурентных преимуществ, таких как снижение себестоимости и повышение качества продукции, освоение новых рынков, улучшение имиджа страны и ее регионов.

Инновационное развитие производственно-промышленного сектора характеризуется возрастанием роли науки и техники во всех сферах экономической деятельности, производством высокотехнологичных продуктов, использованием передовых технологий и т.п. С этим понятием связан переход к новой модели экономического развития, которая основана на новом понимании принципов развития национального народного хозяйства.

В данных условиях эффективная инновационная политика страны

должна быть нацелена на то, чтобы определять направления научно-технического прогресса и приложения его практических результатов для обеспечения конкурентоспособного и устойчивого развития производственно-промышленного сектора в соответствии с тенденциями, которые происходят в процессе глобализации. Эффективная инновационная политика способствует росту научно-технологического потенциала, который сегодня реализуется в: машиностроении; производстве электрической и электронной техники; нанотехнологиях; информационно-телекоммуникационных технологиях; биотехнологиях; химических технологиях и т.д.

Стратегически для эффективного долгосрочного экономического развития любой страны, в том числе Российской Федерации, ключевым элементом является инновационное предпринимательство. Именно оно обеспечивает технический прогресс, без которого устранение зависимости экономики от экспорта сырья невозможно. Однако, непростая экономическая ситуация в нашей стране в конце XX – начале XXI в. привела ее к объективно нарастающей экономической и технологической зависимости от более развитых стран, и в настоящее время она вынуждена преимущественно экспортировать относительно дешевое сырье и импортировать достаточно дорогую готовую продукцию. Возникает противоречие, разрешить которое без инновационного прорыва невозможно. Поэтому лишь успешное развитие инновационного предпринимательства является «ключом» к инновационному прорыву экономики внутри страны.

В связи с этим весьма важной и актуальной становится разработка нового и совершенствование уже имеющегося теоретического инструментария обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства. Объективно возникшая необходимость решения этой проблемы определяет как актуальность исследования, так и его теоретическую и практическую значимость.

Состояние научной разработанности проблемы. Проведение настоящего диссертационного исследования потребовало глубокого анализа научной литературы, затрагивающей все аспекты рассматриваемой проблематики. В первую очередь внимание было уделено научным трудам по теории предпринимательства, методологии формирования предпринимательских структур и управления ими, а также исследованию обеспечения конкурентоспособности при различных видах предпринимательской деятельности. Данная проблематика исследовалась и разрабатывалась зарубежными учеными, среди которых необходимо выделить: Г. Х. Брундтланда, Дж. К. Гэлбрейта, П. Друкера, Р. Кантильона, Дж. М. Кейнса, Й. Шумпетера и др.

В ходе работы над диссертацией значительное внимание также уделялось трудам, в которых нашли отражение теоретические и методические аспекты развития инноваций и инновационного предпринимательства. Этим вопросам посвящены исследования целого ряда зарубежных ученых: Д.М. Бишопа, Р. Брейли, А. Дамодарана, Т. Коупленда, С. Майерса, А.В. Мертенса, Б. Стайнера и др.

Необходимо отметить, что большая часть трудов по различным аспектам исследования принадлежит зарубежным авторам в силу специфики развития нашей страны в XX веке. Это, однако, нисколько не умаляет весьма значительного вклада в решение обозначенного круга теоретических и методических вопросов российских ученых, таких как: В.С. Балабанов, С.П. Бараненко, В.Н. Волкова, М.Я. Веселовский, С.Ю. Глазьев, А.Г. Гранберг, А.Р. Градов, М.Н. Дудин, В.В. Ивантер, Н.П. Иващенко, Н.И. Комков, Б.Н. Кузык, Н.В. Лясников, С.А. Орехов, О.Б. Репкина, Э.А. Смирнов, Е.И. Тихомирова, А.Д. Шеремет и др.

Тем не менее, несмотря на наличие отмеченных выше научных исследований, посвященных различным аспектам предпринимательской деятельности, конкуренции и обеспечению конкурентоспособности

субъектов инновационного предпринимательства, особенностям формирования конкурентной среды и, в частности, конкуренции между отечественными и зарубежными субъектами инновационного предпринимательства в разных отраслях народного хозяйства, проблематика исследования не может считаться полностью проработанной.

Таким образом, ситуация, сложившаяся в отечественной экономической науке применительно к решению проблемы обеспечения конкурентоспособности российских инновационных предпринимательских структур в современных экономических условиях, требует углубленного изучения целого комплекса вопросов. Их актуальность, практическая и теоретическая значимость предопределили выбор темы настоящего исследования, постановку цели и решаемые задачи.

В соответствии с избранной темой исследования его **целью** стало развитие методологии обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства в современных экономических условиях.

Достижение указанной цели предполагает решение ряда исследовательских **задач:**

- проанализировать и уточнить теоретико-методологическое содержание понятия «инновационное предпринимательство»;
- выявить и дополнить содержательную часть экономической категории «конкурентоспособность инновационного предпринимательства»;
- систематизировать факторы и условия формирования конкурентного потенциала инновационного предпринимательства;
- разработать методику оценки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства;
- предложить алгоритм повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства;

- создать модель формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства;
- обосновать практическую целесообразность использования современных инструментов (форсайт-проектирования и дорожного картирования) в управлении конкурентоспособностью инновационного предпринимательства;
- доказать наличие взаимосвязи между конкурентоспособностью и устойчивостью развития инновационного предпринимательства;
- разработать модель управления конкурентоспособным и устойчивым развитием инновационного предпринимательства;
- разработать методику оценки эффективности модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием инновационного предпринимательства.

Объектом исследования диссертационной работы является инновационное предпринимательство, функционирующее в реальном секторе экономики.

Предмет исследования – организационно-экономические отношения, возникающие в процессе обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства производственно-промышленного сектора.

Теоретическую основу диссертационного исследования составляют фундаментальные концепции, гипотезы, научные труды отечественных и зарубежных ученых и содержащиеся в них положения, касающиеся проблемы конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства, а также новейшие идеи в этой области, нашедшие отражение в материалах международных, всероссийских и региональных научно-практических конференций, посвященных данной проблематике.

Методологическая основа исследования включает в себя совокупность общенаучных методов познания, среди которых необходимо

выделить монографический метод, математические, аналитические методы исследования, в том числе основанные на использовании исторической диалектики, индукции и дедукции. В ходе исследования использовались также специальные методы (экономико-статистический, экономико-функциональный и др.). Применение этой группы методов позволило в комплексе и системно исследовать проблему конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур. Это позволило разработать и обобщить системную совокупность научных подходов по обеспечению конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства.

Информационно-эмпирическая база, которая обеспечивает доказательность полученных выводов, основана на использовании общедоступных статистических и аналитических материалов Федеральной службы государственной статистики, использовании базы федеральных и региональных законодательных, нормативных документов, подзаконных актов, регламентирующих коммерческую деятельность хозяйствующих субъектов в целом и субъектов инновационного предпринимательства в частности. Также в исследовании была использована финансово-экономическая информация конкретных субъектов инновационного предпринимательства.

Научная новизна данной работы **заключается** в комплексном решении важной для народнохозяйственной системы задачи – это развитие методологии обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства в современных экономических условиях. Научная новизна достигнута в результате системной разработки выявленных проблем, что позволило осуществить приращение научного знания в сфере развития теории и прикладных аспектов конкурентоспособности и конкурентных сред для субъектов инновационного предпринимательства.

В диссертационной работе получены следующие основные **научные результаты,** что стало итогом решения поставленных задач:

1) дополнен понятийный аппарат в контексте ключевых теоретико-методических положений инновационного предпринимательства. Уточнено, что инновационное предпринимательство необходимо рассматривать и как особый функциональный сегмент, и как особый (высший эволюционный) вид предпринимательства. Развитие данного сегмента характеризуется высокой наукоемкостью, качественной новаторской составляющей и способностью получать (максимизировать) предпринимательские ренты за счет апериодического проведения рекомбинаций ресурсов, средств и факторов производства. Основное отличие данного подхода состоит в том, что цель предпринимательства в данном случае рассматривается не как простое извлечение прибыли, а как получение (максимизация) предпринимательских рент за счет интенсивного использования когнитивных ресурсов;
2) обосновано теоретико-методологическое содержание экономической категории «конкурентоспособность инновационного предпринимательства». Доказано, что конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства есть способность субъектов этого сегмента конкурировать в превосходящей степени с производителями (продавцами) аналогичного продукта (товара, работы, услуги) с лучшими (уникальными) характеристиками посредством эффективного и оптимального использования знаниевых и прочих ресурсов для обеспечения деятельности, что позволяет максимизировать этим субъектам экономические выгоды, недоступные конкурентам данного или смежного сегмента. Отличие данной трактовки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства от традиционного подхода заключается в том, что она основывается на ресурсной теории фирм и ее динамической парадигме, актуальность и правильность которой

подтверждают происходящие на глобальном уровне социально-экономические трансформации;

3) систематизирован перечень основных условий и факторов, оказывающих влияние на формирование конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства. В рамках представленной систематизации определено, что специфика конкуренции на рынке деятельности указанных субъектов определяется внешнесредовыми и внутрисредовыми условиями, образованными совокупностью ключевых параметров. В свою очередь, формирование ключевых компетенций (конкурентных преимуществ), обеспечивающих субъекту рыночные позиции, происходит под влиянием совокупности факторов, которые могут быть различными по характеру проявления, по направленности влияния, по источнику возникновения и др. Новизна представленной систематизации условий и факторов состоит в том, что точно конкретизированы ключевые параметры условий, а также ключевые характеристики факторов, определяющих наличие у субъекта инновационного предпринимательства способностей к конкуренции;
4) разработана методика оценки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства. Она комплексно отражает в динамике и структуре наличие способностей у субъекта инновационного предпринимательства к конкуренции на избранном рынке (избранных рынках). Показатели, используемые в данной методике, объединены в три группы (социальный, экономический и технологический аспект конкурентоспособности), в каждой из которых предложен и обоснован аналитико-экономический инструментарий расчета этих показателей. Ключевое отличие данной методики состоит в интегрировании оценочных методических подходов, что позволяет повысить уровень объективности и информационно-аналитической ценности получаемых оценочных результатов;

5) создан алгоритм повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства. Данный алгоритм представляет собой итерационно выстроенную последовательность управленческих действий. Последовательное выполнение управленческих действий позволяет не только выявить основные проблемы функционирования и развития (в социальном, экономическом или технологическом аспекте), но и принять обоснованное решение в отношении необходимых мер. Ключевое отличие предложенного алгоритма состоит в том, что он образован двумя блоками возможных мер, процедур и решений, учитывает достигнутый уровень развития субъекта инновационного предпринимательства, а также его положение во внешней среде (его конкурентные позиции). Это позволяет конструировать последовательность дальнейших действий, направленных на достижение поставленной цели (сохранение устойчивой динамики развития и повышение конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства);
6) создана модель формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства, который образован совокупностью локальных потенциалов (когнитивного, финансового, кадрового, информационного, инфраструктурного). Конкурентный потенциал представляет собой комплекс способностей, ресурсов (в первую очередь, знаниевых) и резервов, которые при эффективном и рациональном использовании обеспечивают достижение стратегической цели субъекта инновационного предпринимательства в долгосрочной перспективе. Основная особенность данной модели состоит в том, что она представляет собой совокупность возможных решений, направленных как на накопление, так и на использование этого потенциала в рамках ведения указанным субъектом различных видов экономической деятельности. В рамках накопления формируются уникальные преимущества, а также

ключевые компетенции, позволяющие преобразовывать имеющиеся ресурсы и резервы в конкурентный потенциал, освоение которых происходит в рамках организационно-экономических, производственных или маркетинговых направлений и нацелено на максимизацию предпринимательских рент;

7) доказана практическая целесообразность использования современных инструментов (форсайт-проектирования и дорожного картирования) в управлении конкурентоспособностью инновационного предпринимательства. Форсайт-проектирование и дорожное картирование – две взаимозависимые процедуры, которые могут быть представлены определенным множеством (набором) сценариев, предполагающих активное конструирование будущего в настоящем за счет инвариантного предвидения тенденций изменения социально-политических и экономико-технологических аспектов и средовых характеристик функционирования субъектов инновационного предпринимательства. Ключевая особенность заключается в том, что форсайт-проектирование и дорожное картирование представляют собой комплексный инструментарий, позволяющий выбирать наиболее оптимальный путь развития субъекта инновационного предпринимательства не только с учетом его способностей, но и с учетом полной идентификации явных и латентных возможностей/угроз, а также вероятных трансформаций, локализованных во внешней среде;
8) обосновано наличие взаимосвязи между конкурентоспособностью и устойчивостью развития субъектов инновационного предпринимательства. Доказано, что устойчивое развитие и успех в конкуренции субъектов инновационного предпринимательства обеспечивается совокупностью одних и тех же способностей, а именно – способностью иметь доступ к необходимым ресурсам, способностью преобразовывать эти ресурсы посредством тех или иных процессов в продукт (как результат деятельности) и способностью реализовывать

продукт на рынке деятельности, получая при этом предпринимательскую ренту. Следовательно, устойчивое развитие – есть условие сохранения адекватного экономического роста (относительно имеющихся способностей), при этом конкурентоспособность – есть фактор, обеспечивающий практическую реализацию потенциала роста;

9) разработана модель управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства. Данная модель основана на использовании современных управленческих технологий и инструментов (форсайт-проектирования и дорожного картирования) и представляет собой динамическую схематизацию действий по управлению эволюционированием субъектов инновационного предпринимательства во времени и в пространстве. Ключевая особенность модели состоит в использовании сценариев возможных альтернатив, определении границ и направлений роста, а также в разработке некоторого множества вариантов прогнозов изменения внешнесредовых условий, которые с высокой долей вероятности формируют физическое и информационное деловое пространство будущего, в котором планируют осуществлять свое развитие субъекты инновационного предпринимательства;

10) предложена методика оценки эффективности модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства, основанная на использовании максиминного подхода. В рамках оценочной методики был выработан перечень ключевых параметров, которые в достаточной степени описывают динамическую специфику конкурентоспособности и устойчивости развития субъекта инновационного предпринимательства (в границах допустимого минимума и целевого максимума). Кроме этого, предлагаемый оценочный подход позволяет оценить уровень достижения поставленной цели, т.е. определить действительное наличие ключевых

компетенций субъекта инновационного предпринимательства, позволяющих последнему максимизировать предпринимательские ренты, недоступные конкурентам. В этом заключается ключевое отличие данной оценочной модели от имеющихся в настоящее время методических подходов.

Теоретическая значимость диссертационной работы заключается в том, что полученные в ходе проведенного исследования выводы и результаты могут послужить основой для дальнейших научно-теоретических и прикладных разработок в области повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства в условиях перехода к когнитивной модели развития экономики.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в том, что полученные научно-теоретические и методические результаты могут послужить основанием и применяться для формирования государственной научно-технической и экономической политики, а также для создания моделей и комплексных методик управления конкурентоспособностью и конкурентным потенциалом отечественных субъектов инновационного предпринимательства.

В рамках подготовки и проведения представленного диссертационного исследования была осуществлена *разработка и регистрация в Федеральной службе по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам* компьютерных программ, имеющих практическое значение в оценке конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства, а также прочих предпринимательских структур.

Диссертационная работа выполнена в соответствии с паспортом специальности ВАК РФ 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства)»: п. 8.10. Методология, теория обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур. Формы современной конкуренции и их влияние на содержание

предпринимательской деятельности; п. 8.13. Стратегическое планирование и прогнозирование предпринимательской деятельности; п. 8.22. Обеспечение устойчивости развития предпринимательских структур в условиях экономического кризиса.

Апробация работы и реализация результатов исследования. Основные положения и результаты диссертационного исследования докладывались, обсуждались и получили положительную оценку на международных, всероссийских и региональных симпозиумах, научно-практических конференциях и семинарах, в том числе: XI Международной межвузовской научно-практической конференции «Российское предпринимательство: история и современность» (г. Москва, Российская академия предпринимательства, 2015 г.); II Международной научно-практической конференции «Конкуренция и конкурентоспособность. Организация производства конкурентоспособной продукции» (г. Новочеркасск, 2003 г.); I Международной научно-практической конференции «Россия: экономические проблемы в условиях глобализации» (г. Ставрополь, 2005 г.); I Международной научно-практической конференции Института международных экономических отношений «Социально-экономические проблемы развития России в условиях глобализации экономики» (г. Химки, 2007 г.); Международной научно-практической конференции «Модернизация общества: экономические, политико-правовые и социокультурные аспекты» (г. Кемер, Турция, 2010 г.); III Международной научно-практической конференции «Россия в XXI веке: итоги, вызовы, перспективы» (г. Москва, 2012 г.); Международной научно-практической конференции «Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества» (г. Саратов, 2012 г.); Всероссийском форуме «Конкурентоспособность – основа стратегического развития России» (г. Санкт-Петербург, 2003 г.); II Всероссийской научной конференции молодых ученых и специалистов в РГАУ-МСХА им. К.А.Тимирязева «Инновации – сельскому хозяйству

России» (г. Москва, 2006 г.); Всероссийской конференции «Инновации молодых ученых – сельскому хозяйству России» (г. Москва, 2006 г.); Всероссийской научно-практической конференции «Современные тенденции развития теории и практики управления отечественными предприятиями» (г. Ставрополь, 2008 г.); IV Межрегиональной научной конференции «Студенческая наука – экономике России» (г. Ставрополь, 2003 г.); II Межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых «Проблемы реформирования российской экономики XXI века в контексте мирового экономического развития» (г. Ставрополь, 2005 г.); VIII региональной научно-практической конференции Ставропольского государственного педагогического института (г. Ставрополь, 2006 г.), на ежегодных Межвузовских научно-практических конференциях по актуальным вопросам экономики, управления и права, проводимых в НОУ ВПО «Национальный институт бизнеса» (г. Москва, 2009–2015 гг.); а также на многих других межвузовских и вузовских научно-практических конференциях и круглых столах.

Материалы диссертационного исследования апробированы в учебном процессе АНО ВПО «Российская академия предпринимательства», НОУ ВПО «Национальный институт бизнеса» и других вузах при преподавании следующих дисциплин: «Предпринимательство», «Малое и среднее предпринимательство», «Инновационный менеджмент», «Управленческие решения» и др. Некоторые теоретические положения изложены в авторском курсе «Основы конкурентоспособности предпринимательских структур».

Разработанные в диссертации принципы и методы обеспечения конкурентоспособности инновационного предпринимательства в виде практических рекомендаций прошли апробацию и внедрены в деятельность ряда предпринимательских организаций: ООО «ИТМ РИТМ», ООО «Метагор», ООО «Бизнес-центр “Интермаркет”» и др., что подтверждено

соответствующими справками о внедрении научных результатов, приложенными к диссертационной работе.

Положения, результаты, выводы и рекомендации диссертационного исследования обсуждались на совместных заседаниях кафедр «Экономическая теория, мировая экономика, менеджмент и предпринимательство» и «Финансы, кредит и страхование» АНО ВПО «Российская академия предпринимательства».

Публикации результатов исследования. Основные положения диссертационного исследования изложены в 54 опубликованных печатных работах общим объемом 88,2 п.л., из которых автору принадлежит 70,9 п.л. Среди публикаций – четыре монографии, 50 научных статей, из них 27 – опубликовано в рецензируемых научных изданиях, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ, и 2 - в журналах, индексируемых в признанных международных системах цитирования по соответствующим областям науки (SCOPUS).

Структура и объем диссертации. Диссертационная работа состоит из введения, четырех глав, заключения, списка использованных источников, приложений и включает в себя 22 таблицы, 34 рисунка.

ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ В СРЕДЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

1.1. Сущность и специфика инновационного предпринимательства

В основе развития экономики на глобальном уровне и развития социально-экономических систем национального, регионального и локального уровня лежат одни и те же механизмы, запускаемые совокупностью технических, экономических, научно-исследовательских, промышленно-производственных, общественных и иных процессов. Указанная закономерность развития социально-экономических систем, к которым относятся в том числе и традиционные хозяйствующие субъекты, и субъекты инновационного предпринимательства, позволяет нам рассматривать эти системы в междисциплинарном аспекте, который представляет собой триаду взаимодействующих внешних сил и факторов: природа, общество и экономика.

Отметим, что в отдельных исследованиях[1] в триаде взаимодействующих сил и факторов, являющихся запускающими механизмами процессов в социально-экономических системах, одна из компонент (экономическая) определяется как производство. По нашему мнению, такой подход нельзя считать верным, соответствующим современной специфике экономического развития, которая определяется как знаниевая или когнитивная. Выделение компоненты «производство» в указанной триаде в большей степени соответствует традиционному экономическому укладу, в котором эта компонента является главенствующей.

[1] Гламаздин Е.С., Новиков Д.А., Цветков А.В. Механизмы управления корпоративными программами: информационные системы и математические модели. – М.: Спутник, 2004; Иващенко А.А., Новиков Д.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы. – М.: КомКнига, 2006; Бурков В.Н., Коргин Н.А., Новиков Д.А. Введение в теорию управления организационными системами. – М.: Либроком, 2009 и др.

В постиндустриальной экономике все большее влияние приобретает сервисная сфера, которая является особой сферой нематериального производства, поэтому в дальнейшем будем исходить из того, что развитие всех объектов, субъектов и систем основывается на триаде, одной из компонент которой является когнитивная или знаниевая экономика.

Знания, которые, с одной стороны, сами по себе не являются материальными, а с другой стороны, весьма часто воплощаются в материальные вещи и ресурсы, являются основным стимулом эволюционирования хозяйствующих субъектов или социально-экономических систем микроэкономического уровня. При этом эволюционирование – это достаточно длительный процесс, характеризующийся постоянным усложнением, которое не может быть реализовано резко или одномоментно. Как указывает М.В. Сухарев[2], эволюционирование относительно макро- или микроэкономического уровня стоит, скорее, рассматривать в горизонтальной плоскости с тенденциями к повышению линии эволюционного тренда. Напротив, вертикальный тренд эволюционирования практически невозможен. В пользу этого тезиса говорит следующее:

- линия прогрессивной эволюции – это линия усложнения развития простейших элементов, образованных ими структур и систем, но такое усложнение не может быть случайным – как правило, усложнение есть результат преобразования накопленных качеств на предыдущих этапах развития;
- усложнение и изменение элементов, их структур и систем трудно предсказуемо и весьма трудно прогнозируемо, но управление данным процессом вполне возможно, при условии, что будущая модель, к которой нам предстоит продвигать существующую систему, будет намного сложнее, чем можно представить сейчас;

[2] Сухарев М.В. Эволюционное управление социально-экономическими системами. – Петрозаводск: КАрНЦ РАН, 2008. – С. 47.

- преодоление барьеров сложности между этапами эволюционного развития систем осуществляется за счет накопления и преобразования информационных потоков и «…запоминания эволюционным процессом ответов объективного мира…»[3].

На данном этапе можно говорить, что развитие социально-экономических систем (как малых, так и больших) характеризуется эволюционностью, в основе развития лежит триада факторов или действующих сил – это природные силы, общественные силы и экономические силы. Эволюционирование на макроэкономическом и микроэкономическом уровне происходит за счет усложнения, которое, в сущности, есть накопление и последующее преобразование качественных характеристик элементов, образующих систему, и процессов, протекающих в системе (во внутренней среде хозяйствующего субъекта). Основной стимул развитию социально-экономических систем задают знания, которые не существуют отдельно от природных, общественных или экономических процессов, но при помощи информационных потоков преобразуются в материальный или нематериальный продукт, предназначенный для общественного потребления. Следовательно, современная экономика, как когнитивная экономика или экономика знаний, принципиально отличается от традиционной индустриальной экономики, в которой знаниям не уделялось особого внимания и знания рассматривались как опосредованный феномен, не всегда имеющий практическое приложение.

Однако следует отметить, что с середины XX века знаниям, как стимулу не только научно-технического прогресса, но и социально-экономического эволюционного развития, стало уделяться все больше внимания. Так, например, в 1956 году вышел труд Р. Сирта, Х. Саймона, Д. Троу, в котором указано, что «… когнитивный подход к экономике

[3] Сухарев М.В. Эволюционное управление социально-экономическими системами. – Петрозаводск: КАрНЦ РАН, 2008. – С. 48.

предполагает междисциплинарный подход… когнитивная экономика опирается на микрооснования и разрабатывает модели и связи … с науками и их прогрессом…»[4].

Очевидно, что в данном тезисе авторы исходят из общего природного или физического посыла: бесконечно малое может породить бесконечно большое. Иными словами, применительно к тематике нашего исследования, знания индивидуума или организационной группы индивидуумов (знания микроуровня) посредством постоянно циркулирующих информационных потоков (информационного обмена) могут быть преобразованы в знания более высокого порядка (общественное знание или знание макроуровня).

«Цивилизация XXI века основана на знаниях – это положение становится все более общепризнанным, … базой любого вида деятельности становятся научно-технические достижения»[5]. Цитата, приведенная нами, как нельзя более точно определяет существо происходящих изменений в обществе, науке, экономике (бизнес-среде), государственном управлении. Существующие закономерности, определяющие состояние и развитие, в том числе, и хозяйствующих субъектов (субъектов инновационного предпринимательства), таковы, что знания и научные достижения становятся все более значимым ресурсом, гораздо более важным в отдельных случаях, нежели материальные, природные, финансовые ресурсы, составляющие основу традиционных общественных и экономических отношений.

И. Нонака и Х. Такеучи доказывают, что основой социально-экономических отношений, охватывающих все сферы человеческой жизнедеятельности, является знание, ресурсы же роста современных общественных и экономических формаций лежат в интеллектуальной сфере, способствующей созданию нематериальных активов, которые наиболее

[4] Cyert R., Simon H., Trow D. Observation of a Business Decision // Journal of Business. – 1956. – № 29. – P. 237–248.

[5] Там же.

ценны в отличие от материальных активов[6].

Но, как верно отмечают Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин и Ю.В. Яковец, «… приращение знания само по себе не принесет экономического или иного эффекта, если оно [знание] не будет воплощено…»[7]. Это указывает на то, что инновации как первое практическое применение фундаментальных или прикладных знаний являются базисом современной экономики. Следовательно, сами знания, априори лежащие в основе инноваций, есть необходимый, но недостаточный для обеспечения устойчивого развития социально-экономических систем нематериальный конструкт.

Важнейшим в аспекте инноваций является умение преобразовывать знания в продукты, процессы, системы, т.е. в такие объекты или предметы, которые были бы востребованы обществом, экономикой, сферой государственного управления. Отсюда вытекает постановка задачи менеджмента знаний или задачи оптимального использования знаний для получения целевого результата и (или) необходимого эффекта. Трудность в управлении знаниями в целях преобразования этого нематериального конструкта в продукты или процессы состоит, по нашему мнению, в том, что носителем знания всегда является человек. Преобразование же знания, более того, оценка знания на актуальность, жизнеспособность и т.д. являются предметом деятельности малых, средних и больших коллективов. Следовательно, необходимо не только синтезировать и продуцировать знания, еще необходимо оценивать потенциальную способность знания к преобразованию в какие-либо процессы, продукты, товары, работы, услуги. Это указывает на то, что инновации основываются на таком знании, которое способно к преобразованию в востребованные рынком материальные или нематериальные объекты и предметы.

---

[6] Nonaka I., Takeuchi H. The knowledge – creating company. – NY: Oxford University Press, 1995. – P. 15.

[7] Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. – М.: Изд-во «Экономика», 2008. – С. 203.

Некоторые авторы, в том числе Г.М. Кулапина и Е.В. Кулапина[8], считают, что знания составляют ключевые компетенции (т.е. конкурентные преимущества) социально-экономических систем (от хозяйствующих субъектов до регионов и страны в целом, например, в виде областных и национальных кластеров). С одной стороны, это действительно так. Но, с другой стороны, как было показано выше, не всякое знание может быть актуальным и нужным. Актуальность и нужность знания определяется его способностью создавать новые или улучшенные общественные блага (и/или решать текущие и перспективные проблемы развития социально-экономических систем).

Еще более важным на сегодняшний день, как доказывает М. Симагути[9], становится процесс не только и не столько создания (продуцирования) знания, сколько передачи, тиражирования, трансформации, а главное – использования конечного продукта, произведенного в ходе практического приложения знаний. Как отмечает Ю.О. Петрова[10], двигателем инновационного развития на микроуровне и уровне отдельных экономических агентов, в том числе индивидов, является особый образ мыслей, который проникнут духом создания нового и желанием представлять это новое обществу, экономике, государству. Именно знания, характеризующиеся действительной актуальностью, нужностью и, самое главное, способностью к преобразованию в продукты или процессы для дальнейшего использования, составляют основу инновационного лидерства стран, чья экономика уже в настоящее время может быть определена как знаниевая, а тип общественных отношений соответствует информационному обществу. Кроме этого, такие знания, как ключевой ресурс

[8] Кулапина Г.М., Кулапина Е.В. Деловые знания в парадигме инновационного управления экономикой региона // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2011. – № 2 (Т 1). – С. 177–179.

[9] Симагути М. Эпоха системных инноваций. В поисках новой парадигмы маркетинга. – М.: Секрет фирмы, 2006.

[10] Петрова Ю.О. Инновационное лидерство // Альманах современной науки и образования. – 2012. – № 10. – С. 148–150.

конкурентоспособности, характеризуют деятельность наиболее успешных организаций и индивидуальных предпринимателей.

Стоит отметить, что знания микроуровня представлены научными знаниями отдельных индивидов или совокупностью этих знаний, которые можно называть организационными, т.е. знаниями, используемыми организациями. Между сегментами знания микроуровня происходит постоянное взаимодействие, т.е. идет информационный обмен, который импульсно на постоянной основе транслируется на макроуровень. На макроуровне стоит также выделять два сегмента знания: знание рациональное и знание ограниченно рациональное. Здесь стоит отметить, что ранее в экономической науке поведение всех агентов понималось как рациональное, соответственно совокупность знаний макроуровня рассматривалась исключительно как рациональное знание. Однако, М. Аллиасом и авторским коллективом (Р. Сирт, Х. Саймон и Д. Троу) было доказано, что поведение всех экономических агентов, в том числе хозяйствующих субъектов, характеризуется ограниченной рациональностью, при этом в рамках своего поведения экономические агенты пользуются ограниченно рациональным общественным знанием. Но микроуровню свойственно познавать, т.е. находить новые решения как научного, так и прикладного порядка, которые, в том числе, используются в обеспечении инновационно ориентированного развития и в обеспечении конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. На основании этого Б. Уолиссер определяет когнитивную экономику как «… изучение мысленных операций и процессов приспособления, применяемых экономическими агентами в их взаимодействиях…»[11].

[11] Allais M. Le comportament de l'homme rationnel devant le risque: Critique des postulats de l'cole Amricaine // Econometrica. – 1952. – № 21. – P. 503–546; Cyert R.,Simon H., Trow D. Observation of a Business Decision // Journal of Business. – 1956. – № 29. – P. 237–248; Walliser B. Cognitive Economics. Springer-Verlag. – Berlin-Heidelberg, 2008. – P. 43.

По мнению Б. Уолиссера, когнитивная экономика соединяет две исследовательские программы:

- эпистемологическую программу, изучающую происхождение индивидуальных убеждений и разумности, символизируемую сегодня концепцией «человека разумного / приспособляющегося» (homo cogitans/adaptans);
- эволюционистскую программу, изучающую сети взаимодействий и процессы адаптации, развивающую идеи самоорганизации систем и изучающую эмерджентные структуры.

Как отмечает М.В. Сухарев, «… в результате сетевых взаимодействий происходит не только обмен информацией, но и изменение способов обработки информации, методов «логического вывода», используемых акторами, изменение их убеждений…»[12]. Это означает, что знание, эволюционируя само, заставляет эволюционировать и всю социально-экономическую систему, которая осуществляет свое развитие на макроэкономическом или микроэкономическом уровне.

Таким образом, вне зависимости от подходов к определению сущности и содержания новой формирующейся общественно-экономической формации бесспорным является тот факт, что основу ее составляют знания. Знания же, успешно преобразованные в необходимые для общества блага или способы решения значимых для общества и экономики проблем, определяют способность хозяйствующих субъектов конкурировать на локальном, региональном, национальном или мировом уровне.

Итак, к настоящему моменту исследования нами установлено, что стимул эволюционирования и базис конкурентоспособности субъектов есть знание, которое накапливаясь, преобразовываясь, транслируется в сферу общественного производства и сервиса, где трансформируется в

[12] Сухарев М.В. Эволюционное управление социально-экономическими системами. – Петрозаводск: КАрНЦ РАН, 2008. – С. 92.

материальные и нематериальные продукты, а также в материальные и нематериальные активы. Первые представляют собой результат деятельности хозяйствующих субъектов, вторые отражают качество их развития и способность использовать знания для новаций.

К настоящему моменту исследования можно также безусловно постулировать, что знание – есть исходный, базовый элемент продуцирования инноваций, а знание, преобразованное в инновации и внедренное в какой-либо сфере (подсистеме), представляет собой основное условие, при котором возможно эволюционирование и конкурентоспособное развитие хозяйствующих субъектов.

Стоит отметить, что инновационная активность хозяйствующих субъектов характеризует конкурентоспособность национальной экономики и формирует ее позиции на внешних рынках. Если обратиться к статистике (см. Приложение 1), то видно, что за последние несколько лет число российских организаций, осуществлявших научные разработки, в том числе, в коммерческих целях, неуклонно сокращается.

В общей сложности количество организаций, осуществлявших исследования и разработки, сократилось в 2014 году практически на 9% по сравнению с 2008 годом и на 2,1% – по сравнению с 2012 годом. Это крайне негативная тенденция, свидетельствующая о том, что продуцирование фундаментальных и прикладных знаний, составляющих основу инновационного развития российской экономики, постоянно снижается, что может повлиять как на конкурентоспособность самих хозяйствующих субъектов, так и на конкурентоспособность национальной экономики в целом.

Основная проблема низкой инновационной активности российских хозяйствующих субъектов связана, по мнению Б. Руденко, с используемыми технологиями, из которых не более 10–20% от общего объема относится к технологиям пятого уклада, а 80–90% используемых технологий

представлено технологиями четвертого и третьего технологического уклада[13].

Это сказывается и на состоянии протекающих инновационных процессов на макро- и микроуровне, и на состоянии инновационной активности отечественных хозяйствующих субъектов всех форм и направлений деятельности. В настоящее время устойчивость развития и сбалансированность экономического роста хозяйствующих субъектов промышленного сектора, в том числе осуществляющих высокотехнологичную деятельность, не может быть признана достаточной и по причине низкой активности процессов становления инновационной среды на макроэкономическом уровне.

Как отмечают в своих трудах М.А. Владыка и Ю.А. Дорошенко, «… новая экономика вносит существенные изменения в хозяйственную среду, в которой осуществляются инновации. Элементы этой новой среды начали формироваться достаточно давно, но их мультипликативный эффект стал понятен и просчитан лишь в последнее время. Главными слагаемыми и сферами новой инновационной среды становятся предпринимательство, технологии, финансовые и интеллектуальные ресурсы …»[14].

Сегодня становится очевидным, что, с одной стороны, для успешного развития сферы промышленного производства в российской экономике важно и формирование инновационной среды, и активный рост предпринимательского сегмента, в особенности – сегмента инновационного предпринимательства.

Но прежде чем перейти к исследованию сущности инновационного предпринимательства, необходимо определиться с теоретическим наполнением термина «предпринимательство».

---

[13] Руденко Б. Шестой технологический уклад // Наука и жизнь. – 2010. – № 4. – С. 2–3.

[14] Владыка М.В., Дорошенко Ю.А. Инновационная среда экономики, основанной на знаниях // Научные ведомости. – 2007. – № 1 (32). – С. 168–174.

По результатам глубокого анализа сути понятия «предпринимательство» можно выделить несколько ключевых исследовательских направлений:

1) функциональное направление;

2) институциональное направление;

3) нормативно-законодательное направление;

4) социологическое направление и др.

Рассмотри эти направления более подробно.

1. Функциональное направление теории предпринимательства очень широко представлено в научной экономической литературе. Первое понимание предпринимательства в функциональном аспекте было предложено (не явно, но лишь опосредованно) в трудах А. Смита и в трудах последователей школы классической политической экономии. Здесь предпринимательство первоначально рассматривалось как источник образования прибыли[15], впоследствии – как сегмент, который выполняет определенную функцию (в современном понимании эта функция определяется следующим образом: предпринимательство стимулирует национальный экономический рост[16]).

Кроме функции обеспечения национального экономического роста, предпринимательство также выполняет ряд других социальных и экономических функций. В частности, с социальной точки зрения функция предпринимательства заключается в обеспечении общества требуемыми товарами и услугами, а также в формировании новых рабочих мест[17]. Кроме этого, немаловажная функция предпринимательства заключается в обеспечении качественного развития национальной экономики и

[15] См., например: Ермишин Е.Г. Основы экономической теории. – Таганрог: Издательство ТГУ, 2008; Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений (доктрин). – М.: Свобода, 1918.

[16] См., например: Дудин М.Н., Лясников Н.В., Поляков В.Л. Формирование инновационной среды как важнейшее условие обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур. Монография. – М.: Издательство «Элит», 2012.

[17] См., например: Абдулаева З.З. Благоприятная предпринимательская среда и условия ее формирования в регионе // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2011. – № 4. – С. 266–275.

образующих ее отраслей, что на практике выражается в функции создания новых рынков, сегментов, предложении новых товаров и услуг, способных наилучшим образом удовлетворить постоянно растущий и изменяющийся потребительский спрос.

Стоит отметить, что функционально-целевая концепция предпринимательства, которая трактует последнее как самостоятельную инициативную рисковую деятельность индивидов, нацеленную на извлечение прибыли, в настоящее время существенно дополнена и расширена. В частности, в настоящее время будет неверным говорить о том, что функционирование предпринимательства ориентировано только лишь на извлечение прибыли и ее максимизацию. Так, например, российские и зарубежные ученые и исследователи указывают, что генеральная цель функционирования и развития хозяйствующих субъектов с предпринимательской точки зрения инкорпорирует в себе некоторое множество стратегических ориентиров, которые могут быть выражены в обеспечении сбалансированного экономического роста, в увеличении конкурентоспособности, в максимизации стоимости бизнеса, деловой репутации, инвестиционной привлекательности, приросте инновационной активности и иных ориентирах, имеющих ценностное или стоимостное выражение[18].

С учетом того, что традиционная функциональная концепция не дает в полной мере ответа на вопрос о целях ведения предпринимательской деятельности, она была дополнена и развита рентной концепцией. Понятие

[18] См., например: Дудин М.Н. Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур: теория, методология и практика. Монография. – М.: Издательство ИМСГС, 2011; Бараненко С.П., Михель В.С. Структурные преобразования предприятий на основе их реструктуризации // Сборник научных трудов «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России». – М: АП «Наука и образование». 2012. – С. 7–15; Решетов К.Ю. Совершенствование методологии обеспечения конкурентоспособности российских инновационных предпринимательских структур: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2014. – 272 с.; Walters C.F., Geroski P.A., Machin S.J. Corporate Growth and Profitability // Journal of Industrial Economics. – 1997. – Vol. 45, № 2. – P. 171–181; Hirooka M. Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. – Chettenham, UK – Northampton, MA, USA, «Edward Elgar», 2006.

предпринимательской ренты не всегда однозначно трактуемый в научной литературе термин. В классической политической экономии предпринимательская рента – это добавочный доход (на современном языке – добавленная стоимость), который получает предприниматель сверх определенного уровня прибыли.

Данное понятие, основанное на трудах А. Смита и Д. Риккардо[19], может рассматриваться и в ином (непредпринимательском) аспекте, в частности как сверхдоход, полученный без ведения предпринимательской деятельности и вложения труда (например, в результате передачи в аренду земельных участков, недвижимости или прочей собственности). Хотя, по нашему мнению, это не совсем верно с современной точки зрения, поскольку прежде чем передать какой-либо объект в аренду, необходимо его создать или сделать привлекательным для потенциальных арендополучателей, соответственно вложение труда уже имеет место.

Принято выделять несколько основных типов рент[20] (естественные, искусственные, промежуточные и финальные ренты), а также несколько основных видов рент (природная, шумпетерианская, монопольная, политическая, административная и переходная рента).

В современных условиях, и это бесспорно[21], ведение предпринимательской деятельности ориентировано не столько на максимизацию прибыли, сколько на максимизацию и приращение тех или иных видов рент. Это в общем случае обеспечивает более устойчивое развитие, наиболее сбалансированный рост и конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, в том числе и субъектов инновационного предпринимательства.

---

[19] См., например: Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений (доктрин). – М.: Свобода, 1918.

[20] См, например: Сатаров Г. Рентоориентированная Россия // Фонд ИНДЕМ (Московская школа политических исследований, 13.07.2013). – М., 2013.

[21] См., например: Перехватов В.В. Управление прорывной инновационной компанией на основе отношенческого контракта // Государственное управление. Электронный вестник. – 2013. Апрель. – Вып. 37.

В то же время безусловным можно считать и то, что для предпринимательства наиболее важной и наиболее выгодной является шумпетерианская рента, которая временно возникает и извлекается в результате создания новации (новой информации) в период монопольного права хозяйствующего субъекта на ее реализацию (до момента освоения этой новации или информации иными хозяйствующими субъектами).

Но и другие виды рент также важны для ведения предпринимательской деятельности, отсюда можно заключить, что функционально-целевая направленность ведения предпринимательской деятельности состоит в извлечении и максимизации не прибыли, но предпринимательских рент, свидетельствующих о более устойчивом положении бизнеса предпринимателя во внешней среде.

2. Следующее направление исследования предпринимательства – это институциональное. Данное направление сформировано закономерным ходом развития теорий политической экономии. Это направление трактовки термина «предпринимательство» принято основывать на трудах основоположников тех или иных школ политической экономии, и в частности:

- неоклассическая школа понимает «предпринимательство» как главного инициатора (организатора) производства. Данное понимание предпринимательства позволило определить последнее как четвертый фактор производства наряду с природными ресурсами, капиталом и трудом (впоследствии были добавлены еще два фактора – инновационный и информационный);
- либеральная школа понимает «предпринимательство» как уравновешивающую силу рынка, которая своим воздействием добивается такого регулирования социально-экономической

системы, что обеспечивает движение этих рынков к достижению требуемого равновесия.

В настоящее время предпринимательство с институциональной точки зрения – это особый сектор экономики, в котором осуществляют свою деятельность хозяйствующие субъекты, относимые по определенным критериям преимущественно к сегменту малого и среднего предпринимательства; эволюционирование субъектов малого и среднего предпринимательства рассматривается как ключевое условие национального экономического роста и развития сегмента крупного и крупнейшего бизнеса.

3. Следующее направление рассмотрения термина «предпринимательство» можно определить как нормативно-законодательное. В данном аспекте, во-первых, принято рассматривать совокупность законодательных и подзаконных актов, в рамках которых изложены основные положения по регламентации предпринимательской (коммерческой) деятельности. А, во-вторых, в рамках данного направления рассматриваются труды ученых, которые предпринимают попытки классифицировать предпринимательские сегменты по тем или иным нормативным критериям, имеющим количественное или стоимостное выражение.

Общеизвестно, что в Российской Федерации, в соответствии с принципом федерализма регламентация предпринимательства и предпринимательской деятельности, основывается на совокупности законодательных и подзаконных актов, при этом верховенство всегда имеют акты федерального уровня. Основные законодательные акты[22], которые

[22] Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) (Часть 1) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 08.03.2015); Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ (в ред. от 06.04.2015); Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ (в ред. от 06.04.2015); Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (в ред. от 02.07.2013); Закон г. Москвы «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в городе Москве» от 26.11.2008 № 60 (в ред. от 30.10.2013); Постановление Правительства Санкт-Петербурга «О Государственной программе Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015–2020 годы» от 30.06.2014 № 554 и др.

регламентируют организацию и ведение предпринимательской деятельности, а также дают общие определения предпринимательству и соответствующей деятельности, это:

- Гражданский кодекс РФ (часть 1), который рассматривает предпринимательскую деятельность как инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений (см., соответственно ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и «Об акционерных обществах»), осуществляемую на свой риск под свою имущественную ответственность и направленную на получение прибыли;
- Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства», который определяет, что малое и среднее предпринимательство – это обособленный сегмент национальной экономики, в рамках которого осуществляют свою деятельность хозяйствующие субъекты, относимые к категории микро-, малых или средних предприятий в соответствии с критериями, установленными данным законом и иными подзаконными актами;
- совокупность региональных нормативно-законодательных актов, которые ориентированы на создание условий для наилучшей реализации положений федерального законодательства, а также на создание условий для обеспечения планомерного устойчивого развития и сбалансированного интенсивного экономического роста субъектов предпринимательства различных рыночных или институциональных сегментов.

В этом же аспекте предпринимательство рассматривается как деятельность, которую можно охарактеризовать через совокупность законодательно установленных норм, имеющих количественное или

стоимостное выражение[23]. Так, например, согласно Постановлению Правительства РФ № 702 от 13.07.2015 г. «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства», с 2015 года субъекты предпринимательства, имеющие экономический оборот менее 120 млн. рублей (800 млн. рублей) в год и численность штата менее 15 (100) человек, относят к субъектам микро- и малого предпринимательства. Средние предприятия – это предприятия, имеющие оборот от 800 млн. рублей до 2 млрд. рублей в год и численность штата от 101 до 250 человек. Следовательно, все предпринимательские структуры, которые имеют оборот свыше 2 млрд. рублей и численность штата более 250 человек, относятся к категории крупных предпринимательских структур.

Но в ряде исследований[24] абсолютно верно указывается, что нормы отнесения субъектов предпринимательства к тем или иным группам весьма часто сложно дифференцируемы, поэтому на практике необходимо выделять не только основные, но и переходные классификационные группы субъектов предпринимательства с точки зрения нормативно-законодательного регулирования этой деятельности.

4. Представители социологического направления теории предпринимательства рассматривают последнее как особый тип социального хозяйственного поведения индивидов, т.е. как способность реализовать собственную коммерчески ориентированную предприимчивость в рамках определенного вида экономической деятельности. Более того, с социально-

[23] См., например: Беляков В.Г. Правовое регулирование предпринимательской деятельности. – СПб: Издательство «Высшая школа менеджмента», 2008; Алексеев С.В. Административно-правовое регулирование предпринимательской деятельности // Вестник ОГУ. – 2003. – № 3. – С. 86 и др.

[24] См., например: Власова А.С. Риск как признак предпринимательской деятельности: автореф. дис… канд. юр. наук. – М., 2009; Емельянов Ю.С. Нормативное регулирование инновационной предпринимательской деятельности на федеральном и региональном уровнях // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 8. – С. 57–63; Филатов В.В., Рукина И.М. Оценка регулирующего влияния как эффективный механизм развития инновационного предпринимательства // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2014. – № 1.

психологической точки зрения предпринимательство можно рассматривать как «… единственную альтернативу люмпенской психологии и социальному иждивенчеству…»[25], это означает, что предпринимательство, или, вернее, способность индивида осуществлять предпринимательскую деятельность является социально значимой категорией, с чем, очевидно, нельзя не согласиться.

Также следует отметить, что в научной и исследовательской литературе последних лет значительно увеличился объем трудов, которые направлены на дифференциацию понятий «предпринимательство» и «бизнес», в отдельных случаях даже имеется антагонистская концепция, в которой показано, что предпринимательство есть эволюционный сегмент экономики, в то время как бизнес – это инволюционный сегмент, который не имеет способности к дальнейшему развитию. Предпринимательство здесь рассматривается как креативная коммерческая деятельность, требующая особого эмоционального настроя от ее инициатора.

Обобщая вышесказанное, можно систематизировать основные определения понятия «предпринимательство» и представить в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Основные концепции определения понятия «предпринимательство»

Авторы	**Ключевое определение понятия «предпринимательство»**
1	2
Функциональная концепция	
Смит А., Рикардо Д., Абдулаева З.З., Большанина Ю.С., Сизов В.С., Суровцев Д.С. и др.	Предпринимательство есть деятельность, направленная на извлечение прибыли, а также стимулирование национального экономического роста и качественного развития отраслей национальной экономики

[25] Троицкая И.В. Психология предпринимательской деятельности и основы экономической психологии. – СПб: Издательство СПбГАСУ, 2010. – С. 24–27.

Продолжение таблицы 1.1

1	2
Героски П., Уолтерс С., Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В., Перехватов В.В., Сатаров Г. и др.	Предпринимательство есть деятельность, направленная на извлечение и максимизацию предпринимательских рент. Способность извлекать ренты (в первую очередь шумпетерианские) указывает на конкурентоспособность, сбалансированность экономического роста и инновационность хозяйствующего субъекта
Институциональная концепция	
Мизес Л., Хайек Ф., Бухвалов А.В. и др.	Предпринимательство – это обособленный сегмент экономики, образованный хозяйствующими субъектами, относимыми по тем или иным критериям к субъектам предпринимательства
Нормативно-законодательная концепция	
Алексеев С.В., Беляков В.Г., Власова А.С., Емельянов Ю.С., Рукина И.М., Филатов В.В. и др.	Предпринимательство есть самостоятельная, инициативная деятельность граждан и их объединений, ориентированная на получение целевых результатов (прибыли). Данная деятельность может быть классифицирована на основании некоторой совокупности законодательных норм
Социологическая концепция (включая психологический аспект)	
Агеев А.И., Троицкая И.В., Халин С.М., Чеберко Е.Ф. и др.	Предпринимательство (как частная инициатива индивида) представляет собой особый тип хозяйственного поведения и коммерчески ориентированное развитие личности; предпринимательство – социально значимая категория

[Составлено автором на основе изучения теоретических и теоретико-методологических источников по теме исследования]

Итак, основываясь на вышесказанном, можно сделать вывод, что предпринимательство базируется на частной инициативе одного или нескольких лиц, нацелено на получение доходов и извлечение прибыли, характеризуется относительно высокими рисками, которые либо могут быть диверсифицированы, либо полностью составляют ответственность предпринимателя. Иными словами, предпринимательство – это в первую очередь частная рисковая деятельность, которая ориентирована на получение предпринимательского дохода (предпринимательской ренты). В целом

подобное определение предпринимательства (с теми или иными вариациями) можно встретить как в теоретических научных источниках, так и в рамках правовых актов, регламентирующих ведение предпринимательской деятельности.

Деятельность субъекта предпринимательства осуществляется в рамках сложившегося правового регулирования и на практике представляет собой воплощение предпринимательской инициативы и научно обоснованного новаторства в определенном виде экономической деятельности, которые не запрещены (разрешены) национальным и международным правовым оборотом. Под «научно обоснованным новаторством» стоит понимать способность субъекта предпринимательства создавать (продуцировать) и внедрять новации, использование которых в производстве или в организации деятельности позволяет данному субъекту максимизировать экономические и прочие выгоды за счет активной эксплуатации фундаментальных или прикладных знаний.

Следует особо подчеркнуть, что любое предпринимательство характеризуется наличием некоторой инновационной составляющей, хотя, очевидно, ее доля в каждом конкретном виде предпринимательской деятельности различна. Причем под инновациями в данном случае стоит понимать первое практическое внедрение результатов фундаментальных или прикладных изысканий, формализованных в виде определенных решений, технологий, прототипов и ориентированных на использование в коммерческой, некоммерческой или общественной деятельности, а также предназначенных для частного конечного потребления.

Данное определение инноваций в полной мере согласуется с определением, сформулированным Й. Шумпетером в начале XX века: инновации – это нерегулярно проводимые предпринимателем рекомбинации ресурсов и средств производства, направленные на увеличение собственных выгод.

Нерегулярность отличает инновации от внедрения новшеств. Новшества нами предлагается рассматривать как локальные улучшения каких-либо организационных или производственных процессов. В основе таковых улучшений, как правило, лежит не научно обоснованное новаторство, а накопленный эмпирический опыт.

В связи с этим инновации принято классифицировать как: эпохальные; базисные; улучшающие; микро-; анти- и псевдоинновации. Последние четыре, по нашему мнению, можно отнести либо к новшествам, либо к анти- и псевдоновшествам.

По существу, эпохальные инновации – это основа перехода от одной общественной формации (доиндустриальное, индустриальное или постиндустриальное общество) к другой. В свою очередь, базисные инновации – это радикальные изменения, которые ведут к смене технологического уклада (от промышленной революции в XVIII веке до повсеместного распространения информационных технологий и информатизации в XX–XXI веках). Напротив, новшества (улучшающие инновации; микроинновации) – это логическое продолжение базисных инноваций, когда эффект достигается не за счет интенсификации (уникальности), а за счет экстенсивных факторов (массовость, количество).

Анти- и псевдоинновации выражают ретроградные или ложные пути развития знаний и их применения на практике. Г. Менш считал, что такие новшества или инновации в порядке исключения могут продлить жизненный цикл какой-либо системы на заключительной фазе ее развития. Но, как правило, это в лучшем случае продление агонизирующего состояния, когда видимость обновлений помогает сохранить позиции системы во внешней среде на определенный период, и это уже необходимо рассматривать не как собственно новации, а как сопротивление прогрессу[26].

[26] См., например: Mensch G. Das technologishe Patt: Innovationen ubervinden die Depression. – Frankfurt a.M., 1975.

Таким образом, можно говорить о том, что предпринимательство имеет две эволюционные ветви развития: традиционную и инновационную.

Традиционное предпринимательство развивается преимущественно экстенсивно с локальным (ограниченным) использованием новшеств или оптимизационных инструментов. В свою очередь, инновационное предпринимательство, основанное на научно обоснованном новаторстве, развивается преимущественно интенсивно.

Вышесказанное позволяет нам рассматривать инновационное предпринимательство как особый функциональный сегмент, деятельность которого характеризуется высокой емкостью когнитивных (знаниевых) ресурсов и способностью максимизировать отдачу за счет использования научно обоснованного новаторства. С этой позиции можно выделить три ключевых направления инновационного предпринимательства (см. рис. 1.1).

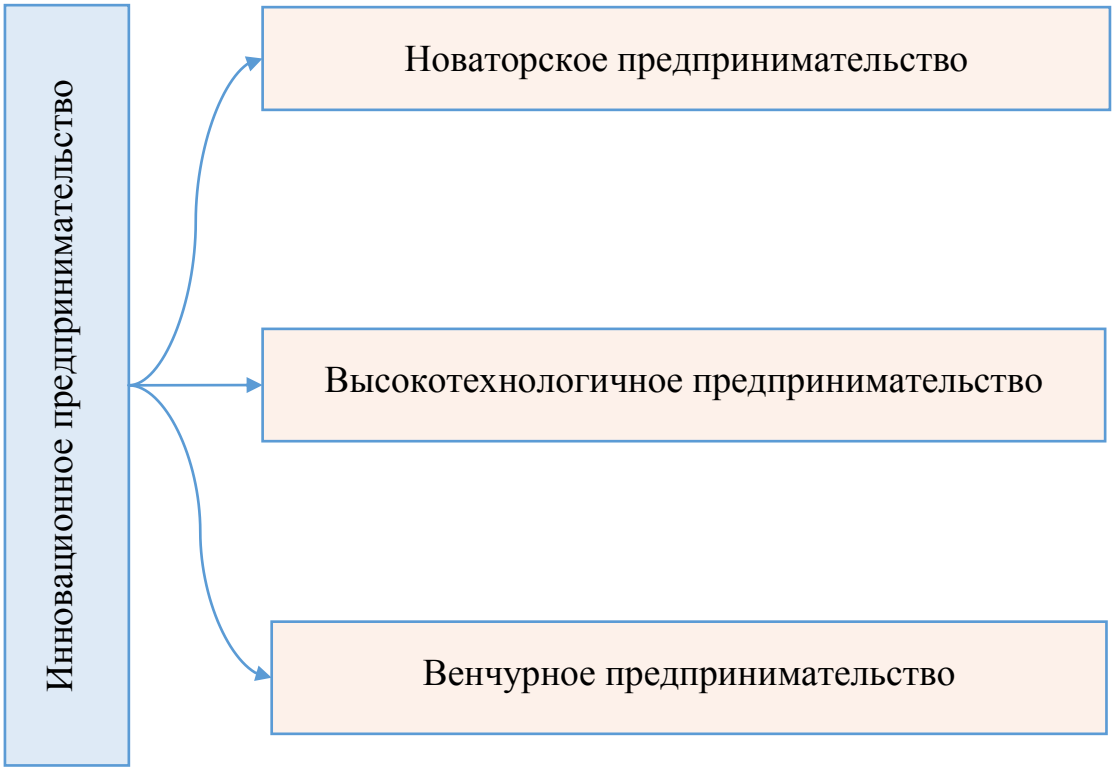

Рис. 1.1. Схематизация основных направлений инновационного предпринимательства [Разработано автором]

Новаторское предпринимательство – это предпринимательство, основанное на нерегулярных рекомбинациях ресурсов и средств производства с использованием собственных, но в большинстве случаев сторонних фундаментальных и прикладных изысканий, область применения которых состоит преимущественно в обновлении отдельных компонентов бизнес-модели (т.е. используются преимущественно организационные и маркетинговые инновации).

Высокотехнологичное предпринимательство – это предпринимательство, основанное на нерегулярных рекомбинациях ресурсов и средств производства с использованием собственных и сторонних фундаментальных и прикладных изысканий, область применения которых состоит как в обновлении производства, так и в обновлении бизнес-модели (т.е. используются и производственные (технико-технологические), и организационные, и маркетинговые инновации).

Венчурное предпринимательство необходимо рассматривать как высшую эволюционную форму организации и ведения бизнеса (вида экономической деятельности), ориентированного на продуцирование и коммерциализацию наукоемких высокотехнологичных решений посредством использования инвестиционных ресурсов в виде венчурного капитала. Венчурное предпринимательство в целевом плане ориентировано на создание и продвижение решений по рекомбинации ресурсов и средств производства. Фактически венчурное предпринимательство является продуцентом новаций (технологических/производственных, организационных, маркетинговых, социальных и прочих), в то время как новаторское и высокотехнологичное предпринимательство в большинстве случаев являются реципиентами новаций.

Итак, выше нами была исследована специфика инновационного предпринимательства, а также дано теоретическое уточнение данного понятия. Далее необходимо рассмотреть способность субъектов

инновационного предпринимательства конкурировать в новых экономических условиях.

1.2. Конкуренция и конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства

Такое явление, как конкуренция, появилось с зарождением жизни на планете Земля и существует по сей день. Все формы жизни в природе конкурируют между собой, преследуя при этом одну цель – лучшие условия существования и развития. В экономическую науку термин «конкуренция» пришел из биологии, где под ним понимались «…взаимоотношения между организмами одного и того же или разных видов, в ходе которых они соревнуются за одни и те же средства существования и условия размножения…»[27].

Прослеживается прямая аналогия между конкуренцией биологической и конкуренцией экономической или рыночной, которая представляет собой «…соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке…»[28].

Поэтому не удивительно, что, во-первых, термин «конкуренция» закрепился в социально-экономических науках, во-вторых, практически в любом экономическом учении конкуренция рассматривается как движущая сила рынка. В частности, физиократы, основатели классической политической экономии, поясняли рыночные процессы с точки зрения «естественного течения», «очевидностью» и «законами конкуренции».

---

[27] Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений (доктрин). – М.: Свобода, 1918. – С. 23–28.

[28] Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 21.07.2014) // Российская газета. – 27.07.2006. – № 162.

При этом ни самими физиократами, не их предшественниками – апологетами меркантилизма – четкого и расширенного определения понятия «конкуренция» не было дано.

Многое говорилось о «невидимой руке рынка», о невмешательстве государства в рыночные процессы (фр. lassez faire – позвольте делать), «чистом продукте», полезных и бесполезных классах в обществе. Но фактически никто из создателей школы классической политической экономии так и не смог дать четкого и развернутого определения термина «конкуренция» в приложении его к рынку и систематизации так называемых законов конкуренции.

Несомненная заслуга классиков политической экономии, и в частности А. Смита, состоит в том, что по сравнению со своими предшественниками – меркантилистами – они стали, пусть и не явно, рассматривать конкуренцию не только через призму стоимостных (ценовых) факторов, но через поведение участников (субъектов) рынка, а также с точки зрения свобод или ограничений, которые имеют место быть на любом товарном рынке.

В 1957 году Джон Стиглер, обобщив и систематизировав труды А. Смита, сформулировал пять неявных предпосылок, которые сам Адам Смит в своем «Исследовании о природе и причинах богатства народов» считал достаточными для существования конкуренции на товарном рынке[29]:

1. Все конкуренты должны действовать самостоятельно, не сговариваясь друг с другом.
2. Количество конкурентов, как уже имеющихся, так и потенциальных, должно быть достаточным для того, чтобы устранить экстраординарные доходы.
3. Все экономические агенты должны обладать приемлемым знанием рыночных возможностей.

[29] Stigler, G.J. Essays in the History of Economics. – Chicago and London: The University of Chicago Press, 1965.

4. Должна существовать свобода (от социальных ограничений) для действия в соответствии с этим знанием.
5. Должно пройти достаточно времени для того, чтобы ресурсы начали расходоваться в количествах и целях, которые определили их владельцы.

Эти пять предпосылок составили в дальнейшем базис целостного видения совершенной или свободной конкуренции. Таковая конкуренция полагает, что на рынке достаточно большое количество покупателей и продавцов, последние при этом не обладают достаточной долей рынка и не могут диктовать условия продаж и покупок товаров. Кроме этого, говоря современным языком, рынок совершенной конкуренции обладает информационной прозрачностью, и равновесие на рынке устанавливается через функцию спроса и предложения.

В начале XX века мир пришел к пониманию необходимости вмешательства государства в рыночные процессы, первыми это обосновали ученые-экономисты США, определив тем самым для себя и своей страны статус лидера в социальном контроле над экономикой. При этом сам контроль мог и должен был осуществляться различными методами. Теории ученых-экономистов США, их содействие «антитрестовской» политике страны послужили базисом для развития нового направления – институционализма.

В институционализме, в отличие классической политической экономии, маржинализма и других учений, движущими силами экономики выступают не только материальные, но и духовные, моральные, правовые и другие факторы, рассматриваемые в историческом и прогностическом контексте. Объекты исследования, в частности хозяйствующие субъекты, сферы и отрасли экономики и т.д. не классифицируются как первичные и вторичные и, самое главное, не противопоставляются друг другу.

Начиная с теории институционализма, в истории экономических учений конкуренция рассматривается уже не только как категория рынка, которая может быть признана несущественной по тем или иным причинам, но и как движущая сила развития, генератор экономического роста, как на уровне отдельной фирмы, так и на уровне национальной экономики.

Заслуживают внимания в рассматриваемой нами теме два труда последователей неоклассической школы о сущности несовершенной конкуренции и монополизме.

Одно из исследований в этом направлении представлено книгой Э.Х. Чемберлина «Теория монополистической конкуренции», другое – книгой Дж. Робинсон «Экономическая теория несовершенной конкуренции».

Э. Чемберлин указывает, что сутью монополии является контроль над предложением, а значит – и над ценой продукта. При этом контроль над предложением достигается усилением дифференциации продукта, поскольку «…вместе с дифференциацией появляется монополия и по мере усиления дифференциации элементы монополии становятся все более значительными. Везде, где в какой-либо степени существует дифференциация, каждый продавец обладает абсолютной монополией на свой собственный продукт, но вместе с тем подвергается конкуренции со стороны более или менее несовершенных заменителей»[30].

В свою очередь, Дж. Робинсон, задаваясь целью, аналогичной поставленной в исследовании Э. Чемберлина (выяснить механизм установления цен на продукцию и поведение потребителей в сложившихся условиях), делает иные выводы, совершенно отличные по своей логике от выводов, полученных первым исследователем. Если Э. Чемберлин считал монополистическую конкуренцию естественным явлением и одной из форм равновесного состояния рынка, то Дж. Робинсон, наоборот, видела в несовершенных формах конкуренции потерю нормального равновесного

[30] Цит. по: Ядгаров Я.С. История экономических учений. – М.: Инфра М, 2009. – С. 345.

состояния рыночной среды, а также чрезмерную эксплуатацию наемного труда. С позиций Дж. Робинсон сущность несовершенной конкуренции и одного из ее проявлений, монополизации, трактуется негативно[31].

Труды Дж. Робинсон по несовершенной конкуренции также можно считать инновационными, поскольку в них впервые прослеживается мысль о том, что фирмы-производители могут обладать значимой долей рынка и за счет этого либо создавать барьеры входа на рынок для других фирм, либо за счет масштабов своей деятельности вытеснять или поглощать малые фирмы. Следовательно, дифференциация или обособленность продукта от товаров-субститутов становится не обязательной, поскольку предложений таких субститутов на рынке становится все меньше, соответственно, говоря современным языком, создавать для фирмы и ее продукции конкурентные преимущества или использовать маркетинговые воздействия нет необходимости.

Следуя за выводами, полученными Дж. Робинсон, и экстраполируя их на сегодняшнее понимание конкуренции, можно резюмировать, что в конечном счете несовершенная конкуренция не стимулирует рыночную активность продавцов и покупателей, снижает объективные потребности в улучшении продукта. В действительности же этого не происходит, потому что Дж. Робинсон не учла некоторые важные аспекты, в частности:

- постоянно растущие объективные и субъективные потребности покупателей, которые необходимо удовлетворять;
- административные методы ограничения и защиты конкуренции;
- стремление фирм к диверсификации как способу снижения предпринимательских рисков;
- процессы глобализации, интернационализации и интеграции, протекающие в мировой экономике и т.д.

[31] См., например: Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1986; Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – М.: Экономика, 1996.

К слову сказать, Робинсон и Чемберлин, проводя свои исследования, не могли учитывать влияние указанных аспектов на конкуренцию, поскольку теория стратегического управления фирмой только начала формироваться, и, экономическая наука, соответственно, не обладала нужными знаниями о внешней и внутренней среде фирмы, организационных компетенциях, методах формирования конкурентных преимуществ и т.д. Более того, в период выхода трудов Дж. Робинсон и Э. Чемберлина мировая экономика не характеризовалась турбулентно протекающими процессами развития.

Поэтому для своего времени исследования указанных ученых явились новацией и послужили отправной точкой для многих дальнейших изысканий в теории конкуренции на микро- и макроуровне. Хотя некоторые ученые, в частности М. Фримен, указывали, что исследования Э. Чемберлина и Дж. Робинсон не имеют достаточной научной значимости, поскольку «…теория несовершенной или монополистической конкуренции … является попыткой построить более общую теорию. К сожалению, она не обладает ни одним из признаков, которые сделали бы ее действительно полезной общей теорией…»[32].

В дальнейшем теория конкуренции получила свое развитие в трудах институционалистов (Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла). Каждый из них имел свой взгляд на природу конкуренции между экономическими агентами на рынках, так, например:

- в трудах Т. Веблена[33] доказано, что в рыночной экономике, основанной на несовершенных формах конкуренции, потребители подвергаются различным формам общественно-психологического давления, в результате такого давления потребители принимают неразумные с общепринятой точки зрения решения. Труды Веблена положили начало разработке «концепции престижности потребления»

[32] Цит. по: Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб: Экономическая школа, 1993. – С. 102.

[33] См., например: Веблен Т. Теория делового предприятия. – М.: Издательство «Дело», 2007; Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Либроком, 2015.

благодаря открытию исследователем «эффекта (парадокса) Веблена». Данный парадокс возникает при потреблении благ, в основном недоступных для большинства обычных покупателей на рынке в связи с их высокой ценой, что подчеркивает социальный статус владельцев;

- в трудах Дж. Коммонса указано, что, во-первых, монополистическая конкуренция – это «нечестная конкуренция». И, во-вторых, стоимость продукции, которая весьма часто является мерилом конкуренции, формируется посредством юридического соглашения коллективных институтов (государство, бизнес, общественные движения, политические партии)[34];
- в трудах У. Митчелла исследовалось влияние неэкономических факторов (психологических, поведенческих и т.д.) на экономические посредством конкурентного изучения количественных (числовых) показателей и установления закономерностей в колебаниях (конъюнктуре) этих показателей на базе широкого массива статистических данных[35].

Важнейшим достижением институционализма необходимо считать разработку начал концепции социального контроля над экономикой в целом и конкуренцией фирм на рынках в частности. Институционализм, как новое экономическое учение, был предшественником кейнсианской и неолиберальной концепции государственного регулирования экономики.

Если рассматривать дальнейшее становление теории конкуренции, то здесь в первую очередь стоит выделить труды Дж. М. Кейнса. Главная идея кейнсианской концепции состоит в том, что рыночные экономические отношения, в том числе и конкурентные отношения между хозяйствующими субъектами, не являются совершенными, саморегулируемыми, максимальную занятость населения и опережающий экономический рост

[34] См., например: Коммонс Дж. Правовые основания капитализма. – М.: Издательство ГУ ВШЭ, 2011. – С. 43.

[35] См., например: Ядгаров Я.С. История экономических учений. – М.: Инфра-М, 2009.

национального хозяйства может обеспечить только активное вмешательство государства[36].

Таким образом, начиная с 30-х гг. XX века научное сообщество приходит к пониманию необходимости защиты конкуренции и обеспечения равных условий для всех хозяйствующих субъектов в рыночной экономике.

Кроме этого, в рамках кейнсианской концепции обоснована необходимость вмешательства государства в экономические процессы для сохранения конкуренции как движущей силы развития социально-экономических систем.

Неолиберализм, в отличие от кейнсианства, основывается на идее приоритета условий для неограниченной свободной конкуренции не вопреки, а благодаря определенному вмешательству государства в экономические процессы. То есть, если теория Кейнса строится на принципах активного вмешательства государства в регулирование экономических процессов в целом и конкуренции в частности, то неолиберальные теории построены на относительно пассивном регулировании рынка со стороны государства. Поэтому у неолибералов действует тезис, в свое время провозглашенный Л. Эрхардом, – «конкуренция везде, где возможно, регулирование – там, где необходимо»[37].

Очевидно, что если кейнсианство в первую очередь руководствуется созданием равных условий для всех участников рынка и ограничением крайних форм проявления несовершенной конкуренции, то неолиберализм рассматривает государственное регулирование как стимулятор роста конкуренции на рынках. Практика показывает, что намерения неолибералов о стимулировании конкуренции везде, где это только возможно, и пассивное вмешательство государства в экономические процессы могут не соответствовать реалиям социальной ментальности.

---

[36] См., например: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег. – М.: Издательство «Гелиос АРВ», 2015.

[37] См., например: Эрхард Л. Благосостояние для всех. – М.: Издательство «Начала-Пресс», 1991.

Итак, к середине XX века в экономической теории сформировались общие представления о сущности конкуренции и ее основных движущих силах, выразившиеся в постулировании четырех классических моделей:

1. Совершенной (чистой) конкуренции.
2. Монополистической конкуренции.
3. Олигополистической конкуренции.
4. Чистой монополии.

Дальнейшие исследования в области экономической теории в целом и конкуренции в рыночной экономике пошли по пути интеграции ранее рассмотренных учений и представляют собой концепции «неоклассического синтеза»[38].

Концепция неоклассического синтеза, границы которой постоянно меняются, представляет собой мейнстрим современной экономической мысли. Стоит отметить, что на сегодняшний день не существует общепризнанного понимания термина «конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства» и единой универсальной методики их оценки, поэтому представляется необходимым определить нашу позицию по вопросу конкурентоспособности и источников формирования конкурентных преимуществ данных субъектов.

Так, в работах российских и зарубежных экономистов Азоева Г.Л., Райзберга Б.А., Голубкова Е.П., Ламбена Ж.Ж. и др.[39] факторы конкурентоспособности субъектов предпринимательства основаны на базе теории выпуска конкурентоспособных товаров. Факторами, определяющими конкурентные преимущества субъектов предпринимательства в этом случае, являются более низкие цены, высокое качество, скорость доставки товара и другие характеристики товаров, создающие для указанных субъектов

[38] Ядгаров Я.С. История экономических учений. – М.: Инфра-М, 2009. – С. 376.

[39] См., например: Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика. – М.: Издательство Государственного университета управления, 1996; Райзберг Б.А. Основы бизнеса. – М.: Издательство «Ось-89», 2001; Голубков Е.П. Маркетинг для профессионалов (практический курс). – М.: Издательство «Юрайт», 2014; Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. – СПб: Издательство «Питер», 2007 и др.

определенное превосходство над своими прямыми конкурентами, т.е. конкурентные преимущества предприятия рассматриваются непосредственно в привязке к товару.

Исходя из данного подхода, сложно выявить подлинный уровень конкурентоспособности субъекта предпринимательства, если ассортимент продукции достаточно широк или качество продукции задано самой природой, а производство нельзя отнести к капиталоемким. По нашему мнению, конкурентоспособность товара – это необходимое, но не достаточное условие конкурентоспособности предприятия.

В научных исследованиях Завьялова П.С., Перцовского Н.И., Кипермана Г.Я, Фатхутдинова Р.А., Идрисова А.Б. с соавторами[40] и ряда других авторов конкурентоспособность субъектов предпринимательства рассматривается как стабильный процесс создания добавленной стоимости (цепочки стоимости). В данном случае к числу факторов, определяющих конкурентные преимущества субъектов предпринимательства, относят: эффективность финансовой, производственной, маркетинговой, инновационной деятельности, потенциал инвестиционной деятельности, уровень квалификации персонала и управления предприятием. Определение конкурентоспособности организации, данное Киперманом Г.Я., является неполным, т.к. не учитывает то, что организации конкурируют на конкретных рынках в определенный период времени. Достоинство данного определения, так же, как и определения, данного Перцовским Н.И., заключается в том, что оно подчеркивает эффективность хозяйственной деятельности как решающий элемент конкурентоспособности субъекта предпринимательства, в том числе и инновационного предпринимательства.

[40] Идрисов А.Б., Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. – М.: Издательство Инфра-М, 2002; Перцовский Н.И. Маркетинг. Краткий толковый словарь основных маркетинговых понятий и современных терминов. – М.: Дашков и К, 2008; Киперман Г.Я. Экономика предприятия. – М.: Издательство «Юрист», 2001; Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – СПб: Питер, 2008.

В свою очередь, Забелин П.В. и Моисеева Н.К. конкурентоспособность субъекта предпринимательства характеризуют как «способность приносить прибыль на вложенный капитал в краткосрочном периоде не ниже заданной, или как превышение над среднестатистической прибылью в соответствующей сфере бизнеса»[41].

Некоторые авторы рассматривают как равнозначные определения «конкурентоспособность организации» и «конкурентоспособность товара» (это можно проследить в трудах Игольникова Г.Н. и Патрушева Е.А.[42]), что является не точным, т.к. потребитель не всегда располагает информацией о том, товар какого производителя он покупает.

На протяжении практически столетия (с 1901 года, когда Р.Т. Эли попытался дать первое формализованное определение конкурентоспособности[43] и до начала 1990-х годов) конкуренция на коммерческих и прочих рынках в целом рассматривалась как борьба интересов хозяйствующих субъектов за деньги потребителя (за удержание потребительского спроса). С этой позиции российские и зарубежные авторы дополнительно, к вышеуказанным определениям, давали следующие определения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, в том числе и субъектов инновационного предпринимательства[44]:

- конкурентоспособность – есть основная функциональная задача стратегического управления субъектом предпринимательства;

---

[41] Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления. – М.: Маркетинг, 2009. – С. 52.

[42] Игольников Г.Н., Патрушев Е.А. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства // Российский экономический журнал. – 2008. – № 11. – С. 29.

[43] См., например: Сушкевич А.Г. Конкуренция как объект правовой защиты // Хозяйство и Право. – 2010. – № 9–10.

[44] См., например: Ворожбит О.Ю. Теоретические и методологические основы управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в рыбной промышленности: автореф. дис… д-ра экон. наук. – Владивосток, 2009. – С. 9; Гаврилов А.В. Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2009. – № 1. – С. 62–68; Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. – М.: Высшее образование, 2009.

- конкурентоспособность – есть и способность, и результат реализации на рынках конкурентоспособных товаров;
- конкурентоспособность – есть процесс создания добавленной стоимости, которая может быть использована как ресурс развития и т.д.

Существует также подход, при котором конкурентоспособность рассматривается и как теоретическая категория, и как количественный измеритель (т.е. с методологических позиций). Но небесспорен показатель, который предлагается принимать за количественный измеритель конкурентоспособности. Так, например, А.В. Осташков рассматривает конкурентоспособность предприятия через количественные показатели рыночной доли, указывая, что «… с ростом рыночной доли позиции предприятия на рынке выглядят всего более устойчивыми … потому что она [рыночная доля] влияет на норму получаемой прибыли…»[45].

Очевидно, что принять за основу рыночную концепцию конкурентоспособности субъектов предпринимательства, в том числе и субъектов инновационного предпринимательства, не представляется однозначно правильным, но такую концепцию можно рассматривать как один из аспектов анализа текущих показателей конкурентоспособности.

М. Портер основывается в своих определениях конкурентоспособности на идеях, выдвинутых Э. Чемберлином. В частности, М. Портер при разработке классических конкурентных стратегий использовал понятия «дифференциация» и «издержки», рассмотренные Э. Чемберлином. При этом М. Портер указывает, что конкурентоспособность есть результат эффективного взаимодействия с факторами внешней среды (или внешнего окружения)[46].

[45] Осташков А.В. Маркетинг. – Пенза, 2005. – С. 45.

[46] См., например: Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 37.

Ф. Котлер, в свою очередь, считает, что конкурентоспособность – это способность предприятия и/или товара выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке.

При этом, согласно взглядам Ф. Котлера, чтобы оставаться конкурентоспособными, «… поставщики (продавцы) продуктов высокого класса могут компенсировать прозрачность цены прозрачностью ценности, а поставщики (продавцы) недифференцированных продуктов будут вынуждены снижать цены…»[47].

Очевидно, что данные определения в достаточной мере ориентированы на раскрытие сущности конкурентоспособности, в том числе, субъектов инновационного предпринимательства. Но все эти определения не учитывают одного – за счет какого именно отличия одни субъекты более успешны в части конкуренции, другие – менее успешны.

В этом аспекте наибольшую научную ценность представляет собой ресурсная концепция (или ресурсная теория фирмы – Resource Based View). В 90-х гг. XX века ресурсный подход оформился в новое направление микроэкономических исследований и получил мощный импульс в фундаментальных работах Дж. Барни (как основоположника ресурсной теории)[48], Р. Гранта, И. Дирекса, Д. Коллиза, К. Кула, С. Монтгомери, М. Петигрю, Р. Румельта, Д. Тиса и др.

Главный тезис ресурсной концепции состоит в том, что присущая любым хозяйствующим субъектам неоднородность может быть устойчивой ввиду обладания ими уникальными ресурсами и организационными способностями, которые, являясь источниками экономических рент, определяют конкурентные преимущества конкретных фирм[49].

---

[47] Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. – СПб: Питер, 2006. – С. 51.

[48] Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. – 1991. – V.17. – P. 99–120.

[49] Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. – СПб: ИД СПбГУ, 2008. – С. 275.

В рамках отрасли или стратегической группы выдающиеся результаты конкретного хозяйствующего субъекта должны быть защищены факторами, затрудняющими для соперников копирование ее преимуществ. Особенно сильны такие «механизмы изоляции» организационного происхождения, которые встроены в управленческие процессы и культуру субъекта предпринимательства. Принципиальная новизна ресурсной концепции состоит именно в определении условий, при которых субъекты предпринимательства имеют конкурентное преимущество в состоянии экономического равновесия.

Конкурентные преимущества правильно будет понимать с точки зрения возможности их копирования конкурентами. Легко копируемые конкурентные преимущества дают возможность получить определенные выгоды в краткосрочном периоде, в то время как сложно копируемые конкурентные преимущества дают возможность получить выгоду в долгосрочном периоде. Легкость или сложность копирования конкурентных преимуществ зависит от организационных (ключевых) компетенций хозяйствующего субъекта (к каковым стоит отнести специфику выстроенной организационной структуры, иерархию бизнес-процессов, достаточность кадровых ресурсов, интеллектуальную и производственную активность персонала, наличие и доступность получения необходимых ресурсов), а также от общего состояния бизнес-среды. Все вышесказанное в полной мере относится и конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства.

В сущности, ресурсная теория и объясняет, что получение устойчивой сверхнормальной прибыли субъекта предпринимательства возможно только посредством обладания превосходящими ресурсами. Возникшая в русле ресурсной теории фирм теория динамических возможностей расширила понимание условий обеспечения конкурентоспособности субъекта предпринимательства, указав, что «…путем развития возможностей …

фирма может оставить позади своих подражателей и продолжить зарабатывать превосходящие прибыли…»[50].

Г. Хамел и К. Прахалад, продолжая мысль Д. Тиса, считали, что основу конкурентоспособности любых субъектов предпринимательства (в том числе, действующих в инновационном сегменте) составляют накопленные и формируемые в процессе функционирования данной структуры ключевые компетенции[51].

Очевидно, что и путь развития возможностей (сформулированный в определении Д. Тиса) и накопление ключевых компетенций (которые главенствуют в разработках Г. Хамела и К. Прахалада) можно интерпретировать практически равнозначно – условия и факторы конкурентоспособности. Одним из непременных условий обеспечения конкурентоспособности и фактором, ее формирующим, является обладание превосходящими ресурсами, другим – эффективность управления деятельностью (функционированием и развитием субъектов, в том числе, инновационного предпринимательства). Условия и факторы конкурентоспособности модальны и детерминированы существующим состоянием внешней и внутренней среды субъекта инновационного предпринимательства, т.е. его способностью сохранять устойчивость развития и сбалансированность роста.

Аспекты устойчивости развития субъектов предпринимательства, в том числе, инновационного, а также аспекты качества их экономического роста будут рассмотрены нами в следующих параграфах представленного диссертационного исследования. Здесь же отметим, что создание и функционирование любого субъекта предпринимательства, в том числе субъекта инновационного предпринимательства, обусловлено двумя

---

[50] Teece D.J. Dynamic capabilities / The International Encyclopedia of Business and Management. – London: Thomas Learning Publisher, 2002. – P. 1497–1512.

[51] См., например: Прахалад К.К., Хамел Г. Стержневые компетенции корпорации / Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс. – СПб: Нева, 2001.

стимулами: личностные выгоды инициатора бизнеса (доходы, прибыль, статус); общественные выгоды (обеспечение общественных потребностей в товарах, работах, услугах). Как правило, общественные выгоды всегда противостоят личностным, поскольку интересы взаимодействующих сторон противоположны.

Инициатор-предприниматель (владелец, стейкхолдер) будет стремиться к максимизации прибыли и прочих выгод / предпринимательских рент (т.е. к обеспечению и сохранению конкурентоспособности своего бизнеса на рынке). Потребитель, в свою очередь, будет стремиться не только к максимизации удовлетворения своих потребностей, но и к минимизации затрат на удовлетворение потребностей. Идеальное состояние, при котором будет достигнут полный консенсус между предпринимательством и обществом, вряд ли возможно, т.к. это ведет к устранению стимула развития любого вида общественных отношений, в том числе экономических. Поэтому достижение баланса интересов общества и субъектов инновационного предпринимательства возможно только путем взаимных компромиссов, при которых деятельность указанных субъектов становится социально ответственной или социально ориентированной, а общество, в свою очередь, допускает создание и развитие новых предпринимательств.

Учитывая, что в последние десятилетия в мировом сообществе складывается класс социально ответственных потребителей, конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства будет зависеть, в том числе, и от общественного мнения, формируемого на основе характеристик потребляемого продукта. Последний, в свою очередь, является связующим звеном между субъектом инновационного предпринимательства и потребителями, т.е. является неотъемлемым элементом понятия «конкурентоспособность».

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно отметить, что практически в любом экономическом учении конкуренция рассматривается

как движущая сила рынка. Способность хозяйствующих субъектов, в том числе субъектов инновационного предпринимательства, конкурировать за рынок (потребителя) является ключевым фактором развития данного сегмента и основным фактором, стимулирующим переход национальной экономики к инновационно ориентированному развитию.

В то же время в научно-практических публикациях до сих пор не в полной мере раскрыта сущность понятия «конкурентоспособность» (в целом как научная категория и в частности – относительно субъектов инновационного предпринимательства).

Успешность одних субъектов предпринимательства и неуспешность других субъектов предпринимательства характеризуется наличием или отсутствием определенных конкурентных преимуществ. Однако, правильное понимание сущности конкурентных преимуществ, факторов их образующих, сформировалось в экономических и управленческих науках только с развитием ресурсной теории фирмы и ее динамической парадигмы. Главный тезис ресурсной концепции состоит в том, что присущая хозяйствующим на рынке субъектам (фирмам) неоднородность может быть устойчивой ввиду обладания этими субъектами уникальными ресурсами и организационными способностями (ключевыми компетенциями), которые, являясь источниками экономических рент, определяют конкурентные преимущества конкретных хозяйствующих субъектов в конкретный момент времени[52].

Для инновационного предпринимательства уникальные ресурсы – это знаниевые или когнитивные ресурсы, которые посредством организационных способностей преобразуются в результаты деятельности и, соответственно, приводят к максимизации экономических и прочих выгод. В связи с чем конкурентоспособность инновационного предпринимательства необходимо рассматривать как способность субъектов этого сегмента конкурировать в

[52] Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. – СПб: ИД СПбГУ, 2008. – С. 275.

превосходящей степени с производителями (продавцами) аналогичного продукта (товара, работы, услуги) с лучшими (уникальными) характеристиками посредством эффективного и оптимального использования знаниевых и прочих ресурсов для обеспечения деятельности, что позволяет максимизировать этим субъектам экономические выгоды, недоступные конкурентам данного или смежного сегмента.

Исследовав и дополнив сущностное теоретическое содержание понятия «конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства», представляется необходимым рассмотреть институциональный базис обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства.

1.3. Инновационная среда как необходимый институциональный базис обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства

В современной научной литературе уделяется значительное внимание условиям, которые формируют платформу, или институциональный базис для развития тех или иных сегментов предпринимательства. Научные исследования в области формирования тех или иных условий, необходимых для развития инновационно ориентированных хозяйствующих субъектов, используются, в том числе, и в практике построения рейтингов, индексов, характеризующих уровень и качество инновационного развития национальной экономики в целом. Так, например, Глобальный инновационный индекс включает две группы показателей (располагаемые ресурсы и достигнутые результаты), при этом априори понимается, что наличие первого есть вероятность получения второго. При этом в первую группу включены такие параметры, как: институты, человеческий капитал, наличие инфраструктуры, развитие внутреннего рынка и развитие бизнеса. То есть фактически эта группа показателей описывает инновационную среду, в которой осуществляют свою деятельность хозяйствующие субъекты, в том

числе и субъекты инновационного предпринимательства.

Российская Федерация, согласно Глобальному инновационному индексу, занимает лишь 49-е место из 143-х возможных (по состоянию на 2014 год). Хотя следует отметить, что наша страна неуклонно повышает свой рейтинг инновационного развития, в то время как иные страны (в частности, инновационные лидеры – Швейцария, инновационные последователи – Ирландия и Объединенные Арабские Эмираты) утрачивают свои рейтинговые позиции. При этом ни одна из стран не набирает максимальных (установленных рейтингом) 100 баллов. Динамика изменения балльного рейтинга отдельных стран представлена на рисунке 1.2.

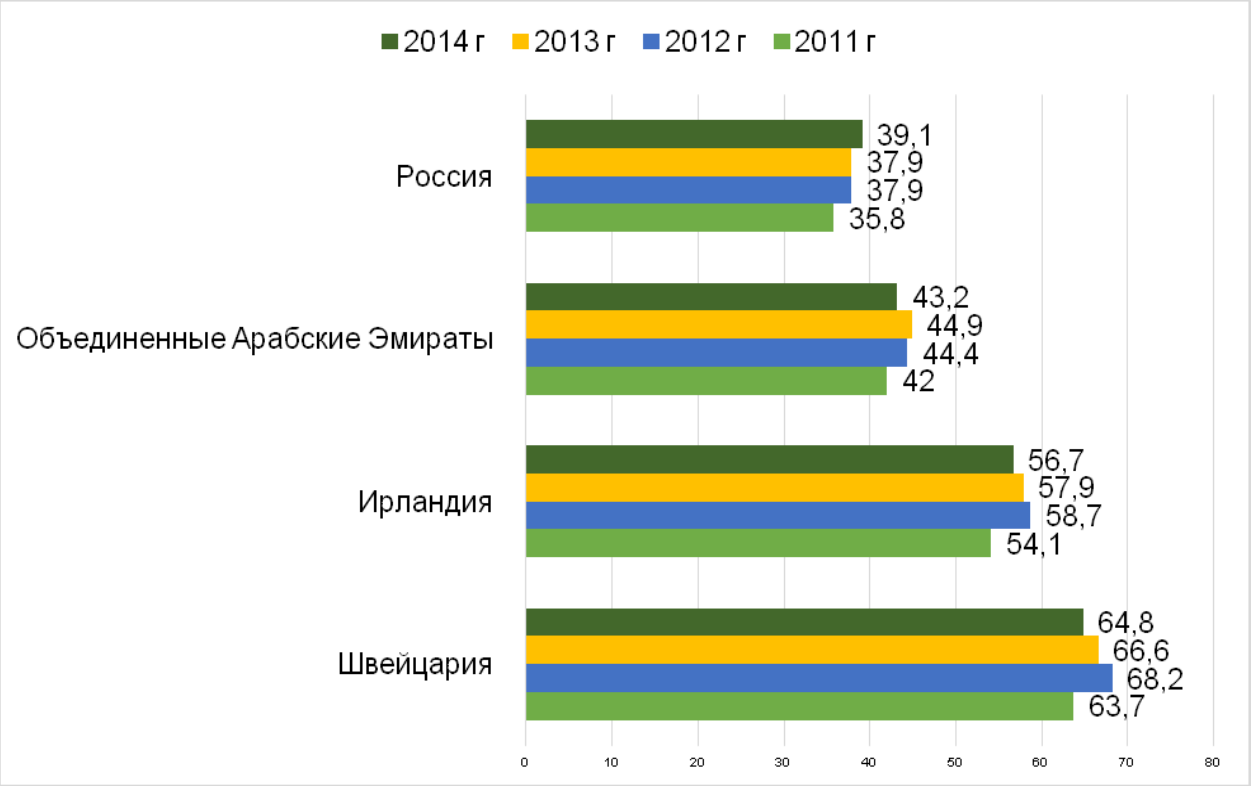

Рис. 1.2. Динамика изменения Глобального инновационного индекса отдельных стран

[Составлено автором на основании источника: The Global Innovation Index 2011–2014 [электронный ресурс] режим доступа http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home свободный]

Стоит отметить, что анализ рассматриваемого Индекса за 2014 год показывает: основную роль в формировании инновационности национальных экономик играют человеческий фактор и наличие эффективных институтов,

что в полной мере согласуется с концептуальными положениями, описывающими общие теоретические особенности инновационной экономики и инновационного предпринимательства. Фактически Глобальный инновационный индекс демонстрирует и способность национальной экономики развиваться с использованием интенсифицирующих знаниевых факторов, и способность создавать условия для того, чтобы фундаментальные и прикладные знания не только продуцировались, но и применялись в практической (непосредственной) деятельности хозяйствующих субъектов.

На практике существует определенное мнение, которое состоит в том, что «инновационная среда» и «инновационный климат» – это тождественные понятия. В действительности это далеко не так, поскольку, если рассматривать трактовку термина «климат» в его геофизическом аспекте, можно отметить, что эта трактовка раскрывает данный термин как определенный режим [погоды], который относительно постоянен на отдельно взятой территории в определенный временной период[53].

Соответственно, нетождественность понятий «среда» и «климат» позволяет отдельным ученым рассматривать последнее из перечисленных понятий как «…определенное состояние внешней среды, которое содействует или препятствует достижению цели…»[54]. Например, аналогичной позиции придерживается П. Шеко, который рассматривает климат в биологическом контексте как питательную основу для инноваций, обеспечивающую благоприятный фон для ведения инновационной предпринимательской деятельности, а также для продуцирования и внедрения в практику каких-либо новаций[55].

[53] См., например: Географический энциклопедический словарь / Под ред. А. Трешникова. – М.: Издательство «Советская энциклопедия», 1989. – С. 118.

[54] См., например: Акмаев Р.И. Инновационный менеджмент. – Ростов-на-Дону, 2009. – С. 65–66.

[55] См., например: Шеко П. Инновационный хозяйственный механизм // Проблемы теории и практики управления. 1999. – № 2. – С. 71.

С организационно-философской[56] точки зрения инновационный климат можно описать как совокупность каких-либо тенденций и явлений, локализованных в определенных средовых условиях. Также отметим, что собственно само явление «инновационный климат» – сложное и многогранное, характеризующееся при этом совокупностью качественных, количественных и стоимостных показателей[57].

Таким образом, вышесказанное позволяет нам заключить, что инновационный климат – это определенное состояние инновационной среды. Таковое состояние инновационной среды определяется, с одной стороны, совокупностью сложившихся условий, а с другой стороны – способностью использовать данные условия для получения необходимых (целевых) результатов. Отсюда следует, что «инновационная среда» (как понятие и как пространство деятельности) первична по отношению к «инновационному климату».

Существует несколько подходов рассмотрения сущности и содержания инновационной среды:

- социальный подход, в котором инновационная среда понимается как «… совокупность правовых, материальных, финансово-экономических, политических, духовных условий существования, формирования взаимодействующих индивидов, социальных групп, институтов, культур, обеспечивающих разработку новшеств и последующую их трансформацию в нововведения. Иначе говоря, инновационная среда – это

[56] См., например: Бовин А.А. Управление инновациями в организации. – М.: Омега-Л, 2006. – С. 46; Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. – СПб: Питер, 2006. – С. 97; Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая индустриальная волна на Западе (антология под ред. В. Иноземцева). – М., 1999 и др.

[57] См., например: Конаныхина О.В. Методика диагностики уровня инновационного климата региона как основа формирования механизма инновационной активностью хозяйствующих субъектов // Каспийский регион: политика, экономика, культура. – 2011. – № 2. – С. 175.

организованное определенным образом социальное пространство…»[58];

- деятельностный подход, в котором инновационная среда понимается как «… сложившаяся определенная социально-экономическая, организационно-правовая и политическая среда, обеспечивающая (стимулирующая) или тормозящая развитие инновационной деятельности…»[59];
- собственно средовой подход. Этот подход рассматривает инновационную среду либо как «…сочетание внутренней и внешней сред участника инновационного процесса…»[60], либо «…как окружение участника инновационного процесса, оказывающее косвенное либо прямое влияние на условия инновационной деятельности и ее результат…»[61] или «…окружение, составляющее внешнюю среду любого участника инновационного процесса, оказывающее косвенное или прямое влияние на условия инновационной деятельности и ее результат…»[62].

Следует отметить, что в последнем аспекте (собственно средовой подход) инновационная среда также рассматривается не только как окружение, но и как «…социально-экономическая, правовая обстановка…»[63],

[58] Карпова Ю.А. Инновационная среда как объект социологии инноватики: проблема управления // Инновации. – 2010. – № 10 (120). – С. 45–49.

[59] Инновационная среда (внешние и внутренние факторы) [электронный ресурс] режим доступа: www.managment-study.ru/innovacionnaya-sreda.html. свободный.

[60] Бизнес-словарь on-line [электронный ресурс] режим доступа www.businessvoc.ru свободный.

[61] Голова И.М. Инновационный климат региона как условие социально-экономического развития: автореф. дис. … д-ра экон. наук. – Екатеринбург, 2008. – С. 13.

[62] Абузярова М.И. Инновационный фактор развития социально-экономической системы: автореф. дис… канд. экон. наук. – СПб, 2010. – С. 7.

[63] Геращенкова Т.М. Подходы к активизации инновационной среды // Вестник СГУТиКД. – 2011. – № 2 (16). – С. 30–35.

в которой происходит «…передача и использование знаний, … коммерциализация инноваций…»[64].

Как абсолютно верно указывает В.М. Трофимов, «…существует множество определений понятия «инновационная среда», однако все они сводятся к общему признаку: это окружение участника (участников, субъектов) инновационного процесса, которое оказывает влияние на его (их) инновационную деятельность…»[65]. При этом понятие «инновационная среда» шире понятия «инновационная система» (система, как правило, функционирует и развивается в среде).

Все вышеперечисленные определения рассматривают инновационную среду как внешний аспект функционирования и развития в целом национальных социально-экономических систем и в частности – субъектов инновационного предпринимательства. С.Ю. Семеновым проведено уточнение принятых подходов к определению инновационной среды. Под инновационной средой С. Семенов понимает «…сочетание социально-экономического, политического и нормативно-правового внешнего окружения и внутренней инновационной инфраструктуры, обеспечивающих в совокупности благоприятные условия для реализации процессов создания, внедрения и диффузии инноваций…»[66].

Фактически С.Ю. Семеновым обосновано, что инновационная среда включает две основные компоненты: внешнюю (по отношению к субъекту инновационного предпринимательства) и внутреннюю (среду данного субъекта по отношению к внешней компоненте). Но стоит обратить внимание на то, что и в определении С.Ю. Семенова и в определениях,

---

[64] Михуринская Е.А. Особенности инновационной среды в контексте ценностных приоритетов социально ориентированной экономики региона // Наука и Инновации (Украина). – 2011. – № 4 (Т7). – С. 76–81.

[65] Трофимов В.М. К вопросу о понятиях «инновационная среда» и «инновационный климат» в современной экономической науке // Электронный журнал «Известия Иркутской государственной экономической академии». – 2011. – № 6.

[66] Семенов С.Ю. Формирование инновационной среды как важнейшее условие осуществления эффективных инноваций в сфере управления государственной и муниципальной собственностью: автореф. дис… д-ра экон.наук. – М., 2011. – С. 14.

данных Е.А. Михуринской, Т.М. Геращиковой, М.А. Абузяровой[67], инновационная среда рассматривается только с точки зрения текущего или краткосрочного периода ее состояния. В представленных выше определениях отсутствует предположение о том, что инновационная среда – это в первую очередь среда развития. Учитывая, что инновационная среда – это не только социальное, правовое, но и экономическое явление, считаем необходимым дополнить содержание данного понятия, но сначала необходимо рассмотреть элементы, образующие инновационную среду.

В данном аспекте исследования также не наблюдается единства мнений. Например, А.С. Бендь[68] считает, что инновационная среда образована субъектами (в том числе и субъектами инновационного предпринимательства), прямо или косвенно включенными в инновационную деятельность (автор выделяет до шести их видов), а основной эффект, который порождает инновационная среда, – это синергия.

Такая интерпретация элементов и компонент инновационной среды, во-первых, представляется слишком упрощенной, во-вторых, исключает необходимые объекты инновационной деятельности и процессы регулирования данной среды.

Финскими учеными предложена собственная интерпретация элементов и компонент инновационной среды. По их мнению, инновационная среда образована взаимодействующими субъектами и объектами, имеет структурно-институциональное строение, регламентирована социальными, правовыми, экономическими и культурно-этическими нормами[69]. Фактически, учитывая вышеперечисленные научные мнения, можно

[67] См., например: Михуринская Е.А. Особенности инновационной среды в контексте ценностных приоритетов социально ориентированной экономики региона // Наука и Инновации (Украина). – 2011. – Т. 7. – № 4. – С. 76–81; Геращенкова Т.М. Подходы к активизации инновационной среды // Вестник СГУТиКД. – 2011. – № 2 (16). – С. 30–35; Абузярова М.И. Инновационный фактор развития социально-экономической системы: автореф. дис… канд. экон. наук. – СПб, 2010. – С. 7.

[68] Бендь А.С. Инновационная среда региона: структура, организация, управление: автореф. дис. … канд. экон. наук. – Волгоград, 2006. – С. 12.

[69] Innovation environment today and tomorrow / Saarinen, Jani, Rilla, Nina, Loikkanen, Torsti, Oksanen, Juha & Alasaarela, Jaakko; VTT Technical Research Centre of Finland. – Finland, 2006. – P. 9.

говорить о том, что наличие инновационной среды необходимо рассматривать как взаимодействие тех или иных институтов (экономических, гражданских, властных и прочих), которые формируют особые условия, необходимые для активизации и ведения инновационной деятельности теми или иными субъектами.

С.Ю. Семенов, исследуя принципиальные аспекты образования инновационной среды, выделяет несколько уровней инновационной среды и компонент, ее образующих. Структуризация элементов и компонент инновационной системы в соответствии с уровнями ее образующими представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Элементы и компоненты инновационной среды по иерархическим уровням

Средовой уровень	Элементы, включаемые в уровень
Макроэкономический уровень	- правовая и законодательная база, представленная отдельными ветвями исполнительной власти; - исследовательские центры (регионального и локального значения); - венчурные и инновационные фонды (общественные специализированные объединения); - правозащитные организации и патентные бюро
Мезоэкономический уровень	- центры трансфера технологий (технопарки, технико-внедренческие зоны, консалтинговые центры и т.д.); - центры финансово-экономической поддержки национальной инновационной активности (кредитные и прочие финансовые организации, фонды)
Микроэкономический уровень внешней среды	- центры содействия инновационной деятельности (бизнес-инкубаторы, центры подготовки кадров, лаборатории и т.д.); - инвесторы (стратегические, институциональные)
Микроэкономический уровень внутренней среды	- организационная исследовательская база; - рыночный, кадровый, финансовый, научно-технический потенциал; - информационное обеспечение и поддержка инновационной активности

[Составлено автором с использованием источника: Семенов С.Ю. Формирование инновационной среды как важнейшее условие осуществления эффективных инноваций в сфере правления государственной и муниципальной собственностью: автореф. дис… д-ра экон. наук. – М., 2011. – С. 14]

Итак, как следует из представленной таблицы, С.Ю. Семенов выделяет четыре средовых уровня (макро-, мезо-, микроуровень внешней среды и микроуровень внутренней среды). Каждый уровень включает несколько основных элементов, его формирующих.

По нашему мнению, при относительно четкой структуризации элементов и компонент инновационной среды, предложенной С.Ю. Семеновым, происходит определенное смешение и локализация отдельных элементов. Так, например, информационная поддержка инновационной деятельности появляется только на микроэкономическом уровне внутренней среды, а мезоэкономический уровень может быть вполне логично интегрирован с микроэкономическим уровнем внешней среды, поскольку составляющие их элементы в целом идентичны.

В свою очередь, Н.В. Дмитриева, рассматривая технологию формирования инновационной среды в контексте исследования специфики функционирования и развития предприятия обрабатывающих производств, упрощает ее структуризацию (инновационная среда рассматривается через уровни: внутренняя среда, внешняя среда прямого и косвенного воздействия). При этом автор указывает, что у каждой средовой компоненты свои стимулирующие и сдерживающие составляющие[70]:

- внутренняя стимулирующая составляющая представлена способностями генерировать и воспринимать инновационные идеи;
- внутренняя сдерживающая составляющая рассматривается в ракурсе ресурсных ограничений, влияющих на ведение и обеспечение инновационной деятельности;
- внешняя стимулирующая составляющая представляет собой межфирменную кооперацию (согласованное ведение инновационной деятельности с контрагентами);

[70] Дмитриева Н.В. Технология формирования инновационной среды предприятий обрабатывающих производств: автореф. дис… канд. экон. наук. – Нижний Новгород, 2012. – С. 11.

- внешняя сдерживающая составляющая представлена ограничениями по адаптации инновационной деятельности к внешним условиям.

Таким образом, Н.В. Дмитриева приходит к выводу, что наличие стимулирующих и сдерживающих составляющих определяет качество и скорость инновационно-интенсивного роста различных по масштабу социально-экономических систем. На этом необходимо остановиться несколько подробнее. К настоящему времени поставлены задача не столько поиска направлений национального инновационного развития (эти направления определены государственной инновационной политикой), сколько поиска драйверов интенсивно-инновационного роста хозяйствующих субъектов реального сектора экономики, в том числе субъектов инновационного предпринимательства.

Драйверы интенсивно-инновационного роста хозяйствующих субъектов (малых, средних или крупных предпринимательских структур) – это стимулы, которые обеспечивают поступательное развитие. Формируются они за счет способностей внутренней среды указанных субъектов использовать возможности (сигналы) внешней среды и преобразовывать их в факторы стратегически устойчивого и конкурентоспособного развития в долгосрочной перспективе.

С учетом вышесказанного нами предлагается собственное видение в части формирования инновационной среды в национальной социально-экономической системе, которое базируется на понимании того, что современное построение национальных социально-экономических систем основывается на модели тройной спирали, предложенной относительно недавно Г. Ицковицем[71].

Модель тройной спирали предполагает такое институциональное построение национальной социально-экономической системы, в котором три

[71] Ицковиц Г. Модель тройной спирали // Инновационная Россия. – 2011. – № 4.

ключевых актора (государство, наука и бизнес) взаимодействуют как партнеры. И это является закономерным, поскольку в постиндустриальной экономике, развитие которой должно характеризоваться устойчивостью и инновационностью, одним из главнейших ресурсов являются знания. И вполне закономерно, что три важнейших института, генерирующих необходимое для устойчивого и инновационного развития знание, изменяют специфику своего взаимодействия. Если ранее в индустриальной экономике государство представляло собой надсистемный институт, определяющий принципы организации экономического, социального, политического или технологического взаимодействия, то в постиндустриальной экономике государство рассматривается как равноправный партнер, конструирующий новое пространство[72].

В индустриальной экономике связи между основными институтами были преимущественно двумерными. При этом, если бизнес и наука имели как права, так и обязательства (соответственно, в аспекте ведения эффективной экономической деятельности и в аспекте создания и диффузии нового знания), то государство (как надсистемный институт) обладало преимущественным правами и меньшим объемом обязательств по отношению к двум другим институтам. В постиндустриальной экономике государство, бизнес и наука, выступая как партнеры, формирующие тренд устойчивого инновационного развития, взаимодействуют на основе трехмерных взаимосвязей. Понимание этого позволило Г. Ицковицу выдвинуть гипотезу о том, что в постиндустриальной экономике взаимодействие трех указанных акторов основывается на модели тройной спирали (triple helix model).

Общее видение инновационной среды, обеспечивающей стимулы и условия для обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного

[72] См., например: Dudin M.N., Frolova E.E. Gryzunova N.V., Shuvalova E.B. The Triple Helix Model as a Mechanism for Partnership between the State, Business, and the Scientific-Educational Community in the Area of Organizing National Innovation Development // Asian Social Science. – 2014. – Vol1. № 1. – P. 230–238.

предпринимательства можно структурировать следующим образом (см. рис. 1.3).

Рис. 1.3. Инновационная среда как институциональный базис конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства [Разработано автором]

Итак, по нашему мнению, инновационную среду необходимо рассматривать как особый институциональный базис конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства, который формирует необходимые стимулы и обеспечивает формирование должной мотивации данных субъектов к интенсивному развитию и сбалансированному экономическому росту посредством когнтивизации экономической деятельности.

Стоит отметить, что не каждый хозяйствующий субъект, в том числе субъект инновационного предпринимательства, обладает мотивацией и способен распознать стимулы, обеспечивающие интенсивно-инновационный рост, следовательно, стоит задача поиска и идентификации драйверов указанного роста, которые бы обеспечивали устойчивость стратегического развития на микроуровне и устойчивость социально-экономического развития на макроуровне. По нашему мнению, в этом аспекте наиболее правильным является подход, основанный на дифференциации сред роста и развития, разделении их на внешнюю среду (которая собственно и образует возможности) и внутреннюю среду[73] (которая собственно и образует способности субъектов инновационного предпринимательства к определенному типу развития и роста).

Внешняя среда деятельности (функционирования и развития) субъектов инновационного предпринимательства, с одной стороны, характеризуется непостоянством, способностью к быстрой смене состояний (от умеренной до критической нестабильности). Но, с другой стороны, внешняя среда открывает те самые возможности для предпринимательских структур, которые необходимы им для реализации своих стратегий роста и развития.

[73] Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. – М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. – № 1. – С. 278–285.

Внешняя среда не только формирует для субъектов инновационного предпринимательства возможности роста и развития, хотя это немаловажно, в первую очередь внешняя среда позволяет данным хозяйствующим субъектам налаживать межфирменные связи, которые на практике представляют собой межфирменную кооперацию.

В современных условиях межфирменная кооперация представляет собой альтернативу структурной организации деятельности современных субъектов инновационного предпринимательства и в большинстве случаев рассматривается как сетизация[74] – новый феномен в теории управления. Данный феномен (феномен сетизации общественного и экономического пространства) основывается на интеграции нескольких основных теоретических концепций, имеющих определенные философские, экономические основания и одновременно объясняющих специфику развития и поведения предпринимательских структур во внешней среде (теория транзакционных издержек, ресурсная теория, знаниевая и отношенческая концепции).

С одной стороны, субъект инновационного предпринимательства есть открытая динамическая система, стратегическая устойчивость и сбалансированность экономического роста которой не может быть достигнута за счет способностей к полному самообеспечению. С другой стороны, всем современным хозяйствующим субъектам, в том числе субъектам инновационного предпринимательства, не обязательно стремиться к полному самообеспечению, поскольку современные организации развиваются в условиях открытого рынка, что определяет наличие межфирменных взаимодействий (научный, технический, ресурсный обмен и т.д.). Поэтому существующий в рамках взаимодействия субъектов инновационного предпринимательства обмен служит и источником получения ими экономических выгод, и источником формирования этими

[74] См., например: Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая индустриальная волна на Западе (антология под ред. В. Иноземцева). – М., 1999 и др.

субъектами конкурентных преимуществ (и то и другое, как было показано выше, образует предпринимательские ренты).

С точки зрения практики управления субъектами инновационного предпринимательства межфирменная кооперация представляет собой одно из ключевых условий, обеспечивающих устойчивость развития на макро- и микроуровне. Межфирменная кооперация позволяет хозяйствующим субъектам получать следующие основные выгоды:

- взаимовыгодные партнерские отношения, которые могут быть реализованы как в горизонтальной, так и в вертикальной плоскости. Партнерские отношения между хозяйствующими субъектами ранее всегда основывались на экономическом обмене, но в современных условиях превалирующими становятся технологический, научный и социальный обмен;
- взаимовыгодные партнерские отношения могут характеризоваться условной зависимостью и условной независимостью, но при этом основной характеристикой современных партнерских отношений субъектов инновационного предпринимательства становится синергия, т.е. умножение получаемых в результате кооперации выгод. В результате синергии суммарный эффект кооперации намного превышает отдельные эффекты локального функционирования и развития субъектов инновационного предпринимательства;
- наличие партнерских отношений, реализуемых в области технологического и научного (знаниевого) обмена, способствует интенсификации предпринимаемых хозяйствующими субъектами усилий, направленных на увеличение инновационной активности, что, в свою очередь, устраняет помехи стратегического устойчивого развития отдельно взятого субъекта инновационного предпринимательства.

Важно отметить, что современная межфирменная кооперация (все участвующие в обмене хозяйствующие субъекты имеют равные права и равные обязанности, которые, как правило, пропорциональны доле вложения в обмен[75]) не только позволяет обеспечивать адаптивность развития субъектов инновационного предпринимательства, но в первую очередь предоставляет указанным структурам возможность быть контрадаптивными.

Контрадаптация – это относительно новый термин, который означает способность хозяйствующего субъекта, в том числе субъекта инновационного предпринимательства, обеспечивать опережающие внутренние изменения за счет проактивного управления (управления, направленного на предвидение изменений в будущем и активную подготовку к проведению этих изменений в настоящем).

При наличии контрадаптации субъекты инновационного предпринимательства на наиболее ранних стадиях идентифицируют новые риски и открывающиеся возможности внешней среды, а также тренды локальных или глобальных изменений и соответственно реорганизуют/трансформируют свою деятельность в рамках предстоящих изменений. Такой подход в общем смысле обеспечивает опережение ходов конкурентов и, значит, обеспечивает субъектам инновационного предпринимательства накопление потенциала стратегически устойчивого и конкурентоспособного развития, а также сбалансированного экономического роста в условиях нестабильной внешней среды[76].

Кроме этого, контрадаптивность, как характеристика функционирования и развития субъектов инновационного предпринимательства, означает, что хозяйствующий субъект ориентирован

[75] См., например: Абдулаева З.З. Благоприятная предпринимательская среда и условия ее формирования в регионе // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2011. – № 4. – С. 266–275 и др.

[76] Лясников Н.В., Дудин М.Н., Музаев С.К., Меднякова Е.В. Модернизация и инновация промышленного производства как факторы обеспечения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Научно-практическое издание: Известия Московского государственного технического университета МАМИ. – М.: МАМИ, 2013. – Т.5. – № 1(15).– С.17–22.

на использование инноватики в качестве основного фактора формирования конкурентоспособности и основного стимула устойчивого развития.

Инновационная активность субъектов предпринимательства может формироваться за счет продуцирования и внедрения экономических, технологических, организационных, социальных и прочих новаций и нововведений, направленных на получение конкурентных преимуществ, а значит, прямых и (или) косвенных экономических выгод. Таким образом, очевидно, что роста инновационной активности субъектов предпринимательства и, как следствие, макроэкономических целей, поставленных в национальной инновационной политике, сложно достичь без использования возможностей внешней среды в виде межфирменной кооперации, предполагающей взаимовыгодный обмен между указанными субъектами и третьими лицами.

Весьма важным положительным моментом в использовании обмена между субъектами инновационного предпринимательства является то, что активно взаимодействовать в новых условиях могут разномасштабные субъекты предпринимательства. Иными словами, с практической точки зрения межфирменная кооперация стимулирует налаживание связей между малым, средним и крупным бизнесом. Налаживание указанных связей является одной из ключевых задач, решение которой обеспечивает перевод национальной социально-экономической системы на инновационные рельсы.

Эта задача (задача активного взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса) в аспекте инноваций и модернизации национальной экономики неоднократно ставилась в посланиях Президента Российской Федерации, а также в программных заявлениях Правительства РФ. В связи с чем, по нашему мнению, межфирменная кооперация в современном сетевом виде (как внешнесредовой феномен) – есть ключевой фактор, обеспечивающий рост инновационной активности субъектов предпринимательства.

Во внутренней среде, т.е. в экономических и территориальных границах субъектов инновационного предпринимательства, также имеются стимулы и факторы, обеспечивающие их интенсивный инновационный рост. Факторы внутренней среды нами рассматриваются как драйверы интенсивного инновационного роста, которые в практическом аспекте управления формируются за счет ключевых компетенций и трансформируются в конкурентные преимущества.

Ключевые компетенции рассматриваются как особые условия, которые, принимая различные формы, обеспечивают непрерывность процесса образования конкурентных преимуществ[77], которые, в свою очередь, можно рассматривать и как потенциал устойчивого развития / сбалансированного роста[78], и как потенциал конкурентоспособности[79].

При этом ключевые компетенции должны обладать ценностью, уникальностью и доступностью использования. Ценность ключевых компетенций субъектов инновационного предпринимательства – в их редкости и незаменимости, уникальность компетенций означает, что они не могут быть скопированы конкурентами достаточно длительное время, а доступность заключается в возможности использовать их в практической деятельности (в управлении и организации функционирования и развития хозяйствующего субъекта).

Три основные характеристики ключевых компетенций (редкость, незаменимость, уникальность) образуют базис конкурентоспособности любых хозяйствующих субъектов[80], в том числе субъектов инновационного предпринимательства. Условия для формирования ключевых компетенций локализованы во внутренней среде, но импульс их формирования всегда идет

[77] См., например: Hamel G., Prahalad C.K. The Core Competence of the Corporation // Harvard Business Review. – 1990 и др.

[78] См., например: Geroski P., Gugler K. Corporate growth convergence in Europe // Oxford Economic Papers. – 2004. – Vol. 56(4). – P. 597–620 и др.

[79] См., например: Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. – 1991. – V.17. – P. 99–120 и др.

[80] См., например: Rumelt R.P. What in the World Competitive Advantage? // Policy Working Paper. – 2003. – № 1. – P. 25–34.

из внешней среды, которая аксиоматично в современных условиях должна быть инновационной. Активное участие субъектов инновационного предпринимательства в трехстороннем сетевом взаимодействии (государство – бизнес – наука) позволяет найти новые резервы для формирования ключевых компетенций и приложения результатов их эксплуатации во внешней среде (на открытом рынке). Исходя из этого, можем еще раз заключить, что инновационная среда представляет собой институциональный базис обеспечения должного уровня конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства.

Итак, нами рассмотрены ключевые и наиболее важные аспекты формирования инновационной среды, которая необходима не только для интенсивного развития субъектов инновационного предпринимательства, но и для приложения результатов их роста и эволюционирования. Наличие развитой инновационной среды, бесспорно, стимулирует инновационную активность микроэкономического уровня, но в то же время необходимо понимать, что наличие инновационной активности не означает наличия способности хозяйствующих субъектов конкурировать на открытом рынке.

1.4. Зарубежный опыт в управлении конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства

Особенностью современной экономики является то, что инновации выступают одним из ключевых факторов успеха в процессе развития не только отдельно взятых субъектов инновационного предпринимательства, но и народного хозяйства страны в целом. Поскольку эти структуры осуществляют свою деятельность в условиях постоянно меняющейся среды, следовательно подвержены рыночной неопределенности, то именно инновации служат тем определяющим и наиболее значимым фактором их конкурентоспособности, которым в условиях выхода нашей экономики на постиндустриальный уровень развития и глобализации во все большей мере

определяется качество и динамика развития отечественного народного хозяйства.

Неоспоримым фактом остается и роль использования инноваций в экономике России, ведь в условиях нахождения во Всемирной торговой организации (ВТО) они являются основой для достижения конкурентного стратегического преимущества отечественных предприятий.

Процессы глобализации и все большая открытость экономик большинства стран сделали из отечественных предприятий своего рода «глобальных игроков», успех деятельности которых в значительной степени зависит от того, как они будут использовать предложенные техническим прогрессом инновационные возможности. В настоящее уже время не только крупные корпорации вовлечены в мировую хозяйственную деятельность и международное разделение труда, с каждым годом возрастает численность малых и средних субъектов инновационного предпринимательства в мировой хозяйственной системе[81].

Как известно, глобализация экономики стала причиной значительных изменений в содержании и структуре инновационных процессов, что в результате сказывается на уровне конкурентоспособности страны. Новые условия привели к созданию и абсолютно новой парадигмы инновационной деятельности на международном уровне. Она обладает рядом особенностей в технологических процессах, ей характерны активные рыночные отношения, увеличение мобильности капитала, наличие множества научных центров, находящихся в разных, географически удаленных друг от друга районах. В настоящее время глобальные процессы в мировой экономике значительно воздействуют на методы ведения бизнеса и экономическое процветание стран[82].

---

[81] Городничая Е.И. Государственное стимулирование малого инновационного бизнеса в зарубежных странах: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. – М., 2011.

[82] Арсанукаева Е.А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: материалы X международной научно-практической конференции по инновационной деятельности, 4–7 мая 2005 г. – Киев: Киевский Национальный Экономический Университет, 2005. – С. 218 и др.

При рассмотрении проблем, связанных с дальнейшим увеличением конкурентоспособности, нужно учитывать: увеличение темпов технологического обновления, усиление глобальной конкуренции, квалификацию рабочей силы, глобализацию инвестиционных процессов, глобализацию исследований, глобализацию спроса.

Сегодня необходимо вырабатывать и реализовывать инновационную стратегию «опережающего развития», в настоящее время представляющую собой в экономике России симбиоз разных технологических укладов. Изменение динамики научно-технологического потенциала влияет на возможности инновационного развития и экономического роста, способствуя в ближайшей перспективе обеспечению роста конкурентоспособности в нашей стране.

Следует также помнить, что основа стратегической устойчивости в условиях открытой экономики – это наличие структурного конкурентоспособного ядра – группы связанных технологически производств, которые ориентируются на экспорт и внутренний спрос[83].

Такая модель выступает в качестве «модели опережающего развития». Она может обеспечить конкурентоспособность нашей страны в системе международных отношений на основе обеспечения конкурентоспособности национальных субъектов инновационного предпринимательства. Реализация этой модели предполагает необходимость совмещения инновационных масштабных преобразований производства с ростом потребления. Но для этого необходимо существенно увеличить объем инвестиций, которые будут направляться на обновление инфраструктуры и производственных мощностей, что фактически станет инвестиционным прорывом. Он будет являться главным звеном в стратегии развития инноваций национальной экономики, способствующей повышению ее конкурентоспособности на

[83] Потапенко В.И., Булава И.В., Мингалиев К.Н. Анализ современного состояния и перспектив инновационного развития российской экономики // Сборник докладов по итогам международной научно-практической конференции, Москва, 29 марта – 09 апреля 2010 г. / Под общ. ред. Мельникова О.Н. – М.: Креативная экономика, 2010. – С. 74 и др.

мировой арене. Зарубежный опыт обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства здесь будет очень полезен.

Как показывает зарубежная практика, развитие инновационной деятельности происходит наиболее быстрыми темпами в условиях интеграции и кооперации всех субъектов предпринимательства (микро-, малых, средних и крупных). Данные процессы показали себя как наиболее перспективное направление в развитии предпринимательства (особенно инновационного), обеспечивая его эффективность и конкурентоспособность.

Процессы интеграции и кооперации способствуют интернационализации предпринимательства, особенно малого и среднего. В результате происходит повышение конкурентоспособности всей национальной экономики. Тем не менее открытость национальных экономик и либерализация торговли приводят к тому, что у крупных иностранных компаний появляется возможность выйти на слаборазвитые рынки, тем самым составив жесткую конкуренцию местным малым и средним фирмам, которым значительно сложнее выйти на мировой уровень[84].

Для того чтобы сохранить свои позиции на рынке и лучше адаптироваться к сформировавшимся условиям, большинство компаний, ощущая давление со стороны возрастающего количества конкурентоспособных субъектов инновационного предпринимательства, начинают искать новые эффективные подходы и методы совместного взаимодействия. Одним из вариантов такого взаимодействия является создание сетевых субъектов инновационного предпринимательства – как нового этапа развития. При этом стоит обратить внимание на то, что входящие в сеть субъекты конкурируют не только с другими предпринимательскими структурами, но и с предприятиями, входящими в сеть. Несмотря на такую двухстороннюю конкуренцию, сетевые структуры могут неплохо ее выдержать, но для этого требуется пересмотреть

[84] Promoting the Export Competitiveness of SMEs. – Geneva, 8–10 December 2004. – P. 4 и др.

существующие в компании способы и подходы к управлению, а также разработать новые, обеспечивающие непрерывный рост их конкурентоспособности.

Далеко не последнюю роль в становлении партнерской сети играет государство. Благодаря ему происходит преодоление информационной асимметрии[85] и распространение положительных внешних эффектов которые заключаются в развитии знаний и технологий), углубление специализации и повышение гибкости деятельности промышленных предприятий[86].

Партнерство частного бизнеса и государства уменьшает риск принятия неэффективных решений в области инновационной деятельности. Поэтому в решении проблемы соотношения рынка и государства центр тяжести переносят на их взаимодополняемость. В данном контексте должно происходить формирование национальных инновационных систем[87].

В развитых странах, в первую очередь Японии, США, в станах Западной Европы созданы эффективно действующие национальные инновационные системы, обеспечивающие высокий уровень экономической конкурентоспособности и непрерывное развитие инноваций. Особенно серьезны преимущества национальной инновационной системы КНР.

При создании инновационных экономик правительствами стран вместе с бизнес-сообществом и наукой были созданы собственные «национальные инновационные системы». Их основными чертами являются включенность в международные сети и открытость, отсутствие в бизнес-инновационной и инженерно-производственной цепочках «разрывов», развитая юридическая система, консалтинг, менеджмент. Государство в рамках национальных

---

[85] Encouraging Linkages Between Small and Medium-Sized Companies and Multinational Enterprises – An Overview of Good Policy Practice by the OECD Investment Committee, OECD. – Paris, November 2005. – P. 6 и др.

[86] Lall S. The East Asian Miracle: Does the Bell Toll for Industrial Strategy? // World Development. McGill University, Canada. – 1994. – Vol. 22. – № 4. – P. 645 и др.

[87] Щербин В.К. Инновационная экономика и экономика знаний // Наука и инновации. Киев. – 2006. – № 5. – С. 56 и др.

инновационных систем формирует и осуществляет собственную политику для достижения и поддержания максимально высокого уровня эффективности экономики и технологической конкурентоспособности страны. Развитыми странами широко используются преимущества кооперации в научно-технической области – «техноглобализм» – важнейший инструмент активности инноваций.

В настоящее время в результате проводимой в ряде развитых стран инновационной политики сформировалась группа субъектов инновационного предпринимательства, которые занимают устойчивые позиции на мировом рынке в процессе осуществления непрерывной инновационной деятельности. Далеко не последнее место среди них принадлежит малым и средним предпринимательским структурам.

Согласно проводимым ОЭСР исследованиям[88], в ряде стран (Великобритания, Ирландия, Швейцария, Италия, Бельгия, Португалия) малые компании ничем не уступают крупным по уровню инновационной активности. В США и странах ЕС приблизительно 20% предприятий малого бизнеса из общего количества существующих там компаний участвуют в проведении НИОКР[89].

Во всех регионах мира сегодня есть так называемые инновационные лидеры, т.е. страны, имеющие крупнейшие ТНК, которые в производстве высокотехнологичной продукции занимают ведущие места: АТР – Япония; Северная Америка – США; Западная Европа – Великобритания, Франция и Германия. Они обладают сформированной национальной системой, развитой инновационной инфраструктурой, определенными национальными особенностями управления деятельностью в области инноваций (см. табл. 1.3).

[88] Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: towards a more Responsible and Inclusive Globalisation / Adopted at 2-nd OECD Conference of Ministers Responsible for SMEs in Istanbul, on 3–5 June, 2004. – P. 9.

[89] Городничая Е.И. Государственное стимулирование малого инновационного бизнеса в зарубежных странах: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. – М., 2011.

Таблица 1.3

Национальные особенности управления деятельностью инноваций в мире

Тип самоуправления	Государства	Характерные механизмы и методы управления		
		Специальные программы благоприятствования	**Предоставление преференций**	**Система финансирования**
Англо-саксонский	США, Великобритания, Канада, Австрия	доминируют региональные программы стимулирования и поддержки инновационной активности	региональный уровень	смешанная, с выраженной тенденцией к увеличению частного капитала
Французский	Франция, Италия, Испания, Бельгия	государственные программы	государственный уровень	смешанная, но доля местных бюджетов не значительна
Смешанный	Германия, Япония, Швеция	региональные и государственные программы стимулирования, отраслевые программы	государственный уровень	Смешанная

[Составлено автором с использованием источника: Сысоев В., Абраменко В. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Вопросы экономики. – 2003. – № 5. – С. 112]

Для достижения стратегических целей социально-экономического развития во многих зарубежных странах разрабатывается соответствующая долговременная политика, реализация которой происходит с применением разнообразных мер, инфраструктуры, инструментов и механизмов, направленных на развитие и поддержку малого и среднего предпринимательства. Реализация данных мер связана с привлечением занятой в данном секторе части населения, являющейся к тому же и наиболее активной.

Сегодня при переходе к инновационной модели развития экономики государство, как правило, является главным актором, который вырабатывает национальную стратегию развития, определяет «правила игры» на рынке,

формирует основные условия развития инноваций, защищает права собственности, ограничивает монополистические тенденции, создает механизмы становления и саморегулирования эффективных институтов среды инноваций, обеспечивает свободу предпринимательской деятельности и стимулирует деловую активность[90].

Одна из самых важных причин возрастания роли государства при переходе к новейшей парадигме развития экономики заключается в том, что оно должно противостоять ряду негативных тенденций, поскольку рынком частные фирмы ориентируются на получение ожидаемых коммерческих результатов и высокой прибыли в краткосрочной перспективе, а также стремление удержать лидерство на рынке благодаря монопольному праву на обладание отдельными производственными факторами (технологиями, сырьем и т.д.) и созданию искусственных преград для иных инновационных компаний[91].

На первом плане для государства находится задача создания общих условий развития инновационной деятельности и предпринимательства, среды, стимулирующей инновационный риск и способствующей привлечению иностранного и частного капиталов в создание наукоемкой продукции, стимулирование разных форм кооперации между предпринимательским, университетским и государственным секторами промышленной и научной деятельности.

Впрочем, влияние государства на инновационную деятельность не ограничивается указанным перечнем. Оно не только создает необходимые условия для развития бизнеса, но также может заниматься поддержкой конкретных групп малого и среднего предпринимательства, таких как малые экспортеры, инновационные предприятия и «старт-апы». Это делается для обеспечения их адаптации к постоянно меняющимся условиям рынка.

---

[90] Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 582 с.

[91] Меша О.В. Зарубежный опыт создания национальной модели инновационного развития // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов. Стамбул-Донецк, 2010. – Т. 1. – С. 321.

В мировой практике очень много разнообразных механизмов поддержки инновационного предпринимательства, которые необходимо развивать далее. Один из наиболее распространенных среди финансово-технологических механизмов содействия – прямое финансирование. Оно заключается в субсидировании или в предоставлении займов инновационным предпринимательским структурам. Прямым финансированием финансово-технологическое направление содействия не ограничивается. Государство может осуществлять специальные программы, позволяющие снижать предпринимательский риск; уменьшать уровень налогов для инновационных предприятий; создавать фонды инновационного внедрения; предоставлять для проведения НИОКР целевые дотации и т.д.[92]

В США для обеспечения успешной деятельности и развития инновационного предпринимательства, удовлетворения потребностей национальной экономики в специальных исследованиях и разработках, а также НИОКР реализуются различные по масштабам научно-технические программы. Среди мероприятий федерального масштаба, которые показали себя как наиболее эффективные, можно назвать такие программы, как «Программа трансфера технологий малого бизнеса» (The Small Business Technology Transfer Program – STTR) и «Программа инновационных исследований в малом бизнесе» (The Small Business Innovation Research – SBIR)[93]. Координацией данных конкурсных программ занимается Администрация малого бизнеса (АМБ).

В рамках первой из упомянутых программ (STTR), согласно предоставляемой АМБ информации, было реализовано примерно 1000 технологических инновационных проектов. Другая программа (SBIR)

[92] Городничая Е.И. Государственное стимулирование малого инновационного бизнеса в зарубежных странах: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. – М., 2011.

[93] Бондаренко В.А. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий // НП Московский центр развития предпринимательства, 2010. [электронный ресурс] режим доступа http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_53C5CE2B-F73C-4DE2-9366-31DC6A60F4A8.html свободный.

значительно превзошла STTR – было реализовано свыше 6000 проектов. Общая стоимость всех этих проектов превышает 2 млрд. долл. США.

Помимо данных программ по поддержке инноваций, в США с 1958 г. реализуется программа «Инвестиционная компания малого бизнеса» (Small Business Investment Company – SBIC), которая инициирована Конгрессом США. Ее основной целью является поддержка малых и средних предприятий на ранних стадиях их деятельности, то есть обеспечение их венчурным и инвестиционным капиталом в период старта, роста и дальнейшего расширения[94]. По имеющейся информации в рамках программы SBIC, в соответствии с данными NVCA, было создано с привлечением рисковых капиталовложений более 75 тыс. новых рабочих мест на предприятиях малого и среднего бизнеса с высокотехнологичным производством[95].

Основной подход США к стимулированию инновационной активности – это создание подходящих условий внешней экономической среды, в которой было бы возможно выживание предприятий инновационной направленности. Для достижения таких условий в соответствии с американским подходом ресурсы распределяются по широчайшему спектру направлений, что достаточно неэффективно в краткосрочной перспективе.

Несколько иной подход выбрало японское правительство, которое определяет конкретные приоритетные направления развития, где далее и осуществляется стимулирование развития инновационного предпринимательства. Данный подход имеет преимущество, заключающееся в возможности концентрировать ресурсы только на ключевых направлениях, обеспечивающих быстрый рост. Недостаток такого подхода связан со значительными темпами развития науки и технологий, которые приводят

[94] Яфясов Р.Р. Экономическая сущность венчурного капитала // Экономические науки. – 2011. – № 1. – С. 30.

[95] Городничая Е.И. Государственное стимулирование малого инновационного бизнеса в зарубежных странах: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. – М., 2011.

иногда к радикальным изменениям за незначительный промежуток времени в приоритетных направлениях.

Однако в целом механизмы стимулирования и развития малого инновационного предпринимательства в Японии аналогичны американским: это займы, кредитные гарантии, безвозвратные субсидии, налоговые льготы, обучение кадров и облегчение доступа к информации[96]. Отметим, что помимо указанных механизмов в стране действует также особая инфраструктура поддержки для индивидуальных изобретателей и предпринимателей, которые проявили выдающиеся способности.

Министерство экономики, промышленности и торговли Японии является основным и единственным органом власти, занимающимся разработкой стратегии развития субъектов инновационного предпринимательства и стратегии экономического развития страны.

Для осуществления координации деятельности инновационных предприятий в Японии было создано Агентство среднего и малого предпринимательства. Также были созданы специальные венчурные центры предпринимательской поддержки, которые обеспечивают взаимодействие инновационных предприятий с местными торгово-промышленными палатами и администрациями префектур.

Интересным, на наш взгляд, является опыт Японии и в создании кластерных структур. В процессе реализации кластерной национальной программы была сформирована «Зона передовых технологий» (Technology Advanced Metropolitan Area, TAMA) на западе Токийского региона. Эта Зона сконцентрировала в себе многие инновационные фирмы, научно-исследовательские центры, университеты и крупные высокотехнологичные компании. Такая консолидация деятельности привела к значительному

[96] Макарова М.В., Погорелов В.В. Малый бизнес: зарубежный опыт и уроки для современной модернизации экономики России // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 7. РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества и международных связей. – М., 2012. – Ч. 1. – С. 525.

ускорению развития передовых технологий и созданию новых видов промышленной продукции в данном регионе.

В Канаде с целью обеспечения финансовой и информационной поддержки небольших начинающих инноваторов действует специальный Канадский инновационный фонд, основанный в 1997 г. Помимо этого фонда в стране широчайший спектр услуг и возможностей предоставляет информационный портал «Промышленность Канады» (Canadian Foundation for Innovation, CFI). С его помощью местные инноваторы могут получить любую информацию о местных и федеральных программах поддержки инновационных компаний. В Канаде функционирует еще один из ресурсов, способствующий канадским малым фирмам в поиске новейших технологий, а именно «Technology Roadmaps».

В Индии на государственном уровне Правительством была учреждена независимая Ассоциация «Технологические парки программного обеспечения Индии», в состав которой входит 9 технологических парков программного обеспечения. Цель создания Ассоциации – наращивание экспортного потенциала и помощь в разработке программного обеспечения путем создания предприятий, занимающихся экспортом программных продуктов, которые на 100% являются результатом их разработок. Для создания более благоприятных условий также были упрощены процедуры, связанные с оформлением авторских прав в случаях передачи в производство или зарубежным партнерам новейших разработок, и предоставлены некоторые налоговые льготы для научно-технологических парков и предприятий, входящих в их состав. Суть таких льгот сводится к предоставлению государством 10-летних «каникул» по подоходному налогу.

Частные структуры активно взаимодействуют как с государственными структурами, так и между собой. Министерство микро-, малого, среднего предпринимательства получает технологическую помощь от Национальной

корпорации малого предпринимательства Индии. Поддержка осуществляется посредством NTSC-системы технических сервис-центров.

В КНР осуществляется активная государственная поддержка инновационного предпринимательства начиная с 1982 г., когда была принята инновационная программа, основанная на формировании научных парков. Ее принятие связано со стремление государства преодолеть существовавшее научно-техническое отставания от развитых стран. С тех пор достигнуты значительные результаты. Около 3 млн. малых и средних предприятий, а это 25% от их общего количества в стране, были задействовано в работе приблизительно 500 бизнес-инкубаторов, среди которых 200 являются инкубаторами научно-технических организаций.

Для того, чтобы обеспечить конкурентоспособность отечественных инновационных предприятий в условиях открытой экономики и глобализации, правительство КНР предоставило определенные налоговые льготы китайским изготовителям компьютеров и электроники, защищая их интересы. Параллельно с поддержкой местных производителей государством стимулируется приход в страну иностранных высоких технологий. Для достижения этой цели был принят закон, способствующий выходу зарубежных компаний на китайский рынок, но требующий создания совместных предприятий.

В Южной Корее начиная с 2008 г. решением вопросов инновационного развития занимаются такие министерства, как: Министерство образования, технологий и науки, Министерство экономики знаний. В их обязанности входит предоставление инновационным предпринимательским структурам консультаций по приоритетным направлениям развития на регулярной основе.

Государственная поддержка инновационного предпринимательства в стране осуществляется путем реализации 8 программ технической поддержки и 35 программ финансовой поддержки. Для реализации

последней был создан венчурный фонд с капиталом 250 млн. долл. США, деятельность которого специально направлена на поддержку малых венчурных компаний. Предоставлением кредитов на срок до 5 лет, на суммы от 429 тыс. долл. США, целевым назначением которых является реализация НИОКР и коммерциализации разработок инноваций, в Южной Корее занимается Корпорация малого бизнеса.

Оценив положение в этой сфере, рассмотрим отдельные аспекты инновационной политики и поддержки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства в некоторых европейских странах.

Для поддержки малых субъектов инновационного предпринимательства в Великобритании были специально созданы Служба малого бизнеса и Лондонское агентство развития (London Development Agency – LDA). Деятельность Службы малого бизнеса связана с предоставлением грантов на оценку и поиск лучших технологий, а также определение уровня их возможностей, которые обеспечили бы создание новых услуг и продуктов. Оно занимается реализацией комплексных стратегических программ развития инновационной деятельности и науки Лондона. Лондонское агентство развития координирует деятельность «Лондонской службы поддержки МСП» (The Business Link London – BLL), а также занимается частичным ее финансированием. Инновационное развитие Великобритании не обходится без информационно-консультационной поддержки, которая осуществляется в стране с помощью широко известной сети «Деловых связей» (Business Link).

В ряде стран, таких как Германия, Италия, Франция и Испания, конкурентоспособность инновационных предприятий поддерживается созданием партнерских бизнес-сетей. Развитие таких сетей в этих странах шло по одному и тому же пути. Их формирование началось в послевоенный период и характеризовалось интенсивным развитием крупных компаний. Начиная с середины 70-х гг. прошлого века последовало стремительное

развитие малых и средних фирм, но уже при реструктуризации крупных предприятий. В настоящее время наблюдаются низкие темпы производственного роста, тем не менее увеличение объемов субконтрактных поставок продолжается и при таких условиях благодаря участию малых субъектов инновационного предпринимательства, которые также активно участвуют в процессе реформирования промышленности европейских стран.

В странах Европейского союза далеко не последнюю роль играют и «инновационные сети» (Европейская сеть инновационных деловых центров) и кластеры инноваций. Первые включают в себя технопарки, инкубаторы, исследовательские институты, технологические и инновационные центры, информационные системы, центры технологического трансфера и т.д., которые активно взаимодействуют между собой. Вторые все большее распространение получают и во многих развивающихся странах.

Стоит отметить, что, несмотря на стремление многих стран обеспечивать инновационное развитие своих субъектов инновационного предпринимательства, поддерживая их конкурентоспособность, произошедшие в последнее десятилетие кризисные события в мировой экономике привели к необходимости пересмотреть бюджеты. В результате правительствами было сокращено, а в некоторых случая и прекращено полностью финансирование некоторых программ стимулирования МСП (к примеру, программы SBIR). При этом государства не отказываются от поддержки данных предприятий, а делают акцент на более эффективные направления развития экономики, среди которых можно назвать повышение уровня инновационного развития государства и предпринимательства.

Учитывая вышесказанное, можно резюмировать, что специфика обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства в открытой экономике и в глобальных условиях основана на национальной инновационной модели, являющейся для каждой страны индивидуальной, однако включающей в себя в качестве

обязательного элемента сетевую модель создания инновационного предпринимательства, которая, в свою очередь, охватывается контактными и информационными связями, взаимодействиями между всеми видами субъектов инновационного предпринимательства.

Также можно заключить, что конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства формируется не только и не столько за счет внутренних способностей (сильных и слабых сторон), сколько под воздействием внешней среды, которая не только создает возможности для приложения инновационных способностей с учетом заданного уровня угроз, но и формирует такие стимулы (в том числе за счет реализации мер государственной инновационной политики), которые будут обеспечивать стремление большинства хозяйствующих субъектов к инновационно ориентированному развитию и сбалансированному экономическому росту.

ГЛАВА 2. РАЗРАБОТКА МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С УЧЕТОМ ПЕРЕХОДА К КОГНИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.1. Конкурентные преимущества субъектов инновационного предпринимательства как основа формирования конкурентного потенциала

Рассмотренные нами в предыдущей главе диссертационного исследования подходы к определению сущности и содержания конкурентоспособности дают возможность указать, что в основе этого понятия лежит некое отличительное свойство или характеристика (или их совокупность), которая позволяет субъекту инновационного предпринимательства быть более успешным, превосходить своих конкурентов[97]. Эти отличительные особенности являются ключевыми компетенциями, обеспечивающими накопление (формирование) конкурентных преимуществ. Равно как и в определении конкурентоспособности, в определении сущности конкурентных преимуществ стоит дифференцировать объект, или предмет, по отношению к которому применяет данная дефиниция. Поскольку тема нашего исследования напрямую связана с микроэкономикой, то, соответственно, мы будем рассматривать понятия конкурентного преимущества субъекта предпринимательства (в т.ч., инновационного) и конкурентного преимущества его продукта как результата деятельности данной структуры.

Основу типологизации конкурентных преимуществ составляет объект исследования. В нашем случае – это субъект предпринимательства (в данном случае – инновационного предпринимательства) и продукт (как результат его деятельности), которым данный субъект представлен на рынке. Конечно,

[97] См., например: Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур (теоретико-методологические аспекты): Монография. - М.: Изд-во Национального института бизнеса, 2013. – 168 с.; Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2013. – № 1. – С. 64–69 и др.

если рассматривать понятие «конкурентные преимущества» более широко, можно выделить также конкурентные преимущества отрасли, региона, страны. Однако, еще раз уточним: последние не являются областью нашего диссертационного исследования, поэтому аспекты конкурентоспособности этих объектов в нем рассматриваться не будут.

Полного и точного определения понятия «конкурентное преимущество» в настоящее время в научной литературе не приводится, но большинство авторов и исследователей рассматривают конкурентное преимущество как совокупность отличительных свойств объекта (предмета), которые создают определенные экономические выгоды или представляют определенную ценность. Само же понятие «конкурентные преимущества» берет начало в экономической теории и теории организации. В частности, о сравнительных преимуществах хозяйствующих субъектов упоминается в трудах А. Курно, Дж. Робинсон, Э. Чемберлина и других исследователей[98], а также ученых, сформировавших и развивших различные школы политической экономии.

В современной науке также сохраняется разнообразие определений понятия «конкурентное преимущество». Так, например, Е.И. Мазилкина и Г.Г. Паничкина рассматривают конкурентные преимущества субъекта хозяйствования как «…систему, обладающую какой-либо эксклюзивной ценностью, дающую ей превосходство над конкурентами в экономической, технической и организационной сфере деятельности…»[99].

Ю.Б. Рубин, упрощая понятие «конкурентные преимущества», считает, что «…это совокупность свойств, которые делают фирму/товар более привлекательными для покупателя…»[100].

---

[98] Блауг М., Курно А. // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб: Экономикус, 2008. — С. 152–154; Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1986; Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – М.: Экономика, 1996 и др.

[99] Мазилкина Е. И., Паничкина Г. Г. Управление конкурентоспособностью. – М. Омега-Л, 2009. – С. 20.

[100] Теория и практика конкуренции / Под ред. Рубина Ю.Б. – М.: Изд-во Московского международного института эконометрики, информатики, финансов и права, 2002. – С. 65.

Более развернутое определение конкурентных преимуществ, согласующееся с ресурсной теорией фирм и моделью ключевых компетенций, приводится в трудах Р.А. Фатхутдинова. Он считает, что «… конкурентное преимущество организации (фирмы) – это превосходство, высокая компетентность фирмы в какой-либо области деятельности или в выпуске товара по сравнению с конкурирующими фирмами. Фактор конкурентного преимущества – конкретный компонент (фактор) внешней или внутренней среды фирмы, по которому она превосходит конкурирующие фирмы. Факторы могут быть тактическими и стратегическими»[101].

И.М. Лифиц, который рассматривает конкурентоспособность субъекта предпринимательства, в том числе субъекта инновационного предпринимательства, через выпуск конкурентоспособного товара, а следовательно, позволяет нам считать, что конкурентные преимущества фирмы и продукта также тождественны, указывает, что «… конкурентное преимущество товара – качественная и (или) стоимостная характеристика, показывающая превосходство данного товара над товарами-конкурентами в удовлетворении потребности приобретателя. Преимущество может выражаться непосредственно в виде критерия конкурентоспособности или в опосредованной форме – через факторы: улучшенную упаковку, сырье, технологию и пр.»[102].

Итак, пять представленных выше определений конкурентного преимущества позволяют заключить, что это такое свойство объекта, которое существенным образом отличает его от объекта-аналога (иного субъекта, в том числе и инновационного предпринимательства или его продукта), а также позволяет создавать ценности и/или обладать превосходством по сравнению с конкурентами.

[101] Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – М.: ЗАО «Бизнес-школа Интел-Синтез», 2000. – С. 43.

[102] Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. – М.: Высшее образование, 2009. – С. 16.

Поскольку создание и накопление конкурентных преимуществ невозможно без ключевых компетенций (т.е. эффективного управления деятельностью субъекта предпринимательства), то, соответственно, конкурентное преимущество есть результат функционирования субъекта предпринимательства, выраженный в системно-синергетическом эффекте, следствием которого является, во-первых, сложность воспроизведения конкурентных преимуществ, во-вторых, рост привлекательности субъекта предпринимательства для потребителей за счет выпуска конкурентоспособного продукта. Поэтому М. Портер, например, считает, что конкурентное преимущество есть не феномен и не имманентная характеристика объекта, но результат, который складывается из множества видов деятельности и воплощается в готовом продукте, посредством которого субъект предпринимательства, в том числе субъект инновационного предпринимательства, взаимосвязан с рынком и потребителями[103].

Во многом именно конечный продукт с потребительской точки зрения позволяет оценить конкурентные преимущества субъекта предпринимательства, в том числе инновационного предпринимательства. В частности, если предложить среднестатистическому потребителю указать конкурентные преимущества того или иного продукта, который можно считать инновационным или наукоемким, т.е. указать определяющий момент, что является внешним проявлением конкурентных преимуществ, то, как правило, потребитель назовет три агрегированные характеристики: цена, качество, известная марка/бренд (как вариант – баланс трех характеристик «цена/качество/бренд»).

Превалирующей характеристикой конкурентного преимущества продукта в настоящее время является его качество, далее – цена и известность торговой марки/бренда, под которым он производится и предлагается рынку. При этом большинство субъектов предпринимательства

[103] См., например: Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 132.

в качестве своих конкурентных преимуществ также указывают три вышеуказанные характеристики, но немного в других пропорциях (см. рис. 2.1).

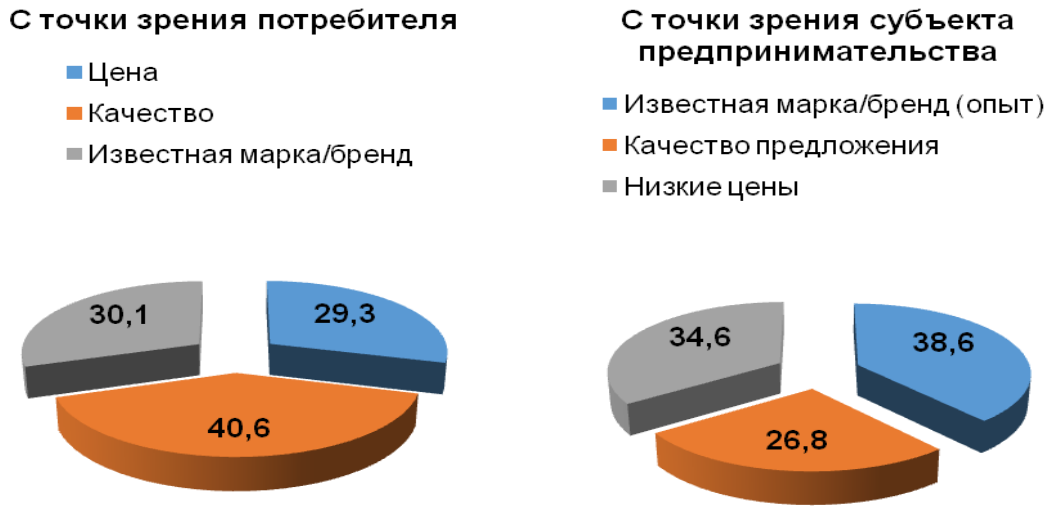

Рис. 2.1. Классические представления о конкурентных преимуществах с точки зрения потребителя и субъекта предпринимательства, в %
[Информация взята из общедоступных научных, статистических данных и данных СМИ]

Значимость указанных конкурентных преимуществ в большинстве случаев будет примерно одинаковой, поэтому весьма часто на практике субъекты предпринимательства, в том числе инновационного, не могут точно знать определяющий фактор, стимулирующий выбор потребителя, и ориентируются преимущественно на опросы общественного мнения. Однако данный подход с научной точки зрения является максимально упрощенным и искаженным, поскольку, в сущности, потребитель за счет асимметрии информации, присутствующей в любой общественной, экономической сферах, не может дать инвариантное определение истинных (немаркетинговых) конкурентных преимуществ.

Возможно, именно поэтому М. Портер[104], разрабатывая свои классические конкурентные стратегии, указывал, что любой субъект

[104] См., например: Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – С.154.

предпринимательства может обладать конкурентными преимуществами за счет дифференциации продукта, фокусированной на определенном рыночном сегменте, оптимизации издержек (лидерства в издержках). Данная концепция абсолютно верна с маркетинговой (операционной) точки зрения, но со стратегических позиций социально ориентированного управления конкурентоспособностью субъекта инновационного предпринимательства вызывает массу вопросов.

В частности, лидерство в издержках в текущем периоде не дает возможности утверждать, что оно сохранится в долгосрочной перспективе и будет всегда безусловно важным для субъекта предпринимательства. Аналогичным образом дифференциация продукта в настоящий момент времени, возможно, достигнутая за счет маркетинговых инструментов позиционирования, соответственно, не обладающая действительными отличительными свойствами, в будущем может быть сведена к минимуму за счет появления на рынке продуктов-субститутов и аналогов, действительно обладающих существенными отличиями, измеряемыми количественно или качественно. Поэтому второе направление типологизации конкурентных преимуществ – это их срочность (срок действия, сохраняемости) и важности для функционирования и эволюционирования субъекта инновационного предпринимательства. Так, В.С. Катькало на основании изучения трудов Ричарда Румельта предлагает три аналитические интерпретации понятия «конкурентные преимущества», основанные на понимании ценности[105]:

- в первом случае конкурентные преимущества образуют ценность за счет выгодных условий сделок на товарных рынках;
- во втором случае конкурентные преимущества образуют «сверхдоходы», т.е. доходы, превышающие «нормальные»;

[105] См., например: Rumelt R.P. What in the World Competitive Advantage? // Policy Working Paper. – 2003; Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. – СПб: ИД СПбГУ, 2008. – С. 67 и др.

- в третьем случае конкурентные преимущества есть результат положения фирмы (ее ценных бумаг) на фондовом рынке.

Однако ни одна из представленных концепций не обладает логической завершенностью. Так, например, согласно первому положению, доходы субъекта инновационного предпринимательства от сбыта продукта на том или ином товарном рынке должны быть выше, чем стоимость продукта. При этом концепция стоимости продукта (товара, работы, услуги) не раскрывается. Возможно, это затраты на создание стоимости, или, иными словами, себестоимость продукта. Но в этом случае доходы становятся выручкой от реализации, и, соответственно, любой хозяйствующий субъект, для того чтобы получать нормальную (обычную) прибыль, будет стремиться к минимизации издержек. Это основное условие хозяйствования любой коммерческой структуры.

Во втором случае весьма сложно дифференцировать дефиниции «доходы», «сверхдоходы» и «нормальные доходы». В рассматриваемых трудах предлагается оценивать их на основании соотношения балансовой и рыночной стоимости субъекта инновационного предпринимательства. Однако в каждый следующий момент времени – это соотношение может поменяться на диаметрально противоположное. Кроме этого, стоит напомнить, что проблемы балансовой и рыночной оценки стоимости субъекта инновационного предпринимательства зависят, во-первых, от принятой системы бухгалтерского учета, во-вторых, от конъюнктуры рынка и состояния национальной (мировой) экономики, в-третьих, от субъективного мнения субъекта, проводящего оценку.

В третьем случае определение конкурентных преимуществ также объективно конъюнктурное, поскольку изменение стоимости ценных бумаг субъекта инновационного предпринимательства на фондовом рынке связано с ожиданиями инвесторов и в меньшей степени – с потенциально возможными результатами деятельности самого субъекта.

Три перечисленных выше подхода позволяют определить следующее направление типологизации конкурентных преимуществ с точки зрения их статичности или динамичности.

В частности, балансовый показатель стоимости субъекта предпринимательства на тот или иной момент времени является единичным и статичным. С другой стороны, анализ указанного показателя в динамике и во взаимосвязи с иными показателями позволяет системно оценить существующие позиции субъекта предпринимательства и смоделировать их изменение в зависимости от прогнозов состояния и тенденций изменений внешней среды.

Согласно ресурсной концепция, которая неоднократно была упомянута выше, обладание конкурентными преимуществами дает возможность субъекту инновационного предпринимательства извлекать из результатов своей деятельности экономические выгоды, недоступные иным конкурентам, за счет особых организационно-экономических условий. К. Прахалад и Г. Хамел в 90-х гг. XX века, формулируя собственное видение конкурентных преимуществ[106], образно представили фирму в виде дерева. По аналогии с деревом, конечный продукт – это листва, а корневая система – ключевые (организационные) компетенции фирмы, которые дают возможность создавать тот или иной продукт с различной степенью дифференциации.

Однако по конечному продукту нельзя судить о том, насколько субъект предпринимательства конкурентоспособен, поскольку неизвестно, какими ресурсами (редкими и/или доступными) он обладает и насколько эффективно их использует, в отличие от своих конкурентов, а также насколько в своем развитии субъект предпринимательства опережает возможные воздействия средовых факторов или, в идеальном случае, сам оказывает активное влияние на них.

[106] См., например: Прахалад К.К., Хамел Г. Стержневые компетенции корпорации / Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс. – СПб: Нева, 2001.

Поэтому четвертое направление типологизации конкурентных преимуществ – это их изменяемость, которая выражается либо через адаптивность, либо через проактивность.

М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, И.В. Савенкова считают, что формирование конкурентных преимуществ субъекта предпринимательства зависит, в том числе, от состояния внешних и внутренних средовых характеристик[107]. Основываясь на трудах И. Ансоффа, М. Портера, Р.А. Фатхудинова, Б. Карлофа, А. Томпсона, А. Дж. Стрикленда и др.[108], М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, И.В. Савенкова выделяют два подхода к типологизации конкурентных преимуществ – рыночный и ресурсный.

В первом случае источниками создания конкурентных преимуществ можно считать факторы внешней среды, во втором случае – факторы внутренней среды. Стоит отметить, что рыночный подход предполагает максимальную адаптивность субъекта предпринимательства к факторам внешней среды, однако это не согласуется с современной парадигмой конкурентоспособности. Следовательно, основным источником конкурентных преимуществ может быть только внутренняя среда, эффективное управление и проактивное развитие которой позволяет создавать ключевые компетенции и накапливать конкурентные преимущества, которые и позволяют субъекту инновационного предпринимательства конкурировать на рынке в превосходящей степени.

Прежде чем непосредственно перейти к формированию типологии и видового многообразия конкурентных преимуществ, необходимо уточнить определение «конкурентные преимущества».

---

[107] Селюков М.В., Шалыгина Н.П., Савенкова И.В. Исследование подходов к классификации конкурентных преимуществ рыночных субъектов хозяйствования // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 8. – С. 449–454.

[108] Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Изд-во «Экономика», 1989; Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005; Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – СПб: Питер, 2008; Карлоф Б. Деловая стратегия. – М.: Изд-во «Экономика», 1989; Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006.

Итак, по нашему мнению, конкурентное преимущество субъекта инновационного предпринимательства есть условие создания и получения дополнительных экономических выгод и в целом предпринимательских рент посредством использования имеющихся в распоряжении ресурсов и ключевых (организационных) компетенций, которое не может быть одновременно реализовано существующими или потенциальными конкурентами.

Далее непосредственно перейдем к типологизации и видовой классификации конкурентных преимуществ субъектов инновационного предпринимательства. Данная классификация на основе адаптации изложенных в работе и других научных материалов представлена на рисунке 2.2.

В зависимости от объекта анализа и исследования могут быть выделены конкурентные преимущества продукта или субъекта инновационного предпринимательства, который произвел данный продукт. Как уже было сказано выше, для потребителя конкурентные преимущества субъекта инновационного предпринимательства выражаются, как правило, через стоимостную и ценностную категорию, а также через набор потребительских свойств. Поэтому на практике сравнивая два продукта – аналога и субститута, обычно интегрально оценивают их соотношение по стоимости (цене) и технико-технологическим параметрам.

При этом не учитывается, что данный подход слабо применим к наукоемкой продукции, а также к нематериальным результатам деятельности (работам, услугам), т.к. очевидно, что оценивать технико-технологические характеристики нематериальных результатов деятельности, а также уникальной инновационной продукции на основании сравнения или сопоставления с аналогичными весьма сложно. Именно поэтому рекомендуется анализировать не сравнительные характеристики продукции, а степень готовности и способности рынка принять данную продукцию,

также в данном случае важно оценивать размеры потенциальной потребительской аудитории.

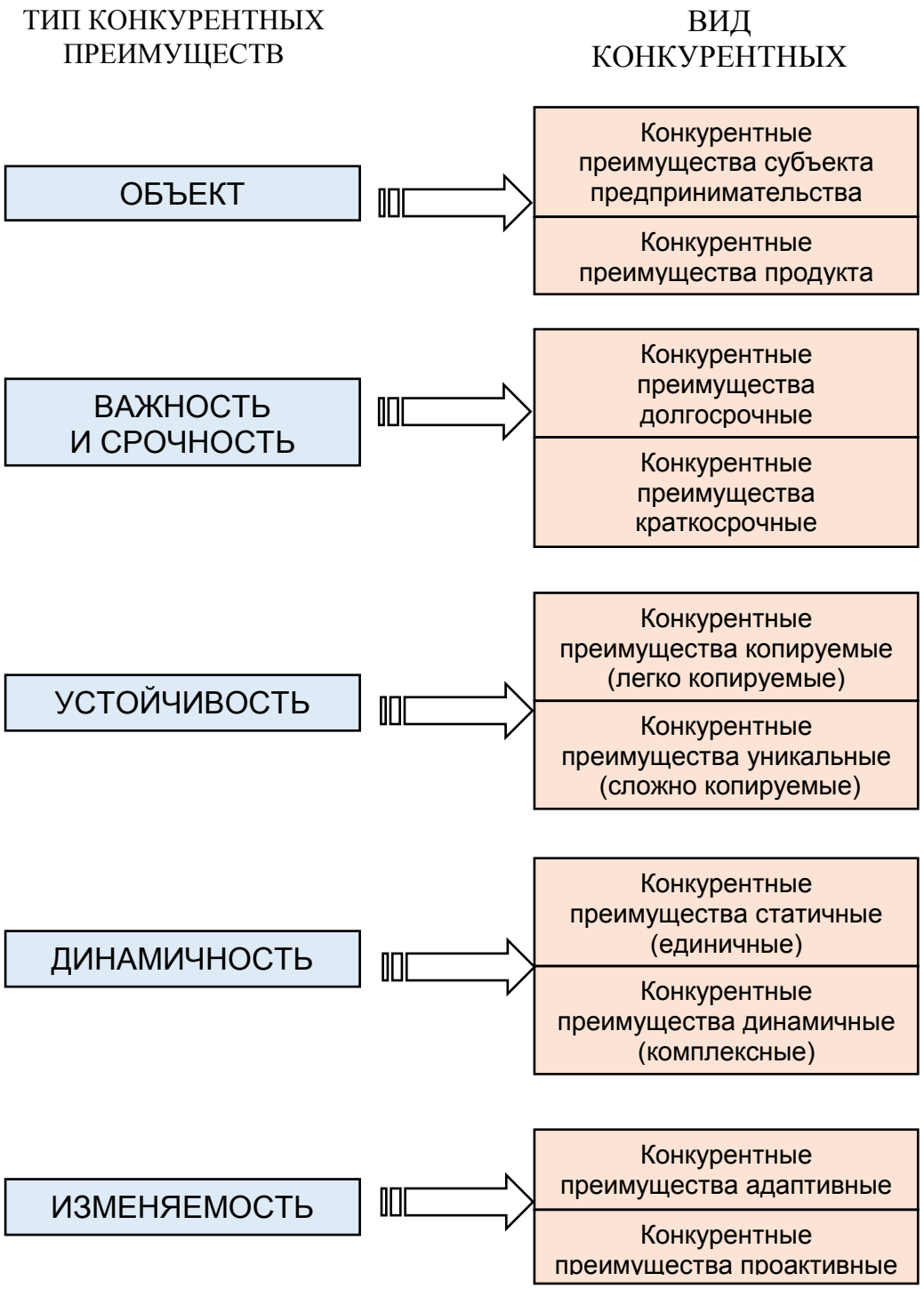

Рис. 2.2. Типологизация и видовая классификация конкурентных преимуществ субъектов инновационного предпринимательства

[Адаптировано автором на основе изучения теоретико-методологических источников по теме исследования]

В связи с изложенным выше конкурентные преимущества продукции – это не только стоимость и ценность, это еще и максимально лучше удовлетворение потребностей субъектов рынка (физических и юридических лиц).

В отличие от конкурентных преимуществ продукции, конкурентные преимущества субъекта инновационного предпринимательства не всегда очевидны. Как правило, к таким преимуществам стоит отнести: предпринимательскую идею, обладание необходимыми ресурсами, возможность влияния на потребительский спрос (потребительское поведение). С точки зрения устойчивости данные конкурентные преимущества можно признать операционными, легко копируемыми, статичными и адаптивными. То есть каждый субъект инновационного предпринимательства, присутствующий на рынке, несомненно, имеет собственную предпринимательскую идею, которая воплощена в определенном продукте, имеет необходимую для создания продукта материально-техническую базу, кадры, материальные, финансовые ресурсы, имеет определенные инструменты воздействия на потребителей (маркетинговый комплекс позиционирования и продвижения). Следовательно, данные конкурентные преимущества нельзя признать уникальными, способствующими закреплению превосходящих позиций того или иного субъекта инновационного предпринимательства по сравнению с конкурентами.

Именно на этом этапе должны появиться или проявиться ключевые компетенции, которые посредством эффективного управления развитием субъекта инновационного предпринимательства будут способствовать преимущественному получению не только дохода (в этом выражается конкурентоспособность продукции), но и иных экономических выгод (предпринимательских рент), недоступных конкурентам (в этом выражается конкурентоспособность субъекта инновационного предпринимательства).

Необходимо еще раз отметить, что предпринимательская рента – это не финансовый результат, как расчетная и аналитическая категория, выраженная через прибыль субъекта предпринимательства. Это в первую очередь конкурентный и стратегический потенциал субъекта предпринимательства, заключенный в используемых ресурсах и позволяющий стимулировать опережающий прирост первоначально вложенного капитала посредством эффективного управления, нацеленного на формирование и накопление ключевых компетенций, и с внешних позиций рассматриваемый как конкурентные преимущества.

Поэтому в настоящее время особо актуален вопрос о сущности эффекта управления. Ряд авторов определяет его как «… результативность данной деятельности, степень рационального использования материальных, финансовых, трудовых ресурсов…»[109]. Это далеко не полное и упрощенное определение эффективности, поскольку «… эффективность выражается посредством сложных и комплексных понятий и обычно не описывается единственной величиной, свойством или качеством, даже когда эти атрибуты объединены в систему и между ними установлены вполне определенные отношения. Эффективной можно назвать систему, обеспечивающую достижение желаемого или заданного результата функционирования в сопоставлении с затратами различного вида ресурсов»[110].

Эффективность является оценочной категорией и, по определению П. Хейне, «… всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат…»[111]. Таким образом, эффективность управления в рассматриваемом нами контексте означает достижение субъектом инновационного предпринимательства лучших, превосходящих по сравнению с конкурентами, позиций, т.е. обеспечение сохранения долгосрочной

[109] Аветисян М.В. и др. Менеджмент. – М.: Юриспруденция, 2008. – С. 202.

[110] См., например: Шлычков В.В., Нестулаева Д.Р. Современные концепции оценки эффективности управления промышленным предприятием // Вестник Казанского государственного энергетического университета. – 2009. – № 2 (2). – С. 41–50 и др.

[111] Цит. по: Алле М. Условия эффективности в экономике. – М.: НИЦ «Наука для общества», 1998. – С. 19.

стратегической конкурентоспособности за счет кумуляции ключевых компетенций. Соответственно, условием динамичности, стратегической важности, устойчивости конкурентных преимуществ является их изменяемость, но изменяемость эта не должна стремиться к ригидности, а должна выражаться в эволюционировании. Таким образом, конкурентные преимущества субъекта инновационного предпринимательства можно классифицировать также по двум уровням – первичные и вторичные конкурентные преимущества (см. рис. 2.3).

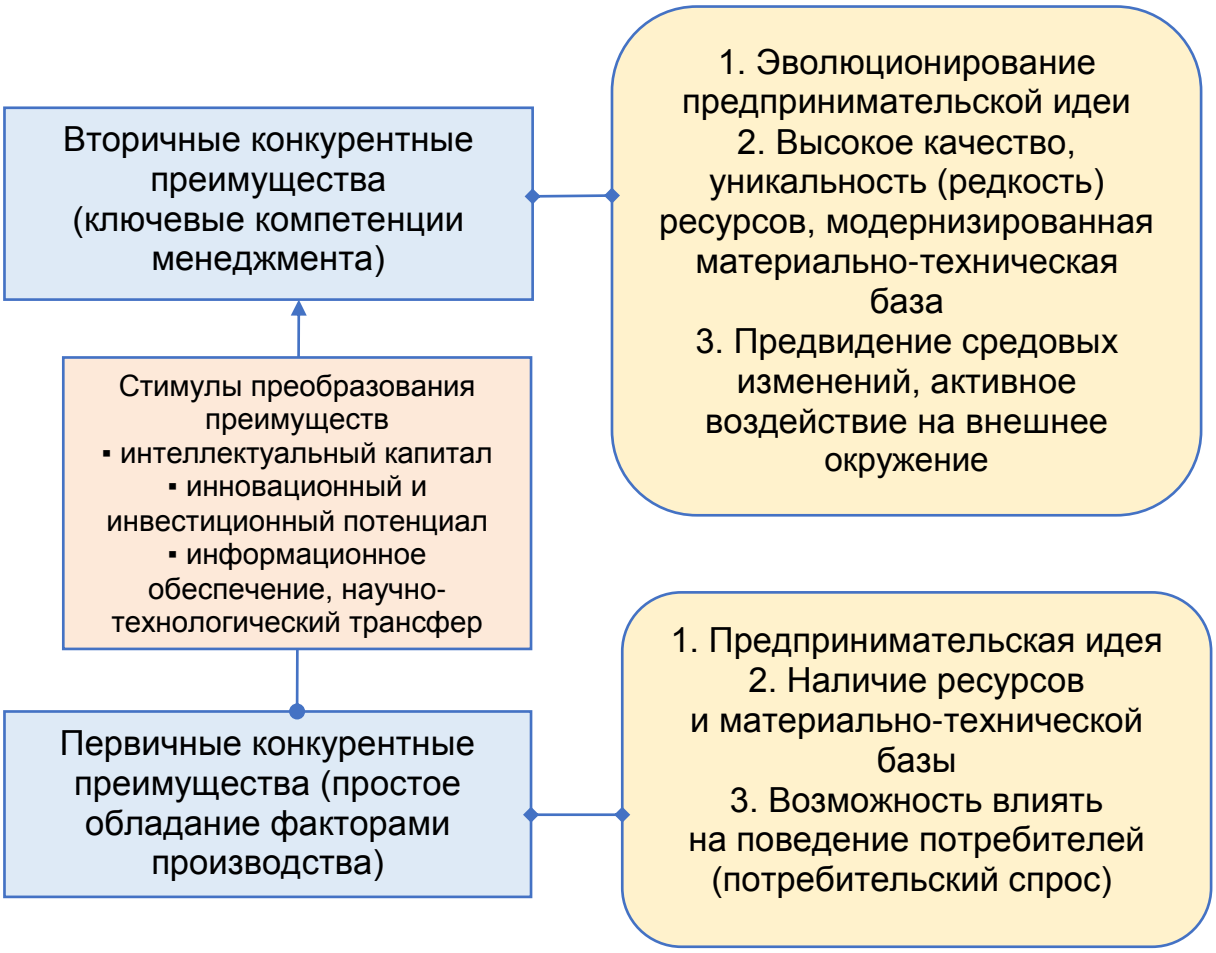

Рис. 2.3. Классификация конкурентных преимуществ субъекта предпринимательства с точки зрения эволюционной теории

[Адаптировано автором на основе источника: Дудин М.Н. Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур: теория, методология и практика. Монография. – М.: Издательство ИМСГС, 2011]

Данная классификация конкурентных преимуществ базируется на эволюционной теории, в которой основное внимание уделено следующим аспектам, формирующим конкурентные преимущества на уровне отдельно взятого субъекта инновационного предпринимательства: это инновации, информация, интеллектуальный капитал, а также научно-технический и технологический трансфер. Безусловно, с современных позиций все эти аспекты (которые стоит рассматривать как стимулы преобразования первичных конкурентных преимуществ в конкурентные преимущества более высокого уровня и качества) важны для эволюционирования как самого субъекта инновационного предпринимательства, так и его конкурентных преимуществ, – от простого обладания факторами производства к ключевым компетенциям. Однако, высокого уровня конкурентных преимуществ весьма сложно достичь без обладания необходимым финансированием – инвестициями развития.

В отличие от текущих финансовых ресурсов, инвестиции развития представляют такой способ помещения капитала, который «…должен обеспечить … возрастание стоимости капитала и принести положительную величину дохода…»[112]. В данном случае инвестиции являются и основой реализации политики расширенного воспроизводства, и одним из базовых аспектов эволюционирования конкурентных преимуществ – от низшего к высшему уровню.

Классифицируя конкурентные преимущества по уровням с точки зрения эволюционной экономической теории, следует априори понимать, что такая классификация в большей степени применима к субъекту инновационного предпринимательства, нежели к продукту. Здесь уместна аналогия – как организационная структура следует за корпоративной

[112] Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. – М.: Издательство «Дело». – 1997. – С. 10.

стратегией, так и конкурентные преимущества продукта являются следствием конкурентоспособности самого субъекта предпринимательства.

Выше была рассмотрена агрегированная по укрупненным группам (тип, вид, уровень) классификация конкурентных преимуществ, далее представляется необходимым детализировать их по сферам влияния или происхождения.

Так, например, И.Н. Герчикова считает, что конкурентные преимущества субъекта предпринимательства, в том числе субъекта инновационного предпринимательства, формируются за счет обеспеченности финансами, эффективности организации сбытовой деятельности, постпродажного сервиса, наличия лояльных (иными словами, брендозависимых) потребителей, неагрессивной внешней среды[113].

А. Олливье, А. Дайан, Р. Усрсе считают, что конкурентные преимущества субъекта предпринимательства заключаются в цене и качестве ее продукта, предпродажной подготовке и послепродажном обслуживании, обеспеченности финансами, организации торговли[114].

Очевидно, что подходы И.Н. Герчиковой, А. Олливье, А. Дайана, Р. Усрсе не включают в конкурентные преимущества субъекта предпринимательства, в том числе субъекта инновационного предпринимательства, обладание производственными и технологическими возможностями, обеспеченность кадровыми ресурсами. Данные исследователи рассматривают следствие, а не причину формирования и накопления конкурентных преимуществ. В общем случае подход указанных авторов может быть применен по отношению к розничным или сервисным предпринимательским структурам, осуществляющим свою деятельность

[113] Герчикова И.Н. Менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – С. 323.

[114] Олливье А., Дайан А., Усрсе Р. Международный маркетинг. – М.: Экономика, 1993. – С. 101.

преимущественно в традиционной сфере или использующим новации в силу предельной необходимости.

А. Томпсон и А.Дж. Стрикленд[115] в своих трудах устраняют недостатки первых двух подходов, указывая, что конкурентные преимущества субъектов предпринимательства, в том числе субъекта инновационного предпринимательства, базируются на:

- используемых технологиях;
- организации производства, сферы распределения и продвижения продукта;
- квалификации персонала;
- организационных условиях и возможностях интенсивного развития (качестве менеджмента);
- обладании нематериальными активами (имидж, бренд, деловая репутация и т.д.).

В целом аналогичной классификации конкурентных преимуществ придерживается и Р.А. Фатхутдинов, дополняя ее ресурсным аспектом. Считаем, что интегрированный подход, основанный на трудах А. Томпсона, А. Дж. Стрикленда, Р.А. Фатхутдинова, наиболее полный. Поэтому в дальнейшем будем основываться в понимании сущности конкурентных преимуществ субъекта предпринимательства именно на указанном интегрированном подходе.

Стоит отметить, что среди конкурентных преимуществ субъекта предпринимательства, рассмотренных нами в типологической и видовой классификации, неявно упомянуты знания как обладание истинной информацией, позволяющей решать поставленные задачи. И. Нонака и Х. Такеучи[116] считают, что знания есть один из важнейших конкурентных

[115] Стрикленд А. Дж., Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – М.: Вильямс, 2007. – С. 164.

[116] Nonaka I., Takeuchi H. The knowledge – creating company. – NY-Oxford: Oxford University press. – 1995. – P. 14.

ресурсов субъектов предпринимательства, и в первую очередь тех субъектов, деятельность которых характеризуется не только высокой инновационной активностью, но и высокой технологичностью, повышенными рисками.

По мнению Дж. Куинна, стоимость и конкурентоспособность «… большей части продуктов … в первую очередь определяется возможностью развития основанных на знании нематериальных активов, таких как know-how, дизайн, маркетинг, понимание клиента, способность персонала к производительному труду и инновации…»[117].

На практике знания выступают в двух основных формах: формализованной и неформализованной. В первом случае знание может быть изложено доступным и понятным способом и обосновано аналитическими или иными данными. Во втором случае – знание интуитивно.

Для субъекта предпринимательства весьма важно трансформировать неформализованное знание в формализованное. И. Нонака и Х. Такеучи считают, что это необходимо для распространения знаний в организации. Мы полагаем, что распространение знаний весьма важно, и считаем, что трансформационный аспект формализации знаний есть источник формирования интеллектуального капитала и, как следствие, накопления ключевых компетенций и конкурентных преимуществ. Поэтому знания в современной теории социально ориентированного управления конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства должны стать имманентным свойством последних и рассматриваться как неотъемлемая составляющая любого конкурентного преимущества высшего уровня.

Для создания корпоративного знания необходимо обладание им в первородной (неявной, неформализованной) форме на уровне носителей (персонала субъекта предпринимательства), в дальнейшем такое знание

[117] Quinn J.B. Intelligent Enterprise: A Knowledge and Service Based Paradigm for Industry. – NY: The Free Press, 1992. – P. 43.

развивается и трансформируется. Развитие знания идет на уровне отдельных изменений, трансформация же представляет собой системное инициированное преобразование, которое должно выражаться не в количественном (экстенсивном), а в качественном (интенсивном) накоплении знаний. Для этого необходимы организационные условия, о которых говорили А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд, Р.А. Фатхудтдинов и др., при этом сами организационные условия должны быть динамичными. Хотя, вполне очевидно, что функционирование любого субъекта инновационного предпринимательства, обладающего теми или иными организационными условиями, в текущей деятельности может представлять собой совокупность повторяющихся, рутинных (в терминологии Р. Нельсона и С. Уинтера) процессов[118].

Эволюционная и ресурсная теории интегрировали концепцию неформализованного (неявного) знания и рутинные организационные процессы. Сущность этой интеграции состоит в том, что ключевые компетенции субъекта инновационного предпринимательства, основанные на рутинных организационных процессах, создаются и улучшаются путем повторения, развития и трансформации знаний и практики их применения, что в итоге и приводит к получению конкурентных преимуществ, которые сложны для копирования (имитации или частичного воспроизведения) конкурентами.

Таким образом, перечень конкурентных преимуществ, расширенный или сокращенный на компоненту «знание», образует конкурентный потенциал субъекта предпринимательства, который может быть реализован при наличии определенных условий и факторов. Учитывая, что конкурентные преимущества образуют конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства, необходимо более подробно

[118] См., например: Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002.

исследовать ключевые факторы и основные условия, которые способствуют либо противодействуют формированию конкурентного потенциала рассматриваемых субъектов предпринимательства. Этот аспект исследования конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в инновационной сфере, рассмотрим в следующем параграфе диссертационной работы.

2.2. Факторы и условия формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства

Современная знаниевая экономика, характеризующаяся значительной неопределенностью и все возрастающим влиянием глобализационных, инновационных и иных процессов, предъявляет особые требования и формирует особые условия функционирования субъектов предпринимательства. Квазинестабильность, изменчивость и непредсказуемость внешней среды способствуют регулярной смене научных управленческих парадигм, а также стимулируют смену траекторий и векторов социально-экономического развития. Поэтому конкурентный потенциал субъектов инновационного предпринимательства является, пожалуй, одним из основных факторов, обеспечивающих стратегически устойчивое его развитие и сбалансированный экономический рост.

Управленческая наука и практика в настоящее время только приходят к пониманию того, что для успешного функционирования субъекта инновационного предпринимательства необходим запас двигательных сил или прочности, не сводимый к обладанию каким-либо одним ресурсом или определенным фактором производства. Ранее обладание устойчивостью любым хозяйствующим субъектом, в том числе субъектом инновационного предпринимательства, ассоциировалось с его финансовым положением. Финансовое состояние хозяйствующих субъектов является важным и в текущем, и в долгосрочном аспекте. Однако, как неоднократно было

указано, конкурентоспособность субъекта инновационного предпринимательства является производной от сочетания множества факторов и условий и зависит от совокупности определенных сил, условий и возможностей для сохранения таких позиций в будущем, т.е. зависит от конкурентного потенциала субъекта предпринимательства[119].

Семантическое значение термина «потенциал» определяется как способность, обладание некоторой достаточной силой для совершения определенных действий и поэтому представляет собой степень мощности возможностей и (или) совокупности определенных средств.

Рассматривая потенциал как систему, О.М. Перминова предлагает исходить из двух структурных макроэлементов, или подсистем: потенциал ресурсов и потенциал использования этих ресурсов[120]. По отношению к хозяйствующему субъекту потенциал ресурсов – это внешнесредовой макроэлемент, потенциал использования ресурсов – это макроэлемент внутренней среды.

В «Новой экономической энциклопедии» под редакцией Е.А. Румянцевой определение потенциала также основано на ресурсном подходе, в нем выделяется следующая видовая классификация потенциалов, реализуемых на макро- и микроэкономическом уровне: производственный, инвестиционный, инновационный, экспортный, предпринимательский и т.д.[121].

Рассматривая совокупность различных комбинаций и методологических подходов к определению потенциала субъекта предпринимательства, А.М. Чуйкин приходит к выводу, что сохранение

---

[119] См., например: Решетов К.Ю. Принципы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на макро-, мезо- и микроуровнях // Бизнес в законе. – 2012. – № 6. – С. 213–216; Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. – 2012. – № 3. – С. 183–187 и др.

[120] Перминова О.М. Сущность инновационно-образовательного потенциала и его роль в управлении предпринимательской деятельностью государственного ВУЗа // Реальный сектор экономики: теория и практика управления. – 2006. – № 2. – С. 70–79.

[121] Новая экономическая энциклопедия / Под ред. Е.Е. Румянцевой. – М.: Инфра-М, 2011. – С. 401.

конкурентоспособности такой структуры возможно при обладании ею стратегическим потенциалом, под которым стоит понимать «… комплекс способностей, компетенций и ресурсов, позволяющих организации разрабатывать, реализовывать и обновлять конкурентоспособную бизнес-модель …»[122].

С.Н. Селиверстов[123], в свою очередь, говорит не о конкурентном, стратегическом или экономическом потенциале субъектов предпринимательства, а о потенциале развития, под которым понимается система, состоящая из шести компонент: интегрирующей, организационной, человеческой, финансовой, технологической и рефлексивной. Подход С.Н. Селиверстова в большей степени применим к макроэкономике, нежели к экономике субъектов предпринимательства, поскольку включенная в потенциал развития компонента «рефлексия» в большей степени теоретикоориентированная.

Для практикоориентированной управленческой деятельности больше значима социальная компонента. От того как социум воспринимает бизнес и как социум реагирует на бизнес, который ведет тот или иной субъект предпринимательства, зависит в конечном счете деловая репутация последнего. Это тем более важно, в связи с тем, что социальная ориентированность есть практическая реализация тех или иных теоретических положений, а не ретроспективность, полагающая обратный ход к опытному постижению. Несомненно, с точки зрения субъекта инновационного предпринимательства и его менеджмента опытное постижение того, что уже достигнуто, существенно.

Ю.М. Мостовая, основываясь на факторном анализе, проведенном с помощью современных программных средств, рассматривает конкурентный

[122] Чуйкин А.М. Методологические основы исследования стратегического потенциала организаций // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2011. – № 3. – С. 17–28.

[123] Селиверстов С.Н. Инновационное развитие – основа новой экономической модели // Экономика региона: инновационный путь развития. – М.: Логос, 2003. – С. 20.

потенциал субъектов инновационного предпринимательства и выделяет в одном случае три его компоненты, в другом случае – четыре компоненты:

1. Организационный потенциал, включающий сумму бизнес-процессов, персонал, структуру управления, качество менеджмента и т.д.
2. Финансовый потенциал, который составляют результаты производственно-хозяйственной деятельности.
3. Ресурсный потенциал, в который включаются технологии, доступ к природным, материальным, финансовым ресурсам, а также связи субъекта предпринимательства с контрагентами, государством.
4. Производственный потенциал, являющийся материально-технической базой субъекта предпринимательства[124].

Непостоянное количество компонент зависит, по мнению Ю.М. Мостовой, от ракурса рассмотрения конкурентного потенциала, поэтому производственный потенциал может быть включен в организационную или финансовую компоненту. Все указанные компоненты – есть локальные потенциалы субъекта инновационного предпринимательства, а их совокупность есть наличие ключевых компетенций, формирующих его конкурентоспособность.

Также по результатам факторного анализа Ю.М. Мостовая приходит к выводу, что согласованность в управлении указанными компонентами (локальными потенциалами), а также их сбалансированность в соответствии с потребностями субъекта предпринимательства представляют собой возможности для разработки и применения различных стратегий, ведущих к повышению рациональности, эффективности производства и улучшению конкурентных позиций, т.е. обеспечивающих выживание.

[124] Мостовая Ю.В. Формирование механизма оценки конкурентного потенциала предприятий судостроительно-судоремонтной отрасли // Вестник АГТУ. Серия Экономика. – 2009. – № 1. – С. 108–111.

Таким образом, все рассмотренные выше авторы, в том числе О.М. Перминова, А.М. Чуйкин, С.Н. Селиверстов, Ю.В. Мостовая и др., в основе понятия и сущности конкурентного потенциала используют ресурсный подход. В отличие от них, А.В. Гаврилов связывает обладание субъектом инновационного предпринимательства конкурентным потенциалом со стоимостным подходом. В частности, А.В. Гаврилов указывает: «…признание доминанты концепции управления стоимостью означает, что в процессе принятия решений, в том числе при формировании портфеля стратегий, менеджмент должен в большей степени учитывать мнения всех экономических субъектов, с которыми предприятие вступает в финансовые, трудовые и иные отношения…»[125].

Представляется, что в данном случае речь идет о создании субъектом инновационного предпринимательства дополнительной стоимости для стейкхолдеров. В иных источниках этот же стоимостный подход трактуется как ценностноориентированный. По мнению Т. Коллера, стоимостный, или ценностноориентированный подход (Value Based Management) абсолютно прост в применении. Так, например, стоимость субъекта инновационного предпринимательства определяется стоимостью его будущих (дисконтированных) денежных потоков, ценность же создается[126]:

- во-первых, при условии, что доходность вложенного в фирму капитала в дальнейшем превышает затраты первоначальных вложений;
- во-вторых, при условии, что менеджмент для получения доходности принимает абсолютно верные решения в стратегическом и текущем управлении фирмой.

По нашему мнению, стоимостная концепция обладает достойной теоретической проработкой, но в большей степени полезна в прикладных

[125] Гаврилов А.В. Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2009. – № 1. – С. 62–68.

[126] Koller T. What is value-based management? // The McKinsey quarterly. – 1994. – № 3. – P. 87–101.

управленческих науках. Стоимостный, или ценностноориентированный подход нашел применение в финансовом менеджменте, где используется понятие «экономическая добавленная стоимость» (Economic Value Added – EVA). Показатель EVA позволяет оценить будущую акционерную (складочную) стоимость субъекта предпринимательства в результате принятия текущих операционных и стратегических решений[127].

В теории стратегического социально ориентированного управления использование стоимостного подхода в целом и показателя экономической добавленной стоимости в частности может рассматриваться как агрегированный оценочный параметр качества менеджмента субъекта инновационного предпринимательства.

Также необходимо отметить, что в тезисе А.В. Гаврилова заложен предел конкурентного потенциала. Из этого тезиса следует, что в случае, если субъект предпринимательства (точнее, его менеджмент) не достигнет консенсуса мнений всех участников, прямо и косвенно взаимодействующих с указанной структурой, не будет прослеживаться и повышения стоимости данного субъекта, а значит, такая структура не будет являться конкурентоспособной, поскольку не будет обладать «… экономической устойчивостью»[128]. Под экономической устойчивостью, по мнению А.В. Гаврилова, стоит понимать «…обеспечение выживания, сохранения предприятия и возможности к опережающему развитию в будущем…»[129].

А.В. Гаврилов отдельно рассматривает понятия «конкурентный потенциал» и «устойчивость» субъекта предпринимательства. По его мнению, конкурентный потенциал есть сумма внешних рыночных факторов, а экономическая устойчивость есть сумма внутренних факторов. Использование же понятия «выживание» применительно к устойчивости или

---

[127] Рамазанова И.М. Основные концепции и принципы управления акционерной стоимостью компаний // Вестник КГАУ. – 2011. – № 3 (17). – С. 54–56.

[128] Гаврилов А.В. Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2009. – № 1. – С. 62–68.

[129] Там же.

сбалансированному экономическому росту в общем смысле указывает на то, что управление субъектом предпринимательства, в т.ч. инновационного, есть все-таки цикличный (кризисный), а не спиралевидный (бескризисный) процесс. Согласно толковым словарям слова «выжить» и «жить» по смыслу несколько отличаются. Первое из них предполагает приложение определенных усилий. Следовательно, концепция «выживания» применительно к субъекту инновационного предпринимательства подразумевает отрицание естественных закономерностей функционирования последнего и не согласуется с прогрессом и развитием как поступательным движением.

Еще один, не менее важный, пробел стоимостного подхода к определению конкурентного потенциала заключается в том, что ценность и доходность субъекта инновационного предпринимательства, как будущее отражение эффективности решений, принятых в настоящем, может создаваться только при условии, что принимаемые решения всегда правильны. Но что понимать под «правильностью» решений и как, собственно, оценивать это, стоимостная теория не раскрывает. Все сводится к тому, что если в процессе функционирования показатель EVA растет, значит, стоимость создается и решения, принимаемые менеджментом, правильные; если ситуация диаметрально противоположная, то решения – неправильные. Здесь необходимо напомнить, что согласно теории принятия решений и ее философским основаниям действительную эффективность настоящего решения можно определить только в будущем, и чем дольше в настоящем проходит оценка правильности принимаемого решения, тем менее эффективно оно в будущем.

Таким образом, на данном этапе работы мы не можем принять за аксиому стоимостный подход к исследованию конкурентного потенциала субъектов предпринимательства, в частности, предложенный А.В. Гавриловым.

Еще одной немаловажной теорией в общетеоретическом контексте стратегического управления является неоинституциональная теория. В аспекте конкуренции и конкурентных отношений неоинститутционализм исследует два направления:

1. Институциональные условия формирования и развития конкуренции.

2. Конкурентные отношения хозяйствующих субъектов, в том числе субъектов инновационного предпринимательства.

Основываясь на неоинституциональной теории, Е.А. Смольянова и В.Б. Малицкая рассматривают конкурентный потенциал как резерв конкурентоспособности, т.е. неиспользованные возможности развития субъекта предпринимательства в условиях создания институциональных ограничений и сложившихся конкурентных отношений на рынке. Указанные авторы считают, что «…резервы – это неиспользованные возможности предприятия по формированию и реализации системы конкурентных преимуществ … на конкретном рынке в целях повышения его конкурентоспособности…»[130].

При этом из трудов Е.А. Смольяновой и В.Б. Малицкой следует, что резервы представляют собой невыявленные и нереализованные возможности рыночной конъюнктуры, организационно-экономического и производственно-технологического потенциала субъекта предпринимательства. То есть в данном случае конкурентный потенциал рассматривается как рекурсия (локальные потенциалы, вложенные в стратегический потенциал).

А.В. Сурков, изучая проблематику конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства с точки зрения неоинституциональной теории, рассматривает конкурентный потенциал как гибкость, обеспечивающую развитие такой структуры, т.е. как «… способность предприятий достаточно быстро и с минимально необходимыми

[130] Смольянова Е.Л., Малицкая В.Б. К вопросу о классификации факторов и резервов обеспечения конкурентоспособности предприятия // Вестник ТГУ. – 2009. – № 2(70). – С. 336–344.

затратами реагировать на потребности рынка, … быть гибкими в условиях жесткой конкуренции…»[131].

Гибкость и адаптивность субъекта предпринимательства, по мнению А.В. Суркова, необходима для сохранения рыночных позиций и дальнейшего успешного развития. Гибкость и адаптивность служат своего рода защитой от банкротств субъектов инновационного предпринимательства. При этом весьма спорным является тезис А.В. Суркова о том, что гибкость – это возможность «переориентации производственной системы без изменения материально-технической базы»[132]. Фактически это означает, что основой стратегического управления субъектом инновационного предпринимательства в данном случае является адаптация к изменившимся институциональным факторам – сложившимся и развившимся внешним ограничениям макросреды, трансформировавшимся и реформировавшимся конкурентным отношениям.

Но тогда такая гибкость противоречит концепции организационных изменений, которая является основой адаптивного развития на самом низшем уровне стратегического социально ориентированного управления хозяйствующими субъектами, в том числе субъектами инновационного предпринимательства.

Таким образом, неоинституциональные подходы к сущности конкурентного потенциала, во-первых, недостаточно раскрывают базис его формирования и использования, во-вторых, при условии, что сумма или синергия локальных потенциалов есть стратегический потенциал, в смысловом отношении близки ресурсным подходам к пониманию конкуренции и, соответственно, конкурентного потенциала. Это позволяет нам утверждать, что применительно к конкурентному потенциалу субъектов предпринимательства, равно как и к дефинициям конкурентоспособности и конкурентных преимуществ, необходимо использовать ресурсный подход.

---

[131] Сурков А.В. Анализ гибкости предприятия // Лесной вестник. – 2001. – № 4. – С. 235–240.

[132] Там же.

Наиболее точным и методологически последовательным определением стратегического потенциала развития субъекта инновационного предпринимательства является определение, данное А.М. Чуйкиным[133], которое согласуется и с новой теоретической управленческой парадигмой, и с определением конкурентоспособности и конкурентных преимуществ, которые были даны нами выше.

С учетом вышеизложенного, а также с учетом трудов А.М. Чуйкина считаем правильным уточнить определение конкурентного потенциала субъекта инновационного предпринимательства, под которым стоит понимать комплекс способностей, ключевых компетенций, ресурсов и резервов их использования, позволяющих субъекту инновационного предпринимательства разрабатывать, реализовывать, устойчиво развивать и обновлять конкурентоспособную, экономически успешную бизнес-модель, тем самым достигать цели конкурентоспособного развития в долгосрочной перспективе.

Представляется, что данное определение более развернутое, основанное на ресурсной теории и дополненное аспектами, исследованными в неоинституциональной и стоимостной теориях:

- во-первых, в данное определение включено понятие «резервы», т.к., с одной стороны, такие резервы есть у каждого субъекта инновационного предпринимательства, с другой стороны, резервы не всегда явно идентифицируемы, поэтому необходим их поиск и выявление;
- во-вторых, в данном определении понятия «развитие» и «обновление» не противоречат понятию «устойчивость», т.е. «развитие» и «обновление» рассматриваются как условие сбалансированного экономического роста субъекта;

[133] Чуйкин А.М. Методологические основы исследования стратегического потенциала организаций // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2011. – № 3. – С. 17–28.

- в-третьих, конкурентоспособность и экономическая успешность являются двумя континуальными аспектами стратегически устойчивого развития и сбалансированного экономического роста субъекта инновационного предпринимательства, что и позволяет ему получать предпринимательские ренты, недоступные конкурентам.

Прежде чем непосредственно переходить к изложению условий и факторов, определяющих формирование конкурентного потенциала у субъектов инновационного предпринимательства, необходимо остановиться на теоретико-методологической трактовке двух ключевых терминов «условие» и «фактор».

Итак, с философской точки зрения[134] условие – есть особая категория, отражающая отношение предмета к окружающей действительности. Иными словами, все сущее обусловлено, а условие есть внешнее многообразие мира.

С точки зрения теории систем[135] условие стоит рассматривать как такое состояние системы, при котором существует возможность определенного события, т.е. условие не является причиной чего-либо, т.к. условие формирует определенную среду, в которой возникают причины, порождающие те или иные явления.

Очевидно, что условие можно рассматривать как состояние средовых характеристик осуществления деятельности в инновационной сфере и, соответственно, как состояние средовых характеристик, в которых осуществляет функционирование и развитие субъект инновационного предпринимательства). Следовательно, можно говорить о том, что внешняя или внутренняя среда формируют условия, в которых вероятно и возможно накопление, а также последующее эффективное использование конкурентного потенциала субъекта инновационного предпринимательства.

---

[134] См.: Voltaire M. De. The Philosophical Dictionary (Classic Reprint). – NY, 2015; The Oxford Dictionary of Philosophy (Oxford Paperback Reference). – Oxford University Press, 2008 и другие академические энциклопедические источники.

[135] См., например: Волкова В., Денисов А. Теория систем. – М.: Вузовская серия, 2006; Жилин Д.М. Теория систем. – М.: Издательство «Либроком», 2010 и др.

В свою очередь, фактор с теоретико-философской точки зрения и есть причина, движущая сила изменений, процессов и происходящих явлений, которые могут быть локализованы во внутренней или внешней по отношению к объекту, предмету или субъекту среде[136]. Поэтому создание среды выражается через совокупность тех или иных условий, а влияние этих условий на какие-либо явления, процессы, события происходит посредством тех или иных факторов, имеющих определенную силу влияния и направленность этого влияния[137].

В связи с изложенным выше можно говорить о том, что факторы, которые оказывают влияние на формирование конкурентного потенциала, могут содействовать, а могут и противодействовать получению необходимых (требуемых) экономических и прочих эффектов (предпринимательских рент) от ведения основной и прочих видов деятельности субъектом инновационного предпринимательства.

Обращаясь к классификации условий и факторов, оказывающих влияние на формирование конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства, необходимо отметить, что единого классификационного подхода в настоящее время не существует. При этом можно выделить несколько основных подходов к классификации в научной российской и зарубежной литературе:

- средовой подход[138], который предполагает классификацию условий и факторов влияния на формирование конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства с учетом их локализации во внешней или внутренней среде субъекта

[136] См., например: Философский словарь (составители: П. Арышко, А. Поляков, Ю. Солодухин). – М.: Издательство «Республика», 2009; Даль В.И. Толковый словарь русского языка. – М.: Издательство «Эксмо», 2010.

[137] Shynkarenko V., Burmaka N. Studying the essence of the notion «the development of a socio-economic system» // Экономика транспортного комплекса. – 2013. – № 21. – С. 73–86.

[138] См., например: Голикова Г.В., Шеина Ю.В. Комплексный подход к оценке эффективности управления социально-экономическими системами // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 4 (4). – С. 63–71 и др.

предпринимательства (как вариант, в макро-, микро- или мезосреде);

- функциональный подход[139], который предполагает классификацию условий и факторов формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства в зависимости от той или иной управленческой функции (организационные, экономические и прочие условия и факторы);
- собственно факторный подход[140], который предполагает, что эффективность деятельности и конкурентоспособность субъекта инновационного предпринимательства зависит от наличия или отсутствия факторов производства с учетом происходящих средовых изменений;
- физический подход[141], который предполагает классификацию условий и факторов влияния формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства с учетом степени, силы и направленности этого влияния.

По нашему мнению, в контексте изложения темы представленного диссертационного исследования наиболее правильным будет использование в качестве классификационной основы средового подхода, определяющего условия и факторы формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства с учетом их локализации.

Нами представлено структурирование и систематизация условий и факторов, оказывающих влияние на формирование конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства (см. рис. 2.4).

---

[139] См., например: Комаров М.А., Герасимов А.В. Совершенствование системы управления предприятиями на основе инновационных технологий // Вестник Московского государственного гуманитарно-экономического института. – 2010. – № 4. – С. 70–81 и др.

[140] См., например: Шелест М.В. Совершенствование системы управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятий АПК на основе реинжиниринга // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 4. – С. 164–167 и др.

[141] См., например: Liaraz M. Effective Strategies for Business Managers (Kindle Edition). – Liraz Publishing, 2013; Management: Golden Nugget Methods to Manage Effectively – Teams, Personnel Management, Management Skills, and Conflict Resolution. – NY, 2012 и др.

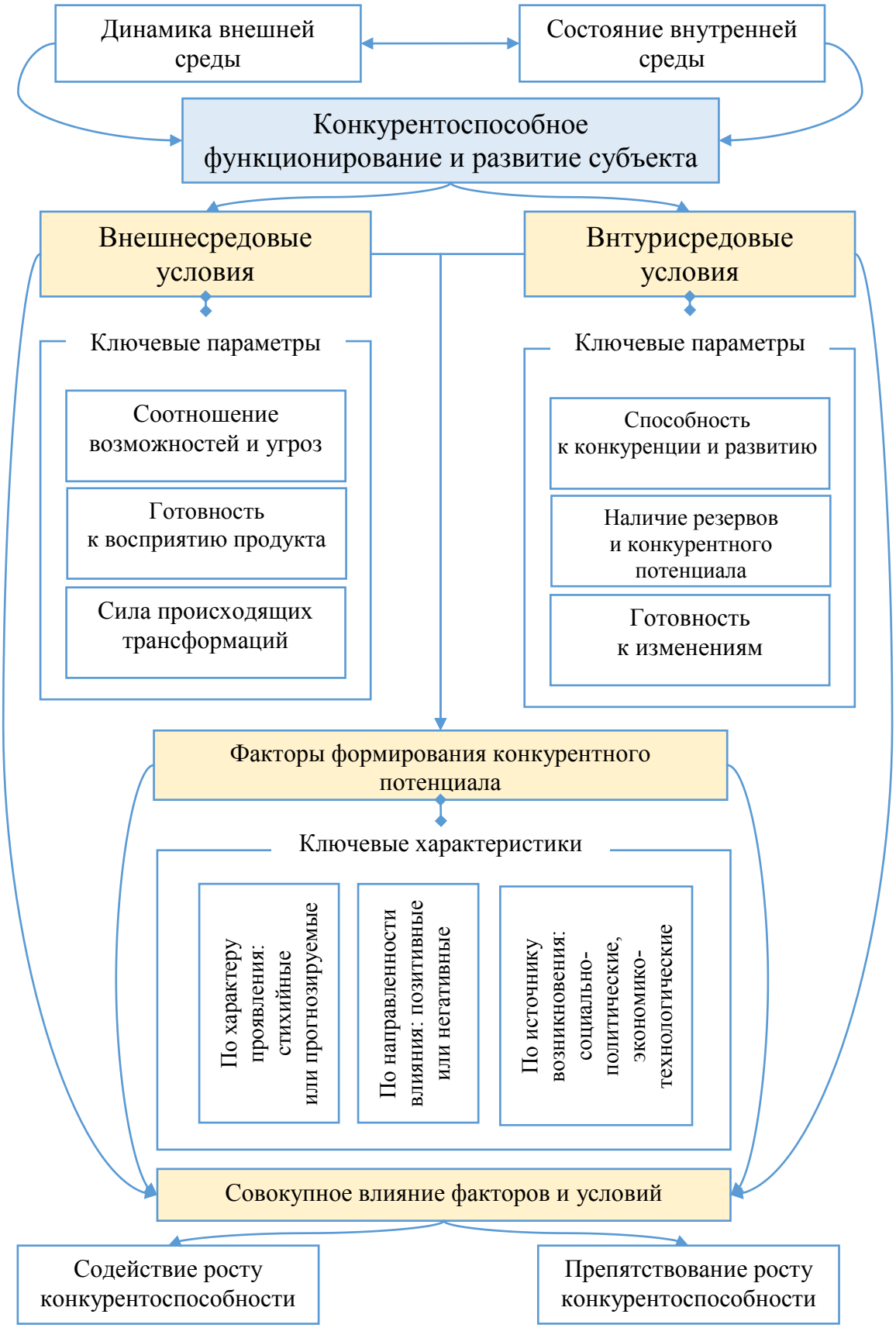

Рис. 2.4. Систематизация условий и факторов, влияющих на формирование конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства [Разработано автором]

С учетом изученных теоретических, методологических и практических источников по заявленной теме представленного диссертационного исследования влияние условий и факторов, оказывающих влияние на формирование конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства, мы предлагаем рассматривать во внутрисредовом и внешнесредовом контексте.

Внешнесредовой контекст в первую очередь образуют условия, ключевые параметры которых можно описать следующим образом:

- соотношение возможностей и угроз;
- готовность рынка к восприятию продукта;
- сила происходящих трансформаций во внешней среде.

Внутрисредовой контекст, определяющий формирование конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства, можно описать следующей совокупностью ключевых параметров:

- способность субъекта не только к конкуренции, но к и развитию;
- наличие у субъекта латентных или явных резервов и конкурентного потенциала;
- готовность к проведению изменений для повышения уровня конкурентоспособности.

Условия формируют общее пространство функционирования и развития субъекта инновационного предпринимательства, а также создают возможности для реализации накопленных способностей. В свою очередь, факторы определяют вероятность успешного и конкурентоспособного развития данного субъекта, соответственно, ключевые характеристики факторов можно представить следующим образом:

- по характеру проявления факторы можно классифицировать как стихийные или прогнозируемые;
- по направленности влияния факторы можно классифицировать как позитивные или негативные;

- по источнику возникновения факторы можно классифицировать как социально-политические, экономико-технологические.

Совокупное влияние условий и факторов, определяющих формирование конкурентного потенциала, может содействовать росту конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства, либо, напротив, препятствовать, т.е. либо способствовать формированию конкурентного потенциала, либо разрушать его.

Таким образом, вышесказанное позволяет нам заключить, что конкурентный потенциал представляет собой совокупность ресурсов (в первую очередь, знаниевых или когнитивных) и резервов (материальных, технических, финансовых), которые при эффективном и рациональном использовании обеспечивают достижение стратегической цели субъекта инновационного предпринимательства в долгосрочной перспективе (целью в данном случае необходимо считать конкурентоспособное развитие в долгосрочной перспективе).

Предложенная выше классификационная схема условий и факторов, оказывающих влияние на формирование конкурентного потенциала, основана на ресурсной теории фирм и ее динамической парадигме. Согласно схеме предполагается, что условия определяют состояние делового пространства функционирования и развития субъекта инновационного предпринимательства, а также создают возможности реализации данным субъектом имеющихся способностей при существующем уровне угроз. В свою очередь, факторы необходимо рассматривать как стимул или движущую силу внешних и внутренних изменений, происходящих в рамках сложившихся условий, которые могут как способствовать, так и противодействовать формированию конкурентного потенциала субъекта инновационного предпринимательства. Иными словами, условия и факторы определяют уровень успешности рассматриваемых субъектов в осуществлении конкуренции на рынках деятельности за счет имеющихся ключевых компетенций и накопленных конкурентных преимуществ.

Однако необходимо понимать, что наличие конкурентного потенциала у субъекта инновационного предпринимательства не означает, что он обладает безусловной конкурентоспособностью, поскольку для преобразования конкурентного потенциала в конкурентные преимущества менеджмент должен обладать ключевыми компетенциями. В связи с этим необходимо провести разработку и формирование методики оценки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства, которая, в том числе, будет показывать, обладает ли менеджмент данного субъекта необходимыми ключевыми компетенциями. Этот аспект более подробно будет рассмотрен далее.

2.3. Формирование методики оценки конкурентоспособности инновационного предпринимательства с учетом когнитивизации экономических процессов

В условиях нестабильной и весьма часто агрессивной внешней среды функционирования и развития субъектов инновационного предпринимательства умение предвидеть изменения во внешних тенденциях и обеспечить наряду с этим изменения во внутренней среде становится главным принципом проактивного стратегического управления их деятельностью, которая должна характеризоваться должным уровнем конкурентоспособности. Поэтому важность выработки методик оценки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства является неоспоримым фактом и очередным этапом в рамках проводимого диссертационного исследования.

Но, прежде чем непосредственно приступить к выработке методики оценки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства, определимся с понятиями, которые, с одной стороны, являются схожими, а с другой стороны, представляют собой различные категории.

К таким понятиям в первую очередь необходимо отнести термины «метод», «методика», «методология». Первичным из данных понятий

(терминов) является «метод» (от греч. methodos – путь к чему-либо). В философском словаре[142] данный термин трактуется двояко: в общем смысле – это способ достижения цели, конкретно – это определенным образом упорядоченная деятельность. Следовательно, метод является способом познания изучаемого предмета или объекта, что согласуется с определением, которое дается в словаре С.И. Ожегова: «метод – способ теоретического исследования или практического осуществления чего-либо»[143].

Очевидно, что основой для данных определений служит посыл к тому, что метод – есть способ достижения цели за счет каких-либо определенных действий, приемов или операций. Фактически в основе термина «метод» лежит деятельностный подход, который неотделим от теории.

Таким образом, применительно к оценке конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства метод представляет собой специальный прием, способ, правило и набор необходимых действий для выбора, разработки и последующего использования аналитико-оценочного инструментария. В данном случае методы оценки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства основываются на общей теории управления, инновационном менеджменте, общем и стратегическом менеджменте как научных дисциплинах. И очевидно, что методические подходы к оценке конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства должны базироваться на междисциплинарном подходе.

Расширенными понятиями, которые исходят также из термина «метод» (в том числе и метод оценки конкурентоспособности), являются понятия «методика» и «методология».

При этом в словаре С.И. Ожегова дается следующее определение термина «методика» – это «совокупность методов практического выполнения чего-либо».

[142] Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – М.: Республика, 2011. – С. 329.
[143] Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. – М.: Оникс, 2011. – С. 309.

Напротив, в философском словаре отсутствует трактовка термина «методика» и дается определение термина «методология» как «…совокупность познавательных средств, методов, приемов, используемых в какой-либо науке, или область знания, изучающая средства, предпосылки и принципы организации познавательной и практически-преобразующей деятельности»[144].

Очевидно, что понятие «метод» в полной мере включено в термины «методика» и «методология», при этом если методика – есть агрегирование практических (деятельностных) методов, то методология – есть агрегирование теоретических и практических методов. Поэтому если метод можно рассматривать как средство или способ решения какой-либо части задачи, то методику можно рассматривать как средство или способ комплексного решения задачи. Поскольку формирование оценки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства базируется на междисциплинарном подходе, то, соответственно, совокупность используемых подходов, инструментов и средств характеризует состав используемых методов, т.е. представляет собой методику. Данная методика в практическом плане направлена на решение задачи формализации инструментов оценки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства и методологически, с учетом теоретических и нормативно-законодательных положений, регламентирует систему и структуру управления деятельностью указанных субъектов.

Несмотря на относительно глубокую проработанность проблемы обеспечения конкурентоспособности, единого подхода к ее количественной оценке до сих пор нет. Проблемы оценки конкурентоспособности сложны и многогранны.

Свой вклад в решение этих проблем внесли такие зарубежные и отечественные ученые, как М. Портер, Ф. Котлер, Е. Дихтль и Х. Хершген, П.С.

[144] Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – М.: Республика, 2011. – С. 329.

Завьялов, Г.Л. Багиев с соавторами и др., которые разрабатывали теоретические и методические аспекты оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов[145]. Однако до сих пор отсутствует четкая систематизация полученных результатов исследований.

Следует еще раз обратить внимание на то, что до недавнего времени конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, в том числе субъектов инновационного предпринимательств, рассматривалась исключительно в маркетинговом аспекте, как в плане теории, так и в плане методологии. Однако в настоящее время такой подход ошибочен, поскольку конкурентоспособность рассматривается как системообразующая аналитико-оценочная категория[146].

Конкурентоспособность составляет основу устойчивого развития хозяйствующих субъектов, в том числе субъектов инновационного предпринимательства. Успешность конкуренции на рынке деятельности зависит от наличия конкурентных преимуществ или ключевых компетенций, которые образованы совокупностью составляющих (ценностных и ценовых). Правильная и объективная оценка конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства позволяет менеджменту принимать целесообразные и правильные решения, которые направлены на достижение поставленных стратегических целей.

В научной российской и зарубежной литературе представлен ряд методов и моделей оценки конкурентоспособности различных бизнес-структур, в том числе, инновационного предпринимательства. Так, например, М. Ахматова и Е. Попов предлагают выделять две группы методов оценки

---

[145] См., например: Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005; Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. – СПб: Питер, 2006; Дихтль Е., Хрешген Х. Практический маркетинг. – М.: Издательство «Высшая школа», 1996; Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. – М.: Издательство Инфра-М, 2002; Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. – М.: Экономика, 2001 и др.

[146] См., например: Белов А. Конкурентоспособность фирмы как основополагающая часть конкурентоспособности национальной экономики // Предпринимательство. – 2009. – № 4. – С. 59–62; Решетов К.Ю. Развитие методологии обеспечения конкурентоспособности инновационного предпринимательства: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2015 и др.

конкурентоспособности хозяйствующих субъектов – это группа аналитических методов и группа графических методов (см. рис. 2.5).

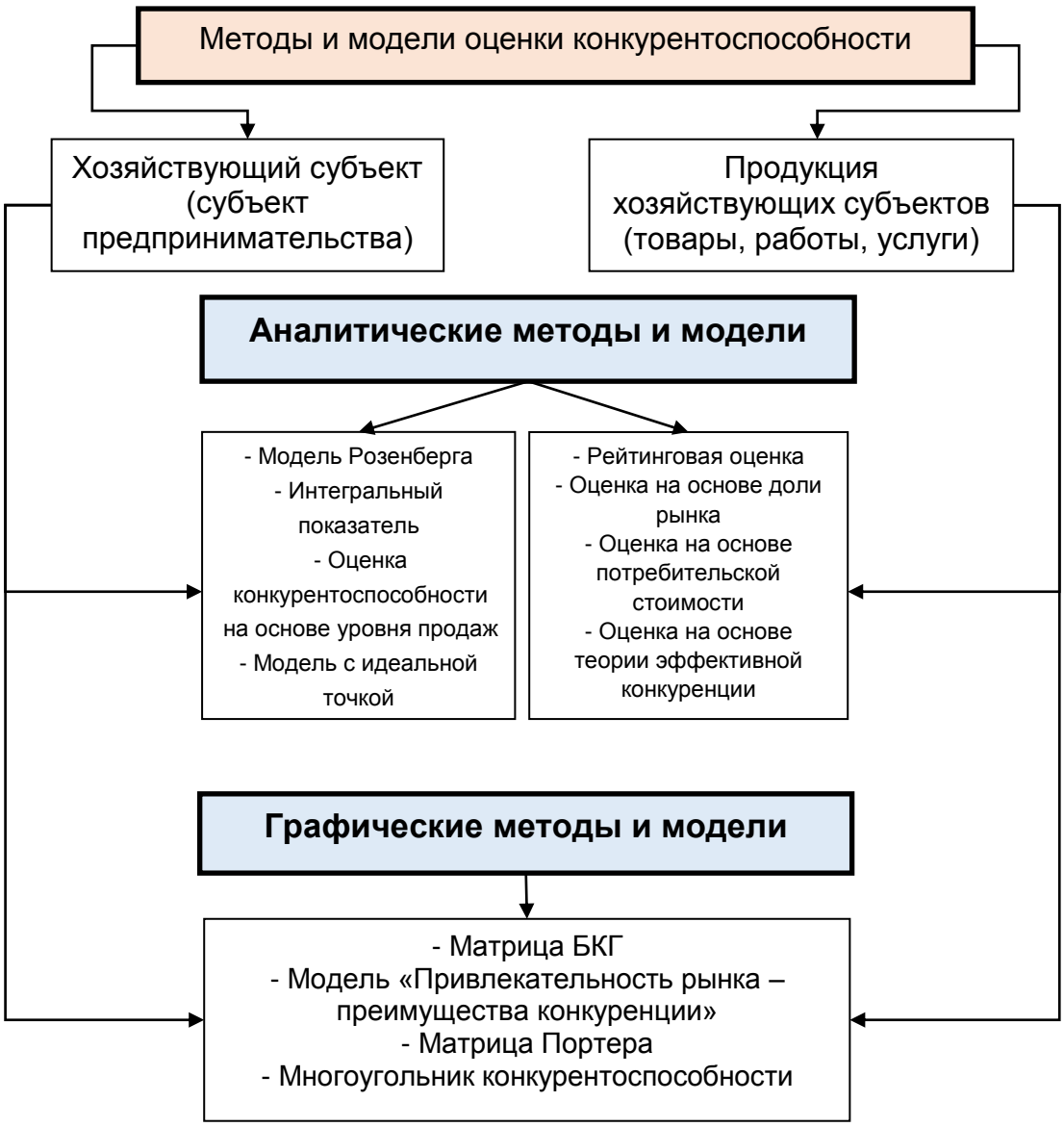

Рис. 2.5. Классификация методов и моделей оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, предложенная М. Ахматовой и Е. Поповым

[Составлено автором с использованием источника: Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. – 2003. – № 4. – С. 26]

Согласно концепции, предложенной М. Ахматовой и Е. Поповым, использование тех или иных методов оценки конкурентоспособности должно быть дифференцировано в зависимости от объектов оценки. Объектом оценки может быть собственно хозяйствующий субъект, в том числе субъект

инновационного предпринимательства, либо продукция, выпускаемая данным хозяйствующим субъектом.

Все представленные на рисунке 2.5 методы и модели оценки конкурентоспособности традиционны, существует достаточно большой опыт их научного и практического применения. Но в то же время эти методы и модели не лишены недостатков. В частности, матрица БКГ, матрица Портера – это статичные оценочные модели, модель Розенберга и модель на основе оценки потребительской стоимости во многом субъективны, прочие методы также не отличаются достаточной объективностью и динамичностью, кроме этого, данные модели не позволяют оценивать способность хозяйствующих субъектов использовать в качестве ключевого преимущества знаниевые (когнитивные) ресурсы. Поэтому использовать предложенные методы и модели для оценки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства, в том числе, исследуемых в данной работе не целесообразно.

Ю.А. Поляничкиным, помимо выше описанных методов и моделей оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, рассмотрены еще около десяти методических подходов, среди них стоит выделить[147]:

- метод сравнительных преимуществ, который, в сущности, представляет собой сравнительную оценку ключевых компетенций, обеспечивающих способности субъекта к конкуренции на рынке деятельности;
- метод оценки профилей качества продукции, который предполагает определение уровня качества самого продукта и способности этого продукта удовлетворять основные потребительские запросы;
- метод бенчмаркинга, в рамках которого оценивается лучший опыт деятельности субъекта предпринимательства, в рассматриваемом сегменте – лучшее предложение товарной продукции; на основе

[147] Поляничкин Ю.А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий // Экономико-юридический журнал «Бизнес в законе». – 2012. – № 3. – С. 191–194.

сопоставления определяется уровень соответствия анализируемого субъекта и его продукта лучшему опыту.

З.Ф. Шигаповой также проведена систематизация методов оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, которые условно классифицированы по трем основным группам[148]:

- методы, интегрирующие конкурентоспособность товара и конкурентный потенциал субъекта;
- методы, оценивающие уровень конкурентоспособности только хозяйствующего субъекта (отдельно взятого хозяйствующего субъекта);
- методы, основанные на оценке конкурентоспособности товарной продукции, при этом не учитывается конкурентоспособность производителя.

Предложенная З.Ф. Шигаповой классификация в целом практически идентична систематизации методов и моделей оценки конкурентоспособности, разработанной М. Ахматовой и Е. Поповым и описанной нами выше. При этом З.Ф. Шигапова абсолютно верно указывает, что найти относительно идеальный и относительно объективный метод или инструментарий оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, в том числе субъектов, осуществляющих свою деятельность в сфере инноватики, весьма сложно, поскольку в каждый следующий момент оценки внутрисредовые и внешнесредовые факторы, определяющие конкурентоспособность объекта оценки, могут трансформироваться и по силе, и по направленности воздействия.

Очевидно, что существует достаточно много подходов к оценке конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, но каждый них не только обладает определенными недостатками, но и не раскрывает методическую

[148] Шигапова З.Ф. Методы оценки конкурентоспособности предприятий // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. – 2008. – № 2. – С. 3.

специфику проведения оценки, набора используемых показателей или критериев в оценке, используемого экономико-аналитического инструментария. Более того, необходимо отметить, что ни одна из рассмотренных выше методик не позволяет оценивать конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства, поскольку не учитывает специфику ведения такой деятельности.

Если обратиться непосредственно к исследованиям, раскрывающим сущность методических подходов к оценке конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства, то можно отметить, что в данном случае методы оценки конкурентоспособности основываются также на использовании многокритериального подхода. В частности, в трудах В.Б. Артеменко и Е.В. Леонтьевой предлагается расчет комплексного показателя, который включает балльно-рейтинговую оценку следующих основных критериев[149]:

- рыночная активность;
- материально-техническая сфера;
- организационно-управленческая сфера;
- конкурентоспособность продукции;
- инновационно-инвестиционная сфера;
- финансовая сфера.

Можно отметить, что любые балльно-рейтинговые методики основаны на использовании для оценки экспертного мнения, что может быть причиной снижения ее объективности, поэтому в таких методиках необходимо использовать дополнительные аналитические инструменты, позволяющие оценивать согласованность мнений экспертов. Одним из таких инструментов

[149] Артеменко В.Б., Леонтьева Е.В. Методика оценки конкурентоспособности промышленного предприятия в условиях освоения инноваций // ИнВест Регион. – 2009. – № 2. – С. 20–24.

является расчет коэффициента конкордации[150], что повышает уровень сложности проведения оценочных процедур.

В свою очередь, И.Л. Бейлин предлагает оценивать конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства по основанию наличия результатов интеллектуальной деятельности и способности коммерциализировать данные результаты. По нашему мнению, такой подход не является в полной мере верным, поскольку не учитывает значимость и востребованность рынком результатов интеллектуальной деятельности. В целом аналогичный подход к оценке конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства изложен в трудах Л.Н. Депутатовой. В трудах П.П. Лутовинова и С.А. Меленькиной предложено оценивать конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства с точки зрения уровня инновационной культуры. Указанные авторы отмечают, что инновационная культура персонала представляет собой ключевой фактор инновационности самого хозяйствующего субъекта, который переходит на новый уровень развития за счет использования организационных знаний (интеллектуального капитала) своих сотрудников[151].

Безусловно, интеллектуальный капитал представляет собой значимый ресурс инновационного развития субъектов предпринимательства, в то же время, по нашему мнению, интеллектуальный капитал – это один из факторов формирования конкурентных преимуществ, который не всегда используется в практике управления функционированием и развитием

[150] См., например: Азгальдов Г.Г. Квалиметрия. – М.: МОСТ, 2008. – С. 172.

[151] Беилин И.Л. Оценка конкурентоспособности малого инновационного предприятия // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – Т. 15. – № 21. – С. 173–174; Депутатова Л.Н. Интеллектуальная деятельность как фактор развития конкурентоспособности инновационного предприятия // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 6. – С. 79–82; Лутовинов П.П., Меленькина С.А. Оценка инновационной культуры персонала машиностроительного предприятия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2012. – № 9 (268). – С. 68.

хозяйствующих субъектов, в том числе субъектов инновационного предпринимательства.

В свою очередь, А. Жданов, основываясь на трудах М. Портера, В.А. Строкова[152] и др., считает, что конкурентоспособность всех без исключения хозяйствующих субъектов образована некоторым множеством факторов, среди которых главнейшими являются:

1) фактор ценовой конкуренции, который заключается в снижении цены на продукцию в целях увеличения прибыли за счет последующего роста объемов реализации. Увеличение объемов продаж обусловлено как привлечением покупателей, ранее пользующихся аналогичным товаром других производителей, так и привлечением покупателей из рыночного сегмента с более низким доходом. Задачей ценовой конкуренции является обеспечение возросшего спроса необходимым уровнем фирменного предложения. Цель ценовой конкуренции считается достигнутой, если в результате снижения цен произошло увеличение прибыли;

2) фактор качественной конкуренции, который заключается в повышении спроса на продукцию субъекта предпринимательства, в том числе инновационного, путем предложения рынку товаров более высокого качества. В основу концепции положено правило – более высокое качество является причиной повышенного внимания потребителей к товару. Качество продукции понимается как совокупность реализованных в товаре потребительских свойств (функций), способных удовлетворять потребности покупателей. Качественная конкуренция основана или на создании превосходящего параметра потребительской функции, или на реализации нового потребительского свойства, способного удовлетворить

[152] См., например: Жданов А. Эволюция теории конкуренции: от эффективного развития рынка к эффективному развитию предпринимательства // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 4. – С. 216–219; Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005; Строков В.А. Управление конкуренцией на фирме. – М.: ХОРС, 2007.

дополнительную потребность. Улучшение качества товара позволяет повысить цену его реализации по сравнению с аналогичными, но менее качественными товарами на рынке. Цель качественной конкуренции считается достигнутой, если в результате улучшения качества товара произошло увеличение спроса и прибыли;

3) фактор сбытовой конкуренции, который заключается в управлении сбытом в целях повышения прибыли. Носителем управляющего воздействия при этом выступает канал сбыта. Концепция сбытовой конкуренции основана на том, что доступность товара для потенциальных покупателей повышает спрос на него. Увеличение количества каналов повышает объем продаж и, соответственно, прибыль. Сокращение количества посредников увеличивает долю производителя в конечной цене товара. Задачей сбытовой конкуренции является всесторонний охват целевого рынка каналами сбыта. Цель сбытовой конкуренции считается достигнутой, если в результате создания дополнительного канала сбыта произошло увеличение количества продаж с последующим ростом прибыли;

4) фактор коммуникационной конкуренции, который заключается в воздействии на потребителя при помощи коммуникационных маркетинговых средств с целью повышения спроса на продукцию фирмы. Цель коммуникационной конкуренции – увеличение прибыли – в данном случае достигается за счет реализации продукции по повышенным ценам. Повышение цен обусловливается как повышенным спросом на товар, так и необходимостью возмещения затрат на использование комплекса маркетинговых коммуникаций. Повышение спроса происходит за счет расширения рынка сбыта. Цель коммуникационной конкуренции считается достигнутой, если в результате использования маркетинговых средств произошло увеличение прибыли.

Очевидно, что подход, предложенный А. Ждановым, с одной стороны, является несколько устаревшим в научном плане, а с другой стороны,

представляет собой не методические основы оценки конкурентоспособности, а методические основы оценки функций управления конкурентоспособностью хозяйствующих субъектов, в том числе субъектов инновационного предпринимательства.

Существует также подход к оценке конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства, который предполагает анализ спроса на созданные субъектом нематериальные активы, а также анализ ликвидности таких активов. В частности, такого подхода придерживается М.А. Пестунов[153], который указывает, что нематериальные активы являются ключевым ресурсом инновационного развития современных организаций. Но стоит отметить, что это не совсем верное утверждение, поскольку нематериальный актив – это уже результат использования тех или иных ресурсов. Поэтому, несмотря на важность обладания субъектом предпринимательства нематериальными активами, их наличие само по себе не позволяет оценивать уровень конкурентоспособности данного субъекта, в том числе осуществляющего свою непосредственную деятельность в сфере инновационного предпринимательства.

Очевидно, что все вышеописанные подходы сфокусированы на многокритериальной оценке какой-либо одной функциональной области, описывающей конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства. Поэтому далее представляется целесообразным разработать авторский подход к оценке конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства.

При этом необходимо понимать, что обеспечение конкурентоспособности любых хозяйствующих субъектов, в том числе субъектов инновационного предпринимательства, имеет определенную целевую направленность. И если ранее цель достижения

[153] Пестунов М.А. Управление конкурентоспособностью на основе анализа спроса нематериальных активов // Инновации. – 2008. – № 1. – С. 121–125.

конкурентоспособности хозяйствующих субъектов состояла в обеспечении выживания на рынке деятельности, то в настоящее время цель обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, в том числе субъектов инновационного предпринимательства, состоит в обеспечении сбалансированного экономического роста, позволяющего данному субъекту постоянно развиваться[154].

Выше было сказано, что конкурентоспособность инновационного предпринимательства формируется за счет успешного преобразования ресурсов в конечный продукт, с которым субъект предпринимательства представлен на рынке. Следовательно, что, во-первых, показатель конкурентоспособности есть мера или отражение эффективности деятельности функционирования и развития субъекта инновационного предпринимательства. А, во-вторых, собственно показатель конкурентоспособности представляет собой интегральную оценку, инкорпорирующую некоторое множество индикаторов, характеризующих способность субъекта предпринимательства преобразовывать ресурсы в результаты и максимизировать получаемые эффекты.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, стоит отметить, что конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства может рассматриваться как способность или совокупность их способностей, направленных на достижение практически одной цели – максимизации предпринимательских выгод – за счет комплексных действий, основанных на организационных знаниях и ключевых компетенциях и направленных на совершенствование и/или оптимизацию функционирования подсистем в системе управления функционированием и развитием субъектов инновационного предпринимательства.

---

[154] См., например: Сорокин М.А. Конкурентоспособность государства и конкурентоспособность предпринимательских структур: содержание, цели, способы обеспечения // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2014. – № 3 (150). – С. 21–26; Дудин М.Н. Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур: теория, методология и практика. Монография. – М.: Издательство ИМСГС, 2011 и др.

Учитывая, что конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства рассматривается нами как многокритериальная категория, которая формируется под воздействием некоторого множества внешних и внутренних факторов, а также средовых детерминант, соответственно, стоит предположить, что главнейшую роль в формировании способностей к конкурентной борьбе играют социальные, технологические и экономические аспекты. Данные аспекты, с одной стороны, формируют необходимые условия и продуцируют требуемые ресурсы для развития инновационной активности, а с другой стороны, способствуют накоплению новых качеств, необходимых для успешной конкуренции на рынке деятельности. На основании вышесказанного методика оценки конкурентоспособности инновационного предпринимательства может быть представлена следующим образом (см. табл. 2.1).

В методическом плане нами предлагается оценивать конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства с точки зрения трех групп показателей (социально, экономически, технологически ориентированных).

Социально ориентированные показатели, характеризующие конкурентоспособность субъекта инновационного предпринимательства, с одной стороны, позволяют оценивать способности данного субъекта к созданию оптимальных условий труда, а с другой стороны, демонстрируют уровень социальной ответственности данного субъекта перед обществом. Кроме этого, социально ориентированные показатели позволяют понять, насколько эффективно в рамках управления деятельностью субъекта инновационного предпринимательства осуществляется работа с персоналом, т.е. социально ориентированные показатели дают косвенную оценку способности субъекта инновационного предпринимательства использовать когнитивные ресурсы.

Таблица 2.1

Методика расчета показателей для оценки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства [Разработано автором]

Показатель	Методика расчета	Условные обозначения
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в социальном аспекте (SA)		
Прирост интеллектуального капитала (S_1)	$S_1 = {}^{MPR_1}/_{MPR_0}$	MPR_1 и MPR_0 – рыночная стоимость исследований и разработок, осуществленных силами сотрудников фирмы в текущем и базисном периоде
Затратоотдача созданных рабочих мест (S_2)	$S_2 = {}^{DW_i}/_{EW_i}$	DW_i и EW_i – соответственно, сумма доходов, получаемых с i-го рабочего места, и сумма расходов, связанных с созданием и содержанием i-го рабочего места
Трудовая активность сотрудников (S_3)	$S_3 = \left({}^{G_{PL}}/_{G_{DL}}\right) * k_a$	G_{PL} и G_{DL} – соответственно, темпы роста удельной производительности труда и темпы роста удельной оплаты труда (з/платы) k_a – коэффициент годного продукта (удельный вес не бракованной продукции в общем объеме производства)
Эффективность социальных инвестиций (S_4)	$S_4 = \left({}^{G_{PL}}/_{G_{IS}}\right) * k_a$	G_{IS} – темпы роста инвестиций в персонал (обучение, развитие, социальная защита и поддержка) k_a – коэффициент годного продукта (удельный вес не бракованной продукции в общем объеме производства)
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в экономическом аспекте (EA)		
Результативность создания добавленной стоимости (E_1)	$E_1 = {}^{EVA_1}/_{EVA_0}$	EVA_1 и EVA_0 – сумма созданной экономической добавленной стоимости в текущем и базисном периоде
Инвестиционная привлекательность (E_2)	$E_2 = {}^{EIR}/_{ID}$	EIR – сумма привлеченных извне инвестиционных ресурсов, направленных на обеспечение конкурентоспособного развития ID – не покрытые собственными ресурсами инвестиционные потребности конкурентоспособного развития

Продолжение таблицы 2.1

Показатель	Методика расчета	Условные обозначения
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в экономическом аспекте (EA)		
Востребованность продукта рынком (E_3)	$E_3 = \left({}^{V_1}/_{V_0}\right)(1 - k_m)$	V_1 и V_0 – объемы сбыта продукции в текущем и предыдущем (базисном) периоде k_m – удельный вес затрат на маркетинг продукта в общих затратах
Рентабельность нематериальных активов, капитализированных исследований и разработок (E_4)	$E_4 = {}^{OP}/_{\sum NMRD}$	OP – сумма операционной прибыли (прибыли от продаж) текущего периода $NMRD$ – средняя стоимость нематериальных активов, капитализированных исследований и разработок текущего периода
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в технологическом аспекте (TA)		
Инновационная эффективность (T_1)	$T_1 = {}^{D_{RD}}/_{E_{RD}}$	D_{RD} и E_{RD} – соотношение наукоотдачи и наукоемкости (доходы и расходы, полученные/понесенные за счет исследований и разработок)
Инновационная самостоятельность (T_2)	$T_2 = {}^{RD_S}/_{RD_K}$	RD_S и RD_K – соответственно, общая стоимость исследований и разработок, проведенных самостоятельно, к общей стоимости исследований и разработок, заимствованных у третьих лиц
Инновационная активность (T_3)	$T_3 = {}^{GD_{RD}}/_{GE_{RD}}$	GD_{RD} и GE_{RD} – соотношение темпов роста доходов и расходов, связанных с проведением (привлечением) исследований и разработок
Инновационная результативность (T_4)	$T_4 = {}^{OT}/_{NT} = kr$	kr – коэффициент замещения количества устаревших технологий (OT) новыми технологиями (NT), разработанными или привлеченными извне

Среди ключевых показателей, характеризующих конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства в социальном аспекте, нами выделены следующие основные:

- прирост интеллектуального капитала – данный показатель позволяет оценивать способность субъекта капитализировать организационные знания и впоследствии трансформировать их в конкурентные преимущества;
- затратоотдача созданных рабочих мест – данный показатель позволяет оценивать эффективность трудовой деятельности сотрудников и целесообразность создания данных рабочих мест;
- трудовая активность сотрудников – данный показатель позволяет оценить, насколько сотрудники мотивированы на эффективное выполнение своих непосредственных обязанностей;
- эффективность социальных инвестиций – данный показатель позволяет оценивать результативность вложения средств в социальную сферу и целесообразность инвестиций в развитие персонала.

Экономически ориентированные показатели позволяют оценивать способность субъекта инновационного предпринимательства коммерциализировать новации, иными словами, данная группа показателей характеризует и ценностную, и стоимостную успешность функционирования и развития данного субъекта. Способность субъекта приносить прямые экономические выгоды, а также формировать косвенные экономические выгоды означает наличие в системе и структуре управления деятельностью данного субъекта ключевых компетенций и обладание конкурентными преимуществами, которые составляют конкурентный потенциал организации.

Среди ключевых показателей, характеризующих конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства в экономическом аспекте, нами выделены следующие основные:

- результативность создания добавленной стоимости – данный показатель позволяет оценивать способность субъекта постоянно наращивать добавленную стоимость за счет эксплуатации всех ресурсов и в первую очередь когнитивных ресурсов;
- инвестиционная привлекательность – данный показатель характеризует способность субъекта (в рамках его основной деятельности) быть значимым объектом вложений для потенциальных инвесторов (стратегических или институциональных);
- востребованность продукта рынком – данный показатель позволяет оценить эффективность проводимой коммерциализации знаний и новаций с точки зрения принятия рынком продукта и уровня спроса на него;
- рентабельность нематериальных активов, капитализированных исследований и разработок – данный показатель характеризует способность указанных активов, а также проводимых исследований и разработок генерировать прибыль, т.е. создавать определенные предпринимательские ренты.

Технологически ориентированные показатели позволяют оценивать способность субъекта инновационного предпринимательства эффективно использовать собственные и привлеченные новационные решения для достижения поставленной цели (аксиоматично понимается, что цель функционирования и развития субъекта состоит в сбалансированном экономическом росте в долгосрочной перспективе). Уровень технологического развития субъекта инновационного предпринимательства,

в том числе, можно рассматривать и как качество ключевых компетенций его менеджмента[155].

Среди ключевых показателей, характеризующих конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства в технологическом аспекте, нами выделены следующие основные:

- инновационная эффективность – данный показатель характеризует способность субъекта получать выгоды от наукоемких вложений;
- инновационная самостоятельность – данный показатель характеризует уровень самодостаточности субъекта в части ведения исследований и разработок фундаментального и/или прикладного характера;
- инновационная активность – данный показатель характеризует способность субъекта интенсифицировать выгоды, получаемые от проводимых исследований и разработок, внедряемых новаций;
- инновационная результативность – данный показатель характеризует способность субъекта совершенствовать свою деятельность за счет внедрения новаций, проведения исследований и разработок, а также привлечения сторонних знаний.

Все представленные в таблице 2.1 показатели, во-первых, выражены через коэффициент, а во-вторых, имеют одинаковую оценочно-аналитическую интерпретацию – прирост любого показателя оценивается положительно, снижение любого показателя (или группового значения) оценивается отрицательно.

[155] См., например: Фатхутдинов Р.А. Концепция новой теории управления конкурентоспособностью и конкуренцией // Современная конкуренция. – 2007. – № 1 (1). – С. 73–86.

Расчет интегрированного показателя конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства (I_{Cv}) целесообразно основывать на следующей формуле:

$$I_{Cv} = \sqrt[3]{SA_{ws} * EA_{we} * TA_{wt}}, \quad (2.1)$$

где: *SA, EA, TA* – соответственно суммарное групповое значение показателей социального, экономического и технологического аспектов конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства;

ws, we, wt – вес группы показателей социального, экономического и технологического аспектов конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства.

По нашему мнению, весовые значения оптимально распределить следующим образом:

- социальный и технологический аспекты конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства будут иметь весовое значение по 0,35, поскольку социальный аспект – есть основной продуцент когнитивных ресурсов, а технологический аспект – есть провайдер, преобразующий когнитивные ресурсы в конечный продукт;
- экономический аспект конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства будет иметь весовое значение 0,3, поскольку данный аспект является результирующим и напрямую зависит от эффективности функционирования и развития социального и технологического аспекта.

Интерпретировать полученное значение средневзвешенной интегрированной оценки конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства целесообразно с использованием следующей графической шкалы (см. рис. 2.6).

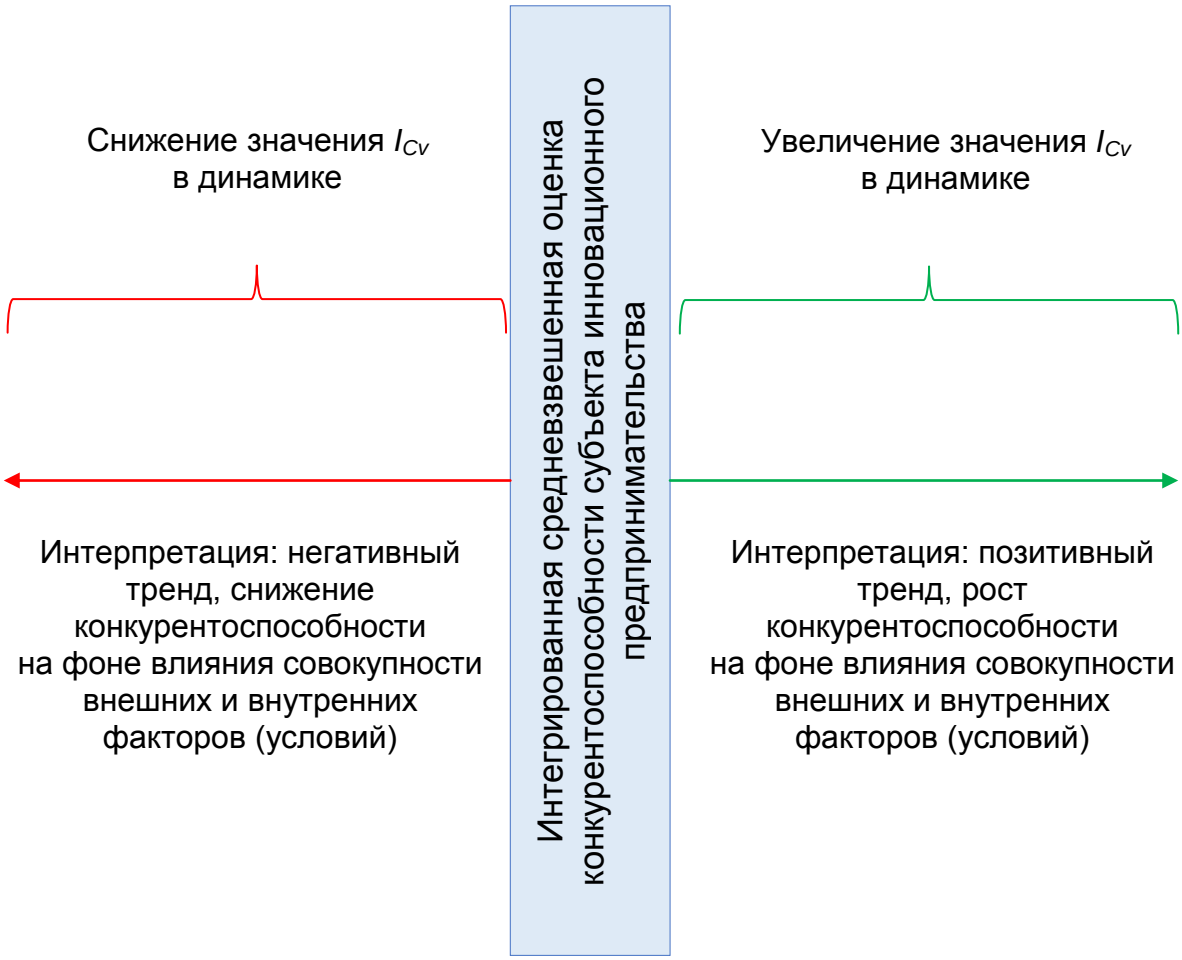

Рис. 2.6. Интерпретация интегрированной средневзвешенной оценки конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства
[Разработано автором]

Таким образом, по нашему мнению, наиболее правильно рассчитывать и оценивать изменения конкурентоспособности того или иного субъекта инновационного предпринимательства с учетом динамики средневзвешенного показателя. Соответственно:

- снижение интегрированной средневзвешенной оценки в динамике есть снижение конкурентоспособности, обусловленное влиянием совокупности внутренних и внешних факторов (ограниченные способности освоения внешних возможностей при увеличивающемся уровне угроз);
- увеличение интегрированной средневзвешенной оценки есть увеличение конкурентоспособности, также обусловленное влиянием

совокупности внутренних и внешних факторов (достаточные способности для освоения внешних возможностей при сохраняющемся/приемлемом уровне угроз).

Итак, выше нами изложена методика оценки конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства. Представленная модифицированная методика оценки комплексно отражает в динамике и структуре наличие способностей у субъекта инновационного предпринимательства к конкуренции на избранном рынке. Данные показатели объединены в три группы (социальный, экономический и технологический аспекты конкурентоспособности), в каждой из которых предложен и обоснован аналитико-экономический инструментарий расчета показателей. Итоговое значение уровня конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства рассчитывается как средневзвешенная сумма всех групп показателей. При этом оценочную интерпретацию итогового значения целесообразно проводить в динамике за некоторое множество периодов (соответственно, при повышательной динамике интегрированного показателя уровня конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства итоговое значение оценивать как положительное, при понижательной динамике – как отрицательное).

Это позволяет своевременно выявлять вероятные проблемы, снижающие общую способность субъекта инновационного предпринимательства к конкуренции, и принимать обоснованные решения, направленные на повышение конкурентоспособности в тех аспектах, где это целесообразно и необходимо.

Рассмотрев ключевые методические аспекты оценки конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства, а также разработав собственную методику оценки, необходимо перейти к формированию алгоритма повышения конкурентоспособности указанных субъектов с учетом возможных оценочных результатов.

2.4. Разработка алгоритма повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства на основе полученных оценочных результатов

Конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства имеет свойство изменяться от минимума к максимуму и наоборот – в зависимости от трансформации влияния тех или иных условий, факторов, определяющих накопление и использование конкурентного потенциала данного субъекта. В исследовании неоднократно говорилось о том, что конкурентоспособность во многом зависит от ключевых компетенций менеджмента субъектов инновационного предпринимательства, т.е. фактически их конкурентоспособное развитие – это эффективное использование ресурсов и организация результативной деятельности, которая предполагает максимизацию предпринимательских рент в условиях заданных ресурсных ограничений.

Наличие ключевых компетенций у менеджмента субъектов инновационного предпринимательства, а также условия их формирования рассматриваются во многих аспектах.

В частности, в настоящее время весьма актуальным становится направление креативного менеджмента. Также в последние годы стали появляться труды по саморазвитию ключевых компетенций, а также по принятию нетривиальных решений в условиях квазинестабильности[156].

Однако ключевые компетенции менеджмента, которые позволяют преобразовать ресурсы в конкурентные преимущества (иными словами,

[156] См., например: Самойлов Е.А. Лидерство и новаторство как ключевые компетенции менеджмента // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2012. – № 2-1 (том 14); Катунина И.В. Источники саморазвития организации в контексте управления человеческими ресурсами // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2009. – № 8; Макаренко О.Г., Лазарев В.Н. Креативный менеджмент. – Ульяновск: УлГТУ, 2007; Князева Е. Менеджмент в эпоху социальных инноваций // Креативный менеджмент [электронный ресурс] режим доступа http://iph.ras.ru/uplfile/evolep/helena/knyazeva_1.pdf свободный; Блюмин С.Л., Шуйкова И.А. Модели и методы принятия решений в условиях неопределенности. – Липецк: ЛЭГИ, 2011; Афоничкин А.И., Михаленко Д.Г. Управленческие решения в экономических системах. – СПб: Питер, 2009 и др.

обеспечивать накопление и использование конкурентного потенциала), нуждаются и в организационно-экономической методической поддержке. Поэтому в данном параграфе исследования попытаемся, во-первых, сформировать алгоритм повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства, а, во-вторых, раскрыть отдельные меры, направленные на обеспечение роста конкурентоспособности указанных субъектов.

С общефилософской точки зрения под алгоритмом стоит понимать упорядоченную последовательность тех или иных действий индивидуума (группы индивидуумов), которые направлены на решение поставленной задачи. При этом количество действий всегда имеет конечное значение[157].

В нашем случае основная цель создания алгоритма заключается в повышении конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства. Соответственно, основная задача заключается в том, чтобы найти такой оптимальный подход, который позволил бы достичь указанной цели с наименьшими затратами ресурсов и с получением возможности максимизации, в первую очередь, экономических и, во вторую очередь, неэкономических выгод указанных субъектов (т.е. алгоритм должен прямо и косвенно способствовать приросту предпринимательских рент).

Кроме этого, необходимо еще раз напомнить, что собственно алгоритм, направленный на повышение конкурентоспособности, призван обеспечить поддержку процессов управления (принятия и реализации управленческих решений в соответствии с основными задачами менеджмента) и координации управленческих действий в рамках функционирования и развития субъекта инновационного предпринимательства.

Таким образом, с учетом вышесказанного под алгоритмом повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства мы

[157] См., например: Философский словарь (составители: П. Арышко, А. Поляков, Ю. Солодухин). – М.: Издательство «Республика», 2009. – С. 354; Бизнес-словарь on-line [электронный ресурс] режим доступа www.businessvoc.ru свободный.

предлагаем понимать упорядоченную конечную совокупность действий, рассматриваемых в аспекте разработки, апробации и принятия таких управленческих решений, которые направлены на формирование необходимой ресурсной базы и преобразование ее в конкурентные преимущества посредством ключевых компетенций менеджмента. Поэтому в методологическом аспекте предлагаем выстраивать алгоритм повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства как совокупность итерационных действий, реализация которых позволяет не только выявить основные проблемы функционирования и развития (в социальном, экономическом или технологическом аспектах), но и принять обоснованное решение в отношении необходимых мер. Исполнение данных мер, в свою очередь, обеспечит достижение поставленной стратегической цели развития субъекта (субъектов) инновационного предпринимательства (см. рис. 2.7).

Движение к цели на основе предлагаемого алгоритма начинается с формирования аналитических выводов по текущему уровню конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства в соответствии с методикой оценки, изложенной выше. Существует два варианта динамики: повышательная динамика интегрированного показателя, характеризующего конкурентоспособность данного субъекта; понижательная динамика интегрированного показателя, характеризующего конкурентоспособность данного субъекта (как вариант – отсутствие динамических изменений).

При повышательной динамике конкурентоспособности исследуемого субъекта инновационного предпринимательства необходимо определить его позиции во внутренней среде, т.е. выявить, насколько текущие способности к конкурированию соответствуют возможностям, присутствующим во внешней среде.

Рис. 2.7. Алгоритм повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства

[Разработано автором]

При понижательной динамике (как вариант – отсутствие динамики), в том числе полученной в рамках текущей оценки конкурентоспособности, необходимо первоначально выявить причины снижения конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства. С учетом того, что оценка конкурентоспособности интегрирует три ключевых аспекта, причины, соответственно, могут быть социального, экономического или технологического характера (либо характеризоваться их совокупностью).

Полученные в результате мониторинга данные будут свидетельствовать либо о росте конкурентоспособности, либо о снижении конкурентоспособности (отсутствии повышательной динамики). В первом случае целесообразен переход к первому блоку мер и процедур (реализуемых при наличии повышательной динамики конкурентоспособности), во втором случае необходим возврат на уровень определения причин, снижающих конкурентоспособность субъекта инновационного предпринимательства.

Таким образом, разработанный алгоритм повышения конкурентоспособности, образованный двумя блоками возможных мер, процедур и решений, учитывает достигнутый уровень развития субъекта инновационного предпринимательства, а также его положение во внешней среде (его конкурентные позиции). Это позволяет конструировать последовательность дальнейших действий, направленных на достижение поставленной цели (сохранение устойчивой динамики развития и повышение конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства).

Конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства зависит, прежде всего, от экономического состояния, достигаемого с помощью экономической стратегии (политики). Экономическая политика обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства формируется как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне. Эффективное управление экономической политикой обеспечения конкурентоспособности

субъектов предпринимательства зависит от разработки и реализации соответствующих мероприятий как на макроуровне (уровне государства и его регионов), так и на уровне самих субъектов предпринимательства.

На макроуровне – с позиций обеспечения условий для развития благоприятной конкурентной среды субъектов инновационного предпринимательства – возможно внедрение следующих мероприятий:

1. На основе межотраслевого баланса производства и распределения продукции должны осуществляться прогнозные расчеты показателей их динамики и отраслевой структуры, в соответствии со спросом на продукцию, денежными доходами населения, экспортными потребностями государства и другими факторами.
2. Усиление внимания к состоянию конкурентных отношений, изучение состояния конкурентной среды с учетом факторов ее формирования, разработки и принятия мер относительно предотвращения монополизации и стимулирования конкуренции. За период экономических преобразований в стране создана достаточно стабильная нормативно-правовая база конкурентного законодательства.
3. Осуществление государственных регулирующих, стимулирующих, контролирующих и информационных функций в инвестиционной сфере. Государственное регулирование инвестиционной деятельности должно осуществляться путем создания благоприятных условий для ее развития (усовершенствование системы налогообложения и кредитования, амортизационной политики, защита интересов инвесторов, предоставление льгот в пользовании землей и другими природными ресурсами, развитие финансового лизинга и др.).
4. Разработка механизма государственной поддержки научно-технической и инновационной деятельности, который

способствовал бы обеспечению законодательно установленных нормативов бюджетного финансирования науки и научно-технического прогресса; созданию законодательных условий, благоприятных для использования научно-технических достижений и обеспечивающих на их основе производство конкурентоспособной продукции; принятию мер для защиты интеллектуальной собственности на отечественные изобретения и разработки на внутреннем рынке и за рубежом.

5. В сфере развития внешнеэкономической деятельности необходимо: создание мощного национального рынка, гармонизация отечественного внешнеэкономического законодательства с требованиями ВТО. Тщательный анализ последствий вступления в ВТО для разных отраслей и разработка контрмер в ответ на возможные риски от вступления.
6. Содействие процессам реструктуризации и диверсификации производства и обновления материально-технической базы на предприятиях.

На уровне территории или отрасли – с позиций обеспечения условий для развития конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства различных категорий – необходимо создавать территориальные и отраслевых кластеры и способствовать их функционированию.

Учитывая огромное значение преимуществ кластерной формы обеспечения конкурентоспособности субъектов предпринимательства, с одной стороны, а с другой – то обстоятельство, что в мировой и отечественной практике отсутствует систематизированный универсальный подход к формированию условий создания кластера, значительный практический интерес представляет разработка методического подхода относительно формирования условий построения и развития кластера.

Российскими авторами преимущественно представляются частные подходы к созданию кластеров – с уклоном на особенности исследуемой территории или отрасли. Также предлагаются мероприятия по созданию региональных кластеров с учетом непосредственного привлечения региональных органов власти, т.е. представляется модель создания кластеров преимущественно для повышения экономического благосостояния регионального развития и только потом – для эффективной деятельности участников кластера и повышения их конкурентоспособности[158].

На основе изучения подходов к формированию кластеров нами составлена универсальная схема методического подхода к формированию условий создания кластера, которая ориентирована как на обеспечение эффективности функционирования самого кластера, так и на повышение конкурентоспособности всех его участников (см. рис. 2.8).

Экономическая политика обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства на микроуровне представляет собственную экономическую политику по обеспечению конкурентоспособности. На современном этапе развития рыночной экономики все более весомое значение приобретает именно процесс управления конкурентными преимуществами субъектов инновационного предпринимательства, который определяет их способность к быстрой адаптации в условиях изменения среды функционирования.

[158] См., например: Накаряков Д.П. Преимущества кластерных систем и перспективы их развития в России. // Экономика и менеджмент инновационных технологий [Электронный ресурс] режим доступа: http://ekonomika.snauka.ru/ 2012/08/1262; Петрова М.Е. Субрегиональный кластер: понятие, отличительные признаки, методика формирования // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2011. – № 12 (86). – С. 78–82; Решетов К.Ю. Механизм государственной поддержки инновационных кластерных взаимодействий предпринимательских структур в условиях ВТО // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2014. – № 4 (20). – С. 66–70; Решетов К.Ю. Обеспечение конкурентоспособности средних инновационных предпринимательских структур через процесс кластеризации // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – № 1(21). – С. 43–39; Ускова Т.В. Развитие региональных кластерных систем // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2008. – № 1. – С. 92–104; Хасанов Р. Х. Моделирование промышленных кластеров (на примере кластера химической и нефтехимической промышленности Омской области) [Электронный ресурс] режим доступа: www.pmjobs.net/art/9.doc и др.

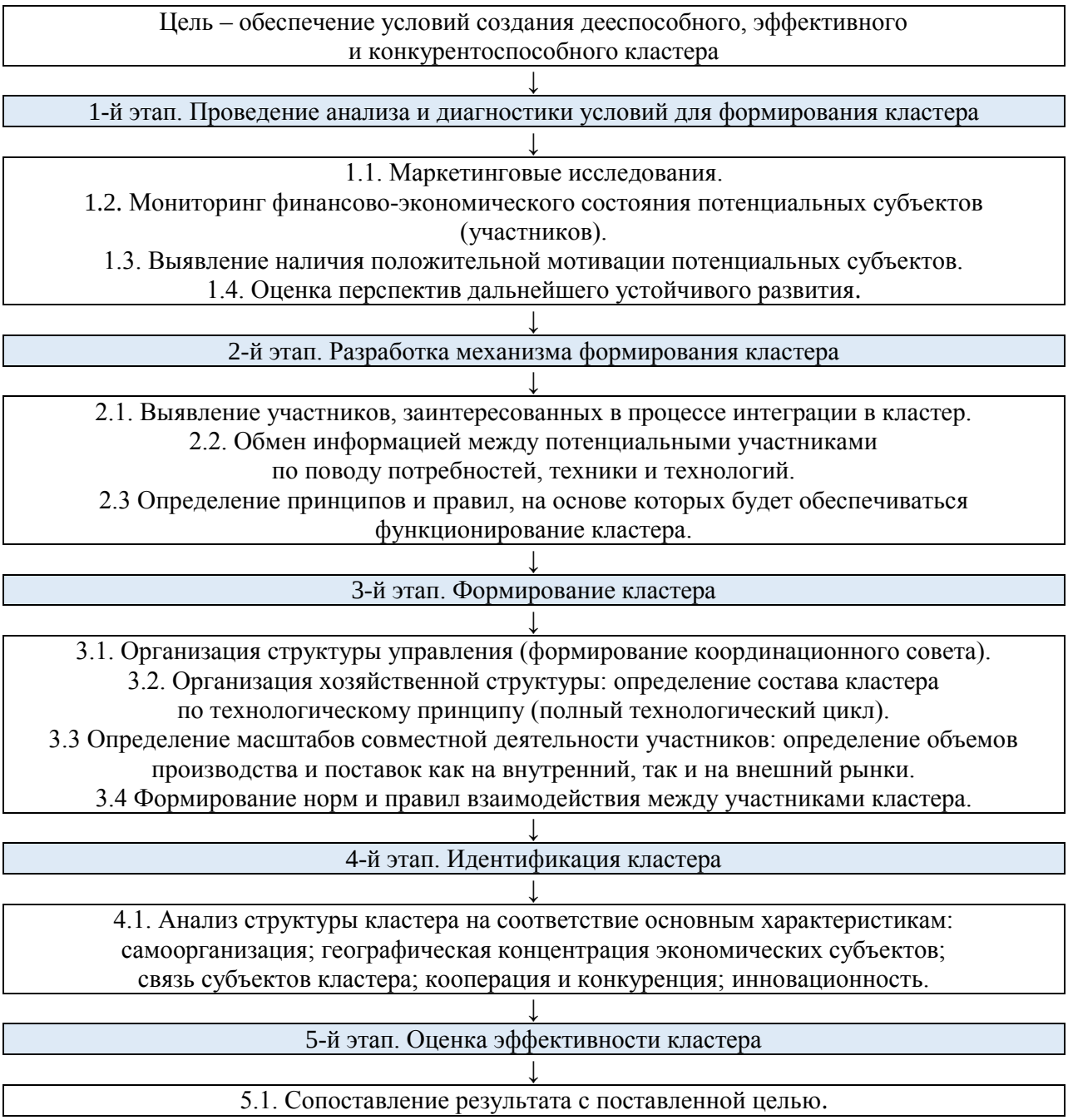

Рис. 2.8. Схема методического подхода к формированию условий создания кластера в целях обеспечения конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства, входящих в данный кластер [Разработано автором]

Конкурентоспособность как внутренний механизм эффективной деятельности субъекта хозяйствования превращает рынок в систему факторов, влияющих на процесс конкурентной борьбы, тем самым формируя конкурентоспособность в сфере отдельного конкурентного поля. В целом конкурентоспособность – это относительная характеристика, которая выражает отличие развития отдельно взятого субъекта инновационного

предпринимательства от развития конкурентов по степени удовлетворения своей деятельностью потребностей потребителей и по эффективности хозяйственно-финансовой деятельности[159].

Высокая долгосрочная конкурентоспособность определяется приобретением конкурентных преимуществ на рынке в определенное время. Они обеспечивают эффективное использование ресурсов, стратегическую маркетинговую направленность и высокий стратегический потенциал предприятия, определяющий систему финансово-экономического обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства.

Достижение конкурентных преимуществ на рынке в будущем и высокая конкурентоспособность предприятия в долгосрочном периоде возможны благодаря эффективному использованию ресурсного потенциала, высоким стратегическим возможностям воспроизводства ресурсного потенциала, стратегической маркетинговой направленности товарного предложения. Указанные составляющие конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства предопределяют друг друга.

Как было показано выше, для организации возможным направлением обеспечения конкурентоспособности может стать вступление в кластер. Также возможна диверсификация деятельности субъектов инновационного предпринимательства, которая, по нашему мнению, является наиболее гибким инструментом реагирования предприятия на изменения во внешней и внутренней среде. Исследование научных подходов к диверсификации деятельности субъектов предпринимательства позволило выделить основные виды диверсификации производства и сбыта продукции инновационных предпринимательских структур (см. табл. 2.2).

[159] См. например: Чайникова Л.Н., Чайников В.Н. Конкурентоспособность предприятия. – Тамбов: Издательство ТГТУ, 2007; Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: Изд-во Эксмо, 2005; Экономическая эффективность и конкурентоспособность / Д.Ю. Муромцев, Ю.Л. Муромцев, В.М. Тютюнник, О.А. Белоусов. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007; Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал». – 2012. – № 3. – С. 183–187 и др.

Таблица 2.2

Основные виды диверсификации производства и сбыта в рамках деятельности субъектов инновационного предпринимательства

Диверсификация производства и сбыта (формирование рынка)	Объекты инвестирования	Эффективность от внедрения	Недостатки и проблемы диверсификации
Диверсификация путем предложения на новых рынках новой продукции (работ, услуг), развивающих традиционные направления деятельности данного субъекта инновационного предпринимательства	Маркетинговые исследования рынка. Разработка новых видов продукции (работ, услуг). Подготовка производства. Формирование системы сбыта и товарооборота. Стимулирование сбыта.	Увеличение общих объемов реализации продукции (работ, услуг) в результате охвата новых рынков и продажи новой продукции (работ, услуг). Повышается вероятность получения стабильного дохода, поскольку в зависимости от изменения спроса можно по очереди получать доход за счет разных видов продукции (работ, услуг).	Приводит к дополнительным расходам
Диверсификация путем предложения на новых рынках разнообразных по своему назначению и сферам применения новой продукции (работ, услуг), в том числе не связанных с предыдущими видами деятельности данного субъекта инновационного предпринимательства	Маркетинговые исследования рынка. Разработка новых видов продукции (работ, услуг). Формирование системы сбыта. Формирование системы стимулирования. Подготовка и освоение производства разных видов продукции (работ, услуг).	Увеличение общих объемов реализации продукции (работ, услуг) вследствие охвата новых рынков и продажи новых видов продукции (работ, услуг). Повышается вероятность получения стабильного дохода, поскольку в зависимости от смены спроса можно по очереди получать доход за счет разных видов продукции (работ, услуг)	Основная проблема связана с освоением разных производств, каждое их которых имеет свою специфику, требующую привлечения значительных объемов инвестиций
Диверсификация через ориентацию производственно-сбытовой деятельности данного субъекта инновационного предпринимательства на относительно небольшие части рынка с резко очерченной спецификой запросов потребителей – ниши рынка	Маркетинговые исследования ниш рынка. Частая переориентация производства. Стимулирование и сбыт. Разработка новых видов продукции (работ, услуг).	Принципиальная возможность использования ценовой стратегии «снятия сливок», поскольку ниши рынка, как правило, представляют собой участки, оставшиеся вне поля внимания конкурентов	Необходимость поддержки высокой оперативности и гибкости производственных подразделений данного субъекта предпринимательства, применяющего данный вариант; незначительные размеры ниш рынка ограничивают возможности использования данного подхода для больших субъектов предпринимательства

Согласно приведенной таблице к видам диверсификации производства и сбыта продукции инновационных предпринимательских структур следует отнести:

- диверсификацию, основанную на предложении новой продукции (работ, услуг) на новых рынках, которые развивают традиционные направления деятельности субъектов инновационного предпринимательства;
- диверсификацию, основанную на предложении на новых рынках разнообразных по своему назначению и областям применения новой продукции (работ, услуг), в том числе не связанных с предыдущими видами деятельности субъектов инновационного предпринимательства;
- диверсификацию, основанную на ориентации производственно-сбытовой деятельности субъектов инновационного предпринимательства на относительно небольшие части рынка с резко очерченной спецификой запросов потребителей – ниши рынка.

Таким образом, концепция построения экономической политики обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства формируется на макро- и микроуровне. При этом на каждом уровне управления необходим особый организационно-экономический подход, обеспечивающий преобразование имеющихся ресурсов в конкурентные преимущества за счет использования тех или иных компетенций (на микроуровне – это ключевые компетенции менеджмента, на макроуровне – это институциональные компетенции, основанные, например, на использовании кластеризации).

Также стоит отметить, что на макроуровне экономическая политика обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства формируется для создания международной конкурентоспособности страны, которая трактуется как способность страны

конкурировать с другими странами с помощью реализации природного, производственного, трудового, финансового, информационного потенциалов ее экономических подсистем; способность государства обеспечить национальные субъекты инновационного предпринимательства возможностью получать конкурентные преимущества в международных торговых отношениях.

ГЛАВА 3. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

3.1. Выработка решений по формированию конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства

В предыдущих параграфах исследования мы определили, что инноватика – есть основное условие и основной фактор устойчивого развития и сбалансированного социально-экономического роста субъектов инновационного предпринимательства. Инновационные способности современных хозяйствующих субъектов находятся в прямой зависимости от уровня обладания знаниевым ресурсом – в настоящее время это аксиома. Наличие знаниевого ресурса, необходимого для продуцирования и внедрения инноваций, – это не только устойчивость развития и сбалансированность социально-экономического роста субъекта предпринимательства, это и конкурентный потенциал данного субъекта на избранном рынке деятельности.

Выше уже было сказано и необходимо подчеркнуть еще раз, что с точки зрения ресурсной теории фирм конкурентный потенциал есть совокупность локальных потенциалов. Также мы отмечали, что существует несколько основных подходов к определению совокупности локальных потенциалов, которые, в том числе, образуют конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства.

Видовое разнообразие локальных потенциалов, образующих конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства, достаточно велико: отдельные авторы выделяют экономический, управленческий, инновационный, информационный, кадровый, ресурсный и прочие виды потенциала, в том числе структурированные по иерархическим уровням[160].

[160] См., например: Анисимов Ю.П., Хорошилов Д.Н. Комплексная методика оценки инновационного потенциала // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2011. – № 10 (Т. 7). – С. 159–164; Романов А.П., Губанова М.Н. Экономический

В трудах А.П. Романова и М.Н. Губановой выделяется совокупность локальных потенциалов (ресурсный, производственный, трудовой), образующих расширенный экономический потенциал любого хозяйствующего субъекта, в том числе субъекта инновационного предпринимательства. В свою очередь, Ю.П. Анисимов и Д.Н. Хорошилов выделяют такие локальные потенциалы, как: маркетинговый, кадровый, инфраструктурный, научно-технический, финансовый. На основании расчета этих локальных потенциалов авторы предлагают рассчитывать индикаторы инновационной активности и инновационной восприимчивости (как ключевых характеристик конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства), при этом конкретные показатели, образующие итоговые индикативные значения, авторами не раскрываются.

В трудах З.Ф. Шигаповой указывается, что локальные потенциалы, которые могут образовывать конкурентный потенциал субъекта предпринимательства, можно рассматривать с точки зрения организационного потенциала, потенциала менеджмента, производственного потенциала, инновационного потенциала, потенциала маркетинга, потенциала сбыта, финансово-инвестиционного потенциала и др. По нашему мнению, такое рассмотрение излишне детализировано (например, безусловно, организационный потенциал и потенциал менеджмента должны представлять собой один локальный потенциал, как и потенциалы маркетинга и сбыта, которые тоже образуют единый локальный потенциал).

В исследовании Т.И. Марченко и Э.Р. Гарифулиной[161] указано, что конкурентный потенциал есть ресурсы, которые обеспечивают конкурентное

потенциал предприятия и его связи с ресурсным и производственным потенциалом // Университет им. В.И. Вернадского [электронный ресурс] режим доступа http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2010/03/33.pdf; Антоненко И.В. Типология и классификация потенциала экономической системы // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 33–37; Шекшуев А.В. Потенциал предприятия и его виды: содержание и классификация // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. – № 01. – С. 114–119; Шигапова З.Ф. Управление конкурентным потенциалом АТП // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. – 2008. – № 1. – С. 3 и др.

[161] Марченко Т.И., Гарифуллина Э.Р. Конкурентный потенциал предприятия: построение концептуальной модели // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2014. – № 6. – С. 135–137.

преимущество хозяйствующего субъекта. Это в целом верное утверждение. В то же время в данном исследовании указывается, что ресурсы – это внутренние факторы, в свою очередь, возможности – это внешние факторы, таким образом, конкурентный потенциал есть соотношение внутренних и внешних конкурентных возможностей, позволяющих хозяйствующему субъекту вести конкурентную борьбу. Здесь возникает логическое противоречие, поскольку, как было установлено нами ранее, внутренняя среда формирует способности к конкуренции, а внешняя среда создает возможности для приложения указанных способностей. Поэтому, стоит согласиться с тем, что ресурсы – это основа формирования конкурентного потенциала, но весьма сложно согласиться с тем, что ресурсы – это возможности для ведения конкурентной борьбы. По нашему мнению, для того чтобы субъект инновационного предпринимательства мог успешно осваивать открытые во внешней среде возможности, он должен обладать ключевыми компетенциями, которые преобразуют ресурсы в конкурентные преимущества, поскольку, как мы показали ранее, важен не столько сам ресурс, сколько способности к его использованию в условиях заданных ограничений.

В трудах М.Е. Бешкинского[162], посвященных конкурентоспособности субъектов венчурного предпринимательства, показано, что конкурентный потенциал образован функционалами или локальными потенциалами, среди которых стоит выделять: маркетинговое направление, продажи и систему сбыта, внутренние бизнес-процессы, ИТ-обеспечение, наличие фондов и способность привлекать финансирование, персонал. Очевидно, что данному подходу также присуща излишняя детализация локальных потенциалов, которая основана на функциональном подходе, вместе с тем подход М.Е. Бешкинского не учитывает уровень обладания субъектом предпринимательства необходимыми ресурсами.

В трудах И.В. Антоненко предпринята попытка системно и

[162] Бешкинский М.Е. Конкурентный потенциал венчурной компании: способы управления // Вестник Академии. – 2010. – № 2. – С. 61–63.

фундаментально структурировать типы, виды (подвиды), а также классы потенциалов, которыми может обладать тот или иной инновационно активный хозяйствующий субъект (см. рис. 3.1).

Рис. 3.1. Системная классификация потенциалов, которыми может обладать инновационно активный хозяйствующий субъект
[Источник: Антоненко И.В. Типология и классификация инновационного потенциала экономической системы // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 33–38]

Представленная И.В. Антоненко концепция видовой и типовой классификации потенциалов, которыми может обладать любой хозяйствующий субъект, в частности субъект инновационного предпринимательства, с одной стороны, является всеобъемлющей, направленной на системный охват всех аспектов видового многообразия факторов и условий, образующих его конкурентный потенциал или потенциал развития. С другой стороны, предлагаемые И.В. Антоненко подходы к классификации потенциалов по типам и видам можно считать

излишне детализированными, в целом не несущими существенных новшеств в части методологических оснований исследования данного феномена конкурентоспособного и устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства.

В свою очередь, В.О. Мосейко и С.А. Князев считают, что основные структурные элементы конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства образованы теми же составляющими, что образуют инновационный потенциал данного субъекта, соответственно, элементы конкурентного потенциала определяются следующими факторами[163]:

- человеческим фактором;
- техническим фактором;
- природно-материальным фактором;
- институционально-организационным фактором;
- информационно-знаниевым фактором.

Концепция В. Мосейко и С. Князева обладает несомненной значимостью в методологическом аспекте исследования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства, однако, по нашему мнению, в данной концепции более исследуется ресурсообеспеченность инновационной деятельности предприятия, нежели типовые и видовые характеристики собственно конкурентного потенциала.

В трудах И.А. Воробьева представлена совокупность характеристик инновационного потенциала субъектов инновационного предпринимательства. По нашему мнению, данная совокупность характеристик может быть в полной мере адаптирована под описание конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства (см. табл. 3.1).

[163] См., например: Мосейко В.О., Князев С.А. Определение инновационного потенциала предприятия на основе факторного анализа // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2008. – № 2. – С. 28–34.

Таблица 3.1

Основные характеристики конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства

Характеристика	Содержание характеристики
Динамичность	Конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства может находиться как в активном, так в латентном (неактивном) состоянии. Относительно быстрая сменяемость состояний указывает на то, что конкурентный потенциал – это бистабильная категория управления
Изменяемость	Конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства под воздействием средовых факторов может изменяться: накапливаться, использоваться и/или разрушаться. Чем выше скорость средовых изменений, тем выше изменяемость конкурентного потенциала
Исчерпаемость	Конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства может быть исчерпан без возможности последующего восстановления. Это происходит на фоне общей стагнации субъекта инновационного предпринимательства и перехода его в депрессивное состояние
Детерминизм	Конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства есть не бесконечное накопление и использование ресурсов данного субъекта, конкурентный потенциал предприятия всегда определен внутрисредовыми факторами и условиями, использование конкурентного потенциала данного субъекта происходит под действием ограничений внешней среды
Синкретичность	Конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства, с одной стороны, включает в себя некоторое множество различных составляющих (локальных потенциалов), но, с другой стороны, все компоненты, образующие конкурентный потенциал данного субъекта, связаны неразрывно и неразделимы
Синергизм	Конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства обладает способностью проявлять такие эффекты, которые не характеризуются алгебраической суммой сложения усилий, но характеризуются произведением усилий, что означает способность получать от эксплуатации некоторого множества ресурсов, образующих конкурентный потенциал, больше выгод, чем от эксплуатации каждого ресурса в отдельности

[Адаптировано автором на основе источника: Воробьев И.А. Обеспечение устойчивого развития предпринимательской структуры на основе проектирования роста инновационного потенциала: дис... канд. экон. наук. – М., 2014]

Рассмотренные характеристики конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства позволяют нам сформулировать следующие промежуточные выводы: во-первых, конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства есть комплексный, или

интегрированный показатель, агрегирующий некоторое множество параметрирующих характеристик функционирования и развития данных субъектов; во-вторых, конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства обладает собственной структурой, образованной некоторым множеством локальных потенциалов, которые могут быть рассмотрены с различных подходов; в-третьих, конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства есть управляемая категория, способная динамично изменяться под воздействием факторов и условий как внешней, так и внутренней среды.

Можно выделить не менее трех научных подходов, в рамках которых описана специфика формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства на основе обладания последним некоторой совокупностью локальных потенциалов (см. табл. 3.2).

Таблица 3.2

Основные научные подходы к формированию конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства

Структурно-институциональный подход	Функциональный подход	Ресурсный подход
Основывается на структуре и специфике ведения деятельности субъекта инновационного предпринимательства и его включенности в инновационные процессы верхнего уровня (локальные, отраслевые, национальные, мировые и т.д.)	Основывается на временных закономерностях процесса функционирования и развития субъекта инновационного предпринимательства и последовательности реализации данного процесса (создание инновационного продукта, его производство, реализация, обмен и диффузия инноваций)	Основывается на представлении деятельности субъекта инновационного предпринимательства как совокупности обладания ресурсами и способности их эффективного преобразования в конечные продукты или процессы за счет привлечения новых знаний и информации

[Составлено автором на основе изучения теоретико-методологических источников по теме исследований]

По нашему мнению, структурно-институциональный подход и функциональный подход не позволяют в полной мере понять источники и условия формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства. В то же время ресурсный подход

позволяет, не прибегая к излишней детализации, описать источники и резервы формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства.

Таким образом, очевидно, что единства мнений о том, какими именно локальными потенциалами образован конкурентный потенциал хозяйствующих субъектов, в том числе субъектов инновационного предпринимательства, в настоящее время не наблюдается. Однако практически все исследователи и ученые сходятся в том, что рассматривать конкурентный потенциал, в том числе и субъектов инновационного предпринимательства, необходимо с использованием ресурсной теории фирм, поскольку иные подходы (например, институциональный, функциональный, рыночный, средовой) представляют собой лишь отдельно взятое направление в изучении условий и факторов формирования конкурентоспособности современных хозяйствующих субъектов.

В связи с изложенным выше, по нашему мнению, структурировать локальные потенциалы, определяющие формирование конкурентного потенциала субъекта инновационного предпринимательства, необходимо на основе ресурсной теории фирм и ее динамической парадигмы. Следовательно, локальные потенциалы должны отражать наличие тех или иных ресурсов, необходимых для трансформации их в конкурентные преимущества посредством ключевых компетенций менеджмента. Опираясь на эту точку зрения, считаем, что конкурентный потенциал субъектов инновационного предпринимательства образуется совокупностью локальных потенциалов, среди которых стоит выделить: когнитивный потенциал, финансовый потенциал, кадровый потенциал, информационный потенциал, инфраструктурный (производственный) потенциал.

Описание локальных потенциалов, образующих конкурентный потенциал субъектов инновационного предпринимательства, представлено на рисунке 3.2.

Рис. 3.2. Описание локальных потенциалов, образующих конкурентный потенциал субъектов инновационного предпринимательства

[Разработано автором]

Итак, по нашему мнению, локальные потенциалы, образующие конкурентный потенциал субъектов инновационного предпринимательства, необходимо рассматривать как наличие компетенций, которые позволяют создавать конкурентные преимущества. С учетом вышесказанного разработана модель формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства (см. рис. 3.3).

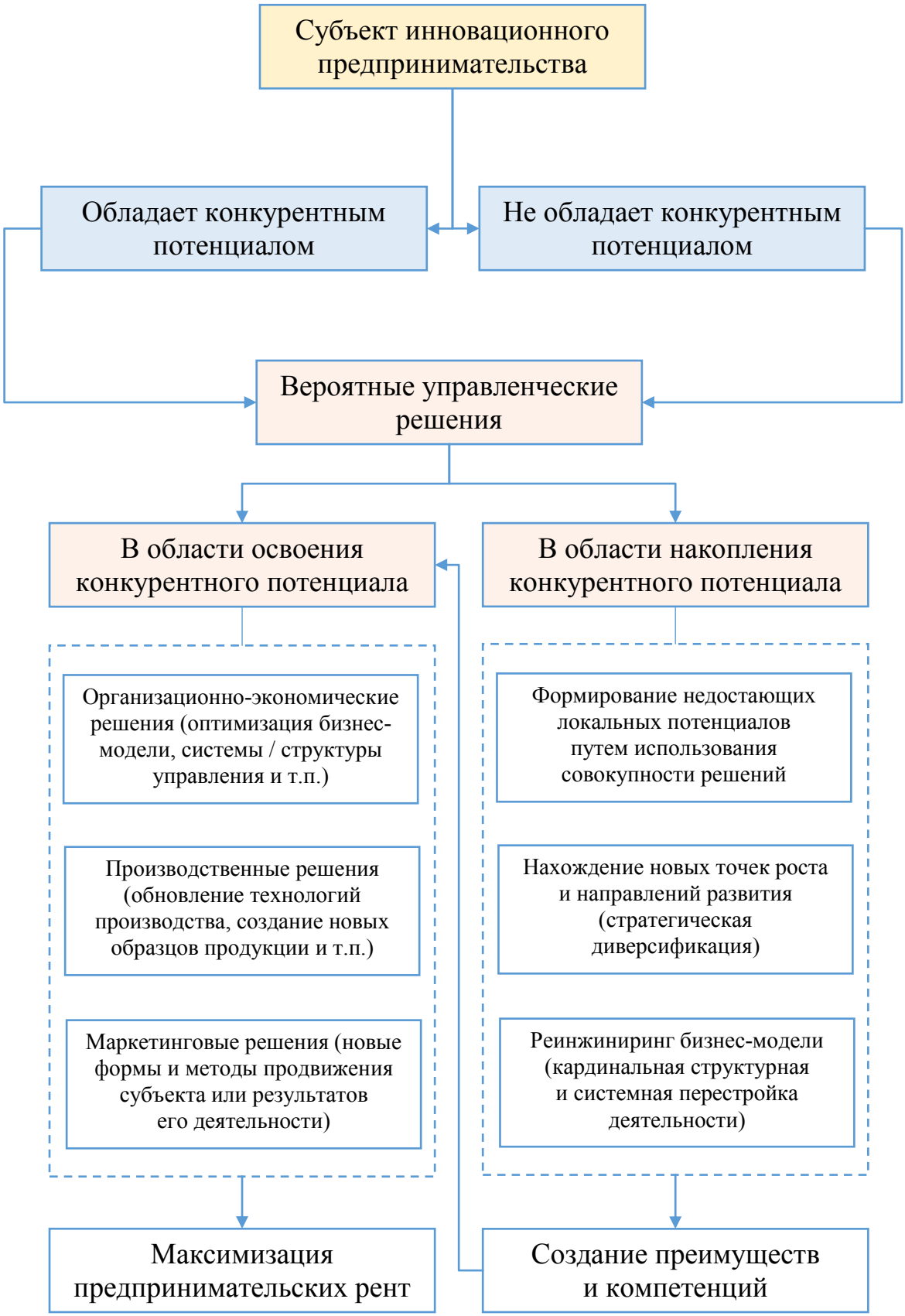

Рис. 3.3. Модель формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства [Разработано автором]

Учитывая данные выше характеристики конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства, отметим, что последние могут как обладать, так и не обладать указанным потенциалом. Обладание конкурентным потенциалом означает, что субъект инновационного предпринимательства имеет необходимые ресурсы и требуемые способности для преобразования этих ресурсов в целях достижения стратегической цели развития и получения недоступных конкурентам предпринимательских рент.

Следует также учитывать, что любой хозяйствующий субъект, в том числе субъект инновационного предпринимательства, ориентированный на долгосрочное развитие, будет стремиться к накоплению конкурентного потенциала, чтобы иметь возможность максимизировать предпринимательские ренты. С учетом этого возможны следующие основные типы решений, которые могут быть локализованы в области накопления и использования конкурентного потенциала. В области накопления конкурентного потенциала вероятные управленческие решения могут предполагать:

- формирование недостающих локальных потенциалов (в частности, увеличение финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, инвестиции в развитие кадров, привлечение новых специалистов, обновление материально-технической базы и т.д.)
- нахождение новых точек роста и направлений развития. В данном направлении, как правило, принимаются решения, связанные со стратегической диверсификацией (освоение производства нового инновационного продукта и выход с ним или уже с имеющимися продуктами на новые рынки, изменение структуры и системы межфирменных связей и т.д.);
- реинжиниринг бизнес-модели. В данном случае управленческие решения наиболее сложные и должны касаться полной системной и

структурной перестройки деятельности субъекта инновационного предпринимательства.

Очевидно, что все решения в области накопления конкурентного потенциала субъектами инновационного предпринимательства описаны последовательно – от простого к сложному. То есть любое решение в области накопления конкурентного потенциала должно первоначально определить перечень тех локальных потенциалов, состояние которых не стимулирует рост конкурентоспособности.

Если субъект инновационного предпринимательства обладает достаточным конкурентным потенциалом, но его конкурентоспособность низкая, следовательно, необходимы решения в области стратегической диверсификации, поскольку способность данного субъекта эффективно использовать свой конкурентный потенциал в рамках существующих направлений развития уже исчерпана.

В свою очередь, если стратегическая диверсификация не дает требуемого эффекта (не увеличивается конкурентоспособность субъекта инновационного предпринимательства, не происходит максимизации предпринимательских рент), необходимы решения в области системной перестройки бизнес-модели данного субъекта. Здесь необходимо понимать, что системная перестройка – это наиболее сложное и наиболее ресурсоемкое решение, которое может быть успешно реализовано при эффективном освоении конкурентного потенциала отдельно взятого субъекта инновационного предпринимательства.

Таким образом, управленческие решения в области накопления конкурентного потенциала субъектом инновационного предпринимательства направлены на формирование у последнего ключевых компетенций и конкурентных преимуществ, которые впоследствии позволят осваивать ранее накопленный конкурентный потенциал.

В свою очередь, решения в области освоения конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства могут быть описаны следующим образом;

- организационно-экономические решения, которые означают, что имеющийся конкурентный потенциал, основанный в первую очередь на знаниях, и имеющиеся ключевые компетенции будут направлены на оптимизацию бизнес-модели, системы, а также оптимизацию структуры управления и прочие решения, связанные с постоянным организационным совершенствованием, предполагающим получение дополнительных экономических выгод;
- производственные решения, которые означают, что конкурентный потенциал будет реализован в направлении обновления технологий производства, создания новых образцов продукции и прочих аналогичных решений, которые позволят не только получить дополнительные экономические выгоды, но закрепить рыночные позиции субъекта инновационного предпринимательства;
- маркетинговые решения, которые означают, что конкурентный потенциал будет реализован в направлении обновления или создания новых форм и методов продвижения субъекта инновационного предпринимательства или результатов его деятельности. Реализация маркетинговых решений в части освоения конкурентного потенциала означает увеличение не только экономических, но и неэкономических выгод.

В совокупности решения в области освоения конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства можно рассматривать как организационные, технологические и маркетинговые инновации.

Это позволяет, в свою очередь, говорить о том, что если накопление конкурентного потенциала субъектом инновационного предпринимательства

связано с формированием ключевых компетенций, то освоение этого потенциала означает практическое приложение ключевых компетенций для достижения поставленной цели функционирования и развития данного субъекта, а следовательно – для максимизации предпринимательских рент, недоступных конкурентам.

Итак, обобщая вышесказанное, можно отметить, что разработанная нами модель формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства представляет собой совокупность возможных решений, направленных как на накопление, так и на использование этого потенциала в рамках ведения указанным субъектом видов экономической деятельности. В рамках накопления формируются уникальные преимущества, а также ключевые компетенции, позволяющие преобразовывать в конкурентный потенциал имеющиеся ресурсы и резервы, освоение которых происходит в рамках организационно-экономических, производственных или маркетинговых направлений и нацелено на максимизацию предпринимательских рент.

Накопление и использование конкурентного потенциала субъектами инновационного предпринимательства в общем случае служит достижению цели роста конкурентоспособности. Следовательно, для достижения роста конкурентоспособности и эффективного управления конкурентоспособностью субъекта инновационного предпринимательства необходимо использовать различные инструменты, которые позволят накопить и освоить конкурентный потенциал. При этом основное внимание необходимо обратить на современные инструменты в управлении конкурентоспособностью инновационного предпринимательства.

Данный вопрос более подробно будет рассмотрен в следующем параграфе представленного диссертационного исследования.

3.2. Современные инструменты в управлении конкурентоспособностью инновационного предпринимательства

Обеспечение конкурентоспособного развития инновационного сегмента российской экономики является одной из важнейших задач в аспекте трансформации траектории развития национальной социальной и экономической системы. Наличие конкурентоспособного инновационного сегмента не только обеспечивает устойчивое развитие национальной экономики, но и также повышает уровень ее инвестиционной привлекательности.

В свою очередь, решение задач трансформации траектории развития национальной экономики из традиционной в инновационную, а также ее модернизации невозможно без достаточного финансирования, т.е. без инвестиций в наукоемкие решения, воплощаемые в дальнейшем в продукции, экономико-социальных процессах. Инвестиции, в том числе, осуществляемые в высокотехнологичные отрасли и сегменты национальной экономики, должны нести инвестору желаемый уровень отдачи при приемлемом для последнего уровне риска. Следовательно, вложение инвестиционных ресурсов должно характеризоваться экономической целесообразностью и результативностью. Но, как правило, в высокотехнологичной сфере возможные уникальные решения достаточно долгое время остаются латентными, и это является одной из причин того, что реальные объемы инвестиций в инновации ниже ожидаемых, это также является одной из причин отставания темпов развития российского инновационного сегмента реального сектора национальной экономики от мировых темпов высокотехнологичного роста и развития.

Вторая из возможных причин недостаточной еще деловой активности в наукоемких высокотехнологичных отраслях заключается в территориальной распределенности инвесторов и новаторов.

Складывается ситуация, при которой инновации преимущественно продуцируются в центральных регионах, но реальные инвестиции

рассредоточены по регионам, удаленным от центра. В результате инновационный и инвестиционный потоки имеют разную частотность, характеризуются дискретностью. Приведение их в скоординированный вид представляет собой нетривиальную задачу. Решение этой задачи заключается в том, чтобы создать стимулы к инвестированию в будущее.

Как абсолютно верно указывает С.Ю. Глазьев, инвесторам необходимо вкладывать ресурсы в точки роста[164], которые будут продуцировать подъем национальной экономики. Иными словами, и новаторы, и инвесторы должны предвидеть изменения, которые будут предопределять траекторию общественно-экономического развития через 10–20–30 лет. А это, в свою очередь, указывает на то, что для обеспечения конкурентоспособного развития субъектам инновационного предпринимательства необходимо уметь прогнозировать смену внешнесредовых трендов, с тем чтобы адаптивно и одновременно проактивно проводить планирование трансформации и модернизации внутренней среды, в которой накапливается и используется конкурентный потенциал. Прогнозирование и планирование представляют собой два наиболее важных инструмента, которые используются для управления конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства.

Стоит отметить, что происходящая в настоящее время смена технологического уклада и переход к повышательной фазе нового экономического цикла предопределяют необходимость поиска новых методов, моделей и технологий прогнозирования в первую очередь долгосрочных изменений глобального масштаба. Но здесь имеются проблемные моменты – весьма часто прогнозирование, основанное на научно-методическом аппарате, оказывается неверным, или ошибочным. В научно-практической литературе, посвященной вопросам научного прогнозирования, приводится высказывание академика А.И. Анчишкина

[164] См., например: Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010.

(основоположника школы экономического прогнозирования в СССР), который говорил, что основное отличие научного прогноза от тривиального гадания состоит в том, что прогнозы иногда сбываются. Эту известную экономическую шутку принято цитировать всякий раз, когда поднимается тема научного прогнозирования и планирования.

Проблематика научного прогнозирования, в том числе используемого для определения перспективных трендов и выстраивания планов конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства, состоит в том, что прогнозы и планы, как правило, выраженные в количественных и стоимостных показателях, слабо учитывают возможные предстоящие изменения макро- и микроэкономической среды. Поэтому прогнозы по своей сущности являются статичными, в то время как динамика происходящих и предстоящих изменений очень высокая. Отсюда возникает закономерная диспозиция: с одной стороны, решения по управлению конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства должны основываться на объективных и достоверных прогнозах, в том числе, в аспекте развития наукоемких высокотехнологичных отраслей. Но, с другой стороны, именно потому что основная часть инновационных решений достаточно долгое время остается латентной, складываются ситуации, в которых прогнозы, сделанные в недавнем прошлом, становятся нерелевантными уже в ближайшем будущем.

В течение последних нескольких лет активной трансформации национальной социально-экономической системы и интенсификации развития инновационного сегмента экономики внимание к проблематике прогнозирования неуклонно возросло. Поэтому с учетом важности обеспечения конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства в долгосрочной перспективе представляется необходимым рассмотреть инструментарий прогнозирования несколько подробнее.

Общеизвестно, что научное прогнозирование, в том числе прогнозирование роста и развития любых хозяйствующих субъектов, выполняет несколько ключевых функций. Одной из наиболее важных научных функций является предсказательная функция, т.е. функция логического выведения следствий из текущих данных обследования какого-либо объекта или системы, эти следствия описывают те явления, процессы и факты, которые происходят в настоящем, но они латентны и, вероятнее всего, будут открыты в будущем. Вообще, говоря о будущем как о научной категории, необходимо отметить, что будущее, во-первых, является встроенным в настоящее и прошедшее. И, во-вторых, будущее – есть закономерность изменения состояния объекта или системы, происходящее в результате объективной необходимости. В частности, в настоящее время можно говорить о том, что наблюдаемый этап современного инновационного процесса и собственно инновационной волны, сопряженной с большим экономическим циклом (что в совокупности рассматривается как новый технологический уклад), есть объективное продолжение процессов научно-технического прогресса, получивших инициальный импульс в предшествующие периоды.

На понимании того, что будущее встроено в настоящее и прошедшее, основывается футуристика и форсайт-проектирование. Основная идея предсказательности научных теорий, в том числе рассматриваемой нами темы конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства, заключается в экстраполяции текущих тенденций в их будущее состояние. Это означает, что субъект (группа субъектов), движимый желанием предсказать будущее, должен исходить из того, что не существует ничего, нарушающего связь между прошлым и будущим.

Эту причинно-следственную связь установил еще П. Лаплас, и это означает, что будущее рассматривается субъектом не с точки зрения фактов самого будущего, но на основе накопленного опыта прошлого и настоящего.

Прогнозирование и планирование представляют собой наиболее часто упоминаемые процедуры в аспекте управления конкурентоспособностью, в том числе субъектов инновационного предпринимательства. Однако, как отмечает Е.В. Балицкий, «…традиционное прогнозирование дает все менее удачные результаты, а ортодоксальное планирование вызывает отторжение как на макро-, так и на микроуровне экономической системы. Все это … требует разумной гармонизации…»[165].

Прогнозирование конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства является процедурой одного ряда управленческих действий, но при этом результаты прогнозирования могут существенным образом изменять траекторию эволюционирования самого субъекта как малой социально-экономической системы. Связано это в первую очередь с тем, что прогнозирование всегда сопряжено с субъективизацией. Как абсолютно верно отмечал Н.М. Амосов, «… все измеримо и управляемо. К сожалению, управляемо лишь в пределах биологической природы человека и его ограниченного разума…»[166].

Любое прогнозирование – есть определенный взгляд индивида из настоящего в будущее с целью предопределить или выявить наиболее точные вехи и этапы развития той или иной системы (объекта), т.е. прогнозирование представляет собой определенный вид человеческой деятельности. Но еще А.А. Богданов[167] указывал, что всякая человеческая деятельность является как организующей (созидающей), так и дезорганизующей (не направленной на созидание), основывается все это на стимулах и мотивах индивида. Следовательно, успех прогнозирования состоит, в том числе, и в правильной мотивации, а также в правильном представлении индивида общей картины

[165] Балицкий Е.В. Сравнительные эволюционные характеристики технологий будущего // Альманах «Наука. Инновации. Образование». Выпуск 5: «Форсайт: основы и практика применения». – М.: Знак, 2008. – С. 65–79.

[166] Амосов Н.М. Голоса времен. – М.: Вагриус, 1999. – С. 149.

[167] Богданов А.А. Тектология – всеобщая организационная наука. – В 2-х книгах. – М.: Экономика, 1989. – Том 2. – С. 69.

мира. Субъективизация прогнозирования – это не столько проблематика текущего управления, сколько проблематика будущего развития той системы или хозяйствующего субъекта, для которых установлен прогноз, сформированный с учетом субъективного мнения.

Динамичность изменений, протекающих в национальной экономике, в том числе, инновационного характера уже неоспорима, однако собственно само понимание наличия прогнозируемой и непрогнозируемой динамики в обществе и экономических отношениях сформировалось относительно недавно. Так, например, Й. Шумпетер в начале 1900-х годов считал, что динамика экономического, а значит, и социального развития есть только там, где существует «… творческая предпринимательская деятельность, дающая новые комбинации экономических элементов… место же статики там, где наблюдается господство традиции…»[168].

Н.Д. Кондратьев абсолютно верно отметил ошибочность взглядов Й. Шумпетера на статику и динамику социально-экономического развития с макроэкономических позиций. При этом стоит обратить внимание на то, что с микроэкономической точки зрения выраженное Й. Шумпетером понимание статики и динамики социально-экономического развития макроуровня является верным, поскольку сегодня можно с уверенностью утверждать, что традиционные субъекты предпринимательства только лишь функционируют, но не имеют способностей к интенсивному развитию. В лучшем случае традиционным хозяйствующим субъектам доступно экстенсивное развитие, которое сводится к простому функционированию, статической устойчивости. Напротив, инновационно активные и инновационно ориентированные субъекты предпринимательства, имея вероятностное представление о динамике происходящих и будущих изменений, готовы опережать их за счет контрадаптации своего развития, а значит показывать динамическую устойчивость, которая напрямую ассоциирована с их

[168] Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Директ Медиа Паблишинг, 2008. – С. 157.

конкурентоспособностью.

Таким образом, использование прогнозирования позволяет вероятностно определить смену фаз экономического цикла, инновационного процесса и идентифицировать тренды общественного, экономического, политического и научно-технологического характера, которые будут определять специфику функционирования и конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства в текущем, краткосрочном и долгосрочном периоде.

Немаловажную роль в управлении конкурентоспособным развитием субъектов инновационного предпринимательства играют планы (использование процедур планирования). Так, в трудах М.Н. Дудина, Н.В. Лясникова, П.А. Егорушкина, Ф.М. Сафина указывается, что в современном представлении планирование – это инструмент и функция управленческой деятельности в части создания и реализации стратегии и непосредственно сам процесс управления функционированием и развитием малой или большой социально-экономической системы[169].

Немаловажно, что «… планы будущего развития … имеют теснейшую связь с предвидением этого будущего…»[170], поэтому планирование, в том числе, конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства, с одной стороны, всегда является подчиненной процедурой по отношению к прогнозированию, но с другой стороны, планирование – есть логическое формализованное воплощение прогнозов и дальнейшая их последовательная реализация. В данном случае перед нами стоит задача рассмотреть специфику планирования конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства, в том числе, в

[169] См., например: Дудин М.Н., Лясников Н.В., Егорушкин П.А., Сафин Ф.М. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур. Монография. – М.: Издательский дом «Наука», 2013.

[170] Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. – М.: Экономика, 2002. – С. 568.

аспекте обеспечения устойчивости их развития.

Планирование, как процедура, представляет собой реализацию такой последовательности действий, при которой происходит оптимальное распределение ресурсов в рамках определенных направлений, поставленных целей и задач функционирования и развития исследуемых нами субъектов предпринимательства. Если рассматривать планирование в математическом ключе, то данную процедуру можно определить как функцию, у которой основной аргумент – это время. Вообще, говоря о временном аспекте планирования во взаимосвязи с прогнозированием конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства, необходимо отметить, что:

- во-первых, план конкурентоспособной деятельности субъекта предпринимательства по своим временным параметрам, как правило, равен периоду прогноза (либо имеет несколько меньший период);
- во-вторых, собственно сама процедура планирования не может быть затяжной (продолжительностью намного дольше, чем формирование прогноза), поскольку увеличение длительности процедур планирования априори означает утрату релевантности прогноза вследствие выявления новых, ранее неучтенных, факторов.

При этом, чем дольше по времени планирование отстоит от прогнозирования конкурентоспособного развития субъекта инновационного предпринимательства, тем выше вероятность проявления ранее неучтенных факторов, которые можно рассматривать как критические. Поэтому на практике для более успешной реализации планирования принято формировать планы в заданном ключе функционирования и развития малой или большой социально-экономической системы по иерархии (например, по иерархии уровней управления). Отсюда принято говорить о совокупности планов (как правило, имеется один стратегический, или генеральный план развития и подчиненные ему тактические и оперативные планы

функционирования подсистем социально-экономической системы).

Отличие планирования от прогнозирования заключается в том, что планы имеют четко определенный набор действий, показателей (качественных и количественных), целевые приоритеты и перечень задач в их иерархии. План в управленческой деятельности, в том числе в управлении конкурентоспособностью субъекта инновационного предпринимательства, это, прежде всего, документ, основанный на ранее реализованных процедурах прогнозирования и исследовании исторического развития объекта планирования. Следовательно, можно говорить о том, что планирование представляет собой формализованную интерпретацию прогноза, поскольку исходное начало процесса планирования заключается в общенаучном предвидении будущего состояния объекта (субъекта инновационного предпринимательства как малой социально-экономической системы в рассматриваемом нами случае).

Процедуры прогнозирования и планирования могут быть использованы как последовательно, так и параллельно, этапность использования процедур планирования и прогнозирования зависит от многих параметров, в том числе от горизонта планирования, сложности объекта планирования, направлений планирования и т.д. Таким образом, можно сказать, что задача прогнозирования – создать научные посылки планирования, в то время как задача планирования – обеспечить создание комплекса решений, связанных с дальнейшим управлением, в том числе управлением конкурентоспособностью субъекта инновационного предпринимательства.

Рассматривая типы и виды планирования, в том числе используемые в управлении конкурентоспособностью субъекта инновационного предпринимательства, их можно структурировать следующим образом в соответствии с таблицей 3.3.

Таблица 3.3

Классификация процедур планирования в управлении конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства по основным типам и видам

Типы планирования	Виды планирования
По точности и неукоснительности исполнения планов	› индикативное планирование › директивное планирование
По сроку реализации (исполнения) плана	› текущее планирование › краткосрочное планирование › долгосрочное планирование
По иерархии уровней планирования	› стратегический план (генеральный план развития) › тактический план › текущие планы
Прочие виды планирования	› по степени охвата функционалов системы управления › по направлениям деятельности субъекта предпринимательства › по объектам планирования (целевое, программное, прочее) › по глубине составления планов (агрегированное, или структурированное планирование)

[Разработано автором на основе изучения теоретико-методологических источников по теме исследования]

Итак, мы выделяем три основных типа планирования (и несколько основных подтипов) в управлении конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства: по точности и неукоснительности соблюдения планов, по сроку исполнения плана, по иерархии уровней планирования. При этом видовое многообразие планов значительно шире, и каждому типу планирования соответствуют свои виды планов. Стоит отметить, что представленная выше классификация не является исчерпывающей, но призвана показать, что вне зависимости от видового многообразия планов и их типов сущность процедур планирования заключается в представлении обоснованного формализованного суждения по дальнейшему управлению объектом (или системой).

На практике выделяют два наиболее часто используемые вида планирования: индикативное и директивное, хотя стоит отметить, что некоторые исследователи[171] рассматривают как самостоятельный, вне его типизации и иерархии, стратегический вид планирования. Мы считаем, что директивный и индикативный виды планирования являются основополагающими в том смысле, что формируют общую специфику принятия решения по управлению конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства, в том числе, в условиях изменений, происходящих в национальной экономике.

Основное отличие директивного планирования от индикативного состоит в том, что оно представляет собой жесткую совокупность решений по постановке и претворению в жизнь поставленных целей и задач. Директивное планирование, преимущественно используемое в командно-административном управлении, не предусматривает адаптации субъекта инновационного предпринимательства и системы управления им к новым, ранее не учтенным условиям, сложившимся в результате изменений внешней среды. Несмотря на имеющиеся положительные результаты использования директивного планирования (в частности, директивное планирование было использовано для реализации реформ в Китае) в целях управления конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства, использование директивного планирования не является оптимальным.

Напротив, индикативное планирование, которое не является жестко детерминированным и инвариантно предопределенным, основывается на формировании общей стратегической и тактической концепции управления функционированием и развитием какого-либо объекта, в том числе конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства, в современных условиях.

Как отмечают Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец, индикативное

[171] См., например: Прогнозирование и планирование экономики / Под общей ред. В.И. Борисевича и Г.А. Кандауровой. – Минск: Экоперспектива, 2001. – С. 9.

планирование есть «…совокупность процедур согласования … экономических интересов при равноправии участников…»[172]. Индикативное планирование и основанное на нем управление в современных условиях становится основным методом и главной формой достижения стратегических и тактических целей на всех уровнях экономики. В этой связи Анисимов А.Н. и др., в частности, отмечают: «…основным объектом регулировочных воздействий в процессе управления экономикой и ее функционированием являются рынки и параметры, характеризующие производство и потребление ВВП, а не непосредственно хозяйствующие субъекты…»[173].

В свою очередь, Е. Никитская, рассматривая особенности индикативного планирования и его использования в управлении конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства, указывает, что, таким образом, превращение экономических параметров и индикаторов в объект управления рассматривается как признак «рыночности» экономики. Индикативное планирование тесно связано с концепцией планомерности, последовательности и эволюционности развития национальной экономики, а также всех хозяйствующих в ней субъектов. Как указывает Андрюшкевич О.А., после второй мировой войны данная концепция стала использоваться практически во всех государствах независимо от их политико-экономической ориентации. Всеобщий характер индикативного управления и планирования проявляется в том, что оно до сих пор широко используется как в развитых, так и в развивающихся странах[174].

Однозначного варианта понимания сущности индикативного планирования не выработано, поэтому его следует рассматривать как концептуальный подход к управлению социально-экономическими

[172] Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. – М.: Изд-во «Экономика», 2008. – С. 112.

[173] Анисимов А.Н., Андрюшкевич О.А., Денисова И.М. Условия эффективного функционирования новых рыночных экономик // Экономическая наука современной России. – 2002. – № 3. – С. 20–30.

[174] Никитская Е.Ф. Индикативное управление инновационным потенциалом России // Транспортное дело России. – 2012. – № 6-1. – С. 53–59; Андрюшкевич О.А. Индикативное планирование в экономиках разного типа // Капитал страны. Федеральное Интернет-издание [электронный ресурс] режим доступа http://www.kapital-rus.ru/articles/article/ 199716/ свободный.

системами и процессами в них происходящими, в том числе в аспекте обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства. В самых общих чертах содержательная часть индикативного планирования состоит в формулировании и выстраивании управленческих воздействий, которые меняют результаты экономической деятельности в соответствии с заранее заданными параметрами, положительная динамика которых означает повышение эффективности хозяйственных процессов. Использование системы индикативного планирования в общем смысле решается по принципу: рынок – насколько возможно, план – насколько необходимо.

Индикативное планирование и основанное на нем управление конкурентоспособностью субъекта инновационного предпринимательства обладает свойствами субъективности и объективности одновременно. Субъективность возникает на этапе постановки целей и при выборе системы показателей, поскольку результаты этой процедуры полностью зависят от видения путей развития объекта управления со стороны субъектов управления, а также от их организационно-управленческой, технологической, правовой, финансово-экономической компетентности. Управленческие решения и процедуры приобретают черты объективности только в рамках научно обоснованной системы индикативного управления, ориентированной на фиксированные параметры, имеющие определенные пороговые значения. Для формирования индикаторов, наиболее точно отвечающих целям управления, очевидна необходимость создания экспертной системы, объединяющей профессионалов, обладающих глубокими знаниями и опытом по соответствующим проблемам.

Применение принципов индикативного планирования и основанного на нем управления сопряжено со сложностями, связанными, прежде всего, с формированием адекватной системы показателей.

Необходимо учитывать тот факт, что имеет смысл управлять только теми процессами, которые в принципе могут трансформироваться в

результате управленческих воздействий.

Фактически индикативное планирование основывается на учете текущей социально-экономической (а также политической, научно-технической и технологической) конъюнктуры, что позволяет на микроэкономическом уровне выравнивать траекторию эволюционирования субъекта предпринимательства, а также задавать перспективные ориентиры тренда его предстоящего развития. На микроэкономическом уровне индикативное планирование представляет собой определение желаемого максимума и необходимого минимума, в рамках которого функционирует и развивается субъект предпринимательства, с учетом его способностей к инновационной трансформации при уже имеющихся или открывающихся возможностях внешней среды.

Таким образом, на основании вышесказанного можно заключить, что процесс прогнозирования развития субъекта инновационного предпринимательства в своей целевой сущности должен быть направлен на обеспечение конкурентоспособности данного субъекта. Этим же тезисом необходимо руководствоваться при составлении планов, необходимых для управления конкурентоспособностью субъекта инновационного предпринимательства. При этом важно учитывать, что планы конкурентоспособного развития субъекта инновационного предпринимательства не должны быть жестко детерминированными, но должны учитывать действительный конкурентный потенциал данного субъекта и направления его использования в сложившихся и изменяющихся условиях хозяйствования.

В этом аспекте имеет смысл обратить внимание на форсайтные технологии (от англ. foresight – взгляд в будущее). Отличие прогноза от форсайтных технологий состоит в том, что он детерминирован вероятностным субъективно-линейным суждением эксперта, в то время как форсайтные технологии характеризуются системностью, комплексностью, нелинейностью и учитывает динамические факторы предстоящих и текущих

изменений. Поэтому форсайт, в том числе, инновационный, стоит рассматривать как приближенное к настоящему представление будущего.

Для форсайтных технологий в целом характерен подход, который направлен на активное конструирование будущего, он включает следующие основные процедуры[175]:

- во-первых, аккумулируются знания (их источники и носители), необходимые для представления возможных направлений развития какого-либо объекта (в данном случае субъекта инновационного предпринимательства);
- во-вторых, формулируется некоторое множество сценариев, которые включают четыре основные компоненты текущих и предстоящих изменений (социальные, экономические, политические и технологические изменения);
- в-третьих, структурируются основные тренды, которые будут определять пространство развития и изменения какого-либо объекта (в данном случае субъекта инновационного предпринимательства).

Фактически форсайт, как мост из настоящего в будущее, позволяет найти те самые точки роста, которые в момент обычного прогнозирования всегда скрыты от экспертных поисков. Поэтому для обеспечения конкурентоспособности субъектам инновационного предпринимательства необходимо регулярно обращаться к форсайт-технологиям и активно конструировать будущее того субъекта, в отношении которого реализуются прогностические процедуры.

При этом нужно учитывать, что точки возможного общественно-экономического роста сконцентрированы в следующих основных сегментах и сферах прикладной и фундаментальной науки:

- физика (макроскопическая и микроскопическая), химия (органическая и неорганическая), биология и т.д., а также их

[175] См.: Дудин М.Н., Лясников Н.В., Егорушкин П.А., Сафин Ф.М. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур. Монография. – М.: Издательский дом «Наука», 2013 и др.

междисциплинарные разделы (агрофизика, биохимия, нанобиология и т.д.);

- нанотехнологические решения в большинстве отраслей прикладной и фундаментальной науки;
- альтернативная энергетика, энергосберегающие технологии и решения, экологически ориентированные технологии и решения;
- современная электроника, техника, фотоника, телекоммуникации, космология, робототехника и т.д.

Не стоит забывать об экономико-управленческих и социально ориентированных инновациях, которые также будут определять точки роста и эволюционирования общества. Стоит отметить, что на стыке социальных, экономических и технологических инноваций формируются наиболее мощные импульсы, дающие толчок к опережающему росту.

С одной стороны, национальная экономика давно готова к опережающему росту, и этот факт не подлежит сомнению. В свое время на готовность национальной экономики к опережающему росту указывали академики В.В. Ивантер и С.Ю. Глазьев[176]. Среди основных факторов опережающего роста экономики страны можно выделить следующие:

- значительный научно-технический, образовательный, производственно-промышленный потенциал;
- существенный пул прикладных и фундаментальных научных исследований и разработок, готовых для внедрения в реальном секторе экономики;
- готовность субъектов, хозяйствующих в наукоемком и высокотехнологичном секторе, к изменениям;
- формирование микро- и малого инновационного предпринимательства.

[176] См., например: Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг Р.С., Фетисов Г.Г., Цветков В.А., Батчиков С.А., Ершов М.В., Митяев Д.А., Петров Ю.А. Доклад: «О стратегии развития экономики России». – М., 2011.

С другой стороны, существуют объективные факторы, тормозящие перевод национальной экономической системы на инновационные рельсы, а, следовательно, тормозящие и конкурентоспособное развитие субъектов инновационного предпринимательства. К ним, в частности, относится проблема неуспешного прогнозирования, следствием которой стали ошибочные решения, принятые на макроуровне и транслируемые на микроуровень. Кроме этого, стоит особо выделить негативные следствия, причиной которых является значительная распределенность экономических субъектов народохозяйственной сферы, удаленность их от центральных регионов, где инновационная активность, как правило, более высокая. В частности, такими негативно оцениваемыми следствиями, тормозящими национальный экономический рост и рост конкурентоспособности инновационного сегмента национальной экономики, являются:

- отток экономически активного населения из регионов, потенциально нуждающихся в глубокой модернизации и обновлении;
- дисбаланс между направленностью инновационного и инвестиционного процессов;
- высокое преобладание сырьевых, традиционных производств, аккумулирующих значительные ресурсы, без тенденций к их оптимальному перераспределению;
- коллективное сопротивление нововведениям в традиционных отраслях реального сектора экономики.

Вопросы недостаточности финансирования и сложности привлечения инвестиционных ресурсов в инновационное развитие субъектов предпринимательства в ряде отраслей стоят очень остро. И связано это в первую очередь с высокой капиталоемкостью инноваций, длительным периодом окупаемости, существенно большим периодом предпроектных исследований и изысканий (по сравнению с традиционными инвестиционными проектами).

В то же время неиспользование или неполное использование имеющегося инновационного задела автоматически снижает текущую и долгосрочную конкурентоспособность российского предпринимательского и корпоративного сегментов. Применение радикальных методов реструктуризации или перепрофилирования депрессивных отраслей и регионов вряд ли будет правильным, эффективным и результативным решением. В частности, на практике решения комплексного реинжиниринга в большинстве случаев показывают результат ниже ожидаемого.

Как известно, инструментарий реинжиниринга по своей сущности не является эволюционным, напротив, реинжиниринг – это инструмент революционных преобразований. Как отмечают основоположники теоретической концепции реинжиниринга М. Хаммер и Д. Чампи, есть «фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование деловых процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений в решающих современных показателях деятельности компании, таких как стоимость, сервис и темпы»[177]. Основой указанного подхода является рассмотрение деятельности субъекта предпринимательства «с чистого листа» и разработка новых, более эффективно организованных бизнес-процессов, в отличие от ранее использовавшейся их иерархии и структуры.

Методология М. Хаммера и Д. Чампи развивается уже более 15 лет. Из аналитических материалов известно, что около 80–90% проектов, заявленных как проекты реинжиниринга бизнес-процессов, потерпело неудачу. И связано это с тем, что накопленный опыт развития субъекта предпринимательства нельзя полностью отвергать (как это предлагается М. Хаммером и Д. Чампи), напротив, его необходимо использовать для наиболее оптимального построения конкурентоспособного будущего данного субъекта. Именно поэтому в рассматриваемом аспекте весьма актуальным и в то же время наиболее универсальным инструментом является форсайт-проектирование.

[177] Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – С. 51.

Форсайт-проектирование – это особый инструмент формирования и планирования конкурентоспособного будущего, которое может быть представлено определенным множеством (набором) сценариев, предполагающих активное конструирование будущего в настоящем за счет инвариантного предвидения тенденций изменения социально-политических и экономико-технологических аспектов и средовых характеристик функционирования субъектов инновационного предпринимательства.

Форсайт-проектирование стоит рассматривать и как способ достижения цели (конкурентоспособность), и как определенным образом упорядоченную деятельность (в данном контексте – деятельность по управлению функционированием и развитием субъектов инновационного предпринимательства).

Вышесказанное позволяет нам рассматривать форсайт-проектирование будущего субъектов инновационного предпринимательства как базис планирования их конкурентоспособного развития. Общая схематизация форсайт-проектирования конкурентоспособности указанных субъектов представлена на рисунке 3.4.

Схема форсайт-проектирования конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства включает три последовательных шага:

- шаг первый – анализ и оценка достигнутого уровня конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства;
- шаг второй – формирование информационного обеспечения планирования конкурентоспособного развития субъекта инновационного предпринимательства;
- шаг третий – прогнозирование возможных направлений конкурентоспособного развития на долгосрочную перспективу.

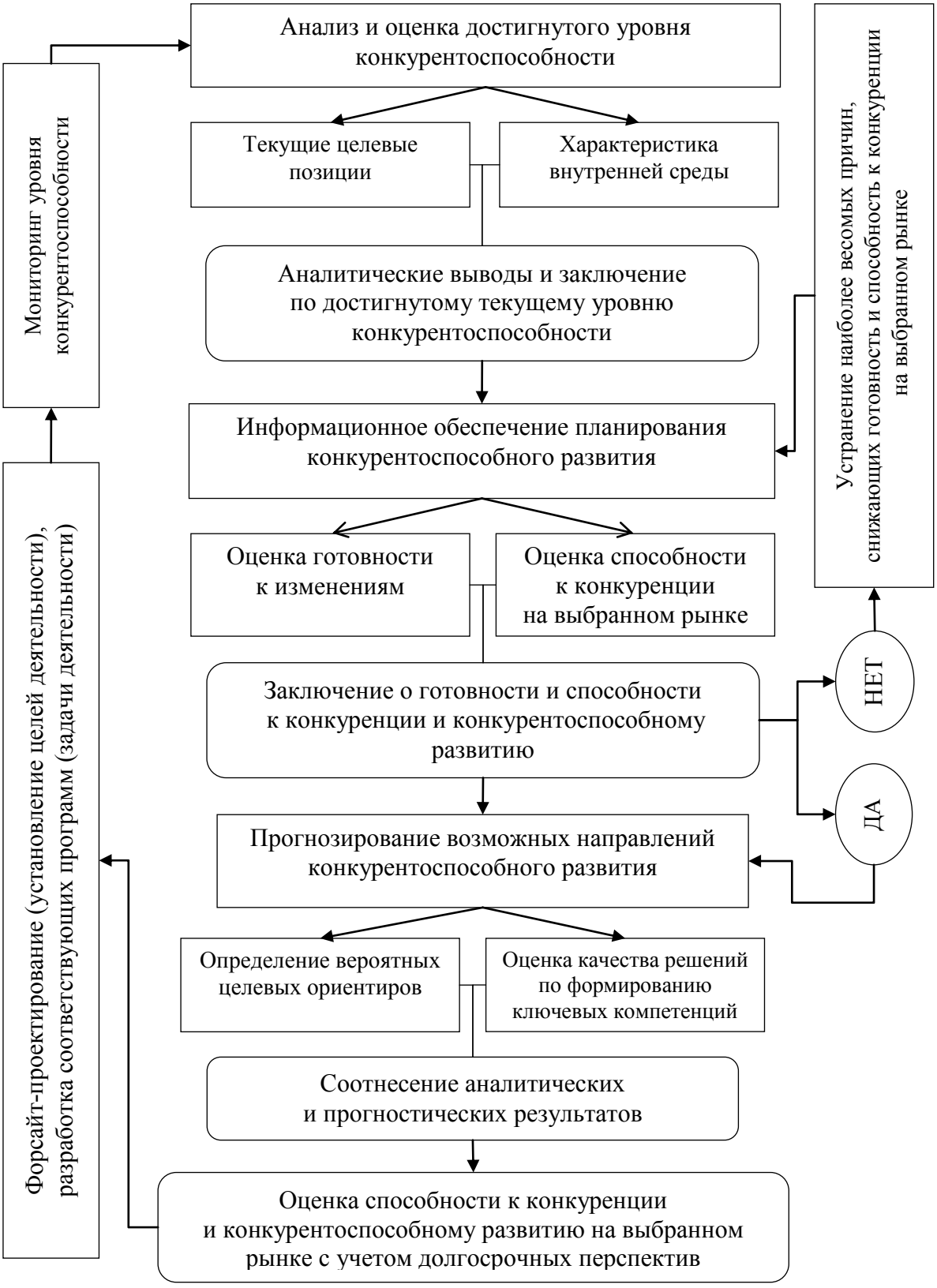

Рис. 3.4. Форсайт-проектирование как базис планирования конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства

[Адаптировано автором на основе источника: Дудин М.Н., Лясников Н.В., Егорушкин П.А., Сафин Ф.М. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур. Монография. – М.: Издательский дом «Наука», 2013]

На основе проектирования конкурентоспособного будущего субъекта инновационного предпринимательства разрабатывается дорожная карта.

Как отмечает в своих исследованиях С.Н. Блудова, «… дорожная карта – это визуальное изображение поэтапного сценария развития определенного объекта: отдельного продукта, класса продуктов, технологии, группы взаимосвязанных технологий, бизнеса, отрасли. Дорожная карта представляет собой увязку таких понятий, как видение, стратегия, план развития объекта, с временными показателями по принципу «прошлое – настоящее – будущее». Этот инструмент позволяет анализировать не только различные сценарии развития событий, но и выбирать оптимальные варианты с точки зрения потребления ресурсов и экономической эффективности…»[178].

В свою очередь, Э. Клейтон, рассматривая дорожные карты как инструмент развития, отмечает, что «… дорожная карта как инструмент моделирования и стратегического планирования позволяет организациям (а также более крупным системам) подготовиться к переменам и извлечь преимущества из новых возможностей…»[179].

Дорожная карта способствует выявлению узких мест в функционировании и развитии субъекта инновационного предпринимательства, снижающих его конкурентоспособность (нехватка капитала, низкий технологический потенциал, разрывы в цепочке поставок), которые необходимо «расширить» для накопления конкурентного потенциала и конкретизации приоритетов в области избранного пути развития (как правило, конкретизируются ключевые аспекты развития: ресурсы, кадры, инвестиции/финансы, наука и технологии). В зависимости от накопленного опыта функционирования и развития субъекта инновационного предпринимательства дорожная карта может формализовать

[178] Блудова С.Н. Дорожная карта как перспективный метод форсайта // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. – 2013. – № 2. – С. 38–45.

[179] Клейтон Э. Технологические дорожные карты: инструменты для развития // Форсайт. – 2008. – Т. 2. – № 3. – С. 68–74.

некоторое множество будущих направлений конкурентоспособного роста данного субъекта с учетом наиболее важных факторов внешней (в том числе, инновационной) и внутренней среды.

Как отмечает в своих исследованиях С.Н. Блудова, дорожные карты бывают продуктовые, технологические, отраслевые и корпоративные. Продуктовые дорожные карты представляют собой сценарии развития продукта или продуктовой линейки во времени. Технологические дорожные карты – это сценарии развития высоких технологий, технологического сектора, Отраслевые (рыночные, промышленные) дорожные карты представляют собой перспективные сценарии развития отрасли, сектора промышленности. Корпоративные дорожные карты – сценарии развития отдельной компании.

Дорожные карты входят в число инструментов моделирования, а также стратегического планирования конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства, нацеленных в будущее. Поэтому дорожные карты стоят в одном ряду с методом Дельфи, экономико-математическими методами, количественными и сценарными прогнозами и др.

Все эти методы отличаются по назначению, решаемым задачам, временному масштабу, целевой аудитории, требованиям к материально-техническому обеспечению, финансовым ресурсам и организации процесса. Например, национальные форсайт-проекты, как правило, являются масштабными государственными инициативами с долгосрочным прицелом. В то же время отдельные элементы построения дорожных карт можно встретить в бизнес-планировании микроуровня.

Дорожное картирование в контексте данной темы представляет собой комплексный инструментарий конструирования будущего состояния субъекта инновационного предпринимательства в рамках достижения поставленной стратегической цели: обеспечение должного уровня конкурентоспособности этого субъекта в новых инновационных условиях.

Кроме использования прогнозных данных, полученных с помощью применения экономико-математических методов (используемых непосредственно в рамках форсайт-проектирования), дорожное картирование обобщает мнения экспертного сообщества о важнейших направлениях развития отраслей деятельности субъектов инновационного предпринимательства.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о практической целесообразности применения современных инструментов (форсайт-проектирования и дорожного картирования) в управлении конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства.

3.3. Основные аспекты устойчивости развития в управлении конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства

Устойчивость развития субъектов предпринимательства, в том числе инновационного сегмента, в рамках обеспечения конкурентоспособности таковых субъектов становится наиболее актуальным вопросом в современных прикладных и фундаментальных науках. С одной стороны, неоспорим тот факт, что инноватика есть условие сохранения устойчивого развития национальной социально-экономической системы в целом и отдельно взятых хозяйствующих субъектов в частности, но с другой стороны, российские реалии таковы, что единства мнений в аспекте ожидаемой эффективности инноватики для макроэкономического и микроэкономического уровня (а значит, и в рассмотрении ее как одного из основных условий обеспечения конкурентоспособности субъектов, в том числе, инновационного предпринимательства) не достигнуто. Так, например, отдельные исследователи[180] считают, что:

[180] См., например: Титов А.Б. Методология априорной оценки коммерческой эффективности инноваций на основе структурных маркетинговых исследований // Библиотека Санкт-Петербургского университета экономики и финансов [электронный ресурс] режим доступа http://elibrary.finec.ru/materials_files/izv/IzvSPbUEF2000_4_C50_59_s.pdf свободный Иноземцев В.

- для национальной экономики, которая не имеет в настоящее время резервов интенсивного роста, важно заниматься модернизацией и переносом мировых достижений на свою почву (иными словами, копировать, т.е. следовать путем развития Китая до начала 2000-х годов);
- для национальной экономики нужна «новая индустриализация», которая обеспечит России позиции индустриального лидера (к 2020 году), при этом не будет высоких инновационных рисков и нереализованных надежд, связанных с изысканием новых идей, решений и практическим их воплощением.

Два выше указанных тезиса также в полной мере относимы к функционированию и развитию субъектов традиционного и инновационного предпринимательского сегмента.

В то же время не оспорим тот факт, что российская экономика в целом и сегмент инновационного предпринимательства в частности нуждаются не в простом обновлении, а в качественных преобразованиях, которые смогут обеспечить переход от ресурсоориентированной и эффективностно-ориентированной экономики к инновационной экономике, или экономике знаний. В ином случае, по мнению А.Р. Белоусова, Россию ожидает «энергетический аутизм»[181], это наиболее негативный сценарий развития национальной социально-экономической системы. Кроме этого сценария, А. Белоусовым еще в 2005 году были выделены следующие три:

- сценарий «сверхиндустриальной модернизации», который предполагает использование стратегических конкурентных преимуществ России в виде запасов углеводородов, транзитное европейско-азиатское положение, научный и аграрный потенциал и получаемую за счет этих преимуществ ренту, которую

Нужно отказаться от стереотипов // Вечерний Новосибирск: on-line версия [электронный ресурс] режим доступа http://vn.ru/index.php?id=102983 свободный и др.

[181] Белоусов А. В ближайшие 15 лет Россию ожидают три серьезных кризиса // Информационное агентство «Regnum» [электронный ресурс] режим доступа http://www.regnum.ru/news/539224.html свободный.

предполагается перенаправлять на масштабную модернизацию общества и экономики;

- сценарии «бросок в глобализацию» и «экономический неоизляционизм» полагают использование только сравнительных конкурентных преимуществ России за счет модернизации отдельных отраслей и вложения средств в отдельные научно-технические направления.

Очевидно, что все сценарии, за исключением сценария «сверхиндустриальной модернизации», являются заведомо кризисными, и в перспективе до 2017 года национальная социально-экономическая система может пройти через ряд потрясений, затормаживающих интенсивное развитие страны.

В целом прогнозы, сделанные А. Белоусовым в 2005 году, имеют тенденцию к реализации. Так, например, среднегодовая динамика ВВП (а если точнее, темп его прироста) в последние несколько лет показывает понижательную тенденцию (см. рис. 3.5).

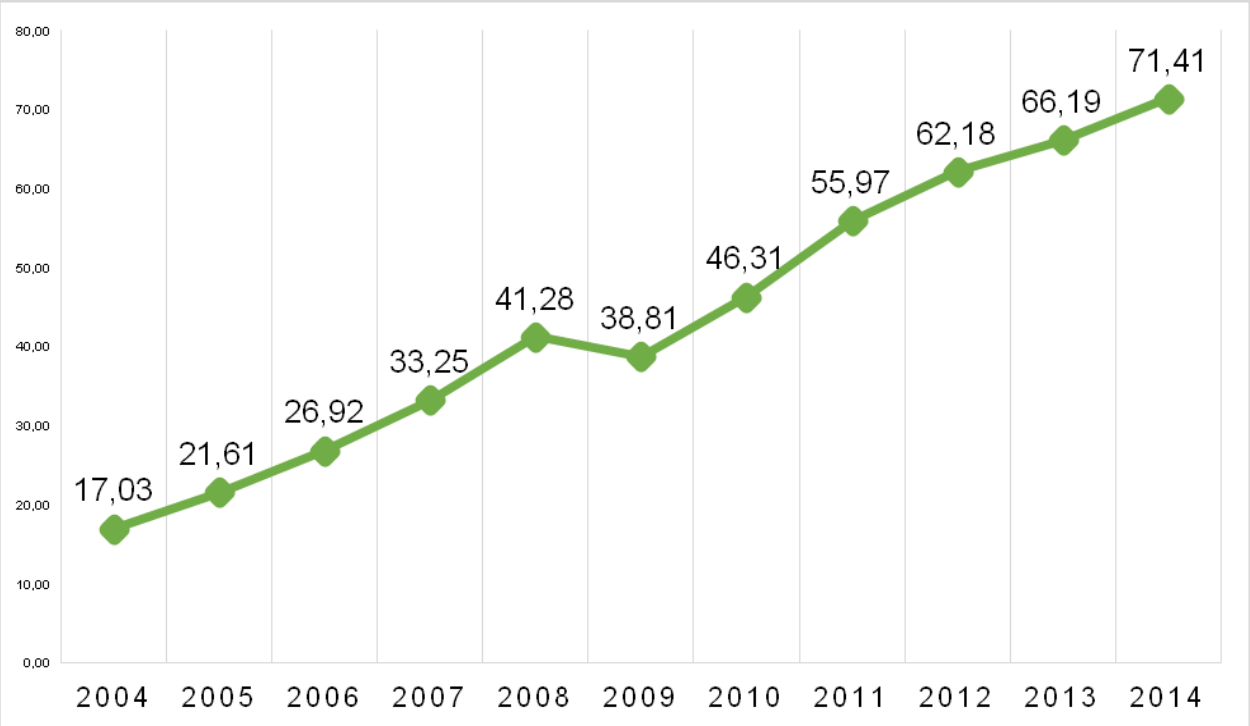

Рис. 3.5. Динамика российского ВВП в текущих ценах (трлн. рублей)
[Источник: Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# свободный]

Так, если до 2008 года российский ВВП показывал ежегодный прирост в текущих ценах более 20% в год, то в период с 2009 года по настоящее время, даже с учетом включения в объем ВВП данных по Крымскому федеральному округу, простой среднегодовой темп прироста составляет порядка 9% с учетом того, что уровень инфляции в отдельные периоды превышал 12–13% в годовом расчете.

Стоит отметить также, что в 2005 году В.В. Ивантер и Б.Н. Кузык[182] указывали, что Россия имеет структурные ограничения для обеспечения устойчивого развития в инновационным аспекте, среди которых наиболее важные:

- недостаточный объем и, прежде всего, ретроградная структура национального платежеспособного спроса на товары, работы, услуги, в том числе, отечественного производства;
- несоразмерность производственного и научно-технического потенциала высокотехнологичного сектора с масштабами внутреннего и внешнего спроса на соответствующие виды продукции;
- наличие финансовых диспропорций и дисбалансов, в том числе существенный, а в иных случаях – колоссальный разрыв между финансовым состоянием сырьевого сектора, имеющего экспортную ориентацию, и финансовым состоянием большинства отраслей обрабатывающей промышленности;
- наличие высоких не диверсифицированных рисков экономического развития в силу чрезмерной зависимости национальной экономики от секторов, для которых имманентна неопределенность ценовой конъюнктуры на мировых рынках.

По мнению большинства ученых, для нормального функционирования и устойчивого развития национальной социально-экономической системы

[182] Ивантер В.В., Кузык Б.Н, Будущее России: инерционное развитие или инновационный прорыв? – М.: Институт экономических стратегий, 2005. – С. 16.

необходимо показывать прирост создания ВВП на уровне не менее чем 6% – 7%[183] (в отдельных случаях приводится показатель 10%[184]) в год при условии, что при этом инфляция не превысит 5–6 % за год.

Снижение инфляции в целях интенсификации функционирования национальной социально-экономической системы – это лишь одна из мер регулирования экономических процессов и создания резервов роста ВВП, в качестве стратегических факторов роста и устойчивого долгосрочного развития обычно выделяют первичные ресурсы (природные ресурсы), труд, капитал, технический прогресс.

Инновации и технологии, как указывает Н.И. Комков[185], обеспечивают не только увеличение ВВП и иных производственно-экономических макропоказателей, но и их качественное изменение. По нашему мнению, для обеспечения устойчивости развития национальной социально-экономической системы наряду с техническим прогрессом, который может быть преобразован в инновационный прорыв, наиболее важны качественные человеческие и экономические ресурсы. Однако в части обеспеченности человеческими ресурсами Россия является аутсайдером, отставая в естественном приросте населения от родственных стран – стран с трансформационной экономикой (Индия и Бразилия), а также, например, от США и Норвегии.

В Российской Федерации на каждую тысячу населения приходится не более 12 родившихся и более 13 умерших. Таким образом, естественного воспроизводства населения в России не происходит, что в результате ведет к привлечению в страну мигрантов. Худшая ситуация с естественным приростом населения только в Германии (естественная убыль составляет 2,3

[183] Белоусов А. В ближайшие 15 лет Россию ожидают три серьезных кризиса // Информационное агентство «Regnum» [электронный ресурс] режим доступа http://www.regnum.ru/news/539224.html свободный.

[184] Для роста и развития // «Эксперт-On-line» [электронный ресурс] режим доступа http://expert.ru/2012/03/14/dlya-rosta-i-razvitiya/ свободный.

[185] Комков Н.И. Роль инноваций и технологий в развитии экономики и общества // Институт народнохозяйственного прогнозирования. Публикации [электронный ресурс] режим доступа http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2003/3/03 свободный.

на каждую тысячу человек), но обратим внимание на то, что численность занятых в экономике Германии наиболее высокая – при общей численности населения в 81,8 млн. человек в экономике страны занято практически 40 млн. человек, или 48,5% (см. рис. 3.6).

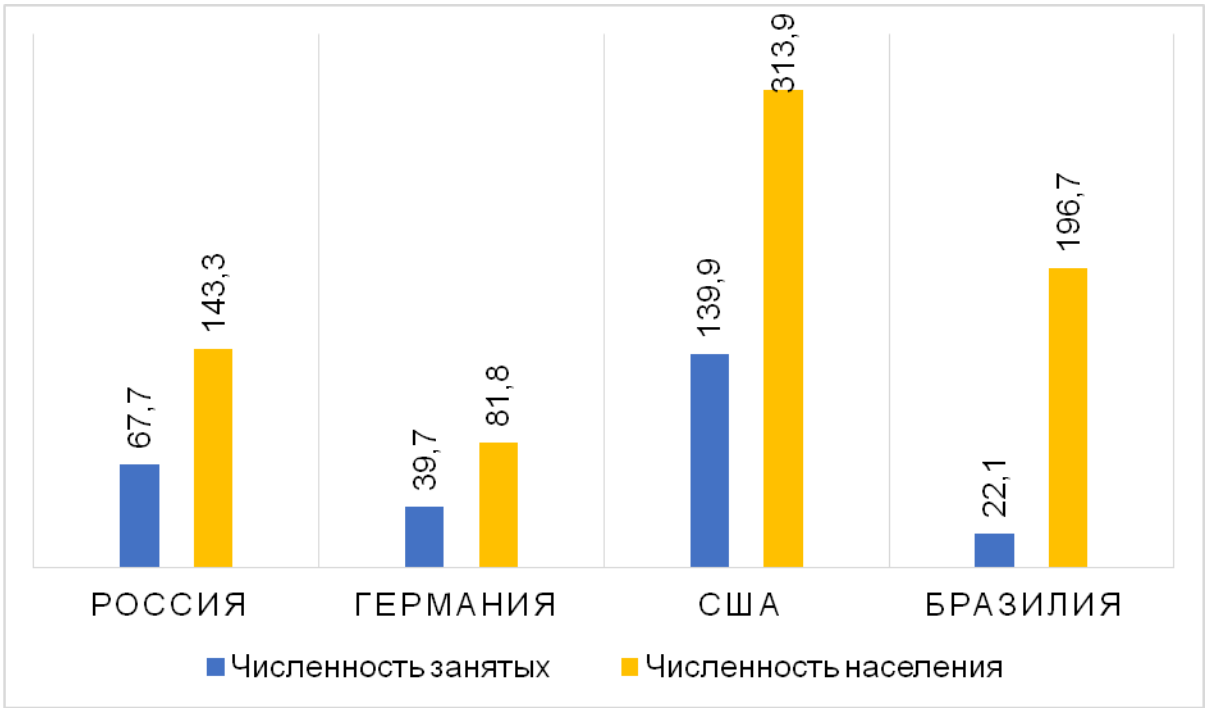

Рис. 3.6. Показатели занятости населения в экономике России, США, отдельных стран ЕС и стран БРИКС (на начало 2014 гг.), млн. чел.
[Составлено автором с использованием источника: Международная статистика и сравнения // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/icstatistics/incomparisons/# свободный]

В Российской Федерации уровень занятости населения в экономике составляет не более 47% (соответственно, 67,7 млн. человек занятых при 143,3 млн. человек общей численности населения). В США данный показатель несколько ниже: 44,6% (соответственно. 139,9 млн. человек занятых в экономике при 313,9 млн. человек общей численности населения). Минимальный показатель у Бразилии – в экономике страны занято всего около 22 млн. человек при общей численности населения – практически в 197 млн. человек (т.е., занятых в экономике насчитывается не более 11% от общей численности населения).

Следует отметить, что наилучшие показатели занятости у Норвегии. В экономике страны занято 2,53 млн. человек при общей численности

населения – 4,91 млн. человек, т.е. в экономике занято порядка 51% населения, что, в том числе, и обеспечивает высокий уровень жизни.

Если обратиться к динамике индексов промышленного производства, стоит отметить, что наиболее высокие индексы – в индустриальных странах с трансформационной экономикой, а наиболее низкие – в постиндустриальных странах, экономика которых характеризуется высокой инновационностью (см. рис. 3.7).

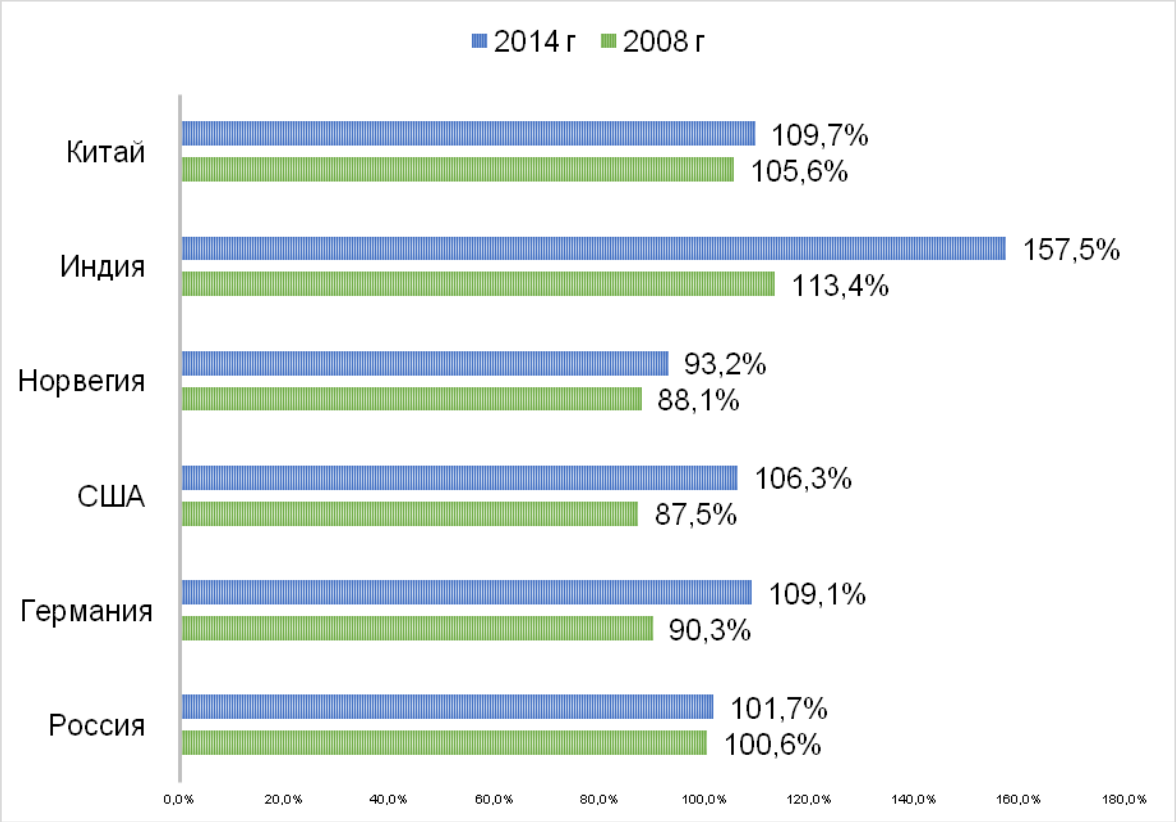

Рис. 3.7. Динамика индекса промышленного производства России, США, отдельных стран ЕС и стран БРИКС (за 2008 г. и 2014 г.)

[Составлено автором с использованием источника: Международная статистика и сравнения // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/icstatistics/incomparisons/# свободный]

Таким образом, на основании вышесказанного отметим следующее:

- во-первых, Россия занимает аутсайдерские позиции в части естественного воспроизводства населения страны, при этом уровень занятости населения в национальной экономике нельзя признать достаточно высоким;

- во-вторых, проблема демографического характера порождает экономическую проблему – темпы прироста ВВП России ниже необходимых для сохранения устойчивости и интенсификации социально-экономического развития страны;
- в-третьих, у России обладает резервами роста за счет стратегических конкурентных преимуществ, находящихся в плоскости фундаментальных отраслей экономики (эти резервы обеспечивают лучшее положение страны в аспекте промышленного производства);
- в-четвертых, эти же резервы в виде получаемой от эксплуатации фундаментальных отраслей экономики ренты могут быть направлены на модернизацию и обновление иных отраслей, а также на формирование новых наукоемких отраслей.

Приведенные тезисы позволяют нам заключить, что национальная социально-экономической системы обладает способностью к устойчивости развития и эта способность будет в первую очередь реализована посредством инновационной трансформации указанной системы с поиском выхода на новые аттракторы. Таким образом, можно говорить о том, что важно не только формирование инновационной среды, но и формирование в ней сегмента устойчиво развивающегося инновационного предпринимательства, который будет преобразовывать первичные идеи, направленные на решение накопленных социально-экономических проблем.

При этом устойчивое развитие и достаточный уровень конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства не может быть достигнут без создания особых институциональных условий, и одним из таких обязательных условий является формирование инновационной системы. Во-первых, инновационная система – это часть инновационной среды, во-вторых, она включена в национальную социально-экономическую систему и глобальную внешнюю среду.

Если рассматривать теоретико-прикладные подходы к формированию

национальной инновационной системы, можно отметить, что с точки зрения теории систем инновационные системы помимо взаимосвязанности элементов характеризуются, в том числе, уже упомянутой институциональностью, иерархичностью включенных элементов и их особым механизмом взаимодействия. Так, например, А.В. Бирюков и А.В. Крутских определяют национальную инновационную систему как совокупность всех форм собственности и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий[186].

Можно считать, что А.В. Бирюков и А.В. Крутских придерживаются функционально-институционального подхода к определению сущности, специфики и условий формирования инновационных систем в национальной экономике.

Более сложного, политико-институционального, подхода с элементами функционализма придерживаются О.В. Маркова и И.Г. Салимьянова. Они считают, что национальная инновационная система может быть определена как «… набор отдельных институтов, которые совместно и индивидуально вносят вклад в развитие и распространение новых технологий. Эти институты образуют структуру (рамки), внутри которой правительство формирует и применяет политику, для того чтобы влиять на инновационный процесс. По существу, это система взаимосвязанных институтов для создания, хранения и передачи знаний, умений, которые определяют новые технологии…»[187].

Очевидно, что усложнение содержания понятия «инновационная система» существенным образом влияет на понимание данного объекта с экономической и социальной точки зрения, а также не позволяет

[186] Бирюков А.В., Крутских А.В. НТР и мировая политика. – М.: МГИМО-Университет, 2010. – С. 37.

[187] См., например: Салимьянова И.Г. Методологические аспекты построения национальной инновационной системы. – СПб: СПбГИЭУ, 2011. – С. 31; Маркова О.В. От инноваций к инновационным системам с целью развития национальной экономики // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2012. – № 3. – С. 62–64.

инвариантно определить роль указанной системы в формировании условий для обеспечения не только конкурентоспособного, но и устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства.

В свою очередь, Дж. Меткалф придерживается институционально-функционального определения сущности понятия «инновационная система», указывая, что данная система – это институализация, предназначенная для того, чтобы создавать, хранить и транслировать знания, навыки и артефакты, определяющие новые технологии. Определение, данное Дж. Меткалфом, во-первых, наиболее приближенно к пониманию сущности инновационных преобразований и изменений, а также к пониманию того, что является результатом создания и передачи знаний. Во-вторых, данное определение не усложнено дополнительными дефинициями, неспособными раскрыть природу инновационной системы. Продолжая институциональную идею формирования и развития инновационной системы, К. Фримен считает, что национальные инновационные системы необходимо рассматривать как некую институциональную сеть, охватывающую государственный и частный научный и производственный сектор, функционирование которой способствует распространению инновационных технологий. Подход к определению сущности понятия «национальная инновационная система», предложенный К. Фрименом, продолжает идеи Б. Лундвала, который считал, что национальная инновационная система представлена совокупностью элементов (хозяйствующих субъектов и институтов), взаимосвязанность и взаимодействие которых направлены на осуществление, поддержку и продвижение инновационной деятельности[188].

В.В. Иванов, Н.И. Иванова, Й. Розебум, Х. Хайсберс также придерживаются идеи институализированности национальной

[188] Metcalfe J.S. The Economic Foundations of Technology Policies: Equilibrium and Evolutionary Perspectives // Stoneman P. (ed.). Handbook of the Economics of Innovation; Freeman C. The economics of industrial innovation. – Routledge, 2005; Lundvall B-A. Technical Change and Economic Theory [электронный ресурс] режим доступа www.freemanchris.org/publication свободный.

инновационной системы и считают, что данная система в качестве основных элементов включает шесть основных секторов[189]:

- бизнес-сектор (микро-, малое, среднее инновационное предпринимательство, крупные и крупнейшие инновационные предпринимательские структуры);
- государственный сектор (органы национальной и региональной исполнительной власти, осуществляющие поддержку инноваций);
- научно-исследовательский сектор (образовательные, учебные учреждения, научно-исследовательские институты);
- сектор трансфера технологий и посредничества (технопарки, технополисы, бизнес-инкубаторы, кластеры, технико-внедренческие и особые экономические зоны);
- общественный сектор (организационное и открытое для инноваций гражданское общество);
- партнерский сектор (зарубежные партнеры по инновационной деятельности).

Все указанные секторы, как элементы национальной инновационной системы, находятся в динамической зависимости, а функциональные и организационные взаимосвязи между ними стоит рассматривать и как механизм взаимодействия, и как генератор поиска, продуцирования и внедрения различных видов инноваций (организационных, экономических, социальных, технологических и прочих).

Мы согласны с институциональной концепцией национальной инновационной системы и считаем необходимым дать собственное уточненное определение этого понятия. Итак, в нашем понимании национальная инновационная система – это институализированная динамическая совокупность элементов, представленных основными секторами (которые в общем случае можно агрегировать в три ключевых

[189] Национальные инновационные системы в России и ЕС / Под ред. В.В. Иванова, Н.И. Ивановой, Й. Розебума, Х. Хайсберса. – М.: Центр исследований проблем развития науки, 2006. – С. 18.

группы: государство, бизнес, наука), взаимодействующих посредством особого механизма, включающего вертикальные (иерархические) и горизонтальные (сетевые) связи. Функционирование национальной инновационной системы направлено на поиск, продуцирование, апробацию и внедрение всех видов инноваций для обеспечения устойчивости социально-экономического развития на уровнях страны и мира. Это, в свою очередь, позволяет создавать условия и стимулы для сохранения устойчивого развития субъектов микроэкономического уровня, в том числе субъектов инновационного предпринимательства.

Можно выделить несколько основных функций, которые выполняет инновационная система. Одна из важнейших функций инновационной системы – это обеспечение устойчивости развития национальной социально-экономической системы посредством поддержки ее инновационных трансформаций, позволяющих системе получить новые качества и прийти в состояние относительного равновесия после прохождения очередного витка развития. Вместе с национальной инновационной системой развиваются и ключевые элементы, ее образующие. Следовательно, вторая функция национальной инновационной системы заключается в формировании такого институционального пространства, в котором сосредоточены условия и факторы, необходимые для устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства. Также инновационные системы выполняют иные функции в экономическом и инновационно-трансформационном аспекте, среди них, по нашему мнению, главнейшими являются:

- разработка и формулирование национальной инновационной политики;
- формирование и регулирование нормативно-правового, организационного и экономического пространства для продуцирования инноваций;

- выбор и расстановка научно-инновационных приоритетов национального социально-экономического развития;
- агрегирование, мобилизация, распределение и перераспределение основных видов ресурсов, необходимых для ведения инновационной деятельности;
- стимулирование инновационной активности на микроэкономическом и макроэкономическом уровне;
- создание нематериальных активов и национальной базы для развития человеческого потенциала и накопления интеллектуального капитала;
- обеспечение поддержки новых производственных, сервисных и прочих отраслей народного хозяйства.

Способность национальной инновационной системы к эволюционированию, качественному поступательному развитию зависит от многих факторов, которые в общем случае можно классифицировать как стимулирующие и дестимулирующие. В приложении 2 к диссертационному исследованию представлена систематизация данных факторов на основе изучения трудов авторского научного коллектива в составе Высоцкой Н.В., Гороховой А.Е., Джурабаевой Г.К., Добровой К.Б., Красновой Н.Л., Кузнецова А.В., Секерина В.Д., Чеканова А.Е и др.

Очевидно, что факторы, дестимулирующие развитие национальной инновационной системы, ведут к утрате ею устойчивости и фактически к утрате стимулов эволюционирования в перспективе. Аналогичные факторы будут стимулировать или дестимулировать устойчивость развития и субъектов предпринимательства.

Как абсолютно верно указывают Н.В. Фролова и А.В. Селянинов, системы макроэкономического и микроэкономического уровня, в том числе субъекты предпринимательства, в своем стремлении к сохранению устойчивости характеризуется диалектикой двух процессов, которые могут

носить разнонаправленный характер. Это процессы развития и процессы функционирования[190].

Мы в полной мере согласны с очевидным фактом, указывающим на то, что функционирование субъектов предпринимательства, в том числе в инновационном сегменте, предполагает сохранение стабильности на относительно длительном промежутке времени. В то же время развитие, напротив, означает, что субъект инновационного предпринимательства может и должен утрачивать стабильность и равновесность для получения качественно новых свойств. Эти свойства на каждом следующем шаге, с одной стороны, аккумулируясь, формируют стимулы для эволюции и формирования нового порядка, с другой стороны, обеспечивают базу для перехода в новое качественное состояние. В связи с чем можно заключить, что развитие как национальной инновационной системы, так и хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в рамках данной системы, возможно только при условии регулярной утраты устойчивости и впоследствии ее восстановления. Это значит, что и национальная инновационная система, и субъекты инновационного предпринимательства должны быть способны к самоорганизации.

Основоположник синергетики Г. Хакен[191] считал, что самоорганизацию систем стоит рассматривать как процесс, в рамках которого происходит упорядочение пространственное, временное и (или) пространственно-временное за счет взаимодействия множества элементов, формирующих внутреннюю или внешнюю среду системы какого-либо уровня.

Определение, данное Г. Хакеном, позволяет заключить, что субъекты инновационного предпринимательства (которые, безусловно, являются экономическими системами микроуровня) должны быть способны не только

[190] Фролова Н.В., Селянинов А.В. Практическое применение принципов эффективности и устойчивости в управлении национальной и региональными инновационными системами // Ars Administrandi. – 2012. – № 4. – С. 81–93.

[191] См., например: Хакен Г. Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. – М.: Мир, 1985.

к самоорганизации, но и к саморегуляции, с тем чтобы протекающие процессы имели способность к изменению в режимах хаоса (утраты устойчивости) и порядка (формирования нового устойчивого состояния). При этом, согласно концепции ООН об устойчивом развитии[192], развитие национальной инновационной системы (а значит, и субъектов инновационного предпринимательства, поскольку последние составляют важнейший элемент указанной системы) только тогда считается устойчивым, когда объективно происходит «...развитие с учетом потребностей нынешних поколений, без угрозы удовлетворению нужд грядущих поколений...»[193].

К. Судьин[194] отмечает, что в России с определением понятия «устойчивое развитие» возникла проблема в связи с неточностью перевода, когда слово «sustainable», означающее «самоподдерживаемое, поддерживаемое, длительное, непрерывное», истолковали как «устойчивое». Часто «sustainable development» понимается как поступательный рост уровня жизни, производства или успешное развитие, а если такой рост прерывается или сменяется спадом, говорят о кризисе. Другими словами, речь идет о системе обеспечения физического выживания человечества в целом, населения каждой конкретной страны и каждого отдельного индивида.

Именно в такой трактовке (жизнестойкость) это понятие используется в политике развитых стран.

В свою очередь, Н.Н. Моисеев, исследуя еще в середине 90-х гг. XX века проблематику и диалектику российского понятия «устойчивое развитие», с большей долей сомнения согласился с точностью перевода

[192] См., например: ООН и устойчивое развитие // Официальный сайт Организации Объединенных Наций [электронный ресурс] режим доступа http://www.un.org/ru/development/sustainable/ свободный.

[193] Цит. по: Байбаков Э.И., Журба А.О., Филиппова Е.А. Показатели устойчивого развития, их функции и опыт применения // Экологический консалтинг. – 2011. – № 3 (43). – С. 15–22.

[194] Судьин К.Н. Устойчивое развитие социально-экономических систем: подходы к определению сущности // Сибирская финансовая школа. – 2013. – № 2. – С. 18–22.

«sustainable development». По мнению Н.Н. Моисеева, ближе всего по смыслу к нему будет выражение «допустимое развитие»[195].

Стоит также отметить, что под устойчивым развитием (sustainable development) отдельными исследователями и учеными понимается принцип или концепция, система взглядов на будущее нашей планеты, на возможность обеспечения полноценной жизнедеятельности нынешнего и грядущих поколений. Очевидно, что основой таких взглядов является первое определение, данное ООН понятию «устойчивое развитие» (это определение приведено нами выше).

Большинство авторов определяют устойчивое развитие как процесс с некими характеристиками, включая приспособляемость к изменениям условий среды. Так, по Х. Босселю, устойчивое развитие есть эволюционный, самоорганизующийся и адаптивный процесс[196].

Другая важная характеристика устойчивого развития как процесса – это сбалансированность, сущность которой заключается в достижении стратегического баланса между деятельностью человека и поддержанием воспроизводящих возможностей биосферы, когда деятельность человека не приводит к необратимым нарушениям в природе. Подходы к определению сущности понятия «устойчивое развитие» обобщены в таблице 3.4.

Исходя из целеполагания устойчивого развития, можно заключить, что определения устойчивого развития как концепции, стратегии и процесса не противоречат, а дополняют друг друга. Концепция как идея имеет идеологическое значение и устанавливает правила поведения социума для достижения стратегических целей устойчивого развития. Применительно к субъектам инновационного предпринимательства устойчивое развитие, на наш взгляд, можно рассматривать как процесс реализации стратегии

[195] Моисеев Н.Н. «Устойчивое развитие», или «стратегия переходного периода» // Зеленый мир. – 1995. – № 14. С. 3–5.

[196] Боссель Х. Показатели устойчивого развития: Теория, метод, практическое использование: Отчет, представленный на рассмотрение Балатонской группы. – Тюмень: Изд-во ИПОС СО РАН, 2001. – С. 18.

развития, основанной на ключевых аспектах, обеспечивающих их конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

Таблица 3.4

Подходы к определению характеристик и сущности подходов к понятию «устойчивое развитие»

Характеристика подхода	Сущность подхода
Концепция, или принцип развития	Удовлетворение потребностей настоящего времени, не ставящее под угрозу способность будущих поколений также оптимально удовлетворять свои потребности
Стратегия развития	Стратегия устойчивого развития по своей сути призвана стать важнейшим государственным документом, определяющим развитие общества на много лет вперед
Процесс развития	Эволюционный, самоорганизующийся и адаптивный процесс экономического, общественного и личностного развития при сохранении экосистемы (природной среды)

[Источник: Судьин К.Н. Устойчивое развитие социально-экономических систем: подходы к определению сущности // Сибирская финансовая школа. – 2013. – № 2. – С. 18–22]

Устойчивое развитие представляет собой динамическую модель развития общества, которая обеспечивает реализацию главной цели на основе справедливости, создания широких возможностей для всех, уменьшения неравенства, повышения базовых стандартов жизни, справедливого социального развития и сохранения экосистем. Отсюда можно сделать вывод о том, что устойчивое развитие субъектов инновационного предпринимательства означает постоянно возобновляемый деятельностный процесс за счет эффективного использования ресурсов для достижения основной стратегической цели – обеспечения жизнеспособности и жизнестойкости данных субъектов на основе безопасной и гармоничной жизнедеятельности социума в настоящем и будущем.

На данном этапе исследования можно резюмировать, что поскольку инновационная среда и созданная в ней инновационная система являются базисом инновационных трансформаций, формирующих импульсы для конкурентоспособного и устойчивого развития субъектов инновационного

предпринимательства различного масштаба и уровня, то, соответственно, инновационная система обеспечивает деятельностное пространство функционирования и задает стимулы к поиску направлений устойчивого развития для всех экономических агентов и общества в целом. Инновационная среда выполняет транспортную функцию, транслируя инновации, продуцированные субъектами предпринимательства в рамках инновационной системы, на макроэкономический и глобальный уровень.

При этом наличие структурированной инновационной системы и оптимальной инновационной среды, необходимых для устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства, априори означает получение глобальных, национальных или локальных эффектов, которые Н.В. Фролова и А.В. Селянинов систематизируют следующим образом (см. табл. 3.5).

Таблица 3.5

Эффекты устойчивого развития, в том числе получаемые субъектами инновационного предпринимательства

Вид эффекта	Интерпретация эффекта
Экономический эффект	Показывает в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций
Финансовый эффект	Показывает стабильность и направленность финансовых потоков на микро- и макроуровне, порождаемых инновационными процессами
Научно-технический эффект	Демонстрирует актуальную новизну, полезность, эстетичность, практичность инновационного решения и его способность к эволюционированию
Ресурсный эффект	Отражает влияние реализованных новаций на объем производства и потребления того или иного вида ресурса
Социальный эффект	Учитывает и обосновывает социальные результаты инноваций, общественную и гражданскую значимость ранее проведенных фундаментальных и прикладных исследований и разработок
Экологический эффект	Учитывает и показывает влияние инноваций на состояние окружающей среды, обосновывает экологическую безопасность реализованных новаций

[Составлено автором с использованием источника: Фролова Н.В., Селянинов А.В. Практическое применение принципов эффективности и устойчивости в управлении национальной и региональными инновационными системами // Ars Administrandi. – 2012. – № 4. – С. 81–93]

Основная задача конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства в контексте обеспечения устойчивости последних заключается, по мнению А. Зельднера, в формировании конкурентоспособной национальной экономики. Но, как абсолютно верно указывают Н.В. Фролова и А.В. Селянинов[197], существуют, по крайней мере, две основные проблемы, которые не позволяют обеспечить конкурентоспособность национальной экономики за счет инноваций:

- во-первых, в России пока еще слабо развита инновационная инфраструктурная составляющая (инновационная инфраструктура – это комплекс взаимосвязанных объектов и институтов, обеспечивающих базу функционирования инновационной системы и развития социально-экономической системы);
- во-вторых, в России весьма низкая вовлеченность населения и малого предпринимательства в инновационные процессы макро- и микроуровня, что является, в том числе, и следствием особой российской ментальности в отношении любых новшеств и нововведений.

На этой проблеме необходимо остановиться несколько подробнее. Итак, низкая вовлеченность населения и малого предпринимательства в инновационный процесс, а также сопротивление внедрению новаций указывает на низкую инновационную восприимчивость экономических агентов. Под инновационной восприимчивостью, как правило, понимают способность систем осуществлять планомерное поступательное ведение инновационного процесса с учетом изменения средовых факторов и условий, определяющих специфику функционирования и развития социально-экономических систем.

Инновационная восприимчивость, которая является результатом

[197] Зельднер А. Государство в системе обеспечения устойчивого развития экономики // Вестник Института экономики РАН. – 2012. – № 6. – С. 66–77; Фролова Н.В., Селянинов А.В. Практическое применение принципов эффективности и устойчивости в управлении национальной и региональными инновационными системами // Ars Administrandi. – 2012. – № 4. – С. 81–93.

диффузии инноваций от макро- к микроуровню и обратно, зависит от различных внешних и внутренних факторов.

Так, например, Осипова О.Н. и Бороздина Н.С.[198] к внутренним факторам относят наличие благоприятных экономических, организационных, психологических, кадровых и технических условий для инноваций. Важным звеном в поддержке инновационных инициатив является и информационный аспект. Немалую роль играют внешние факторы, связанные с:

- развитостью рыночных отношений;
- состоянием финансово-экономической системы;
- социально-экономическими и политическими факторами;
- наличием или отсутствием благоприятного инновационного климата и поддержки со стороны государства и т.д.

По нашему мнению, совокупность перечисленных О.Н. Осиповой и Н.С. Бороздиной факторов, обеспечивающих инновационную восприимчивость на макро- и микроуровне, слишком обобщенная и условно универсальная для изучения всех социально-экономических процессов, явлений, феноменов, объектов и систем.

Предложенный О.Н. Осиповой и Н.С. Бороздиной подход может быть использован для рассмотрения любых явлений, феноменов и процессов, протекающих в обществе, экономике или в управлении государством. Данный подход не позволяет выявить наиболее существенные факторы и условия инновационной восприимчивости субъектов социально-экономических систем. По нашему мнению, наиболее верное структурирование факторов и условий инновационной восприимчивости предложено Ф.Г. Милых и Д.Е. Ковалевской (см. рис. 3.8).

[198] Осипова О.Н., Бороздина Н.С. Оценка и классификация факторов, сдерживающих инновационную восприимчивость региона // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2011. – № 2. – С. 58–63.

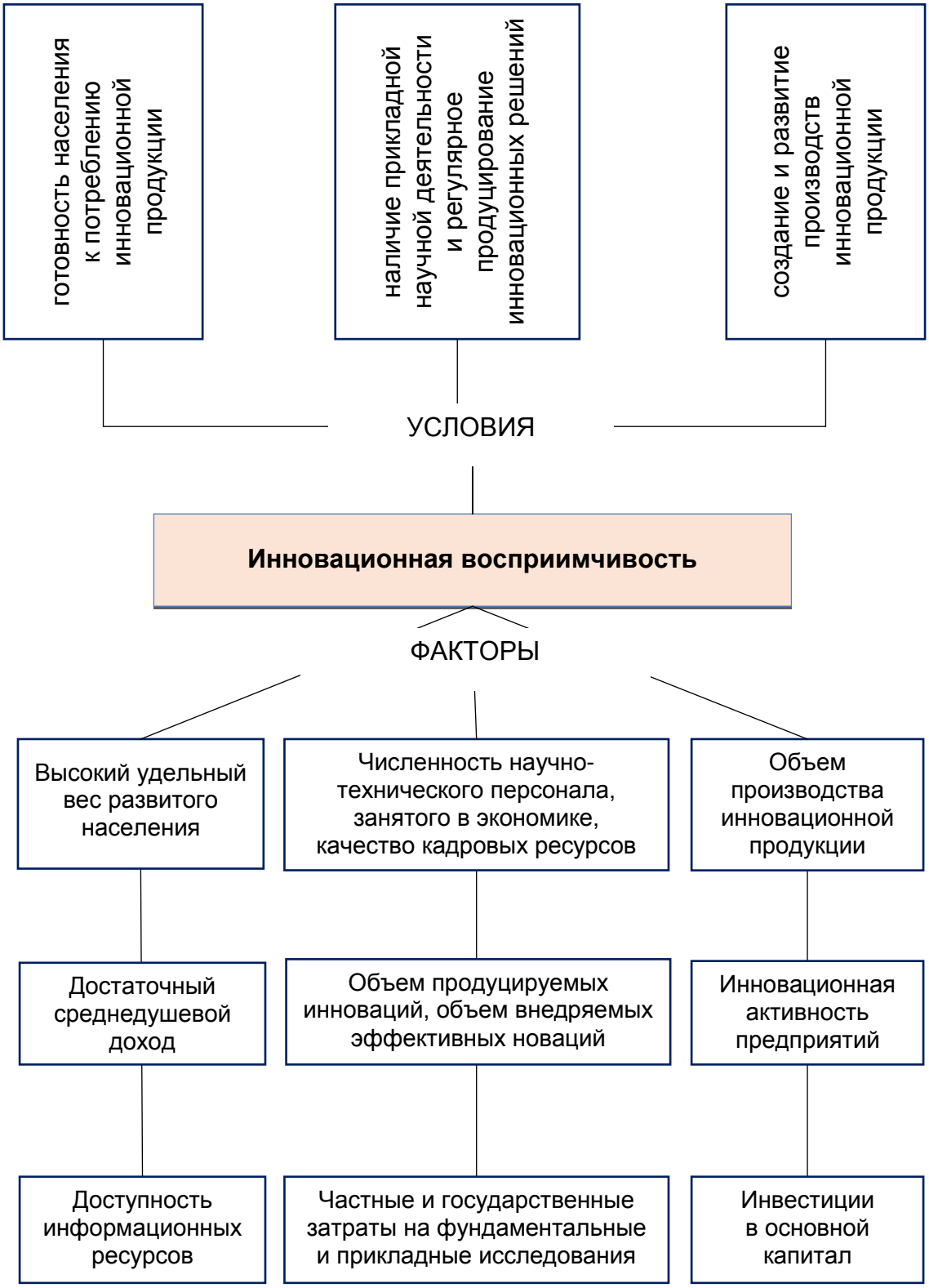

Рис. 3.8. Структурирование факторов и условий инновационной восприимчивости

[Источник: Милых Ф.Г., Ковалевская Д.Е. Индикаторы уровня инновационной восприимчивости экономических систем // Научный журнал «Управление экономическими системами» [электронный ресурс] режим доступа http://uecs.ru/uecs-48-482012/item/1880-2012-12-25-10-21-11 свободный]

По мнению Ф.Г. Милых и Д.Е. Ковалевской, можно выделить три основных условия инновационной восприимчивости:

1. Готовность населения к потреблению инновационной продукции (товаров, работ услуг).
2. Наличие прикладной научной деятельности и регулярное продуцирование инновационных решений, в том числе, обеспечивающих формирование новых отраслей.
3. Создание и развитие производств инновационной продукции (товаров, работ, услуг).

Использование или реализация этих условий в аспекте сохранения устойчивости развития субъектов инновационного предпринимательства в современных условиях когнтивизации экономики, возможно при наличии следующих факторов:

- во-первых, для обеспечения готовности населения к потреблению инновационной или наукоемкой продукции необходимо наличие следующих факторов: высокий удельный вес развитого населения, достаточный для оплаты инновационной продукции среднедушевой доход, доступность информационных ресурсов. Стоит отметить, что если последние два фактора понятны и аксиоматичны в аспекте исследования современного общества, то первый фактор весьма спорен. Как правило, при определении инновационной восприимчивости социума принято говорить о высоком удельном весе населения с высшим образованием, однако, по нашему мнению, наличие образования не гарантирует образованности и способностей к пониманию сущности и назначения инновационной продукции, поэтому мы считаем, что наиболее верно в социальном контексте говорить о доле развитого населения;
- во-вторых, наличие прикладной научной деятельности и регулярное продуцирование инновационных решений возможно при

оптимальном развитии фундаментальной науки (это безусловное требование, которое не может рассматриваться как отдельно взятый фактор), в том числе, здесь необходимы следующие факторы: высокое качество кадровых ресурсов и численность научно-технического персонала, занятого в национальной экономике; объем продуцируемых инноваций и объем внедряемых эффективных новаций должен быть достаточным, при этом должна сохраняться высокая диффузия инноваций, а также их актуальность; наличие частной (общественной) и государственной поддержки инноваций в виде достаточного финансирования фундаментальных и прикладных исследований;

- в-третьих, создание и развитие производств инновационной и наукоемкой продукции возможно при наличии следующих факторов: достаточный объем создания инновационной продукции для выделения этого направления деятельности в самостоятельное производство; инновационная активность предприятий, т.е. способность продуцировать и внедрять новационные решения в рамках отдельно взятого хозяйствующего субъекта; инвестиции в основной капитал (инновации характеризуются высокой капиталоемкостью, при этом за счет инноваций формируются нематериальные активы и материальные активы нового качества, поэтому достаточность вложения средств в основной капитал также рассматривается как фактор инновационной восприимчивости).

Таким образом, можно сделать вывод, что инновационная восприимчивость формируется за счет совокупности факторов и условий, которые образуются на стыке трех функциональных областей: социальной, научной и производственной. Аксиоматично, что чем выше взаимодействие указанных областей, тем выше уровень инновационной восприимчивости различного уровня. Напротив, слабая координация или недостаточная

согласованность функционирования указанных областей снижает уровень инновационной восприимчивости субъектов, и чем дальше субъект от центра инноватики, тем быстрее снижается его инновационная восприимчивость.

Важно при этом учитывать и особые факторы, которые будут снижать уровень инновационной восприимчивости. О.Н. Осипова и Н.С. Бороздина выделяют среди них следующие основные (см. Приложение 3): факторы окружения; бизнес-факторы; правовые факторы; социальные факторы; факторы науки. Преобладание факторов, ограничивающих инновационную восприимчивость, над иными факторами может привести к разрушению формирующейся инновационной среды, энтропии инновационной системы и стагнации развития сегмента инновационного предпринимательства. Именно поэтому В.В. Ивантер и Б.Н. Кузык указывают, что для Российской Федерации в целом, ее отдельных регионов и совокупности хозяйствующих субъектов в национальной экономике недопустим сценарий инерционного развития, необходим инновационный прорыв. Для национальной социально-экономической системы, а, следовательно, и для сегмента инновационного предпринимательства, абсолютно не приемлем вариант инерционного развития, который в качестве базисного рассматривается отдельными исследователями и учеными[199], суть инерционного развития – в предельной устойчивости, которая прекращает полностью развитие системы.

[199] См., например: Осипова О.Н., Бороздина Н.С. Оценка и классификация факторов, сдерживающих инновационную восприимчивость региона // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2011. – № 2. – С. 58–63; Ивантер В.В., Кузык Б.Н, Будущее России: инерционное развитие или инновационный прорыв? – М.: Институт экономических стратегий, 2005. – С. 34; Иноземцев В. Нужно отказаться от стереотипов // Вечерний Новосибирск: on-line версия [электронный ресурс] режим доступа http://vn.ru/index.php?id=102983 свободный; Белоусов А. В ближайшие 15 лет Россию ожидают три серьезных кризиса // Информационное агентство «Regnum» [электронный ресурс] режим доступа http://www.regnum.ru/news/539224.html свободный; Титов А.Б. Методология априорной оценки коммерческой эффективности инноваций на основе структурных маркетинговых исследований // Библиотека Санкт-Петербургского университета экономики и финансов [электронный ресурс] режим доступа http://elibrary.finec.ru/materials_files/izv/IzvSPbUEF2000_4_C50_59_s.pdf свободный.

Здесь важен инновационный прорыв, реализация которого возможна за счет накопленного Россией научного фундаментального и прикладного потенциала, но при этом следует учитывать, что[200]:

- во-первых, важна не стратегия инновационного заимствования или переноса, а стратегия инновационного наращивания, поскольку «… политика импорта заимствования инноваций обрекает на стратегическое отставание, политика производства собственных инноваций дает шанс на экономический и технологический прорыв…»[201];
- во-вторых, во внешнеторговом аспекте важен переход к импортозамещению, в том числе, и в части поставок инновационной продукции, необходимо наращивать собственный высокотехнологичный экспорт, прирост импорта – это фактор сокращения темпов роста и развития страны.

Итак, обобщая вышесказанное, отметим, что для обеспечения устойчивости развития субъектов инновационного предпринимательства необходимо не только формирование инновационной среды, но и формирование инновационной системы, которые продуцируя новые решения, обеспечивают стимулы качественных изменений в сегменте инновационного предпринимательства.

Развитие сегмента инновационного предпринимательства и отдельных его образующих хозяйствующих субъектов в рамках концепции устойчивости предполагает последовательное эволюционное изменение приоритетов в рамках поиска, разработки, апробации и внедрения всех видов инноваций. Эти изменения направлены на формирование таких условий функционирования, при которых все элементы системы (основные секторы)

[200] Сформулировано автором с использованием источника: Ивантер В.В., Кузык Б.Н, Будущее России: инерционное развитие или инновационный прорыв? – М.: Институт экономических стратегий, 2005. – С. 34.

[201] Там же.

могут полностью утрачивать взаимосвязь, но, структурируясь в новом качестве, образуют способность к освоению новых стимулов развития. В этом аспекте мы согласны с Н.В. Фроловой и А.В. Селяниновым[202], которые указывают, что феномен устойчивости как макроэкономического, так и микроэкономического уровня, во-первых, является познаваемым с научной точки зрения, и во-вторых, его можно рассматривать как способность восстанавливаться после утраты паттернов устойчивости и улучшать заданные параметры социально-экономического развития.

Как было показано выше, но недостаточно обосновано, устойчивое развитие, в том числе, субъектов инновационного предпринимательства напрямую связано с их конкурентоспособностью. Рассмотрим этот аспект поле подробно.

3.4. Взаимосвязь устойчивости развития субъектов инновационного предпринимательства с их конкурентоспособностью

Понимание необходимости обеспечения не только конкурентоспособного, но и устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства получает сегодня все большее признание.

Следует отметить, что обычно понимание устойчивости в развитии сводится к наращиванию активов, которыми обладает тот или хозяйствующий субъект, а также к стимулированию продвижения его на рынке. Вряд ли такой, утилитарный производственно-товарный, подход является актуальным в настоящее время, основной особенностью которого являются быстрые и порой кардинальные изменения практически во всех сферах жизнедеятельности (тем более, в бизнесе).

[202] Фролова Н.В., Селянинов А.В. Практическое применение принципов эффективности и устойчивости в управлении национальной и региональными инновационными системами // Ars Administrandi. – 2012. – № 4. – С. 81–93.

Концепция устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства получила свое признание в последнем десятилетии XX века и сейчас оформляется в новую систему взглядов на стратегическое управление. В частности, о необходимости обеспечения устойчивого развития много говорится в современных исследованиях по теории и практике менеджмента туриндустрии, социальной сферы, промышленности и инноваций и т.д., где весьма часто устойчивое развитие рассматривается в контексте стратегической устойчивости.

Понятие «стратегическая устойчивость» пришло в экономику из военного дела. В военной терминологии под стратегической устойчивостью понимают состояние военных потенциалов противостоящих государств, при котором ни одна из сторон не может рассчитывать на победу в военных действиях, не получив при этом существенного ущерба.

Военная наука также различает равенство в силе (стратегический приоритет) и равенство во взаимном сдерживании (это собственно и есть военно-стратегическая устойчивость).

Деловая среда предпринимательства уже давно рассматривается как поле боевых действий[203], поэтому термины и определения, принятые в военных науках, достаточно просто адаптируются в научных управленческих дисциплинах.

Если исходить из вышеприведенного определения, то под стратегической устойчивостью субъекта инновационного предпринимательства нужно понимать некий накопленный потенциал, который позволяет данному субъекту сохранять свои позиции в бизнес-среде и поддерживать паритет своих сил по отношению к другим субъектам хозяйствования.

Очевидно, что с этой позиции понимание устойчивого развития (стратегической устойчивости) является практически тождественным

[203] См., например: Траут Дж., Э. Райс. Маркетинговые войны. – СПб: Питер, 2007; Тамберг В., Бадьин А. Бренд – боевая машина бизнеса. – М.: Олимп Бизнес, 2005 и т.д.

пониманию конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства. Это позволяет нам говорить о том, что категории «устойчивое развитие» и «конкурентоспособность» относительно функционирования и развития субъектов инновационного предпринимательства не только взаимосвязаны, но и взаимозависимы. Поэтому в практическом плане весьма часто исследователи, объединяя эти две категории, указывают, что стратегическая цель управления деятельностью субъекта предпринимательства, в том числе инновационного, состоит в одновременном обеспечении конкурентоспособного и устойчивого развития.

В практике управления, по мнению Д.К. Шевченко и А.Ю. Рассомахина[204], под конкурентоспособным и устойчивым развитием субъекта предпринимательства, во-первых, нужно понимать долгосрочный аспект его эволюционирования на рынке деятельности, во-вторых, такое развитие, которое укрепляет его позиции и в перспективе обеспечивает ритмичную, бесперебойную и эффективную работу, обуславливающую высокую конкурентоспособность, экономическую безопасность, что способствует предотвращению появления угроз и помех устойчивому развитию в текущем периоде.

Кроме этого, общеизвестно, что субъект инновационного предпринимательства есть взаимосвязь управляющей и управляемой подсистем. Последняя из них представляет собой динамические компоненты, при осуществлении руководства которыми и обеспечивается одновременное конкурентоспособное и устойчивое развитие. При этом управление должно быть целенаправленным и рациональным, чтобы на каждом следующем шаге, даже при наличии негативного, влияния субъект инновационного

[204] Шевченко Д.К., Рассомахин А.Ю. Обеспечение устойчивости работы предприятия на основе активизации инновационной деятельности // Вестник ТГЭУ. – 2010. – № 3. – С. 43–52.

предпринимательства, представляющий собой систему микроэкономического уровня, возвращался в равностабильное, устойчивое состояние.

Д.К. Шевченко и А.Ю. Рассомахин в своих исследованиях выделяют три основные сферы, стабильность в которых и образует понятие конкурентоспособного и устойчивого развития: организационная, технологическая, финансовая[205]. В свою очередь, Н.А. Рычихина относит устойчивость организационной сферы к прочим видам, отдавая приоритет рыночной, финансовой, технологической и кадровой[206] сферам, обеспечивающим одновременное конкурентоспособное и устойчивое развитие. Напротив, Ю.А. Соколов, Р.В. Окороков и А.С. Брусова предлагают акцентировать внимание на устойчивости ликвидности, устойчивости финансового развития и т.д.[207].

В нашем исследовании было определено, что для обеспечения конкурентоспособности необходимо наличие определенных факторов, использование которых, с одной стороны, дает возможность устойчиво развиваться субъекту инновационного предпринимательства, с другой стороны, формирует его позиции на рынке. В данном параграфе рассмотрим взаимосвязи конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства с его устойчивым развитием. Для этого сравним составляющие понятий «устойчивое развитие» и «конкурентоспособность» субъекта инновационного предпринимательства (см. табл. 3.6).

Сделаем некоторые выводы по основным составляющим рассматриваемых понятий.

Для обеспечения устойчивого развития и конкурентоспособности необходимы ресурсы, получаемые из внешней среды и распределяемые в

---

[205] Шевченко Д.К., Рассомахин А.Ю. Обеспечение устойчивости работы предприятия на основе активизации инновационной деятельности // Вестник ТГЭУ. – 2010. – № 3. – С. 43–52.

[206] Рычихина Н.С. Реструктуризация предприятия на основе анализа индикаторов стратегической и финансовой устойчивости // Современные наукоемкие технологии. – Иваново. – 2006. – № 1.

[207] Соколов А.Ю., Окороков Р.В., Брусова А.С. Управление финансовой устойчивостью предприятия. – СПб: Нестор, 2005.

подсистемах управления (функционалах) субъекта инновационного предпринимательства.

Таблица 3.6

Составляющие понятий «устойчивое развитие» и «конкурентоспособность» субъекта инновационного предпринимательства

Устойчивое развитие субъекта инновационного предпринимательства	Конкурентоспособность субъекта инновационного предпринимательства
Зависит от наличия и доступности ресурсов, необходимых для ведения основной и вспомогательной деятельности	Зависит от обеспеченности ресурсами для основных и вспомогательных процессов и оптимальности их распределения по подсистемам управления
Базируется на конгруэнтном соотношении динамических компонент, т.е. зависит от эффективности управления подсистемами	Управляется посредством проактивного подхода, ориентированного на активное конструирование будущего
Дает возможность за счет оптимального использования ресурсов в подсистемах получать экономические выгоды	Создает добавленную стоимость (обуславливает получение дополнительных экономических и неэкономических выгод – предпринимательских рент)
Управляется с помощью проактивного подхода, нацеленного на активное конструирование будущего	Отражает стратегические позиции субъекта инновационного предпринимательства во внешней среде

[Источник: Дудин М.Н., Лясников Н.В. Стратегическая устойчивость субъектов инновационного предпринимательства и инновационное развитие России. Монография. – М.: ИМСГС, 2011]

В свою очередь, подсистемы управления (функционалы) субъекта инновационного предпринимательства будут функционировать эффективно и приводить к росту конкурентоспособности, когда распределение ресурсов будет оптимальным (т.е., ресурсы будут доступными, качественными, имеющими разумную стоимость).

Для достижения цели управления в виде устойчивого развития и обеспечения конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства необходим проактивный подход. Управление субъектом инновационного предпринимательства должно предвидеть изменения во внешней среде и, соответственно, своевременно оптимизировать состояние внутренней среды, поскольку только в этом случае при прочих равных условиях имеется возможность получать дополнительные экономические и неэкономические выгоды, т.е. максимизировать предпринимательские ренты.

Достигнутый субъектом инновационного предпринимательства уровень стратегического развития (устойчивости и позиций) во внешней среде определяется как конкурентоспособность, т.е. отражает меру реальной силы[208] в соперничестве с иными аналогичными субъектами инновационного предпринимательства. Это дает возможность заключить, что конкурентоспособность, как мера, и есть отражение реального устойчивого развития в определенный момент времени. Таким образом, вышесказанное позволяет обоснованно утверждеть, что конкурентоспособность субъекта инновационного предпринимательства будет практически всегда взаимосвязана с устойчивостью их развития во внешней среде в текущем, краткосрочном и долгосрочном периоде.

Устойчивое развитие хозяйствующих субъектов (в том числе, субъектов инновационного предпринимательства) необходимо понимать как способность этого субъекта к эволюционированию во внешней регулярно изменяющейся среде, так и его способность противостоять экзогенным и эндогенным негативным факторам воздействия. Очевидно, что и конкурирование на рынке, и устойчивость развития, в том числе, субъектов инновационного предпринимательства определятся совокупностью определенных способностей.

[208] Макдоналд М., Данбар Я. Сегментирование рынка: Практическое руководство. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2002. – С. 28.

Учитывая, что современная теория фирм основывается на динамической парадигме ресурсной теории, можно предположить, что устойчивое развитие и успех в конкуренции субъектов инновационного предпринимательства обеспечивается одной и той же совокупностью способностей, а именно способностью иметь доступ к необходимым ресурсам, способностью преобразовывать эти ресурсы посредством тех или иных процессов в продукт (как результат деятельности) и способностью реализовывать продукт на рынке деятельности, получая при этом предпринимательскую ренту. Следовательно, устойчивое развитие – есть условие сохранения адекватного экономического роста (относительно имеющихся способностей), при этом конкурентоспособность – есть фактор, обеспечивающий практическую реализацию потенциала роста.

В имеющихся к моменту проведения нашего исследования научных трудах указывается, что устойчивое развитие хозяйствующих субъектов, в том числе субъектов инновационного предпринимательства, необходимо рассматривать с позиций системного подхода. Это, в свою очередь, означает, что устойчивое развитие обеспечивается совокупностью динамических компонент, характеризующих субъект инновационного предпринимательства как систему: кадровой, финансовой, производственной (материально-технической), инновационной и информационной компонентами (подсистемами). Но, как известно, эти же компоненты формируют и конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства[209]. Следовательно, прослеживается прямая взаимосвязь между устойчивостью развития и конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства (см. рис. 3.9).

[209] Решетов К.Ю. Применение метода оценки комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур в современных условиях глобализации // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2015. – № 43. – С. 107–120; Решетов К.Ю. Сущность и оценка комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 26. – С. 227–239.

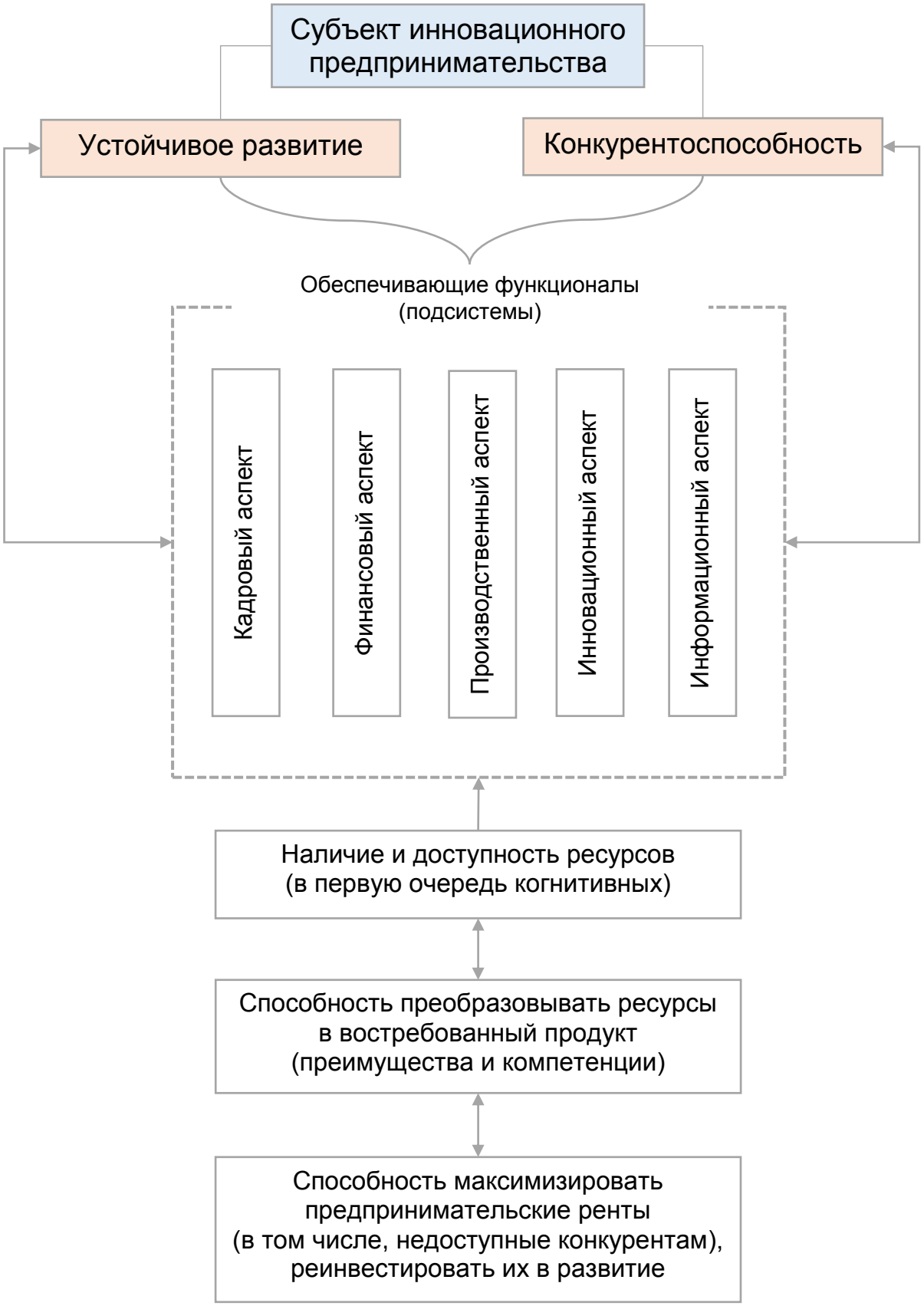

Рис. 3.9. Схема взаимосвязи между устойчивостью развития и конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства [Разработано автором]

Взаимосвязь между устойчивостью развития и конкурентоспособностью субъекта инновационного предпринимательства выражается через наличие одних и тех же организационных способностей (ключевых компетенций), обеспечивающих преобразование имеющихся ресурсов в наукоемкие результаты деятельности, которые представляют субъект предпринимательства на рынке.

Реализация результатов деятельности потребителям позволяет субъекту инновационного предпринимательства максимизировать предпринимательские ренты, недоступные конкурентам, и реинвестировать их в дальнейшее развитие. Таким образом, считаем обоснованным, что конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства необходимо рассматривать и как стратегический потенциал его устойчивого развития.

Мы неоднократно упоминали, что субъект инновационного предпринимательства, успешно либо неуспешно осуществляя свою деятельность во внешней среде, сталкивается с множеством факторов влияния, которые потенцируют изменения во внутренней среде и могут привести к дисбалансу в равновесно-стабильном ее развитии[210]. На практике это выражается в утрате рыночных позиций, потере финансовой устойчивости, уходе хозяйствующего субъекта с рынка деятельности. Очевидно, что влияние факторов может привести не только к кардинальным изменениям, но и к состоянию, характеризуемому как кризис. Каждый субъект инновационного предпринимательства в своем развитии проходит определенные циклы, что проявляется в регулярном повышении и снижении деловой активности, а прохождение точек стратегического перегиба и есть отражение цикличных колебаний в рамках отдельно взятого хозяйствующего субъекта.

[210] Решетов К.Ю. Факторы и условия формирования конкурентного потенциала инновационных предпринимательских структур // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. – 2015. – № 4.

Цикличность экономических процессов как на макро-, так и на микроуровне изучается достаточно давно, и регулярные колебания деловой активности в больших и малых социально-экономических системах, обусловленные теми или иными причинами и выражающиеся в изменении уровня основных показателей, фактически рассматриваются как форма прогрессивного развития.

Весьма часто можно слышать об «очищающей силе кризиса» для национальных экономик, «уроках выживания» в нем, а также «накоплении положительного опыта» ведения бизнеса в критические моменты. В целом все утверждения достаточно верные, но в то же время циклы подъема и спада деловой активности в отдельно взятом субъекте инновационного предпринимательства (вне общего контекста развития национальной и/или мировой экономики) могут быть как следствием влияния внешних (объективных) факторов, так и следствием влияния внутренних (субъективных) факторов. Кроме этого, кризис деятельности и кризис конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства, выражающийся в потере устойчивого развития, может быть следствием смены внутренних (производственных) циклов или синергией переходных процессов (подъем, пик, спад, дно) во внутренних и внешних циклах. Наложение окончания циклов, а также разнонаправленность векторов их развития дают эффект отрицательной синергии, который впервые был исследован Ю.Ю. Екатеринославским[211].

Изучение влияния циклов развития отдельно взятого хозяйствующего субъекта и среды его деятельности позволило Ю.Ю. Екатеринославскому, Дж. Хэмптону, В.Н. Вяткину и В.А. Гамзе[212] указать, что проявление во внешней среде новых факторов, не учитывавшихся в стратегических планах предыдущего периода, либо значительное изменение на коротком временном

[211] См., например: Екатеринославский Ю.Ю. Управленческие ситуации. Анализ и решения. – М.: Экономика, 1988.

[212] Вяткин В.Н., Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю., Хэмптон Дж. Дж. Управление риском в рыночной экономике. – М.: Экономика, 2002. – С. 67.

интервале уже действующих факторов принципиально не может быть учтено и адаптировано в рамках параметрически изменяющейся стратегии при количественном изменении ее параметров. Установление равновесия с внешней средой возможно только при бифуркационном изменении стратегии хозяйствующего субъекта.

На основании изложенного выше Н.В. Лясников делает вывод о необходимости преодоления негативных переходных процессов, угрожающих устойчивости развития хозяйствующих структур, в том числе субъекта инновационного предпринимательства как основного элемента адаптации к новым условиям[213]. При этом Н.В. Лясников указывает, что практически всегда потеря устойчивости любого хозяйствующего субъекта, в том числе субъекта инновационного предпринимательства, выражается в финансовом кризисе. Не оспаривая истинности данного вывода, необходимо более подробно остановиться скорее на причинах (помимо указанных выше циклических колебаний внешней среды) потери устойчивого развития и методах противодействия им, нежели на собственно последствиях, которые аксиоматично могут определяться как кризис развития.

Итак, основными причинами потери устойчивого развития субъекта инновационного предпринимательства являются регулярно возобновляемое изменение факторов влияния внешней среды и обусловленные этим изменения в факторах внутренней среды. Поэтому основой определения причин утраты устойчивого и одновременно конкурентоспособного развития субъекта инновационного предпринимательства является классификация их по среде возникновения (экзогенные и эндогенные) и, соответственно, их комбинация. Предпосылки для возникновения экзогенных причин утраты устойчивого развития могут быть различными. Более того, в экономической теории аспекты формирования предпосылок появления тех или иных внешних причин весьма противоречивы. Так, например, некоторые

[213] Лясников Н.В. Обеспечение стратегической устойчивости предприятий на основе формирования механизма потребительского поведения: дисс…д-ра эк. наук. – М., 2009. – С. 93.

экономисты связывают экзогенные причины с мировым научно-техническим прогрессом[214]. К. Маркс, в свою очередь, указывая на цикличность макро- и микроэкономических процессов и их негативное влияние на промышленное производство, видел причину в самой природе капиталистического способа хозяйствования.

Дж. Робинсон считала, что экзогенные причины связаны с недопотреблением и перепроизводством, и в данном случае способом решения проблемы видела стимулирование потребления[215]. И. Шумпетер указывал на психологические предпосылки экзогенных причин возникновения кризисов, а соответственно, и причин утраты устойчивого и конкурентоспособного развития фирм.

Более приближенную к настоящему пониманию теории циклов и кризисов, обуславливающих экзогенную природу негативного (вплоть до катастрофического) влияния факторов на фирму, можно найти в концепции неравновесия или диспропорциональности между отраслями (секторами) экономики, государственным вмешательством и стихийными действиями[216].

Начиная со второй половины XX века экономистами стало уделяться особое внимание разграничению экзогенных и эндогенных причин, а также последовало признание того, что эндогенные причины в большинстве случаев являются главенствующими в возникновении кризиса, а следовательно, потери устойчивого развития и конкурентоспособности отдельно взятого хозяйствующего субъекта. Таким образом, в настоящее время парадигма подхода к изучению причин утраты конкурентоспособного и устойчивого развития базируется на понимании того, что такой исход может быть обусловлен:

- доминантной негативных эндогенных причин и факторов при наличии положительно оцениваемой экзогенной среды;

[214] Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: Норма-М, 2006. – С. 148.
[215]Ядгаров Я.С. История экономических учений. – М.: Инфра-М, 2009. – С. 355.
[216]Хайек фон Ф.А. Дорога к рабству. – М.: Экономика, 1992.

- доминантой негативных экзогенных причин и факторов при наличии положительно оцениваемой эндогенной среды;
- негативной комбинацией эндогенных и экзогенных причин и факторов.

Следовательно, во-первых, еще раз подтверждается то, что природа утраты устойчивого развития и одновременно снижения уровня конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства может быть эндогенной, экзогенной или комбинированной. Во-вторых, при достаточно эффективном управлении функционированием и развитием данного субъекта, его достаточно высокой и органичной адаптации к изменению экзогенных факторов кризис и, соответственно, утрату устойчивого развития, а значит, и снижение конкурентоспособности можно предотвратить либо максимально результативно нивелировать их негативное влияние.

Основная внутренняя причина потери устойчивого развития и снижения конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства заключается, прежде всего, в отсутствии понимания основных базовых принципов иерархии управления им (смешение понятий стратегия/тактика/операции). На втором месте – ошибочная оценка факторов внешней среды (может быть, как объективной, так и субъективной). На третьем месте – неготовность менеджмента и сотрудников к предвидению тех или иных изменений (декларативно заявляемых, реально необходимых). В первом случае доминантой потери устойчивого развития будет совокупность эндогенных причин. Во втором и третьем случае доминанта есть комплекс экзогенных и эндогенных причин.

С учетом представленных стратегических ошибок основной предпосылкой появления эндогенных причин утраты устойчивого развития и снижения конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства можно считать слабость менеджмента. В свою очередь, турбулентно протекающие процессы внешней среды, в том числе

глобализация и интеграция мирохозяйственных связей, становление и развитие постиндустриального общества, основанные на экономике знаний, являются предпосылками экзогенных причин утраты равновесно-стабильного развития хозяйствующих субъектов. Это порождает основное противоречие, которое выражается в том, что менеджмент, наблюдая изменения во внешней среде, не стремится (а в иных случаях оказывает активное сопротивление) изменить (т.е., органично адаптировать) внутреннюю среду в соответствии с экзогенными тенденциями.

Стоит обратить внимание, что рассматриваемое противоречие, в сущности, не только показывает неспособность менеджмента своевременно реагировать на возобновляющиеся и возобновляемые изменения внешней среды, т.е. действовать реактивно, но и определяет общую неготовность к форсированию изменений, т.е. к проактивным действиям, которые необходимы, в том числе, и для поддержания должного уровня конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства (в идеале – постоянного прироста конкурентных позиций во внешней среде).

Но ведь именно проактивный подход позволяет обеспечивать долгосрочное конкурентоспособное функционирование субъекта инновационного предпринимательства. Следовательно, базис всех проблем, возникающих в процессе деятельности хозяйствующего субъекта, в том числе субъекта инновационного предпринимательства, состоит в неумении эффективно использовать такие изменения в целях дальнейшего развития бизнеса и продвижения его результатов.

На данном этапе исследования становится очевидным, что чем более разностороннее мы исследуем причины утраты конкурентоспособного и устойчивого развития субъекта инновационного предпринимательства, тем отчетливее вырисовывается доминанта эндогенной природы. На основании чего можно сделать вывод, что как причины утраты устойчивости, так и способы противодействия нужно искать во внутренней среде, а именно в управляющей подсистеме, которая создает либо не создает условия для

планомерного и конкурентоспособного развития в рамках существующего доступа к ресурсам и в ограничениях внешней среды.

Таким образом, обобщая вышесказанное, можно отметить, что устойчивое развитие и конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства являются не только взаимосвязанными, но и взаимозависимыми экономическими категориями, которые изменяются под воздействием одних и тех же факторов и условий.

Кроме того, как было показано выше, и управление конкурентоспособностью, и управление устойчивостью развития субъектов инновационного предпринимательства должно основываться на проактивном подходе, который, в свою очередь, базируется на ресурсной теории фирмы и предполагает использование современных инструментов управления, позволяющих конструировать желаемое будущее данного субъекта с учетом имеющихся способностей и предполагаемых возможностей.

ГЛАВА 4. МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ И УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

4.1. Кластеризация как оптимальное направление обеспечения конкурентоспособного и устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства

Современная экономическая действительность характеризуется ростом заинтересованности хозяйствующих субъектов в возможностях использования кластерных формирований. В последние два десятилетия вопросы принципов деятельности, эффективности создания и функционирования таких объединений становятся все актуальнее как в теории, так и в практике ведения бизнеса. Сетевые, кластерные отношения между компаниями в значительной мере изменили сегодняшнюю практику хозяйственной деятельности. Следует отметить, что в современных условиях кластеры выступают наиболее действенными структурными образованиями, чье функционирование способствует инновационному варианту развития экономики[217].

Сегодня кластерный подход является не только средством достижения целей государственной экономической политики (рост конкурентоспособности национальной экономики, повышение уровня её инновационности и др.), но и важным инструментом регионального развития, к индикаторам которого можно отнести рост уровня занятости, повышение размеров заработной платы, увеличение объемов отчислений в региональный бюджет, рост уровня стабильности и конкурентоспособности региональных

[217] См., например: Решетов К.Ю. Роль инновационных кластеров при обеспечении конкурентоспособности отечественных предпринимательских структур в новых экономических условиях // Российское предпринимательство. – 2014. – № 20 (266). – С. 117–123; Решетов К.Ю. Роль кластерного подхода в обеспечении конкурентоспособности отечественных инновационных предпринимательских структур в условиях ВТО // Креативная экономика. – 2014. – № 12. – С. 13–22 и др.

производств. Кластерный подход дает возможность улучшить эффективность взаимодействия государства и субъектов предпринимательства; производственных, образовательных и исследовательских учреждений в рамках инновационного развития страны, региона. Можно согласиться с мнением экспертов, что использование кластерного подхода может быть фундаментом для паритетного диалога между представителями государственной власти и предпринимательства в целях выявления проблем развития производства и науки, поиска направлений в наиболее успешной реализации потенциальных возможностей инвестирования и необходимых мер государственной экономической политики[218].

Отметим, что эффективная деятельность многих кластерных образований демонстрирует их значительные конкурентные преимущества по сравнению с деятельностью субъектов ведения хозяйства, не входящих в состав структурных объединений кластерного типа. Особенно актуально создание сетевых отношений внутри кластера в условиях необходимости обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства в новых экономических условиях.

Мировой опыт свидетельствует, что современная макроэкономическая политика развитых стран в первую очередь ориентируется на стратегию формирования кластеров и других территориальных научно-производственных промышленных объединений, благодаря чему обеспечивается существенный экономический рост интегрированных таким способом субъектов ведения хозяйства и экономики в целом (см. табл. 4.1).

[218] См. напр.: Меньшенина Н.Г. Кластерообразование в региональной экономике. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. эконом. ун-та, 2008. – 154 с.

Таблица 4.1

Перечень базовых отраслей и промышленно-производственных кластеров развитых стран

Базовые отрасли в создании кластеров	Страны, в которых созданы отраслевые кластеры
Электронные технологии и связь, информатика	Швейцария, Финляндия
Программное обеспечение	Индия
Финансовый сектор	Восточный Лондон, Великобритания
Биотехнологии и биоресурсы	Нидерланды, Франция, Германия, Великобритания, Норвегия
Фармацевтика и косметика	Дания, Швеция, Франция, Италия, Германия
Агро- и пищевое производство	Финляндия, Бельгия, Франция, Италия, Нидерланды
Нефтегазовый комплекс и химия	Швейцария, Германия, Бельгия
Машиностроение и ремонт, электроника	Нидерланды, Италия, Германия, Норвегия, Ирландия, Швейцария
Здравоохранение	Швеция, Дания, Швейцария, Нидерланды
Коммуникации и транспорт	Нидерланды, Норвегия, Ирландия, Дания, Финляндия, Бельгия
Энергетика	Норвегия, Финляндия, Саудовская Аравия
Авиационная и космическая отрасли	Франция
Строительство	Финляндия, Бельгия, Нидерланды
Образование, технопарки	Германия, Франция, Финляндия, Австрия
Легкая промышленность	Швейцария, Австрия, Италия, Швеция, Дания, Финляндия
Древесно-бумажный комплекс	Финляндия

[Составлено на основе: Competitive Regional Clusters National Policy Approaches Reviews of Regional Innovation, OECD, 2007 [Электронный ресурс] режим доступа: http://www.unescap.org/tid/artnet/mtg/gmscb_ regionalclusters.pdf свободный]

Классификация инновационных кластеров, которые функционируют в мире, была представлена еще в июне 2000 г. на международной конференции в Бразилии, посвященной инновационному развитию (см. табл. 4.2).

Таблица 4.2

Классификация инновационных кластеров

Тип инновационного кластера	Описание
Усеченный	Составляется из звеньев технологично взаимозависимых предприятий, иногда разрозненных территориально. Деятельность ограничена набором типовых функций (добывание ресурсов, обработка, обогащение и т. п.) Применяются современные, но не передовые технологии. Новые технологии поступают на предприятие в виде готового к немедленному использованию продукта
Отраслевой	Группа совместно работающих компаний, производящих типовые продукты или услуги. Использование новых технологий ограничено сферой контроля качества и управления персоналом
Инновационно-отраслевой	Группа совместно работающих компаний, производящих продукты или услуги, требующие постоянного обновления, улучшения качества, внедрения новых функциональных возможностей. Постоянные и стойкие связи с научно-исследовательскими центрами, образовательными учреждениями
Проинновационный	Инновационный кластер компаний, направленный на быстрейшее приобретение необходимых знаний и технологий с целью улучшения текущей конкурентоспособности
Инновационно-ориентированный	Кластер компаний, определяющий промышленную, социальную структуру региона. Создает динамические группы компаний, использующие передовые знания и технологии, привлекает талантливые трудовые ресурсы со всего мира, является потребителем и генератором венчурного капитала, определяет и направляет научные исследования университетов и других образовательных организаций

[Источник: The 4-th International Conference on Technology Policy and Innovation (Curitiba, Brazil, August 28–31. 2000) [электронный ресурс] режим доступа: http://www.urenio.org/metaforesight/library/18.pdf]

По нашему мнению, данная классификация является все же довольно обобщенной, поскольку в ней приводятся только общие типы кластеров, без выделения их видов в соответствии с особенностями и признаками.

Изучение нами указанной классификации, а также большого количества аналитических материалов дало возможность разработать собственный подход к типологии инновационных кластеров, основанный на выделении их видов по признакам и особенностям (см. табл. 4.3).

Таблица 4.3

Классификация основных видов инновационных кластеров в зависимости от признаков и особенностей функционирования

[Разработано автором]

№	Критерий классификации	Вид инновационного кластера	Особенности инновационного кластера
1	2	3	4
1	По направлению достижения конкурентных преимуществ	Продуктовые инновационные кластеры	Разработка новых продуктов
		Технологические инновационные кластеры	Внедрение новых технологий
		Сырьевые инновационные кластеры	Использование новых видов сырья
		Инфраструктурные инновационные кластеры	Использование преимуществ расположения
		Организационные инновационные кластеры	Использование новых методов управления
2	По ориентации на инновационный эффект	Корпоративные (бизнес ориентированные)	Обеспечение конкурентных преимуществ для предприятий-участников кластера
		Региональные кластеры	Обеспечение развития региона
3	По отраслевому охвату	Отраслевые инновационные кластеры	Направленные на генерирование инноваций в конкретной отрасли
		Надотраслевые инновационные кластеры	Способные создавать инновации для какого-либо комплекса отраслей
4	По месту и роли учреждений науки и образования в кластере	Образовательно-инновационные кластеры	Ядро данных кластеров представляют учреждения образования
		Научно-инновационные кластеры	Основу кластеров составляют научные учреждения
5	По инновационным направлениям	Кластеры с инновационным направлением	Нацелены на внедрение инноваций
		Исключительно инновационные кластеры	Их цель – исключительно способствование инновациям

Продолжение таблицы 4.3

1	2	3	4
6	По охвату инновационного процесса	Комплексные инновационные кластеры	Кластеры, охватывающие весь инновационный процесс: от зарождения идеи до ее полному воплощению
		Точечные инновационные кластеры	Создают инновационный эффект на определенной стадии процесса
7	По территориальному размещению	Региональные или межрегиональные инновационные кластеры	Размещены в одной или нескольких областях России и включают соответствующих участников
		Инновационные кластеры в условиях трансграничного сотрудничества регионов	Кластеры расположены на территории России, активно использующие потенциальные возможности и преимущества трансграничного сотрудничества
		Трансграничные инновационные кластеры	Кластеры, объединяющие участников по разные стороны границы (двух и больше государств)

Следует отметить, что эту классификацию можно использовать для внедрения кластеризации в определенных отраслях для выхода субъектов инновационного предпринимательства в рамках кластеров на международные рынки.

По результатам исследования большого количества трудов ученых и специалистов в данной сфере[219] выделим также кластеры с вертикальной и горизонтальной формой организационных связей.

В практике экономик некоторых развитых стран встречаются горизонтальные кластеры, в пределах которых развиваются партнерские отношения между участниками; их конкуренты могут параллельно функционировать в пределах одного кластера, причем каждый участник

[219] См., например: Competitive Regional Clusters National Policy Approaches Reviews of Regional Innovation, OECD, 2007 [электронный ресурс] режим доступа: http://www.unescap.org/tid/artnet/mtg/gmscb_regionalclusters.pdf; Руднева П. С. Опыт создания кластеров в развитых странах [злектронный ресурс] режим доступа: http://crossborder.ucoz.com/publ/transgranichnye_klastery/transgranichnye_klastery/opyt_sozdanija_strukturnykh_klasterov_v_razvitykh_stranakh/6-1-0-7; Европейская кластерная обсерватория [Электронный ресурс] режим доступа: http://www.clusterobservatory.eu/index.html; Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с. и др.

кластера может влиять на его функционирование. Горизонтальные кластеры формируются в пределах и с участием предприятий из нескольких секторов отрасли, которые взаимно дополняют друг друга, но также могут быть и конкурентами. При горизонтальной форме связей участники кластеров имеют равные права и нет головного субъекта.

Вертикальные же кластеры предполагают наличие иерархии связей, в пределах которых деятельность цепи компаний ориентирована на выпуск и реализацию конкурентного продукта. При использовании вертикальных связей в кластере четко определяется «ядро» (инициаторы) и компании-исполнители. Вертикально ориентированные кластеры создаются в пределах определенного сектора, и их структуры формируют следующие этапы инновационно-производственных процессов, которые могут быть представлены в виде сетевой цепочки: разработка – внедрение – поставка – сборка – сбыт – клиенты. При такой форме организации кластера средние и малые субъекты инновационного предпринимательства концентрируют свою деятельность вокруг крупных компаний-инициаторов (ядер кластера)[220]. В практике использования кластеров встречаются и инновационные кластеры с вертикально-горизонтальной формой организационных связей.

Сегодня в рамках новых экономических условий все участники кластера (особенно, средние и малые субъекты инновационного предпринимательства) заинтересованы в продвижении и сбыте собственной продукции и услуг на международные рынки инноваций. Из-за жесткой конкуренции и специфики предпринимательской деятельности российские средние и малые субъекты инновационного предпринимательства, как правило, по отдельности не в состоянии конкурировать с зарубежными конкурентами, поэтому они и становятся участниками кластеров. А поскольку российские средние и малые субъекты инновационного предпринимательства являются в большей степени исполнителями тех или

[220] Кропотова Н.В. Кластерная форма регионального развития // Материалы научно-практической конференции «Проблемы формирования инновационных механизмов в современных условиях. Социально-экономическое развитие Крыма на основе кластеров». – Симферополь: Минэконом АРК, 2007. – С. 27.

иных заказов на производство инновационной продукции или предоставление услуг, то их участие в кластерах сегодня должно осуществляться, по нашему мнению, на основе вертикальных организационных связей. Такое положение объясняется тем, что полный цикл продвижения конкурентной продукции (услуг) на международные рынки могут обеспечить только крупные компании.

В связи с чем, по нашему мнению, объединение крупных компаний с сетями средних и малых предприятий – в рамках кластеров – в конкретных секторах российской экономики в новых экономических условиях наиболее эффективно с использованием вертикальных организационных связей. Наибольшим преимуществом вертикальной организации инновационных кластеров можно назвать создание сетей надежных партнерских связей и отношений между участниками данных кластеров[221], что ведет к их устойчивому развитию и повышению уровня их конкурентоспособности.

Исследование зарубежных и отечественных научных трудов и аналитических материалов позволяет сделать вывод, что на развитие российских инновационных кластеров негативно влияют такие факторы, как: несовершенство нормативной базы, недостаточное финансирование инновационного развития инновационных предприятий, несоответствие качества промышленной продукции международным стандартам[222]. Поэтому разработка механизма государственной поддержки отечественных инновационных кластеров является целесообразной и сверхактуальной.

На сегодняшний день в России уже внедрена государственная поддержка развития пилотных инновационных территориальных кластеров. К основным мерам государственной поддержки таких интеграционных форм относится ряд следующих взаимодополняющих системных мер[223]:

---

[221] Ибатуллова Ю.Т. Кластеры как инновационная форма диверсификации и развития региональной экономики // Креативная экономика. – 2008. – № 8 (20). – С. 52.

[222] См.: Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.

[223] Фомичев О.В. О мерах государственной поддержки инновационных территориальных кластеров [Электронный ресурс] режим доступа: www.naukograd-dubna.ru/.../ prezentacija_gos_podderjka_ITK.ppt.

- обеспечение поддержки реализации программных направлений развития таких кластеров в соответствии с федеральными целевыми и государственными программами;
- выделение субсидий субъектам РФ для обеспечения совместного (федеральный центр и регионы) финансирования реализации данных программ;
- выделение субсидий со стороны федерального центра в субъекты РФ для обеспечения эффективной поддержки среднего и малого бизнеса;
- вовлечение институтов, организаций государственной формы собственности в процессы реализации указанных мер в соответствии с программами развития пилотных кластеров;
- привлечение к участию в пилотных кластерах компаний, учрежденных государством;
- создание благоприятного налогового климата (предоставление налоговых льгот, предусмотренных, например, для таких проектов, как проект «Сколково»).

Существуют, как известно, различные формы участия государства в поддержке инновационных кластеров. Безусловно, финансово-организационная поддержка государством инновационных кластеров с помощью учредительного участия в крупных компаниях-инициаторах является довольно актуальной для повышения их конкурентоспособности и обеспечения их устойчивого развития. Но отметим, что только финансовое обеспечение поддержки бизнеса со стороны государства, на наш взгляд, является недостаточно эффективной мерой, поскольку дотации не всегда могут обеспечить устойчивое развитие и высокий уровень конкурентоспособности участников кластера и тем самым улучшить конкурентные позиции отечественной инновационной продукции на мировом рынке. Следовательно, финансирование необходимо осуществлять только для реализации в кластерах определенных целевых проектов. При этом ответственность за использование субсидий должны нести лишь

крупные компании-инициаторы, которые, в свою очередь, контролируют всю вертикальную цепь предприятий.

В целом можно сделать вывод, что для решения проблемы повышения конкурентоспособности отечественных субъектов инновационного предпринимательства необходима реализация следующих мер:

- активизация научно-технической деятельности кластеров путем увеличения объемов частно-государственного финансирования их инновационной деятельности;
- интеграция результатов научных исследований и разработок в мировую инновационную систему и содействие международному партнерству в сфере инновационной деятельности;
- создание высокотехнологичной конкурентоспособной продукции;
- выпуск высокотехнологичной продукции, учитывающей конъюнктуру мирового рынка в будущем;
- создание условий для организации производства и реализации наукоемкой продукции.

Среди основных условий реализации этих задач можно выделить следующие: благоприятный налоговый климат и законодательное обеспечение льготного режима функционирования субъектов инновационного предпринимательства; экономическое и техническое обоснование необходимости грамотной финансовой поддержки реализации инновационных проектов кластерами для продвижения на мировые рынки отечественных инновационных видов продукции (услуг, технологий); помощь государства в получении льготных кредитов, в привлечении инвестиций в соответствующие кластеры и др.

Реализация указанных мер позволит существенным образом повысить эффективность функционирования существующих пилотных инновационных кластеров, что, в свою очередь, даст возможность обеспечить устойчивое развитие и конкурентоспособность таких объединений. Вслед за этим должно произойти, хотя и не автоматически, повышение

конкурентоспособности большинства отечественных субъектов инновационного предпринимательства.

Анализ основных подходов к определению принципов функционирования экономических объектов в рамках инновационных кластеров позволил определить, что механизм государственной поддержки инновационных кластеров должен строиться на таких основных принципах, как[224]: целевой принцип, предусматривающий ориентацию всех мероприятий по развитию кластерных структур на программно-целевое финансирование научно-технической и инновационной деятельности; принцип комплексности, направленный на комплексную поддержку кластеров для реализации инвестиционных и инновационных программ и проектов по приоритетным направлениям инновационной деятельности; принцип объективности в деле принятия органами государственной власти решений, способствующих ориентации инновационных кластеров на создание конкурентоспособной наукоемкой продукции; принцип адресности, направленный на достижение конкретных целей, с учетом особенностей развития каждого конкретного кластера в рамках государственной поддержки развития кластеров; принцип легитимности, предусматривающий признание значимости инновационного кластера органами государственной власти с целью достижения баланса интересов властных и кластерных структур; принцип эквивалентности финансово-экономических отношений между органами государственной власти и кластерами, содействующий сбалансированному развитию кластерных структур.

Также полагаем, что при формировании механизма государственной поддержки инновационных кластеров крайне важным является выявление взаимосвязи между формами и методами, а также ожидаемыми результатами от предоставления государственной поддержки инновационным кластерам, которые продвигают инновационную продукцию на мировой рынок (см. рис.

[224] См.: Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. – Нижний Новгород: РАНХиГС, 2014. – 572 с.; Хвощин А.А. Социально-экономическое прогнозирование. – Тюмень: Изд-во Тюменского государственного университета, 2007. – 451 с. и др.

4.1), функциями и инструментами реализации их государственной поддержки (см. рис. 4.2 – авторская схема).

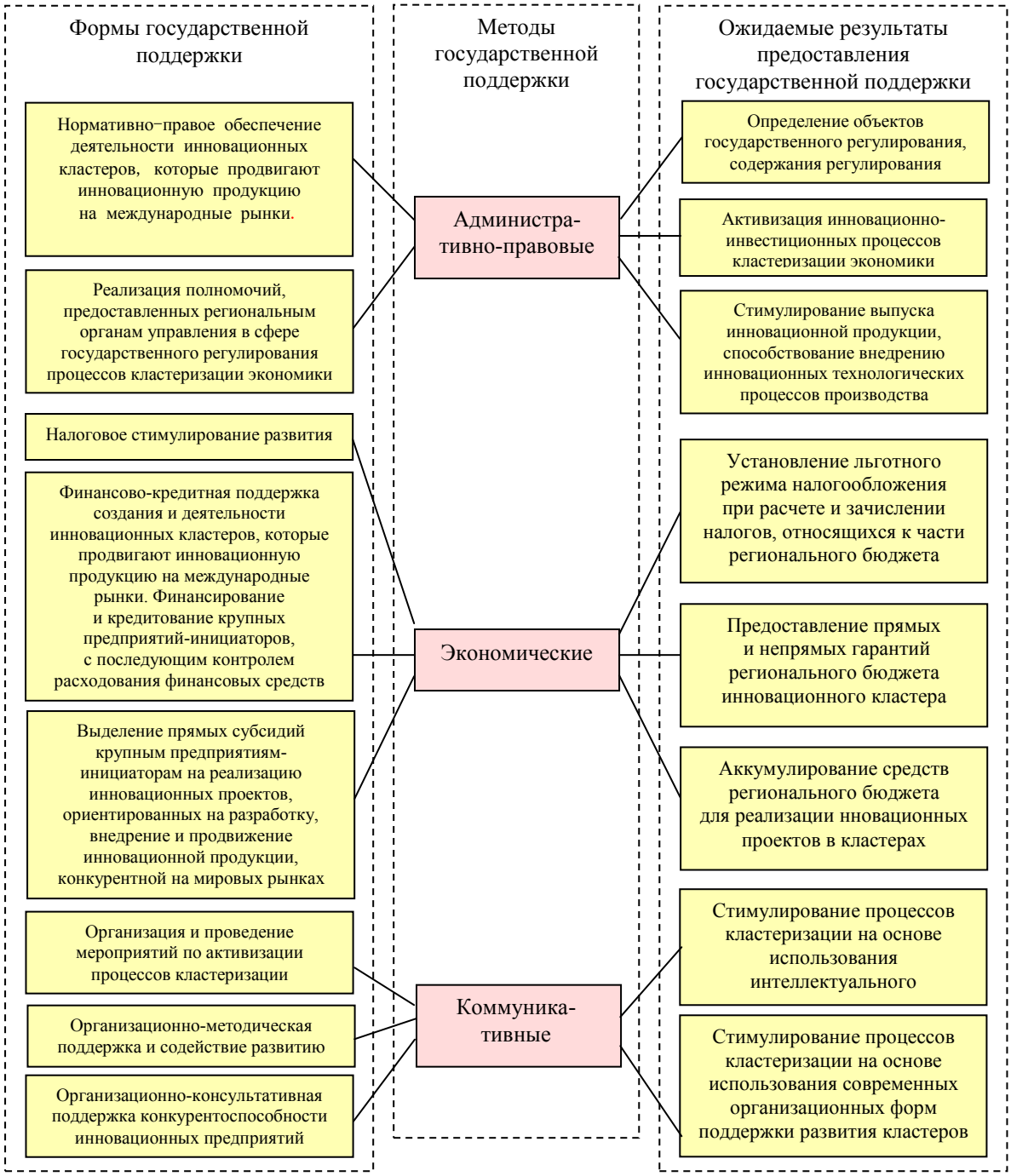

Рис. 4.1. Взаимосвязь форм, методов и ожидаемых результатов государственной поддержки инновационных кластеров

[Разработано автором]

На рис. 4.2 приведена схема взаимосвязи функций и инструментов реализации развития государственной поддержки отечественных

инновационных кластеров, продвигающих инновационную продукцию на мировой рынок.

Рис. 4.2. Схема взаимосвязи функций и инструментов реализации развития государственной поддержки инновационных кластеров

[Разработано автором]

Для эффективной государственной поддержки инновационных кластеров, продвигающих инновационную продукцию на мировые рынки, необходим действенный механизм государственной поддержки. Этапы его создания и функционирования следующие: этап создания, этап регулирования, этап реализации и этап контроля (см. рис. 4.3).

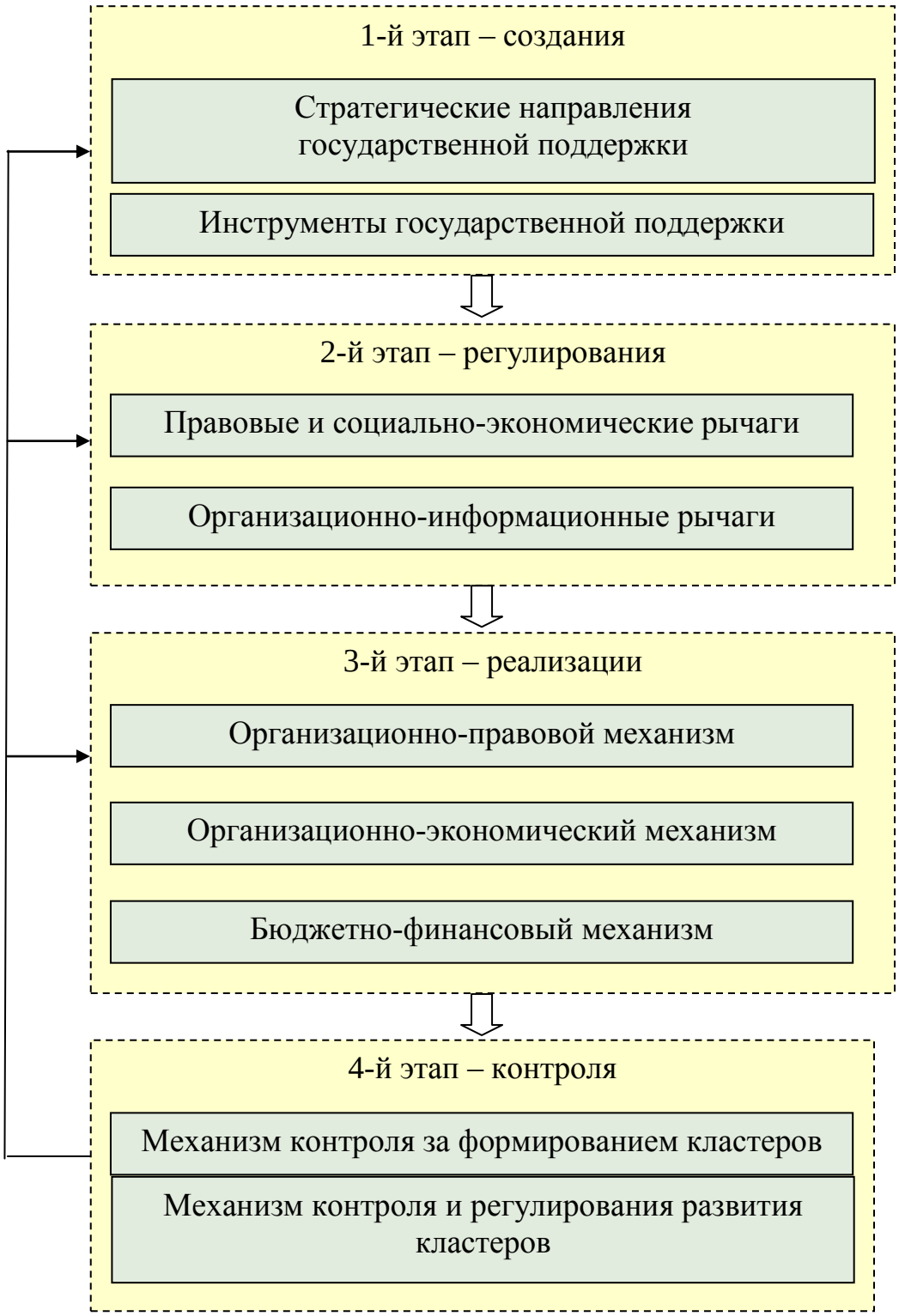

Рис. 4.3. Механизм государственной поддержки инновационных кластеров [Разработано автором]

Охарактеризуем их подробнее. Этап создания может предусматривать формирование стратегических направлений государственной поддержки

развития инновационных кластеров, продвигающих инновационную продукцию на мировой рынок, а также инструментов государственной поддержки развития кластерных структур. Необходимо отметить, что выбор таких инструментов зависит от способа поддержки развития кластеров данной категории органами государственной власти и местного самоуправления.

Этап регулирования, по нашему мнению, может состоять из таких элементов, как: правовые, социально-экономические, организационно-информационные рычаги. Формирование нормативных регуляторов государственной поддержки развития кластерных структур связано, прежде всего, с созданием нормативно-правового обеспечения деятельности инновационных кластеров, которые продвигают инновационную продукцию на зарубежные рынки, и адаптацией российского законодательства к международным требованиям и нормам.

Правовые рычаги в этой ситуации направлены на формирование правовой и нормативно-методической базы, касающейся государственной поддержки развития кластеров данной категории. Процедура выбора социально-экономических рычагов связана с:

- процессами кластеризации экономики региона;

- формированием благоприятного для потенциальных инвесторов экономико-правового климата;

- повышением конкурентоспособности продукции, повышением уровня занятости населения (через создание новых рабочих мест);

- эффективным использованием производственного, научно-технического, кадрового потенциала.

Следует отметить, что организационно-информационные рычаги предназначены для обеспечения эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления в части государственной поддержки развития данных кластерных структур, проведения

организационных мероприятий по кластеризации экономики региона; проведения информационно-организационных мероприятий в части продвижения и сбыта инновационной продукции на мировой рынок.

Этап реализации может включать в себя следующие механизмы: организационно-правовой, организационно-экономический, бюджетно-финансовый. Использование организационно-правового механизма направлено на формирование и развитие инновационных кластеров, которые продвигают инновационную продукцию на мировой рынок на основе эффективного использования нормативно-правовой базы РФ.

Использование организационно-экономического механизма, по нашему мнению, предусматривает регулирование экономических и организационных процессов в данных кластерных структурах на основе использования целевых программ и информационной системы, регулирующей развитие научных и производственных структур. Использование бюджетно-финансового механизма может быть направлено на поддержку кластерных образований на основе синтеза бюджетной, налоговой, таможенной и денежно-кредитной государственной политики.

Заключительный этап (этап контроля) может состоять из таких механизмов, как механизм контроля становления кластеров, механизм контроля и регулирования развития кластеров. На данном этапе осуществляется контроль эффективности всех предыдущих этапов.

Таким образом, в этом и заключается методический подход, на котором базируется государственная поддержка инновационных кластеров, продвигающих инновационную продукцию на мировой рынок. Разработанный механизм государственной поддержки инновационных кластеров направлен на интегрирование их инновационных разработок в международное научно-технологическое пространство, на обеспечение устойчивого технологического развития российской экономики и улучшение

конкурентных позиций отечественных субъектов инновационного предпринимательства.

4.2. Оценка конкурентоспособности и конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства, осуществляющих свою деятельность в промышленно-производственном секторе (на примере субъектов предпринимательства)

На основе изложенного выше, а также с учетом приведенных в данном исследовании методических разработок целесообразно провести краткий анализ деятельности субъектов инновационного предпринимательства и дать оценку их конкурентоспособности. В качестве примера использованы организационные и экономические данные трех субъектов инновационного предпринимательства, деятельность которых относится к сегменту инновационного предпринимательства.

Первый из рассматриваемых субъектов предпринимательства – ООО «Инновационные технологии машиностроения РИТМ» (далее и везде ООО «ИТМ РИТМ»). Предприятие осуществляет собственные производственно-технологические, организационные и маркетинговые разработки новаций и кроме этого осуществляет приобретение таковых у сторонних организаций.

ООО «ИТМ РИТМ» имеет штатную численность персонала в количестве 175 человек (по состоянию на начало 2015 года) и экономический годовой оборот более 811 млн. рублей. Удельный вес доходов, полученных за счет инновационной активности, в общем объеме создаваемого предприятием экономического оборота составляет около 32%, удельный вес расходов на осуществление новаторской деятельности и привлечение инновационных технологий со стороны составляет около 29% по состоянию на начало 2015 года (см. рис. 4.4).

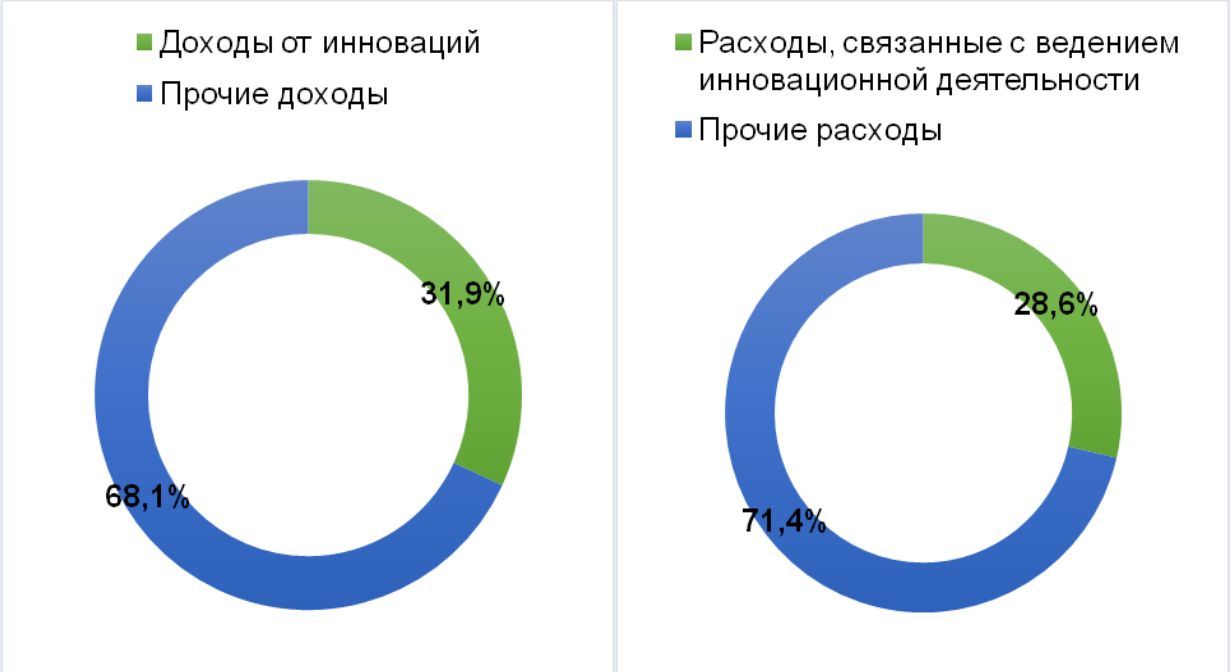

Рис. 4.4. Структура доходов и расходов ООО «ИТМ РИТМ» в аспекте ведения инновационной деятельности (по состоянию на начало 2015 г.)
[составлено и рассчитано автором на основе данных, полученных из ООО «ИТМ РИТМ»]

При этом ООО «ИТМ РИТМ» самостоятельно осуществило разработку инновационных решений стоимостью, составившей около 34% от всей стоимости созданных инновационных решений. В соответствии с общим организационно-экономическими характеристиками, рассматриваемый субъект предпринимательства можно отнести к среднему инновационному предпринимательству, при этом его деятельность осуществляется в сегменте новаторского предпринимательства.

Второй из рассматриваемых субъектов предпринимательства – ООО «Метагор» – осуществляет разработку новых производственно-технологических, организационных и маркетинговых решений. Кроме этого, предприятие осуществляет создание и серийное производство высокотехнологичного оборудования, используемого в перерабатывающей пищевой промышленности.

Данный субъект предпринимательства имеет штатную численность персонала в количестве 72 человек (по состоянию на начало 2015 года) и экономический годовой оборот – 340 млн. рублей. Удельный вес доходов, полученных за счет инновационной активности, в общем объеме

создаваемого предприятием экономического оборота составляет около 49%, удельный вес расходов на осуществление новаторской деятельности и привлечение инновационных технологий со стороны – около 51% по состоянию на начало 2015 года (см. рис. 4.5).

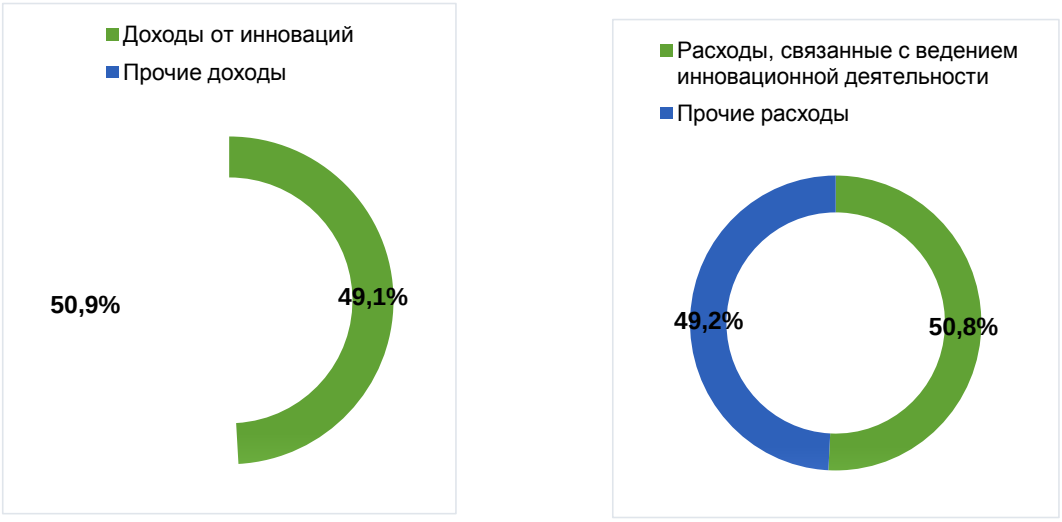

Рис. 4.5. Структура доходов и расходов ООО «Метагор» в аспекте ведения инновационной деятельности (по состоянию на начало 2015 г.)
[составлено и рассчитано автором на основе данных, полученных из ООО «Метагор»]

При этом ООО «Метагор» самостоятельно осуществило разработку инновационных решений стоимостью, составившей 50% от всей стоимости созданных инновационных решений. В соответствии с общим организационно-экономическими характеристиками, рассматриваемый субъект предпринимательства можно отнести к малому инновационному предпринимательству, при этом его деятельность осуществляется в сегменте высокотехнологичного предпринимательства.

Третий из рассматриваемых субъектов предпринимательства – ООО «Бизнес-центр “Интермаркет”» (далее и везде ООО «БЦ “Интермаркет”»). Данный субъект предпринимательства осуществляет диверсифицированную деятельность и создан при непосредственном участии Фонда посевных инвестиций (путем участия Фонда в формировании уставного капитала данного субъекта предпринимательства) для разработки информационно-

коммуникационных решений, ориентированных на полную автоматизацию и роботизацию объектов, осуществляющих свою деятельность в торгово-сервисной сфере.

ООО «БЦ “Интермаркет”» имеет штатную численность персонала в количестве 221 человека (по состоянию на начало 2015 года) и экономический годовой оборот 433 млн. рублей (годом ранее, соответственно, средняя штатная численность – около 100 человек и годовой экономический оборот – 276 млн. рублей). Удельный вес доходов, полученных за счет инновационной активности, в общем объеме создаваемого предприятием экономического оборота составляет около 84%, удельный вес расходов на осуществление новаторской деятельности и привлечение инновационных технологий со стороны составляет около 82% по состоянию на начало 2015 года (см. рис. 4.6).

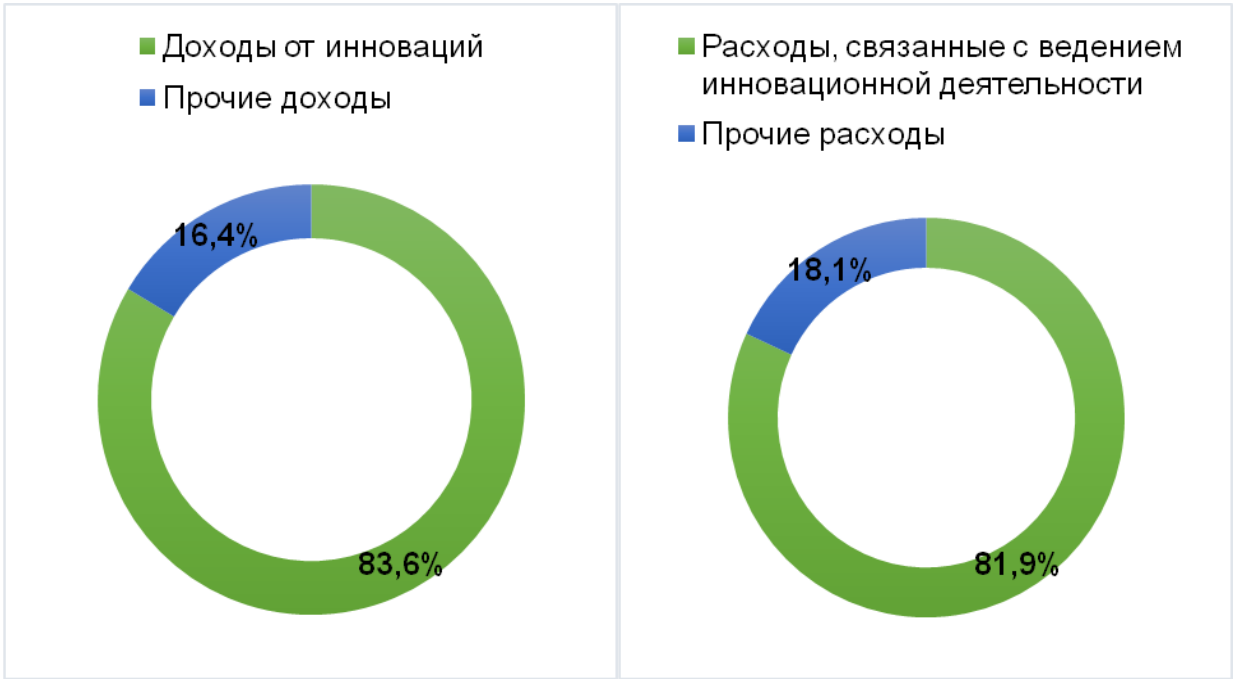

Рис. 4.6. Структура доходов и расходов ООО «БЦ “Интермаркет”» в аспекте ведения инновационной деятельности (по сост. на нач. 2015 г.)

[составлено и рассчитано автором на основе данных, полученных из ООО «Бизнес-центр “Интермаркет”»]

При этом ООО «БЦ “Интермаркет”» самостоятельно осуществило разработку инновационных решений стоимостью, составившей около 85% от

всей стоимости созданных инновационных решений. В соответствии с общим организационно-экономическими характеристиками, рассматриваемый субъект предпринимательства можно отнести к быстрорастущему малому и среднему предпринимательству, при этом его деятельность осуществляется в сегменте венчурного предпринимательства.

Итак, выше нами приведены основные организационно-экономические характеристики субъектов инновационного предпринимательства, деятельность которых используется в качестве практической базы данного исследования. В соответствии с методикой, разработанной во второй главе диссертации, необходимо провести анализ и дать оценку конкурентоспособности рассматриваемых субъектов инновационного предпринимательства (ООО «ИТМ РИТМ», ООО «Метагор», ООО «БЦ “Интермаркет”»).

В приложениях 4, 5, 6 к данному исследованию представлены исходные данные для расчета интегрированного показателя конкурентоспособности указанных субъектов инновационного предпринимательства. В таблице 4.4 дана оценка конкурентоспособности ООО «ИТМ РИТМ» за последние три года (с 2012 года по 2014 год включительно).

Таблица 4.4

Расчет интегрированного показателя конкурентоспособности по субъекту инновационного предпринимательства ООО «ИТМ РИТМ»

Показатель	**Период**		
	2012 г.	**2013 г.**	**2014 г.**
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в социальном аспекте (взвешенное значение)	*1,693*	*1,684*	*1,553*
Прирост интеллектуального капитала	1,17	1,07	1,14
Затратоотдача созданных рабочих мест	2,37	2,32	2,33
Трудовая активность сотрудников	0,71	0,87	0,61
Эффективность социальных инвестиций	0,58	0,55	0,35

Продолжение таблицы 4.4

Показатель	Период		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в экономическом аспекте (взвешенное значение)	*0,948*	*0,957*	*0,973*
Результативность создания добавленной стоимости	0,78	1,05	1,11
Инвестиционная привлекательность	0,75	0,65	0,68
Востребованность продукта рынком	1,08	0,91	0,94
Рентабельность нематериальных активов, капитализированных исследований и разработок	0,55	0,58	0,52
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в технологическом аспекте (взвешенное значение)	*0,999*	*1,433*	*1,108*
Инновационная эффективность	0,97	1,00	1,01
Инновационная самостоятельность	0,43	0,47	0,52
Инновационная активность	0,83	2,09	1,12
Инновационная результативность	0,63	0,54	0,53
Интегрированный показатель конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства	**1,170**	**1,322**	**1,188**

[Составлено и рассчитано автором на основе данных, полученных из ООО «ИТМ РИТМ»]

Проведенный расчет интегрированного показателя ООО «ИТМ РИТМ» показывает, что в целом за период с 2012 года по 2014 год конкурентоспособность данного субъекта инновационного предпринимательства практически не изменилась. Наблюдается определенный прирост конкурентоспособности в 2013 году, но в то же время по итогам 2014 года показатель уровня конкурентоспособности ООО «ИТМ РИТМ» практически идентичен показателю 2012 года.

Прирост значения интегрированного показателя конкурентоспособности ООО «ИТМ РИТМ» в 2013 году можно оценивать как положтельный, что указывает и на эффективное использование конкурентного потенциала, и на наличие ключевых компетенций, позволяющих формировать конкурентные преимущества данного субъекта инновационного предпринимательства.

В то же время снижение интегрированного показателя конкурентоспособности в 2014 году необходимо оценивать отрицательно.

Это означает, что накопленный ранее (в период до 2014 года) конкурентный потенциал данным субъектом инновационного предпринимательства не был эффективно освоен, т.е. ключевые компетенции менеджмента не были использованы для формирования конкурентных преимуществ ООО «ИТМ РИТМ».

На рисунке 4.7 графически представлена динамика интегрированного показателя конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства ООО «ИТМ РИТМ» и полиноминальное прогнозирование изменения данного показателя на трехлетний краткосрочный период. Полученные в результате прогнозирования данные свидетельствуют о том, что при сохранении существующей тенденции субъект инновационного предпринимательства ООО «ИТМ РИТМ» уже в краткосрочной перспективе может утратить имеющиеся конкурентные позиции.

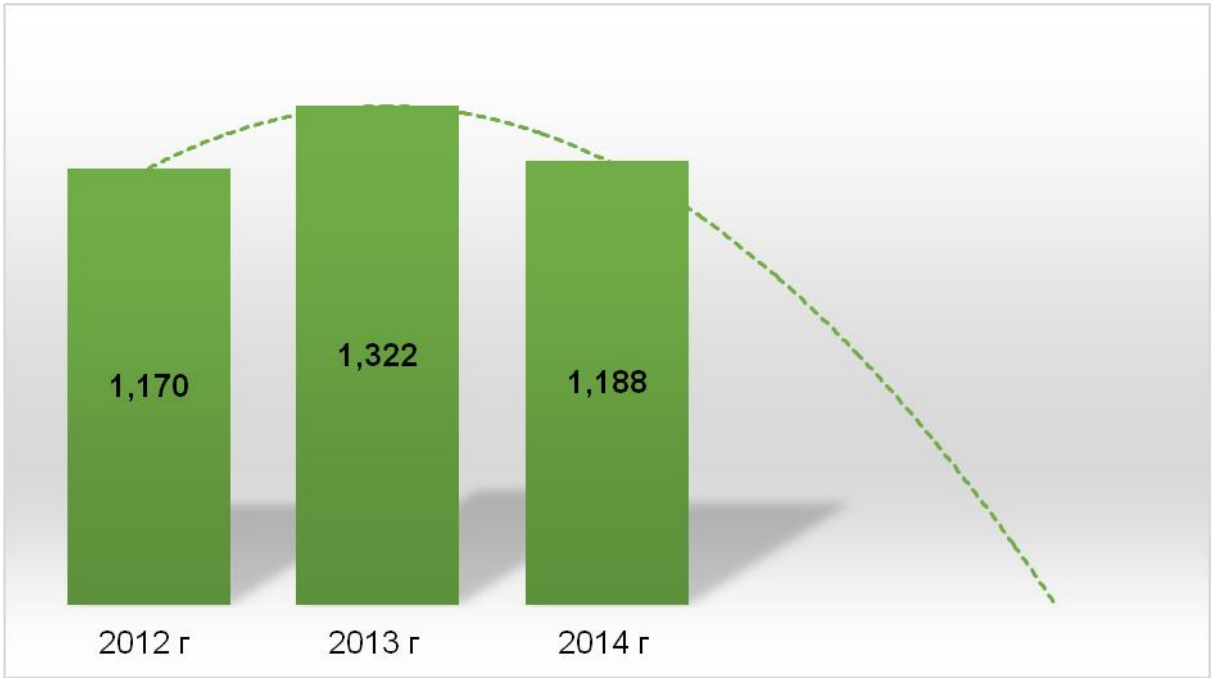

Рис. 4.7. Динамика интегрированного показателя конкурентоспособности ООО «ИТМ РИТМ» с краткосрочным полиноминальным прогнозированием [Составлено и рассчитано автором]

Таким образом, полученные данные не позволяют дать положительную оценку конкурентоспособности ООО «ИТМ РИТМ» по итогам 2014 года. Кроме того, имеющиеся данные указывают на то, что данному субъекту инновационного предпринимательства необходимо не только сформировать конкурентный потенциал в целях его последующего наиболее эффективного освоения, но и усовершенствовать ключевые компетенции с тем, чтобы в долгосрочной перспективе обеспечить в достаточной степени устойчивое развитие, которое будет характеризоваться и способностью к конкуренции и, соответственно, способностью к максимизации предпринимательских рент.

В таблице 4.5 представлен расчет интегрированного показателя конкурентоспособности по субъекту инновационного предпринимательства ООО «Метагор» за рассматриваемый в данном диссертационном исследовании период (с 2012 года по 2014 год включительно).

Таблица 4.5

Расчет интегрированного показателя конкурентоспособности по субъекту инновационного предпринимательства ООО «Метагор»

Показатель	Период		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в социальном аспекте (взвешенное значение)	*2,007*	*2,231*	*2,718*
Прирост интеллектуального капитала	1,10	1,09	1,11
Затратоотдача созданных рабочих мест	3,02	3,52	4,54
Трудовая активность сотрудников	0,93	0,87	0,94
Эффективность социальных инвестиций	0,68	0,89	1,17
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в экономическом аспекте (взвешенное значение)	*0,945*	*1,191*	*1,091*
Результативность создания добавленной стоимости	0,69	1,37	1,14
Инвестиционная привлекательность	1,00	0,99	1,01
Востребованность продукта рынком	0,90	1,06	0,94
Рентабельность нематериальных активов, капитализированных исследований и разработок	0,56	0,56	0,55

Продолжение таблицы 4.5

Показатель	Период		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в технологическом аспекте (взвешенное значение)	*1,153*	*1,253*	*1,310*
Инновационная эффективность	0,95	0,96	0,97
Инновационная самостоятельность	0,85	0,87	1,03
Инновационная активность	0,95	1,05	1,03
Инновационная результативность	0,54	0,70	0,72
Интегрированный показатель конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства	**1,298**	**1,493**	**1,572**

[Составлено и рассчитано автором на основе данных, полученных из ООО «Метагор»]

Проведенный расчет интегрированного показателя конкурентоспособности по субъекту инновационного предпринимательства ООО «Метагор» показывает, что данный субъект в большей степени конкурентоспособен по сравнению с ООО «ИТМ РИТМ». При этом у ООО «Метагор» прослеживается постоянная повышательная динамика интегрированного показателя конкурентоспособности на всем протяжении анализируемого периода.

Это позволяет говорить о том, что у данного субъекта инновационного предпринимательства имеется не только накопленный конкурентный потенциал, но и в достаточной мере развитые ключевые компетенции, которые позволяют формировать конкурентные преимущества и, соответственно, наращивать предпринимательские ренты.

С другой стороны, необходимо обратить внимание на то, что полиноминальное прогнозирование указывает на вероятность снижения уровня конкурентоспособности ООО «Метагор» в перспективе на ближайшие три года (см. рис. 4.8).

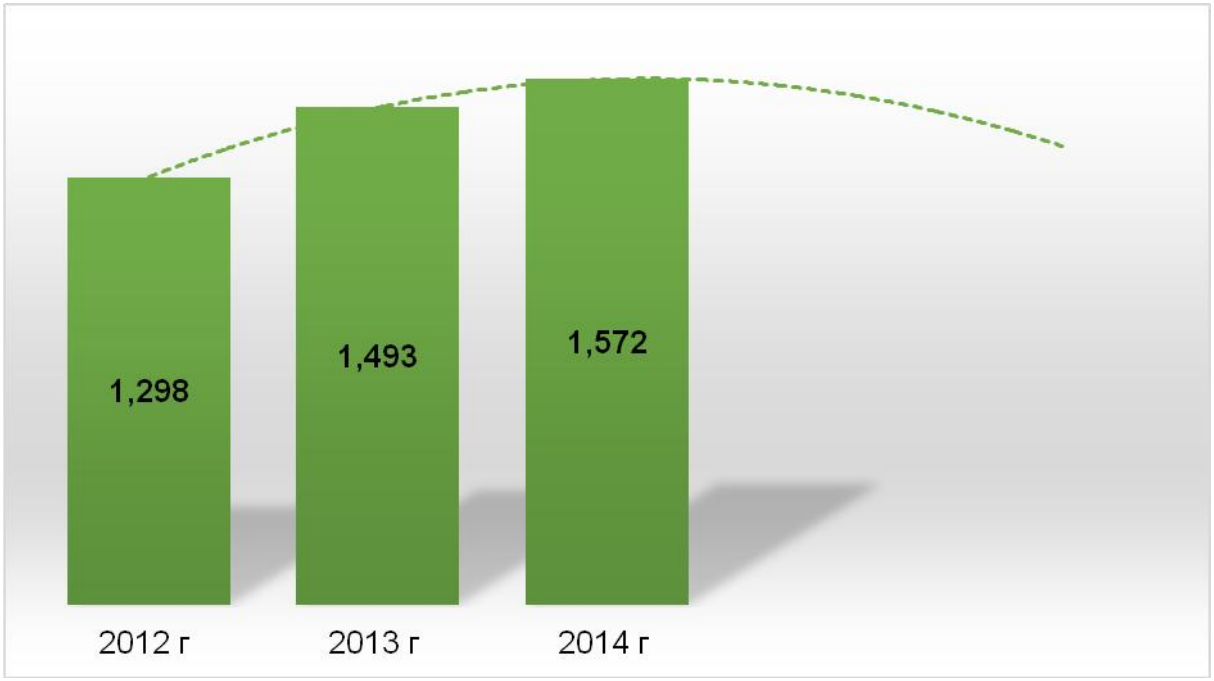

Рис. 4.8. Динамика интегрированного показателя конкурентоспособности ООО «Метагор» с краткосрочным полиноминальным прогнозированием [составлено и рассчитано автором]

Вероятно, это связано с тем, что повышательная динамика уровня конкурентоспособности данного субъекта инновационного предпринимательства не стабильная (в 2013 году уровень конкурентоспособности ООО «Метагор» увеличился на 15%, а в 2014 году таковой прирост составил всего 5%).

Таким образом, полученные данные позволяют положительно оценить способности к конкуренции ООО «Метагор» и определить наличие у него определенного накопленного и осваиваемого конкурентного потенциала. Однако необходимо принять меры, направленные на совершенствование ключевых компетенций, которые обеспечивали бы должную устойчивость и планомерное сохранение конкурентоспособности в рамках его эволюционирования.

Рассмотрим оценку конкурентоспособности ООО «БЦ “Интермаркет”». В таблице 4.6 представлен расчет интегрированного показателя конкурентоспособности данного субъекта инновационного предпринимательства за анализируемый в работе период.

Таблица 4.6

Расчет интегрированного показателя конкурентоспособности по субъекту инновационного предпринимательства ООО «БЦ “Интермаркет”»

Показатель	Период		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в социальном аспекте (взвешенное значение)	*1,336*	*1,358*	*1,718*
Прирост интеллектуального капитала	1,65	1,28	1,20
Затратоотдача созданных рабочих мест	0,53	0,62	0,78
Трудовая активность сотрудников	0,97	1,03	1,58
Эффективность социальных инвестиций	0,67	0,95	1,34
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в экономическом аспекте (взвешенное значение)	*1,447*	*1,550*	*1,262*
Результативность создания добавленной стоимости	2,00	2,19	1,58
Инвестиционная привлекательность	1,05	1,03	1,07
Востребованность продукта рынком	1,50	1,70	1,30
Рентабельность нематериальных активов, капитализированных исследований и разработок	0,27	0,25	0,25
Группа показателей, характеризующих конкурентоспособность субъекта в технологическом аспекте (взвешенное значение)	*2,351*	*2,448*	*2,959*
Инновационная эффективность	0,96	0,99	1,01
Инновационная самостоятельность	4,26	4,26	5,67
Инновационная активность	0,95	1,05	1,06
Инновационная результативность	0,54	0,70	0,72
Интегрированный показатель конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства	**1,656**	**1,727**	**1,858**

[Составлено и рассчитано автором на основе данных, полученных из «БЦ “Интермаркет”»]

Проведенный расчет интегрированного показателя конкурентоспособности ООО «БЦ “Интермаркет”» позволяет говорить о том, что данный субъект характеризуется наилучшими среди всех исследуемых субъектов способностями к конкуренции. Такой вывод следует из того, что, во-первых, интегрированный показатель конкурентоспособности ООО «БЦ “Интермаркет”» характеризуется более высокими значениями на всем протяжении анализируемого периода, во-вторых, планомерность прироста

интегрированного показателя его конкурентоспособности выше, чем у ООО «Метагор», которое также демонстрирует повышательную динамику конкурентоспособности.

У ООО «БЦ “Интермаркет”» в 2013 году наблюдался прирост уровня конкурентоспособности на 4% по сравнению с уровнем 2012 года. В 2014 году по сравнению с 2013 годом прирост уровня его конкурентоспособности составил уже 8%. Таким образом, опираясь на данные полиномиального прогнозирования, можно с высокой долей уверенности говорить о том, что в краткосрочной перспективе ООО «БЦ “Интермаркет”» сохранит и расширит свои конкурентные позиции (см. рис. 4.9).

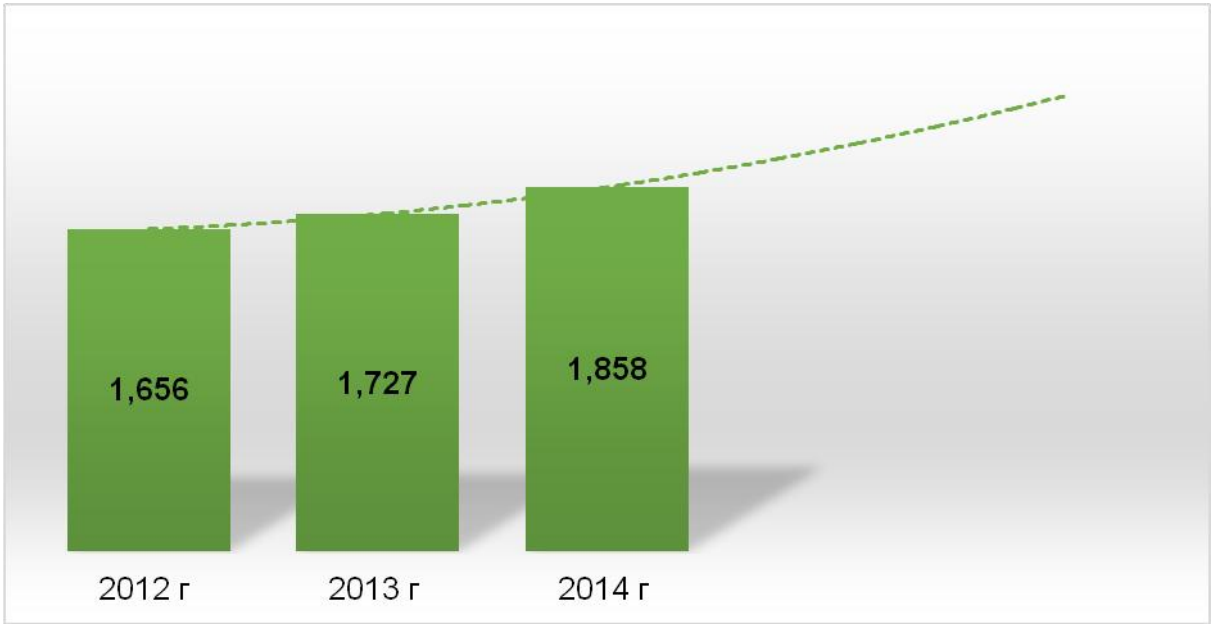

Рис. 4.9. Динамика интегрированного показателя конкурентоспособности ООО «БЦ “Интермаркет”» с краткосрочным полиномиальным прогнозированием [составлено и рассчитано автором]

Вышесказанное позволяет нам заключить, что среди всех обследованных субъектов инновационного предпринимательства ООО «БЦ “Интермаркет”» является наиболее конкурентоспособным и наиболее способным к устойчивому развитию в среднесрочной перспективе. ООО «ИТМ РИТМ» является наименее конкурентоспособным, вероятность сохранения данным субъектом тренда устойчивого развития весьма невысокая. В свою очередь, ООО «Метагор» занимает срединное положение, при котором, обладая определенным уровнем конкурентоспособности,

склонен утрачивать свои конкурентные позиции, а значит, склонен к утрате способностей к устойчивому развитию.

С учетом полученных выводов, можно отметить, что субъект инновационного предпринимательства ООО «БЦ “Интермаркет”» обладает не только достаточным конкурентным потенциалом, но и способностью его эффективно осваивать. Напротив, субъекты инновационного предпринимательства ООО «ИТМ РИТМ» и ООО «Метагор» либо не способны эффективно освоить свой конкурентный потенциал, либо не обладают таким потенциалом. Чтобы подтвердить данный тезис, целесообразно провести оценку наличия конкурентного потенциала исследуемых субъектов инновационного предпринимательства. Для этого оптимально воспользоваться методикой, представленной в работе И.А. Воробьева, где показано, что стратегический потенциал развития субъектов, в том числе, инновационного предпринимательства можно рассматривать и как инновационный, и как конкурентный потенциал[225].

Иными словами, инновации, которые составляют основу устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства, – это стратегически значимые для обеспечения конкурентоспособности компоненты деятельности. Они могут формироваться и использоваться при наличии определенных компетенций, которыми должен обладать менеджмент указанных субъектов. Несколько адаптированная нами методика оценки конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства, предложенная И.А. Воробьевым, представлена в приложении 7 к нашему диссертационному исследованию.

С учетом этой методики и на основе имеющихся данных, полученных от исследуемых субъектов инновационного предпринимательства, нами проведен расчет конкурентного потенциала ООО «ИТМ РИТМ», ООО «Метагор», ООО «БЦ “Интермаркет”» за последние два года, а также дана

[225] Воробьев И.А. Обеспечение устойчивого развития предпринимательской структуры на основе проектирования роста инновационного потенциала: автореф. дис. … канд. экон. наук. – М., 2014. – С. 12.

оценка уровню использования конкурентного потенциала (см. табл. 4.7, рис. 4.10).

Таблица 4.7

Расчет конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства

Показатель	ООО «ИТМ РИТМ»		ООО «Метагор»		ООО «БЦ “Интермаркет”»	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Когнитивный потенциал	0,16	0,15	0,18	0,16	0,21	0,20
Инфраструктурный потенциал	0,08	0,07	0,11	0,12	0,12	0,11
Кадровый потенциал	0,23	0,23	0,26	0,24	0,25	0,25
Информационный потенциал	0,06	0,05	0,11	0,12	0,12	0,12
Финансовый потенциал	0,23	0,19	0,21	0,22	0,25	0,27
Конкурентный потенциал субъекта	**0,76**	**0,69**	**0,87**	**0,86**	**0,95**	**0,95**

[Составлено и рассчитано автором на основе данных, полученных от исследуемых субъектов инновационного предпринимательства]

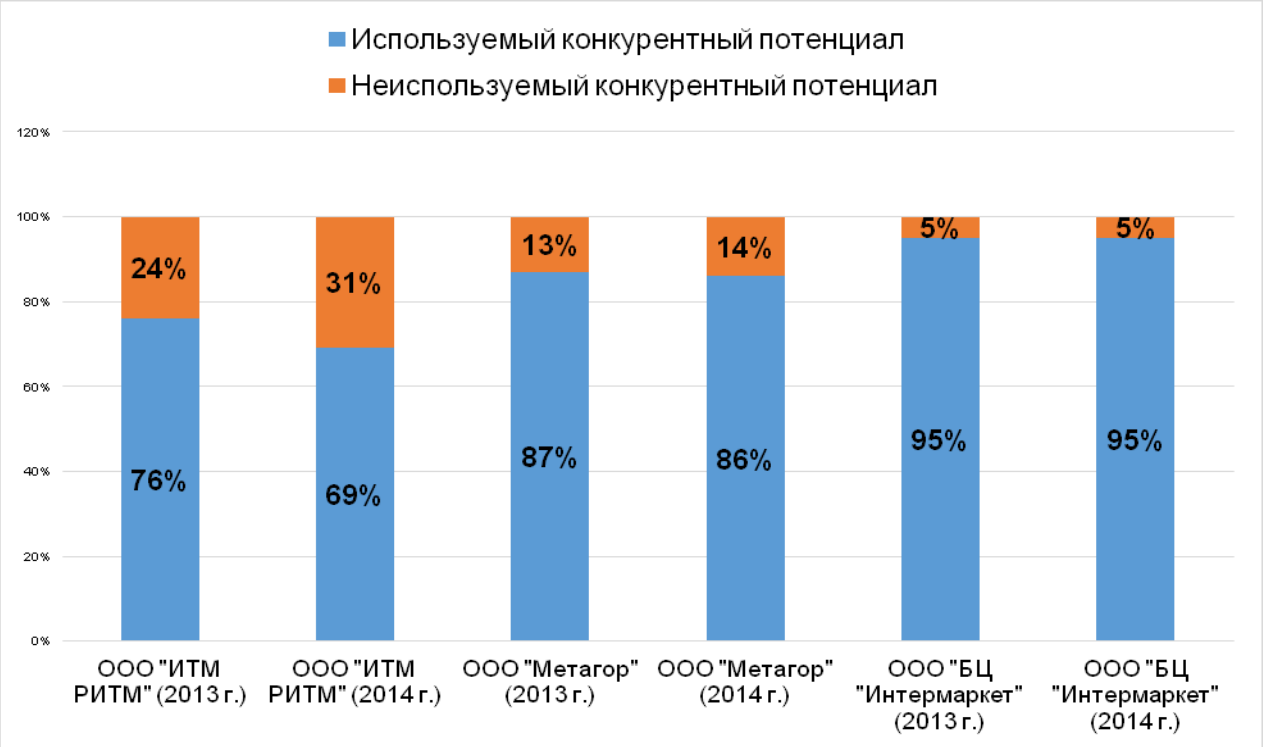

Рис. 4.10. Динамика использования конкурентного потенциала субъектами инновационного предпринимательства

[Составлено и рассчитано автором на основе данных, полученных от исследуемых субъектов инновационного предпринимательства]

Итак, расчетно-оценочные данные подтверждают полученные ранее выводы и прогнозы относительно конкурентоспособности исследуемых субъектов инновационного предпринимательства. Так, например, за последнее время у ООО «ИТМ РИТМ» существенно сократился конкурентный потенциал. Если принять использование конкурентного потенциала за 100%, то у ООО «ИТМ РИТМ» в 2013 году уровень использования данного потенциала составлял 76% и по итогам 2014 года сократился до 69%. Фактически в настоящее время ООО «ИТМ РИТМ» не использует треть своего возможного конкурентного потенциала, соответственно? конкурентоспособность данного субъекта инновационного предпринимательства показывает постоянную понижательную тенденцию.

У ООО «Метагор» уровень использования конкурентного потенциала достаточно высокий (87% в 2013 году и 86% в 2014 году), вместе с тем необходимо обратить внимание на то, что в 2014 году у данного субъекта предпринимательства наблюдался определенный понижательный тренд и, кроме того, сократился когнитивный и кадровый потенциал. Именно поэтому прогнозирование конкурентоспособности на краткосрочный период показало, что данный субъект инновационного предпринимательства может утратить свои конкурентные позиции, несмотря на то, что оценка его способностей к конкуренции показывает определенный прирост.

У ООО «БЦ “Интермаркет”» стабильно высокий уровень использования конкурентного потенциала (95% и в 2013 году, и в 2014 году). При этом необходимо отметить, что у данного субъекта инновационного предпринимательства наиболее высокие показатели когнитивного, кадрового и финансового потенциала. Поэтому прогнозные данные показывают, что ООО «БЦ “Интермаркет”» имеет потенциальную возможность уже в ближайшей перспективе увеличить уровень собственной конкурентоспособности.

Таким образом, вышесказанное позволяет нам сделать следующие промежуточные выводы:

- во-первых, три исследованных в данном параграфе субъекта инновационного предпринимательства (ООО «ИТМ РИТМ», ООО «Метагор», ООО «БЦ “Интермаркет”») обладают определенными способностями к конкуренции и определенным конкурентным потенциалом;
- во-вторых, опираясь на полученные оценочные данные, можно утверждать, что наиболее конкурентоспособным является ООО «БЦ “Интермаркет”» (венчурная малая фирма), несколько ниже оценочные показатели конкурентоспособности у ООО «Метагор» (малое высокотехнологичное предприятие), понижательный тренд конкурентоспособности у ООО «ИТМ РИТМ» (среднее новаторское предприятие);
- в-третьих, проведенная оценка показывает, что достигнутый уровень конкурентоспособности напрямую взаимосвязан с уровнем накопления и использования конкурентного потенциала. Чем ниже уровень накопленного и использованного конкурентного потенциала, тем меньшими способностями к конкуренции обладает субъект инновационного предпринимательства.

Подводя итоги исследования, изложенного в данном параграфе, необходимо отметить, что каждый из рассмотренных субъектов инновационного предпринимательства нуждается в эффективной и оптимальной модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием. Поэтому в следующем параграфе будет проведена разработка модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием инновационного предпринимательства с учетом полученных ранее выводов и данных.

4.3. Разработка модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием инновационного предпринимательства

Современное состояние бизнес-среды, вне зависимости от сферы деловой активности, детерминировано совокупностью в среднем одних и тех же факторов, явлений и процессов. В нашем исследовании мы уже говорили, что состояние и динамика внешних изменений в настоящее время характеризуются турбулентностью и сложностью предсказания, прогнозирования. Также мы указывали, что собственно сама технология прогнозирования в достаточной степени себя дискредитировала, поскольку весьма часто заявленные прогнозы, ориентированные на долгосрочную перспективу, оказываются ошибочными.

Как правило, на эмпирическом уровне данная проблема находит определенные оправдания, которые связывают с открытием новых, ранее неизвестных, обстоятельств и изменений, которые невозможно было предсказать в момент составления прогнозов. С одной стороны, это действительно так, но с другой стороны, бизнес-среда (среда предпринимательской активности) не развивается и не эволюционирует отдельно от глобальных социально-политических и экономико-технологических тенденций. Поэтому любое планирование и прогнозирование конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства начинается с анализа внешней среды (анализа изменений и планируемых трансформаций внешней среды).

Однако при этом, как правило, от внимания ускользает цикличность макроэкономического развития и сопряженные с большими циклами инновационные волны. Наличие сопряженности больших экономических циклов с инновационными волнами рождает глобальный социально-политический и экономико-технологический мейнстрим, который определяет отраслевой тренд и тренд развития отдельно взятого предприятия[226].

[226] См., например: Егорушкин П.А. Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур на основе инновационного форсайта: Дисс… канд. экон. наук. – М., 2013. – С. 45.

В связи с чем можно сделать вывод, что если социально-экономическая система (макро- или микроуровня) развивается согласованно с глобальным мейнстримом и отраслевым трендом, то развитие такой системы можно считать устойчивым (жизненный цикл предприятия близок по своей динамике к волновым и цикличным макроэкономическим изменениям). Это означает, что конкурентоспособное и устойчивое развитие субъектов инновационного предпринимательства зависит от фазы его жизненного цикла, фазы большого экономического цикла и фазы инновационной волны. В том случае, если деятельность субъекта предпринимательства не согласована и, более того, противостоит глобальным и отраслевым тенденциям, вне зависимости от качества используемых инструментов прогнозирования и планирования, такой субъект предпринимательства попадает в «ловушку критического стратегического разрыва».

Данный стратегический разрыв характеризуется тем, что функционирование и развитие субъекта инновационного предпринимательства диссонирует с общими экономическими тенденциями (отрасли, национальной, мировой экономики) и не учитывает сопряженные с экономическими социальные, политические и технологические тенденции. В сущности, согласованность трендов развития предприятия, отрасли, национальной и мировой экономик можно считать условием устойчивого роста и развития. Напротив, рассогласованный тренд представляет собой угрозу для стратегически устойчивого развития и в конечном счете может привести предприятие к уходу с рынка. Связано это с тем, что каждой повышательной фазе жизненного цикла субъекта предпринимательства соответствует понижательная фаза экономического и/или инновационного цикла.

Из этого следует, что одной из главнейших целей управления деятельностью субъектов инновационного предпринимательства является обеспечение их конкурентоспособного и устойчивого развития, соответственно, основная задача управленцев – обеспечить такое развитие в

долгосрочной перспективе. По нашему мнению, решение данной задачи возможно через разработку адаптивных и гармоничных моделей.

Моделирование – есть процесс, позволяющий разложить совокупность сложных действий на составляющие, которые путем синтеза формируют новое видение того или иного объекта (системы). Для моделирования управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства в настоящее время используется множество методов.

Так, например, С.А. Помитов в своих исследованиях выделяет среди самых популярных методов моделирования управления CASE-методы и SADT-моделирование. Указанные методы, по его мнению, можно использовать как алгоритм, который «…путем сочетания методов структуризации целей и … моделирования призван отобразить логическую последовательность действий, взаимосвязь работ, выполненных на тех или иных этапах, и место формирования тех или иных материалов, составляющих основную документацию по внедрению …»[227].

По нашему мнению, CASE-методы и SADT-моделирование имеют ограниченное применение в управлении конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства. Связано это с объективными и субъективными причинами, поэтому считаем, что для субъектов инновационного предпринимательства модель управления конкурентоспособным и устойчивым развитием может основываться на использовании блок-схем, которые, в сущности, и являются прообразом всех современных методов моделирования (в том числе CASE- и IDEF-технологий, SADT-моделирования).

Моделирование конкурентоспособного и устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства – сложная управленческая задача, связано это с тем, что «… во второй половине XX века было разработано более ста методов прогнозирования технологий, социальных и

[227] Помитов С.А. Проектирование организационной структуры управления на основе SADT-моделирования // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2009. – № 6 (5) – С. 24–27.

экономических процессов…»[228]. При этом каждый из методических подходов обладает собственными достоинствами и характеризуется определенными недостатками. Очевидно, что в рамках существующего многообразия подходов весьма сложно определить наиболее оптимальный подход, обеспечивающий относительно достоверное моделирование управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства. И в первую очередь сложности возникают на этапе осмысления сущности моделирования.

Как отмечают в своих трудах А.А. Самарский и А.П. Михайлов[229], без моделирования современные методы исследования малых и больших систем, в том числе субъектов инновационного предпринимательства, просто не существуют. Во-первых, потому что теоретическими методами невозможно исследовать с должной полнотой и точностью эти системы и процессы, протекающие в них. Во-вторых, натурный эксперимент с системой либо дорог и долог, либо невозможен, поскольку ставит под угрозу функционирование и развитие этой системы. В сложившихся условиях весьма важно понимать значение и назначение такого явление, как моделирование (в нашем случае – моделирование управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства).

Философский словарь дает следующее определение моделирования: отображение свойств и отношений реального объекта (прототипа) на специально созданном для этого материальном или идеальном объекте, который и является моделью. В Большом толковом словаре русского языка как научный или разговорный термин моделирование не рассматривается, но отмечено такое понятие, как модель (модель – это образец чего-либо, служащий примером для чего-либо или кого-либо), и существует такое

[228] Комков Н.И., Ерошкин С.Ю. Методические основы прогнозирования технологического развития // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2006. – Т. 4. – С. 176–206.

[229] Самарский А.П., Михайлов А.П. Математическое моделирование: идеи, методы, примеры. – М.: Изд-во «ФИЗМАТЛИТ», 2005. – С. 7.

понятие, как моделирование (т.е. изготовление модели как образца для каких-либо целей)[230].

Экономический словарь рассматривает моделирование как регулярно возобновляемый процесс, который направлен на исследование каких-либо объектов (систем, в том числе социально-экономических) на их моделях с определенной целью. Такой целью может считаться получение необходимых данных для понимания процессов или явлений, протекающих в объекте – прототипе модели[231]. Из всего вышесказанного мы можем заключить, что моделирование:

- во-первых, это объективный метод познания, основанный на понимании того, что модель, создаваемая натурно или гипотетически, является подобием исследуемого объекта или системы,
- во-вторых, это способ трансфера знаний, полученных в результате исследования модели, на ее прототип, с учетом подобия и аналогии построенной модели и исследуемого прототипа (объекта).

Выделим два существенных свойства моделирования – это формализация и инициация. Формализация представляет собой содержание научного или практического знания, выраженного в чем-либо (формулы, графики, словесное описание) и представляющего собой агрегированную основу будущих решений, которые будут применены в отношении прототипа модели (объекта исследования). Инициация состоит в том, что процесс моделирования является не самовозобновляющимся, но возобновляемым, т.е. представляет собой волеизъявление какого-либо субъекта (группы субъектов)[232].

---

[230] Философский словарь / Под общ. ред. И.Т. Фролова. М.: Изд-во «Республика», 2001. – С. 338; Большой толковый словарь русского языка / Под общ. ред. С.А. Кузнецова. – М.: Норинт, 2000. – С. 550.

[231] Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2010. – С. 429.

[232] Дудин М.Н., Лясников Н.В. О некоторых методологических аспектах моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2013. – № 3 (15).

На основании указанных существенных свойств моделирования, как управляемого процесса, можно установить основные требования к моделям:

- во-первых, модель должна характеризоваться адекватностью, т.е. выражать наиболее важные качества, свойства, связи прототипа (объекта или социально-экономической системы);
- во-вторых, модель должна характеризоваться точностью, т.е. исследование модели на «выходе» должно давать верные результаты, в том числе полностью совпадающие с ранее установленными или желаемыми;
- в-третьих, модель должна характеризоваться универсальностью, т.е. полученные результаты моделирования могут быть применимы к исследованию или управлению иными объектами или системами, служившими прототипами;
- в-четвертых, модель должна характеризоваться целесообразностью и быть экономичной, т.е. использование модели для познания каких-либо явлений или процессов должно быть обоснованно необходимым, при этом уровень затрат ресурсов на создание модели и моделирование не должен превышать уровня потенциально получаемых выгод от моделирования.

Итак, выше нами были установлены основные свойства моделирования как управляемого процесса и определены основные требования к моделям. Далее необходимо кратко рассмотреть видовую классификацию моделей. Принято различать несколько основных видов моделей. При этом у различных исследователей в зависимости от уровня детализации выделяется от двух до четырех-шести групп моделей. В частности, могут быть выделены:

- натурные модели, которые, как правило, являются реальными и представляют собой уменьшенную копию прототипа;

- информационные и эвристические модели, которые не являются реальными, т.е. созданы либо сознанием субъекта, либо разработаны в какой-либо информационной среде;
- математические модели, которые также не являются реальными, но представляют собой взаимосвязь каких-либо математических или формально-логических выражений.

Также модели принято классифицировать по способу отображения в них действительности/реальности (объекта или системы, их сущностных свойств, качеств, характеристик). Кроме этого, могут выделяться отдельно модели, классифицируемые по цели исследования, по особенностям представления, по степени важности учитываемых свойств и т.д.

По нашему мнению, наиболее верно классифицировать модели с точки зрения принципиальной формализации или невозможности формализации получаемых результатов моделирования.

Среди формализованных моделей, в том числе и моделей инновационных процессов, можно выделить две основные – это математическая и информационная модели. По нашему мнению, обе указанные модели достаточно легко интегрируются и могут представлять собой единую информационно-математическую модель каких-либо инновационных процессов, явлений, изменений.

Прежде чем непосредственно перейти к формированию модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства, необходимо определить следующие существенные условия реализации модели: модель формируется с учетом глобального мейнстрима и отраслевого тренда (специфики их изменений), а также с учетом согласованности жизненного цикла субъекта предпринимательства с фазами экономического цикла и инновационной волны; в модели учитывается два основных аспекта деятельности предпринимательской структуры: бизнес-процессный и функциональный. Бизнес-процессный аспект позволяет получать требуемые результаты при

заданном уровне ресурсного обеспечения, функциональный – достигать намеченных целей с использованием получаемых в бизнес-процессах результатов. Данная модель предполагает, что конкурентоспособность – это базовая стратегическая цель, которая должна быть ориентиром на всех уровнях управления, что позволяет обеспечивать устойчивое развитие субъекта предпринимательства от точки «настоящее» к точке «будущее».

Поэтому построение модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства, в том числе, исследуемых в данной работе, необходимо начинать с определения концепта глобального (национального) мейнстрима, который формируется в рамках одного кондратьевского цикла и оказывает влияние на последующие циклы. Для выработки концепта глобального или национального социально-политического и экономико-технологического мейнстрима в работе использованы исследования А.А. Акаева, М. Турдуева и В.А. Садовничего[233].

Согласно исследованиям указанных авторов, в фазе депрессии и последующего оживления циклов Кондратьева формируются и развиваются базисные инновации, определяющие направление глобального тренда и трендов иных уровней (макроэкономических, национальных, региональных, локальных, микроэкономических). В частности, на повышательной стадии четвертого цикла Кондратьева (с 1940 по 1960 г.) сформировались базисные инновации, которые положили начало промышленному авиастроению, атомной энергетике, телевидению. На повышательной стадии пятого цикла Кондратьева были сформированы инновации, которые стимулировали становление и развитие микроэлектроники и компьютерной отрасли (в том числе, интернет, мультимедиа и т.д.). На основании построенных траекторий циклов Кондратьева и диффузии инноваций А.А. Акаев делает заключение, что «…период с 2010 по 2025 г. … является самым благоприятным временем

[233] См., например: Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики / Под ред. А.А. Акаева, А.В. Коротаева, Г.Г. Малинецкого и др. – М.: Эдиториал УРСС, 2010; Акаев А.А. Теория Шумпетера-Кондратьева инновационно-циклического экономического роста – основа стратегического управления устойчивым развитием. – М., 2010.

для освоения и внедрения новой волны базисных технологических инноваций, которые составят основу шестого технологического уклада …»[234]. Соотнеся выводы, полученные А.А. Акаевым и др., с тематикой нашего исследования, можно заключить, что настоящее время также является благоприятным для повышения конкурентоспособности и устойчивости развития субъектов инновационного предпринимательства.

Инновационный поток, соответствующий повышательной фазе большого цикла (большой волны) Кондратьева и формирующий базисные инновации, определяет специфику глобального, макроэкономического и микроэкономического (предпринимательского) потока. В этом же направлении начинает формироваться глобальный и макроэкономический поток, который определяет особенности развития соответствующих сред, также формируется предпринимательский поток, который определяет развитие мезо- и микросреды предпринимательства, в том числе предпринимательской инфраструктуры. При этом предпринимательский поток характеризуется наличием двух, не исключающих друг друга направлений: направление инновационного предпринимательства, которое, по нашему мнению, будет в полной мере развиваться в ракурсе сформированного мейнстрима и в меньшей степени зависеть от средних и коротких циклов; направление традиционного предпринимательства, которое, по нашему мнению, будет в большей степени коррелировать со средними и короткими циклами, поскольку традиционное предпринимательство в большей степени стремится к абсолютной устойчивости, нежели к изменчивости и гибкости[235].

Стоит отметить, что направление традиционного предпринимательства в предпринимательском потоке будет характеризоваться рассогласованием по отношению к глобальному или национальному социально-политическому

---

[234] Акаев А.А. Теория Шумпетера-Кондратьева инновационно-циклического экономического роста – основа стратегического управления устойчивым развитием. – М., 2010. – С. 4.

[235] Дудин М.Н., Лясников Н.В., Сафин Ф.М., Егорушкин П.А. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур: Монография. – М.: Издательский дом «Наука», 2013.

и экономико-технологическому мейнстриму. При этом инфраструктура предпринимательства будет формироваться в направлении инновационно активного и интенсивного развития, т.е. будет направлена на поддержку предприятий-инноваторов.

Динамика изменения глобальной, макро- и микросред определяет риски и возможности для развития предпринимательской среды и отдельно взятых субъектов инновационного предпринимательства, реализация возможностей, предоставляемых внешней средой, определяется способностями субъекта инновационного предпринимательства к инноватике и готовностью к изменениям. Чем выше способность субъекта инновационного предпринимательства к продуцированию и реализации инновационных решений и чем выше способность его подсистем и структурных элементов к изменению, тем выше вероятность того, что возможности, предоставляемые внешней средой, будут использованы с оптимальным или минимальным уровнем риска для функционирования. Таким образом, можно говорить о том, что формирование концепта глобального и национального социально-политического и экономико-технологического мейнстрима основывается на следующих основных позициях: во-первых, на оценке уже реализованных базисных инноваций, определивших специфику глобального, макроэкономического и микроэкономического потока, а также технологический уклад; во-вторых, на оценке фазы большого цикла Кондратьева (средних и малых взаимосвязанных циклов), а также сопряженного с большим циклом инновационного потока; в-третьих, на оценке направления развития субъекта инновационного предпринимательства в предпринимательском потоке, сопряженном с циклом Кондратьева, с глобальным, макроэкономическим и инновационным потоком[236].

[236] Дудин М.Н., Лясников Н.В., Сафин Ф.М., Егорушкин П.А. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур: Монография. – М.: Издательский дом «Наука», 2013.

Очевидно, что в основе конкурентоспособного и устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства в данном случае будет лежать соответствие содержания инновационного форсайт-проекта глобальному и/или национальному мейнстриму.

В формировании модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства, по нашему мнению, следует исходить из того, что глобальный и/или национальный социально-политический и экономико-технологический мейнстрим, образованный сопряжением инновационного, макро- и микроэкономического (предпринимательского) потока с фазой большого кондратьевского цикла, определяет базовые условия функционирования и развития таких субъектов. Недостаточный учет или рассогласованность стратегического управления с внешними тенденциями (глобальным трендом), а также неверная интерпретация текущих и возможных будущих внешнесредовых изменений, непосредственно касающихся функционирования предпринимательской структуры, не только не позволяют создавать и реализовывать инновационные проекты, но и в целом могут быть фатальными. Поэтому, по нашему мнению, модель управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства отталкивается от мейнстрима, создающего как возможности, так и риски, но реализуется при условии обладания субъектом инновационного предпринимательства необходимыми способностями и готовностью к изменениям, которые последуют за созданием и внедрением инноваций.

Необходимо отметить, что моделирование, с одной стороны, являясь объективной процедурой, имеет некоторые ограничения и сложности применения и последующего использования полученных результатов. В частности, И.Е. Греков выделяет следующие проблемные аспекты

моделирования[237]: в социально-экономических процессах, в отличие от природных процессов и явлений, отсутствует фундаментализм, т.е. социально-экономические законы всегда применяются с определенными допущениями и в условиях определенных ограничений. Это ведет к тому, что фактические результаты, получаемые по итогам прохождения определенного этапа функционирования и развития, могут существенным образом отличаться от ранее спрогнозированных и смоделированных результатов. При этом стоит особо отметить, что усложнение модели или усложнение методик прогнозирования не дает должного эффекта в части повышения точности прогнозов[238]; используемые для моделирования и прогнозирования каких-либо социально-экономических (в том числе, инновационных) процессов величины всегда являются агрегированными, т.е. многосоставными, что увеличивает погрешность расчета и снижает его точность, весьма часто погрешности расчетов обладают мультипликативным эффектом и способностью накапливаться, что приводит к полному искажению модели; факторы функционирования и развития настолько многообразны, взаимосвязаны и взаимозависимы, что их сложно выразить каким-либо одним и наиболее верным измерителем. Основная часть этих факторов принципиально не выражается количественно, действие же факторов не является линейным, поэтому текущий тренд каких-либо рассматриваемых процессов всегда имеет отклонение от моделируемого тренда; социально-экономическую систему весьма сложно воплотить в какой-либо модели, поэтому моделирование социально-экономических (в том числе, инновационных) процессов всегда является упрощенным представлением прототипа.

Основываясь на вышесказанном, мы можем определить, что моделирование управления конкурентоспособным и устойчивым развитием

---

[237] Сформулировано автором с использованием источника: Греков И.Е. Построение комплексной модели зависимости конечных целей общественного развития от параметров макроэкономической политики // Орел ГТУ «Управление общественными и экономическими системами». – 2008. – № 2.

[238] См., например: Федоренко Н.П. Россия: уроки прошлого и лики будущего. – М.: Изд-во «Экономика», 2000 и др.

субъектов инновационного предпринимательства представляет собой регулярно или периодически возобновляемый процесс, направленный на исследование тех явлений и феноменов, которые возникают при изменении специфики внутрисредовых или внешнесредовых трендов, а также при их взаимном влиянии друг на друга.

Предлагаемая нами модель управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства основана на использовании дорожного картирования. Современные управленческие технологии и инструменты позволяют проектировать будущее состояние субъектов инновационного предпринимательства с учетом наиболее вероятных и идентифицируемых, а также скрытых базисных условий их конкурентоспособного и устойчивого развития.

Под базисными условиями предлагается понимать явные и латентные изменения, которые происходят во внешней среде и могут кардинальным образом преобразовать внутреннюю среду субъекта предпринимательства[239]. Базисные условия целесообразно прогнозировать с учетом их трансформации в четырех средовых контекстах: социальном, экономическом, технологическом и политическом. При этом для прогнозирования целесообразно использовать некоторое множество инструментов. На основании формулировки базисных условий разрабатываются и определяются вероятные направления развития субъекта предпринимательства с учетом его сильных/слабых сторон, а также возможностей и угроз, локализованных во внешней среде. Полученные данные служат информационной основой для разработки дорожной карты, которая учитывает, что конкурентоспособное и устойчивое развитие инновационной предпринимательской структуры может изменяться в континууме «сбалансированный – опережающий рост» (как следствие накопления и использования стратегического потенциала) (см. рис. 4.11).

[239] Дудин М.Н., Лясников Н.В. О некоторых методологических аспектах моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2013. – № 3(15).

Рис. 4.11. Модель управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства

[Разработано автором]

Данная модель основывается, в том числе, и на совокупности теоретико-методологических положений, приведенных в нашей работе и в работах Дудина М.Н., Лясникова Н.В., Сафина Ф.М., Егорушкина П.А. и др.[240] Она представляет собой динамическую схематизацию действий в процессе управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства. Эти действия предполагают сценирование альтернатив, определение границ и направлений роста с учетом накопленных (потенциальных) способностей в рамках прогнозирования и проактивного форсайтного проектирования ключевых внешнесредовых трендов, с высокой вероятностью формирующих физическое и информационное деловое пространство будущего, в котором планируют осуществлять свое развитие субъекты инновационного предпринимательства.

Далее необходимо провести частичную апробацию модели на примере трех исследуемых субъектов инновационного предпринимательства, а также предложить методическое сопровождение данной модели в виде оценочной методики ее эффективности.

4.4. Обоснование эффективности и целесообразности использования модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием инновационного предпринимательства (на примере субъектов предпринимательства)

В предыдущих параграфах исследования нами определены основные аспекты и направления моделирования в части обеспечения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства. Проведем экономическое обоснование предложенных выше мер. Прежде

[240] См., например, Дудин М.Н., Лясников Н.В., Сафин Ф.М., Егорушкин П.А. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур: Монография. – М.: Издательский дом «Наука», 2013; Дудин М.Н., Лясников Н.В. О некоторых методологических аспектах моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2013. – № 3(15); Решетов К.Ю. Современные инструменты в управлении конкурентоспособностью инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – № 3; Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. – 2012. – № 3. – С. 183–187 и др.

всего, необходимо разработать схемы решений по управлению конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства, исследуемых в данной работе, с учетом представленной выше модели.

Сформулируем общие для всех трех субъектов инновационного предпринимательства (ООО «ИТМ РИТМ», ООО «Метагор», ООО «БЦ "Интермаркет"») базисные внешнесредовые условия, в которых предположительно будет осуществляться их дальнейшее развитие в социальном, технологическом, экономическом и политическом контексте (см. табл. 4.8).

Таблица 4.8

Базисные внешнесредовые условия, определяющие специфику развития субъектов инновационного предпринимательства на среднесрочную перспективу

<table>
<tr><td>Социальный контекст</td><td>Экономический контекст</td></tr>
<tr><td>Активизация потребительского спроса на наукоемкую продукцию</td><td>Рост когнитивизации экономической деятельности во всех отраслях и сферах</td></tr>
<tr><td>Рост ответственного потребления (переход от потребительского гедонизма к потребительскому рационализму)</td><td>Переход от конкуренции к соконкуренции и стремление к уникализации свойств и качеств товаров, работ, услуг</td></tr>
<tr><td>Экологизация и стремление к энергоэффективности социума</td><td>Активное развитие новых форм межорганизационных связей (кластеризация, инкубация и т.п.)</td></tr>
<tr><td>Изменение взаимоотношений между социальными стратами, а также элиминация социальных связей</td><td>Существенное увеличение объемов производства продукции с высокой добавленной стоимостью</td></tr>
<tr><td>Политический контекст</td><td>Технологический контекст</td></tr>
<tr><td>Изменение и трансформация геополитического пространства</td><td rowspan="2">Увеличение интенсивности и скорости технологического трансфера (в высокотехнологичном и венчурном сегменте)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Глокализация социально-экономического пространства</td></tr>
<tr><td>Активизация тенденций NBIC-конвергенции</td></tr>
<tr><td>Смещение вектора мирового социально-экономического развития с европейско-американского на евро-азиатский и восточно-европейский</td><td>Активизация создания экологически безопасных промышленно-производственных, энергетических и сервисных технологий</td></tr>
</table>

[Составлено автором с использованием источников: Kong C., Stevens G.R. Devising a Neo-Schumpeterian Knowledge Funnel for Understanding Innovation in Product and Process // Шумпетеровские чтения (материалы конференции). – Пермь: Изд-во Пермского гос. тех. ун-та, 2011. – С. 12–18; Зуев Е.В. Инновационные процессы и организационные трансформации в производственном секторе // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 3. – С. 682–686; Беляева Н.В. Анализ теории диффузии инноваций Рождерса в разрезе жизненного цикла товаров класса «Люкс» и восприятия цены на данные товары // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2014. – № 3 (25). – С. 171–176 и др.]

На основании изложенных в работе тезисов и промежуточных выводов, а также с учетом изученных в процессе подготовки и проведения диссертационного исследования материалов, можно заключить, что внешнесредовые условия в социальном контексте будут иметь следующие основные характеристики:

- будет прослеживаться активизация потребительского спроса на наукоемкую продукцию. Такой вывод можно сделать на основе изучения общих закономерностей спроса и развития информационно-коммуникационных технологий, способствующих популяризации наукоемкой продукции как среди конечных потребителей, так и среди потребителей, представляющих корпоративный сегмент;
- вероятен рост ответственного потребления (переход от потребительского гедонизма к потребительскому рационализму), что будет являться прямым следствием влияния общих экономических, политических и технологических тенденций на закономерности и процессы эволюционирования современной человеческой цивилизации и осознания социумом невосполняемости отдельных природных ресурсов;
- предполагается, что в среднесрочной и долгосрочной перспективе сохранится стремление мирового сообщества к росту экологизации и к энергоэффективности жизнедеятельности социума, что также можно признать следствием осознания человечеством ограниченности и невосполняемости природных ресурсов, а также уязвимости природной среды;
- кроме этого, в среднесрочной и долгосрочной перспективе изменятся взаимоотношения между социальными стратами, а также произойдет элиминация социальных связей из-за усиления влияния

информационно-коммуникационных технологий на закономерности развития социума и развития процессов демократизации и транспарентности общественной жизни.

В экономическом контексте внешнесредовые условия краткосрочного и долгосрочного развития субъектов инновационного предпринимательства можно охарактеризовать следующим образом:

- будет прослеживаться рост когнитивизации экономической деятельности во всех отраслях и сферах, что связано и с усилением влияния научно-технического прогресса на поведение субъектов предпринимательства, и с переходом к шестому технологическому укладу, в рамках которого конкурентные преимущества будут создаваться в основном за счет постоянной эксплуатации прикладных и фундаментальных знаний;
- в среднесрочной перспективе также стоит ожидать перехода от конкуренции к соконкуренции и стремления субъектов предпринимательства уникализировать свойства и качества продукции (товаров, работ, услуг). Соконкуренция представляет собой высшую форму конкурентных отношений, в рамках которых хозяйствующие субъекты (в том числе, субъекты инновационного предпринимательства) могут реализовывать успешно и конкурентную стратегию, и стратегию сотрудничества. Это, в свою очередь, определяет необходимость создания кардинальным образом различающихся товаров с тем, чтобы в процессе соконкуренции не происходило смешения их характеристик;
- предполагается активное развитие новых форм межорганизационных связей (кластеризация, инкубация и т.п.). В параграфе 4.1 представленного исследования показано, что кластеризация – это наиболее оптимальная форма групповой конкуренции в постоянно изменяющихся условиях внешней среды,

поскольку положительные эффекты, получаемые кластером, характеризуются синергией. В свою очередь, риски пропорционально распределены между участниками кластера, что позволяет хозяйствующим субъектам максимизировать предпринимательские ренты или частные экономические выгоды;

- также предполагается существенное увеличение объемов производства продукции с высокой добавленной стоимостью, что является логическим следствием усиления когнитивизации экономических процессов и логическим следствием стремления к уникализации создаваемых в промышленно-производственном секторе продукции (товаров, работ, услуг).

Рассматривая политический контекст внешнесредовых условий дальнейшего функционирования и развития субъектов инновационного предпринимательства, следует отметить следующие основные характеристики:

- в среднесрочной и долгосрочной перспективе сохранятся тенденции к периодическому изменению и трансформации геополитического пространства, что будет связано со смещением центров мирового притяжения и утратой доминирующего положения стран Европейского союза и стран Северной Америки;
- сохранятся и, вероятно, усилятся тенденции к глокализации социально-экономического пространства, что будет является следствием закономерных потребностей сохранения национальной идентичности отдельных государств и их агломераций. Кроме этого, тенденции к глокализации социально-экономического пространства будут обусловлены неэффективностью существующих межстрановых объединений, идея которых базируется на взаимном сглаживании национальных социальных, политических, технологических и экономических различий;

- в среднесрочной и долгосрочной перспективе будет прослеживаться смещение вектора мирового социально-экономического развития с европейско-американского на евро-азиатский и восточно-европейский. Эта тенденция обусловлена и утратой доминирующего положения странами ЕС и странами Северной Америки в экономике и политике, а также несостоятельностью идеи централизации мирового развития в рамках европейского и американского континуума.

Следующий контекст внешнесредовых условий, которые будут определять функционирование и развитие инновационного предпринимательства в среднесрочной и долгосрочной перспективе, – это технологический контекст, и его основные характеристики состоят в следующем:

- сохранится увеличение интенсивности и скорости технологического трансфера (в высокотехнологичном и венчурном сегменте), поскольку будет прослеживаться стремление хозяйствующих субъектов к повышению уровня наукоемкости ведения видов экономической деятельности. Кроме того, технологический трансфер – это одно из ключевых и закономерных проявлений тенденций соконкуренции;
- произойдет активизация тенденций NBIC-конвергенции. NBIC-конвергенция – это синергетический эффект ключевых технологий, которые в целом определяют долгосрочное эволюционирование современной цивилизации (нано технологии, биотехнологии, информационные технологии и когнотехнологии). NBIC-конвергенция образует фундамент, который, с одной стороны, обеспечивает развитие социально-экономических отношений и, соответственно, конкуренции, а с другой стороны – обеспечивает

устойчивость мирового порядка при постоянном обновлении его качеств и сохранении важнейших свойств;

- активизируется создание экологически безопасных промышленно-производственных, энергетических и сервисных технологий. Данная тенденция является закономерным следствием всех вышеописанных трендов, которые определяют, что в дальнейшем и предпринимательство, и наука, и государственное управление будут стремиться к сохранению оптимального пространства для жизнедеятельности не только современного, но и будущего поколения.

На основании описанных выше внешнесредовых условий функционирования и развития инновационного предпринимательства можно заключить, что, с одной стороны, формируются условия наибольшего благоприятствования в части ведения наукоемкой экономической деятельности, что, в свою очередь, означает формирование конкурентных отношений нового качества. С другой стороны, изменение концепции ведения экономической деятельности в сфере инновационного предпринимательства создает определенные угрозы, в том числе, для исследуемых нами субъектов (ООО «ИТМ РИТМ», ООО «Метагор», ООО «БЦ "Интермаркет"»), которые можно описать следующим образом:

- во-первых, в результате усиления процессов когнитивизации всех видов экономической деятельности инновационному предпринимательскому сегменту придется конкурировать с традиционным предпринимательским сегментом, поскольку последний будет ориентирован на использование новаций, которые можно характеризовать как анти- или псевдоинновации. Данные новации в определенной мере улучшат существующие традиционные товарные предложения, эффект от их использования будет краткосрочным, но за счет более низкого уровня цен отвлечет внимание

потребителей от действительно инновационной наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью;

- во-вторых, будет наблюдаться рост технологической гонки внутри инновационного предпринимательского сегмента, что, с одной стороны, можно рассматривать в положительном ключе, поскольку будут постоянно продуцироваться и внедряться эффективные высокотехнологичные решения. Но, с другой стороны, усиление технологической гонки приведет к росту затратоемкости инновационной деятельности и на определенном этапе развития субъектов инновационного предпринимательства понизиться способность последних максимизировать предпринимательские ренты;

- в-третьих, на фоне роста инновационной активности во всех сферах и отраслях национальной и мировой экономики будет меняться нормативно-законодательное регулирование предпринимательской деятельности. Это не только потребует увеличения затрат на финансирование основных и вспомогательных видов деятельности субъектов инновационного предпринимательства, но, кроме того, вероятно, в отдельных случаях придется в целом менять бизнес-модель предпринимательства, что, в свою очередь, будет стимулировать перераспределение сфер экономического, социального, технологического и политического влияния, следовательно, внутриотраслевая конкуренция возрастет;

- в-четвертых, усиление инновационной предпринимательской активности, способствующей формированию новых рынков, несет кроме возможностей существенную угрозу в виде проявления недобросовестной конкуренции, в результате которой может возникнуть потребительское недоверие ко всем субъектам инновационного предпринимательства. В свою очередь, качественные изменения потребительского поведения обусловят необходимость активизации новых поисковых исследований в области взаимодействия хозяйствующих субъектов и их потребителей, что также

будет в определенной мере снижать способность субъектов предпринимательства к максимизации предпринимательских рент.

Итак, исследовав базисные условия, в которых будут осуществлять свое развитие субъекты инновационного предпринимательства (возможности данных субектов), в том числе рассматриваемые в рамках нашего исследования, а также предполагаемые ключевые угрозы, целесообразно разработать схемы управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов предпринимательства ООО «ИТМ РИТМ», ООО «Метагор», ООО «Бизнес-центр “Интермаркет”» на основе предложенной нами модели. При этом необходимо учитывать, что ООО «Метагор» и ООО «БЦ “Интермаркет”» характеризуются большей конкурентоспособностью, а также более оптимальным конкурентным потенциалом и его использованием. В свою очередь, ООО «ИТМ РИТМ» характеризуется меньшим уровнем конкурентоспособности и недостаточным конкурентным потенциалом.

Вышесказанное позволяет нам заключить, что деятельность субъектов инновационного предпринимательства ООО «Метагор» и ООО «БЦ “Интермаркет”» характеризуется наличием ключевых компетенций, т.е. сильные стороны функционирования и развития данных субъектов превалируют над их слабыми сторонами. Деятельность ООО «ИТМ РИТМ» характеризуется недостаточными ключевыми компетенциями, следовательно, в данном случае его слабые стороны превалируют над сильными сторонами.

С учетом вышесказанного нами сформированы схемы управления конкурентоспособным и устойчивым развитием для каждого субъекта инновационного предпринимательства. На рисунке 4.12 представлена схема управления конкурентоспособным и устойчивым развитием ООО «ИТМ РИТМ».

Рис. 4.12. Схема управления конкурентоспособным и устойчивым развитием ООО «ИТМ РИТМ»

[Разработано автором]

Итак, управление конкурентоспособным и устойчивым развитием субъекта инновационного предпринимательства ООО «ИТМ РИТМ» должно предусматривать первоначально формирование стратегии выхода на сбалансированный рост, поскольку, как было показано выше, догоняющий рост не может априори рассматриваться как успех в конкуренции. При этом, с учетом ключевых проблем, накопленных в предыдущие периоды развития ООО «ИТМ РИТМ», необходимо уделить внимание и накоплению конкурентного потенциала в целях его дальнейшего оптимального использования, и формированию ключевых компетенций менеджмента. Для формирования конкурентного потенциала ООО «ИТМ РИТМ» целесообразно реализовать следующие шаги:

- осуществить выбор приоритетных направлений среднесрочного и долгосрочного развития с учетом внешнесредовых тенденций и вероятных направлений научно-технического прогресса;
- отказаться от непрофильных видов деятельности или вывести непрофильные функционалы за территориальные и экономические границы (передать на аутсорсинг вспомогательные функционалы, например: логистику, маркетинг);
- осуществить поиск стратегического инвестора для формирования необходимой финансово-инвестиционного резерва, направляемого на обеспечение конкурентоспособного и устойчивого развития;
- осуществить формирование научной и технической базы за счет привлеченных средств и использовать собственные и привлеченные научные наработки для создания нового продукта или усовершенствования уже имеющейся продуктовой линейки.

В части формирования ключевых компетенций менеджмента субъекту инновационного предпринимательства ООО «ИТМ РИТМ» целесообразно осуществить следующие шаги:

- провести аттестацию управленческих кадров для формирования наиболее эффективной управленческой команды в целях планомерной реализации стратегии выхода на сбалансированный рост и последующей реализации этапов дорожной карты;
- провести оптимизацию системы менеджмента, в частности: отказаться от дублирующих менеджерских функций, снизить уровень бюрократизации управления;
- провести совершенствование структуры управления в целях повышения управляемости деятельности, а также в целях наилучшей координации деятельности всех профильных функционалов;
- осуществить инвестиции в развитие персонала для восполнения когнитивного потенциала, а также для формирования организационной базы знаний.

Следующий шаг в управлении конкурентоспособным и устойчивым развитием субъекта инновационного предпринимательства ООО «ИТМ РИТМ» заключается в разработке дорожной карты на среднесрочную перспективу. При этом рекомендуется разработать два сценария, которые должны быть реализованы последовательно. Первый сценарий – это сценарий сбалансированного роста, который предполагает фокусирование на приоритетном направлении новаторской деятельности с частичным привлечением стороннего финансирования, формирование новых конкурентных позиций. В рамках данного сценария ООО «ИТМ РИТМ» формирует необходимые конкурентные преимущества, осуществляет планомерную работу по накоплению и использованию конкурентного потенциала для перехода ко второму сценарию.

Второй сценарий опережающего роста предполагает интеграцию субъекта в профильный научно-производственный кластер (технопарк) с

привлечением стороннего финансирования диверсифицированной новаторской деятельности.

Для каждого сценария устанавливаются целевые ориентиры конкурентоспособного и устойчивого развития ООО «ИТМ РИТМ», а также осуществляется их контроль. При этом в течение первого года реализации представленной выше схемы контроль целевых ориентиров конкурентоспособного и устойчивого развития ООО «ИТМ РИТМ» должен осуществляться ежемесячно, поскольку данный субъект инновационного предпринимательства характеризуется наибольшей несбалансированностью роста. В течение второго года – ежеквартально. С третьего года (при условии оптимального достижения установленных целевых ориентиров) контроль конкурентоспособного и устойчивого развития целесообразно проводить один раз в полугодие.

Таким образом, управление конкурентоспособным и устойчивым развитием субъекта инновационного предпринимательства ООО «ИТМ РИТМ» должно базироваться на первоначальном накоплении конкурентного потенциала и ключевых компетенций, которые, в свою очередь, будут необходимы для разработки дорожной карты, предполагающей последовательную реализацию сценариев сбалансированного и опережающего роста.

Далее представлена схема управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъекта инновационного предпринимательства ООО «Метагор» (см. рис. 4.13). Как было показано выше, предприятие характеризуется достаточной конкурентоспособностью, но имеет определенные скрытые проблемы в сохранении устойчивого развития, поэтому ему первую очередь необходимы меры, направленные на оптимизацию конкурентного потенциала и совершенствование ключевых компетенций менеджмента.

Рис. 4.13. Схема управления конкурентоспособным и устойчивым развитием ООО «Метагор» [Разработано автором]

Оптимизация конкурентного потенциала и совершенствование ключевых компетенций менеджмента в ООО «Метагор» должны предполагать следующие решения:

- во-первых, необходимы инвестиции в качественное обновление кадровых ресурсов и развитие персонала, поскольку локальный кадровый потенциал данного субъекта не характеризуется достаточным приростом;
- во-вторых, необходимо совершенствование системы менеджмента и структуры управления с тем, чтобы наиболее эффективно использовать имеющиеся ресурсы и привлекать новые ресурсы извне.

После реализации необходимых мер, направленных на оптимизацию конкурентного потенциала ООО «Метагор», а также на совершенствование ключевых компетенций, целесообразно выработать дорожную карту, предусматривающую не менее двух ключевых сценариев, один из которых должен быть доминирующим (сценарием первого выбора), а второй – альтернативным. Дорожное картирование конкурентоспособного и устойчивого развития ООО «Метагор» оптимально выстраивать на основе сценария сбалансированного роста (который необходимо рассматривать как доминирующий), поскольку полученные выше прогнозные данные свидетельствуют о недостаточности ключевых компетенций. Сценарий сбалансированного роста для ООО «Метагор» предполагает диверсификацию высокотехнологичного производства в целях расширения номенклатуры продукции посредством интеграции в профильный научно-производственный кластер.

В то же время, если в процессе развития будет установлено, что функционирование и развитие ООО «Метагор» характеризуется не только достаточно высоким уровнем конкурентоспособности, но и достаточно высоким уровнем накопления и использования конкурентного потенциала,

целесообразно перейти к реализации сценария опережающего роста. Данный сценарий рассматривается в данном случае как альтернативный и предполагает диверсифицированное и горизонтально интегрированное развитие с привлечением стратегического инвестора и с выходом на новые рынки сбыта.

Учитывая, что в предыдущие периоды функционирование и развитие ООО «Метагор» характеризовалось устойчивостью и относительно высоким уровнем конкурентоспособности, соответственно, контроль прохождения этапов дорожной карты оптимально реализовывать в первый год ежеквартально, а начиная со второго года – один в раз в полугодие.

Таким образом, управление конкурентоспособным и устойчивым развитием субъекта инновационного предпринимательства ООО «Метагор» должно базироваться на наиболее эффективном использовании ранее накопленного конкурентного потенциала, при этом важно учитывать, что в рамках предыдущих этапов развития возникли определенные проблемы, выраженные некоторым снижением качества ключевых компетенций, что может привести к утрате конкурентных позиций. Поэтому дорожное картирование в части дальнейшего управления конкурентоспособным и устойчивым развитием ООО «Метагор» необходимо основывать на сценарии, предполагающем не опережающий, но сбалансированный рост данного субъекта в среднесрочной перспективе. В то же время, если восстановление качества ключевых компетенций у данного субъекта пройдет наиболее успешно, оптимально перейти к сценарию опережающего роста, поскольку для такого роста будет сформирован необходимый конкурентный потенциал.

Рассмотрим формирование схемы управления конкурентоспособным и устойчивым развитием для наиболее успешного в конкурентном плане субъекта инновационного предпринимательства – ООО «БЦ “Интермаркет”». Схема представлена на рисунке 4.14.

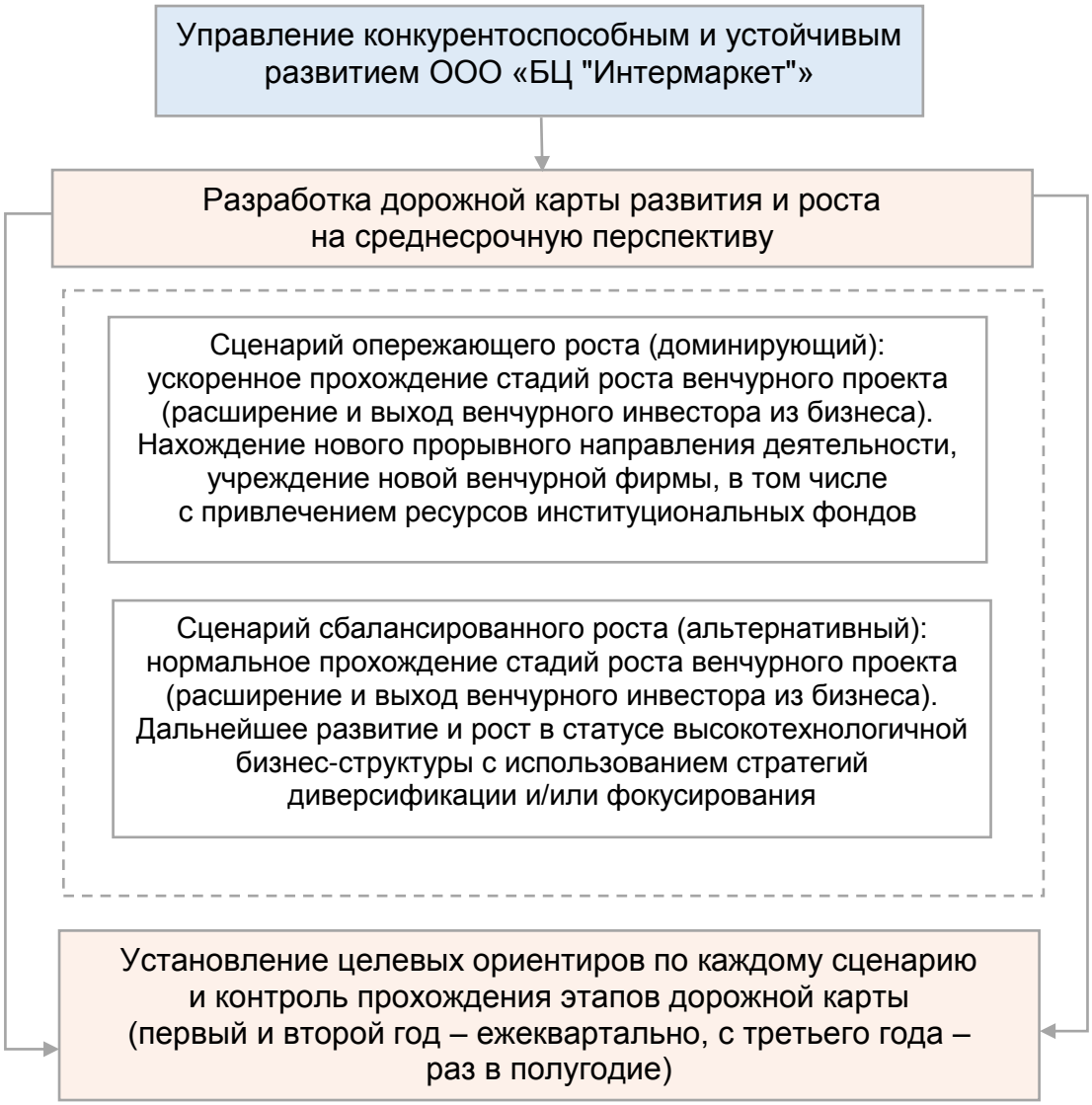

Рис. 4.14. Схема управления конкурентоспособным и устойчивым развитием ООО «БЦ “Интермаркет”» [Разработано автором]

Выше было сказано, что ООО «БЦ “Интермаркет”» – наиболее конкурентоспособный субъект инновационного предпринимательства, обладающий наиболее высоким конкурентным потенциалом и ключевыми компетенциями, позволяющими его эффективно использовать. Поэтому для него управление конкурентоспособным и устойчивым развитием целесообразно сразу же основывать на разработке дорожной карты. При этом, в качестве основного сценария необходимо выбирать сценарий опережающего роста, который необходимо рассматривать как

доминирующий, поскольку ООО «БЦ “Интермаркет”» обладает требуемыми способностями для его реализации. Этот сценарий предполагает ускоренное прохождение стадий роста венчурного проекта (ООО «БЦ “Интермаркет”» необходимо пройти две стадии – расширение и выход венчурного инвестора из бизнеса), далее следует нахождение нового прорывного направления деятельности, учреждение новой венчурной фирмы, в том числе, с привлечением ресурсов институциональных фондов.

В то же время, если менеджмент ООО «БЦ “Интермаркет”» примет решение о невозможности реализовать сценарий опережающего роста в силу каких-либо субъективных или объективных обстоятельств, целесообразно реализовывать альтернативный сценарий. В рамках данного сценария происходит нормальное прохождение стадий роста венчурного проекта (расширение и выход венчурного инвестора из бизнеса). Дальнейшее конкурентоспособное развитие и рост субъекта инновационного предпринимательства ООО «БЦ “Интермаркет”» будет происходить в статусе высокотехнологичной бизнес-структуры с использованием стратегий диверсификации и/или фокусирования.

С учетом того, что в предыдущие периоды функционирование и развитие ООО «БЦ “Интермаркет”» характеризовалось достаточной устойчивостью и наиболее высоким уровнем конкурентоспособности, контроль прохождения этапов дорожной карты оптимально реализовывать в первый год ежеквартально, а начиная со второго года – один в раз в полугодие.

Таким образом, управление конкурентоспособным и устойчивым развитием субъекта инновационного предпринимательства ООО «БЦ “Интермаркет”» базируется на дорожном картировании, в основе которого лежит сценарий опережающего роста. Также имеется и альтернативный

сценарий конкурентоспособного и устойчивого развития, в рамках которого предполагается сбалансированный рост ООО «БЦ “Интермаркет”».

И доминирующий, и альтернативный сценарий дальнейшего развития могут быть реализованы данным субъектом инновационного предпринимательства в одинаковой степени успешно, поскольку ООО «БЦ “Интермаркет”» обладает и необходимыми способностями (ключевыми компетенциями), и необходимым конкурентным потенциалом.

Итак, нами разработаны схемы управления конкурентоспособным и устойчивым развитием исследуемых субъектов инновационного предпринимательства на основе одноименной модели, предложенной в предыдущем параграфе представленной диссертационной работы. Далее необходимо разработать методическое сопровождение по оценке эффективности предложенной модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием, которое позволит обосновать эффективность изложенных выше решений.

По нашему мнению, оценку эффективности указанной модели методологически целесообразно основывать на использовании максиминного подхода, в рамках которого предлагается, во-первых, использовать перечень ключевых параметров, характеризующих развитие субъектов инновационного предпринимательства, и, во-вторых, (с учетом заданных целевых ориентиров развития) определять уровень достижения поставленных целей. Среди показателей, которые, с одной стороны, характеризуют конкурентоспособность субъекта инновационного предпринимательства, а с другой стороны, отражают его способности к устойчивому развитию, наиболее важными являются показатели, которые целесообразно рассматривать как ключевые параметры вышеописанной модели (см. табл. 4.9).

Таблица 4.9

Ключевые параметры, включаемые в модель управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства [Разработано автором]

Аспекты	Ключевые параметры
Социальный аспект	Стоимость интеллектуального капитала
	Производительность труда персонала
Экономический аспект	Экономическая добавленная стоимость
	Инвестиционная привлекательность
Технологический аспект	Рентабельность ведения (приобретения результатов) исследований и разработок (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ)
	Технологическая (инновационная) эффективность

Формулы расчета указанных ключевых параметров модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства представлены в параграфе 2.3 представленной работы. Для оценки уровня достижения целевых ориентиров конкурентоспособного и устойчивого развития предлагается использовать следующую формулу:

$$LA = (P_i - P_{max}) \div (P_{max} - P_{min}), \quad (4.1)$$

где: LA – уровень достижения целевого результата, характеризующего специфику развития субъекта инновационного предпринимательства;

P_i – текущее значение i-го целевого параметра, определяющего специфику развития субъекта инновационного предпринимательства;

P_{max} и P_{min} – соответственно, максимально возможное и минимально допустимое значение i-го целевого параметра.

Значение уровня достижения целевого результата, характеризующего специфику конкурентоспособного и устойчивого развития субъекта инновационного предпринимательства, может варьировать в диапазоне (в норме) от минимального отрицательного до максимального положительного

значения. При этом достижение максимально возможного целевого уровня характеризуется нулевым значением. И, согласно логике представленной формулы, движение показателя в сторону минимально допустимого целевого уровня характеризуется отрицательным значением, варьирующим в пределах единицы. Соответственно, выход за максимально установленный целевой уровень всегда характеризуется любым положительным значением, а выход за минимально допустимый уровень – любым отрицательным числом. Следовательно, оптимальным считается значение уровня достижения целевого результата, характеризующего специфику конкурентоспособного развития субъекта инновационного предпринимательства, варьирующего в диапазоне от (-1) до (0).

Таким образом, полученное численное фактическое значение того или иного параметра позволяет оперативно оценивать отклонение текущего уровня от установленного целевого показателя, характеризующего конкурентоспособное и устойчивое развитие. Это, в свою очередь, дает возможность выявлять наличие скрытых проблем в деятельности субъекта инновационного предпринимательства и принимать/реализовывать необходимые решения, для того чтобы обеспечить сохранение не только конкурентоспособного, но и устойчивого развития данного субъекта на базе того или иного выбранного сценария для дорожной карты.

Предложенные выше решения, направленные на повышение уровня конкурентоспособности и обеспечение устойчивости развития субъектов инновационного предпринимательства, были частично апробированы в деятельности ООО «ИТМ РИТМ», ООО «Метагор», ООО «БЦ “Интермаркет”», будучи реализованы ими в течение первого полугодия 2015 года.

При этом для каждого из доминирующих сценариев дорожной карты по каждому из исследуемых субъектов инновационного предпринимательства были установлены минимально допустимые и максимально возможные значения ключевых параметров (см. табл. 4.10).

Таблица 4.10

Ключевые параметры модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства (ООО «ИТМ РИТМ», ООО «Метагор», ООО «БЦ “Интермаркет”»)

Показатель	ООО «ИТМ РИТМ»		ООО «Метагор»		ООО «БЦ “Интермаркет”»	
	min	max	min	max	min	max
Стоимость интеллектуального капитала, млн. руб.	10,51	11,04	2,58	2,92	39,66	49,58
Производительность труда персонала (доходы с i-го рабочего места), млн. руб.	4,14	4,55	4,72	5,24	1,96	2,45
Экономическая добавленная стоимость, млн. руб.	8,11	8,92	3,40	3,94	4,63	5,79
Инвестиционная привлекательность, к-т	0,68	0,76	1,01	1,18	1,07	1,34
Рентабельность ведения (приобретения результатов) исследований и разработок, к-т	0,01	0,10	0,02	0,15	0,05	0,26
Технологическая (инновационная) эффективность, к-т	1,01	1,26	0,97	1,27	1,10	1,38

[Составлено автором на основе данных полученных от исследуемых субъектов инновационного предпринимательства]

Полученные фактические данные по управлению конкурентоспособным и устойчивым развитием исследуемых субъектов инновационного предпринимательства были соотнесены с минимально допустимыми и максимально возможными установленными значениями ключевых параметров. Результаты оценки эффективности предложенной модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием ООО «ИТМ РИТМ», ООО «Метагор», ООО «БЦ “Интермаркет”» представлены в таблице 4.11.

Таблица 4.11

Оценка эффективности модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства (ООО «ИТМ РИТМ», ООО «Метагор», ООО «БЦ “Интермаркет”»)

Показатель	ООО «ИТМ РИТМ»			
	min	max	факт	LA
Стоимость интеллектуального капитала, млн. руб.	10,51	11,04	10,95	-0,16
Производительность труда персонала (доходы с і-го рабочего места), млн. руб.	4,14	4,55	4,38	-0,41
Экономическая добавленная стоимость, млн. руб.	8,11	8,92	8,88	-0,05
Инвестиционная привлекательность, к-т	0,68	0,76	0,81	0,64
Рентабельность ведения (приобретения результатов) исследований и разработок, к-т	0,01	0,10	0,09	-0,11
Технологическая (инновационная) эффективность, к-т	1,01	1,26	1,24	-0,07
Среднее арифметическое значение уровня достижения целевых результатов				-0,03
Показатель	**ООО «Метагор»**			
	min	**max**	**факт**	**LA**
Стоимость интеллектуального капитала, млн. руб.	2,58	2,92	2,94	0,07
Производительность труда персонала (доходы с і-го рабочего места), млн. руб.	4,72	5,24	5,33	0,17
Экономическая добавленная стоимость, млн. руб.	3,40	3,94	3,92	-0,04
Инвестиционная привлекательность, к-т	1,01	1,18	1,18	0,00
Рентабельность ведения (приобретения результатов) исследований и разработок, к-т	0,02	0,15	0,15	0,00
Технологическая (инновационная) эффективность, к-т	0,97	1,27	1,27	0,01
Среднее арифметическое значение уровня достижения целевых результатов				0,04
Показатель	**ООО «БЦ “Интермаркет”»**			
	min	**max**	**факт**	**LA**
Стоимость интеллектуального капитала, млн. руб.	39,66	49,58	54,43	0,49
Производительность труда персонала (доходы с і-го рабочего места), млн. руб.	1,96	2,45	2,87	0,86
Экономическая добавленная стоимость, млн. руб.	4,63	5,79	6,64	0,73
Инвестиционная привлекательность, к-т	1,07	1,34	1,35	0,03
Рентабельность ведения (приобретения результатов) исследований и разработок, к-т	0,05	0,26	0,31	0,24
Технологическая (инновационная) эффективность, к-т	1,10	1,38	1,31	-0,24
Среднее арифметическое значение уровня достижения целевых результатов				0,35

[Составлено и рассчитано автором на основе данных, полученных от исследуемых субъектов инновационного предпринимательства]

Проведенный расчет эффективности модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием исследуемых субъектов инновационного предпринимательства позволяет сделать следующие выводы:

- во-первых, субъект предпринимательства ООО «ИТМ РИТМ», деятельность которого характеризовалась неустойчивыми конкурентными позициями, существенно увеличил уровень своей конкурентоспособности на основе сценария перехода к сбалансированному росту и устойчивому развитию. Целевые ориентиры конкурентоспособного развития были достигнуты данным субъектом практически в полной мере, отклонение от максимально возможного уровня составляет менее 3%, что позволяет говорить об увеличении конкурентного потенциала за счет качественного изменения ключевых компетенций и накопления конкурентных преимуществ. В среднесрочной перспективе можно прогнозировать сбалансированный рост деловой активности данного субъекта инновационного предпринимательства;
- во-вторых, субъектом предпринимательства ООО «Метагор» не только были достигнуты максимально возможные целевые ориентиры, но и в отдельных случаях наблюдается опережение прироста ключевых параметров, характеризующих конкурентоспособность и устойчивость развития данного субъекта. Среднее превышение значения фактически достигнутого уровня конкурентоспособности над максимально установленными значениями составляет около 4%. Это, в свою очередь, позволяет говорить о том, что в среднесрочной перспективе данный субъект инновационного предпринимательства имеет потенциальную способность реализовать сценарий опережающего роста;
- в-третьих, наиболее конкурентоспособный субъект инновационного предпринимательства ООО «БЦ “Интермаркет”» не только достиг

установленных целевых параметров, но и показал в отдельных случаях их существенное опережение. Среднее превышение значения фактически достигнутого уровня конкурентоспособности над максимально установленными значениями составляет около 35%. Это, в свою очередь, указывает на то, что данный субъект инновационного предпринимательства способен постоянно реализовывать сценарии опережающего роста, сохраняя при этом и конкурентоспособность, и устойчивость развития.

Полученные результаты оценки модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства позволяют говорить об эффективности данной модели и целесообразности внедрения ее в практику управления хозяйствующими субъектами, осуществляющими свою деятельность в наукоемкой инновационной сфере.

Таким образом, по итогам проведенного исследования необходимо отметить, что обеспечение конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства представляет собой сложную многоаспектную задачу, которая решается путем интегрированного использования традиционных и современных управленческих инструментов, позволяющих определить наиболее оптимальные пути развития этих субъектов, соответственно, своевременно и эффективно достичь намеченных результатов деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках первой главы диссертационного исследования раскрыты теоретические основы изучения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства. На основе материалов, изложенных в первой главе, сформулированы следующие основные определения и сделаны следующие выводы:

- уточнено содержание понятия «инновационное предпринимательство». Предпринимательство имеет два направления эволюционного развития: традиционное и инновационное. Традиционное предпринимательство развивается преимущественно экстенсивно, с локальным (ограниченным) использованием новшеств или оптимизационных инструментов. В свою очередь, инновационное предпринимательство, основанное на научно обоснованном новаторстве, развивается преимущественно интенсивно. Вышесказанное позволяет нам рассматривать инновационное предпринимательство как особый функциональный сегмент, деятельность которого характеризуется высокой емкостью когнитивных (знаниевых) ресурсов и способностью максимизировать отдачу за счет использования научно обоснованного новаторства;
- показано, что основу конкурентоспособного развития субъектов инновационного предпринимательства образует инновационная среда, которую необходимо рассматривать как их особый институциональный базис, формирующий необходимые стимулы и обеспечивающий формирование должной мотивации данных субъектов к интенсивному развитию и сбалансированному

экономическому росту посредством когнтивизации экономической деятельности;

- на основе исследования ресурсной теории фирм и ее динамической парадигмы установлено, что присущая хозяйствующим на рынке субъектам (фирмам) неоднородность может быть устойчивой ввиду обладания ими уникальными ресурсами и организационными способностями (ключевыми компетенциями), которые, являясь источниками экономических рент, определяют конкурентные преимущества конкретных хозяйствующих субъектов в конкретный момент времени;
- исследование ресурсной теории и ее практическое применение в части изучения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства позволяет заключить, что конкурентоспособность инновационного предпринимательства необходимо рассматривать как способность субъектов этого сегмента предпринимательства конкурировать в превосходящей степени с производителями (продавцами) аналогичного продукта (товара, работы, услуги) с лучшими (уникальными) характеристиками посредством эффективного и оптимального использования знаниевых и прочих ресурсов для обеспечения деятельности, что позволяет этим субъектам максимизировать экономические выгоды, недоступные конкурентам данного или смежного сегмента;
- обосновано, что конкурентоспособность субъектов инновационного предпринимательства формируется не только и не столько за счет их внутренних способностей (сильных и слабых сторон), сколько под воздействием внешней среды, которая не только создает возможности для приложения инновационных способностей с

учетом заданного уровня угроз, но и формирует такие стимулы (в том числе, за счет реализации мер государственной инновационной политики), которые будут обеспечивать стремление большинства хозяйствующих субъектов к инновационно ориентированному развитию и сбалансированному экономическому росту.

В рамках второй главы представленного исследования проведена разработка методологии оценки конкурентоспособности инновационного предпринимательства с учетом перехода к когнитивной экономике. На основе материалов, изложенных в данной главе, сформулированы следующие основные определения и сделаны следующие выводы:

- структурированы конкурентные преимущества, образующие методологический базис конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства. Показано, что конкурентные преимущества субъекта инновационного предпринимательства можно классифицировать по двум уровням – первичные и вторичные конкурентные преимущества. Данная классификация базируется на эволюционной теории, где основное внимание уделено следующим аспектам, формирующим конкурентные преимущества на уровне отдельно взятого субъекта инновационного предпринимательства, – это инновации, информация, интеллектуальный капитал, а также научно-технический и технологический трансфер;
- исследована сущность конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства в методическом аспекте. Конкурентный потенциал представляет собой комплекс способностей, ресурсов (в первую очередь, знаниевых или когнитивных) и резервов (материальных, технических, финансовых), позволяющих субъекту инновационного

предпринимательства разрабатывать, реализовывать, устойчиво развивать и обновлять конкурентоспособную, экономически успешную бизнес-модель, тем самым достигать цели конкурентоспособного развития в долгосрочной перспективе;

- разработана классификация условий и факторов, оказывающих влияние на формирование конкурентного потенциала, основанная на ресурсной теории фирм и ее динамической парадигме. Представленная в виде схемы, классификация предполагает, что условия определяют состояние делового пространства функционирования и развития субъекта инновационного предпринимательства, а также задают возможности реализации им имеющихся способностей при существующем уровне угроз. В свою очередь, факторы необходимо рассматривать как стимул или движущую силу внешних и внутренних изменений, происходящих в рамках сложившихся условий, которые могут как способствовать, так и противодействовать формированию конкурентного потенциала субъекта инновационного предпринимательства. Иными словами, условия и факторы определяют уровень успешности рассматриваемых субъектов в конкурентной борьбе в определенных рыночных сегментах за счет имеющихся ключевых компетенций и накопленных конкурентных преимуществ;
- предложена методика оценки конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства, которая комплексно отражает в динамике и структуре наличие способностей у субъекта инновационного предпринимательства к конкуренции на избранном рынке. Предусмотренные методикой показатели объединены в три группы аспектов конкурентоспособности (социальный, экономический и технологический), в каждой из которых

предложен и обоснован аналитико-экономический инструментарий их расчета. Итоговое значение уровня конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства рассчитывается как средневзвешенная сумма всех групп показателей. При этом оценочную интерпретацию итогового значения целесообразно проводить в динамике за некоторое множество периодов (соответственно, при повышательной динамике значение интегрированного показателя оценивать как положительное, при понижательной динамике – как отрицательное). Это позволяет своевременно выявлять вероятные проблемы, снижающие общую способность субъекта инновационного предпринимательства к конкуренции, и принимать обоснованные решения, направленные на повышение конкурентоспособности;

- сформирован алгоритм повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства. Предлагается в методологическом аспекте выстраивать алгоритм повышения конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства как совокупность итерационных действий, реализация которых позволяет не только выявить основные проблемы функционирования и развития (в социальном, экономическом или технологическом аспекте), но и принять обоснованное решение в отношении необходимых мер. Разработанный алгоритм повышения конкурентоспособности, образованный двумя блоками возможных мер, процедур и решений, учитывает достигнутый уровень развития субъекта инновационного предпринимательства, а также его положение во внешней среде (его конкурентные позиции). Это позволяет конструировать последовательность дальнейших действий, направленных на

достижение поставленной цели (сохранение устойчивой динамики развития и повышение конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства).

В третьей главе диссертационного исследования рассмотрены современные подходы к обеспечению конкурентоспособного и устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства, на основе чего сформулированы следующие основные определения и сделаны следующие выводы:

- обосновано, что конкурентный потенциал субъектов инновационного предпринимательства образован совокупностью локальных потенциалов (когнитивного, финансового, кадрового, информационного, инфраструктурного). Локальные потенциалы должны отражать наличие тех или иных ресурсов, необходимых для трансформации их в конкурентные преимущества посредством ключевых компетенций менеджмента. Локальные потенциалы, образующие конкурентный потенциал субъектов инновационного предпринимательства, необходимо рассматривать как наличие компетенций, которые позволяют создавать конкурентные преимущества;
- разработана модель формирования конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства, которая представляет собой совокупность возможных решений, направленных как на накопление, так и на использование этого потенциала в рамках ведения указанным субъектом экономической деятельности. В рамках накопления формируются уникальные преимущества, а также ключевые компетенции, позволяющие преобразовывать имеющиеся ресурсы и резервы в конкурентный потенциал, их освоение происходит в рамках организационно-

экономических, производственных или маркетинговых направлений и нацелено на максимизацию предпринимательских рент;

- обоснована практическая целесообразность использования современных инструментов (форсайт-проектирования и дорожного картирования) в управлении конкурентоспособностью инновационного предпринимательства. Форсайт-проектирование – это особый инструмент формирования и планирования конкурентоспособного будущего, которое может быть представлено определенным множеством (набором) сценариев, предполагающих активное конструирование будущего в настоящем за счет инвариантного предвидения тенденций изменения социально-политических и экономико-технологических аспектов, а также средовых характеристик функционирования субъектов инновационного предпринимательства. Форсайт-проектирование стоит рассматривать и как способ достижения цели (конкурентоспособность), и как определенным образом упорядоченную деятельность (в данном контексте – деятельность по управлению функционированием и развитием субъектов инновационного предпринимательства);
- на основе проектирования конкурентоспособного будущего субъекта инновационного предпринимательства разрабатывается дорожная карта. Обосновано, что дорожное картирование представляет собой комплексный инструментарий конструирования будущего состояния субъекта инновационного предпринимательства в рамках достижения поставленной стратегической цели: обеспечение должного уровня конкурентоспособности этого субъекта в новых инновационных условиях. Кроме использования прогнозных данных, полученных с

помощью применения экономико-математических методов (используемых непосредственно в рамках форсайт-проектирования), дорожное картирование обобщает мнения экспертного сообщества о важнейших направлениях развития отраслей деятельности субъектов инновационного предпринимательства;

- обоснована и доказана взаимосвязь между устойчивостью развития субъектов инновационного предпринимательства и их конкурентоспособностью. Устойчивое развитие субъектов инновационного предпринимательства необходимо понимать как их способность эволюционировать во внешней регулярно меняющейся среде, так и его способность противостоять экзогенным и эндогенным негативным факторам воздействия. Взаимосвязь между устойчивостью развития и конкурентоспособностью субъекта инновационного предпринимательства выражается через наличие одних и тех же организационных способностей (ключевых компетенций), обеспечивающих преобразование имеющихся ресурсов в наукоемкие результаты деятельности, которые представляют субъект предпринимательства на рынке. Реализация результатов деятельности потребителям (корпоративным или частным) позволяет субъекту инновационного предпринимательства максимизировать предпринимательские ренты, недоступные конкурентам, и реинвестировать их в дальнейшее развитие.

Четвертая глава диссертации посвящена разработке модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства в новых экономических условиях. На основе материалов, изложенных в этой главе, сформулированы следующие основные определения и сделаны следующие выводы:

- показаны основные направления практического обеспечения конкурентоспособного и устойчивого развития субъектов инновационного предпринимательства, стратегическую платформу которых составляет государственная поддержка инновационных кластеров, продвигающих инновационную продукцию на мировой рынок. Разработанный механизм государственной поддержки инновационных кластеров направлен на: интегрирование их инновационных разработок в международное научно-технологическое пространство; обеспечение технологического развития российской экономики и повышение конкурентных позиций отечественных субъектов инновационного предпринимательства;
- дана оценка конкурентоспособности трех субъектов инновационного предпринимательства (ООО «ИТМ РИТМ», ООО «Метагор», ООО «БЦ “Интермаркет”»). Согласно полученным оценочным данным, наиболее конкурентоспособным является ООО «БЦ “Интермаркет”» (венчурная малая фирма), несколько ниже оценочные показатели конкурентоспособности у ООО «Метагор» (малое высокотехнологичное предприятие), понижательный тренд конкурентоспособности у ООО «ИТМ РИТМ» (среднее новаторское предприятие). Установлено, что достигнутый уровень конкурентоспособности напрямую взаимосвязан с уровнем накопления и использования конкурентного потенциала. Чем ниже уровень накопленного и использованного конкурентного потенциала, тем меньшими способностями к конкуренции обладает субъект инновационного предпринимательства;
- разработана модель управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного

предпринимательства. Данная модель основана на использовании форсайт-проектирования и дорожного картирования и, опираясь на совокупность теоретико-методологических положений, изложенных в диссертационной работе, представляет собой динамическую схематизацию действий в процессе управления конкурентоспособностью субъектов инновационного предпринимательства. Эти действия предполагают сценирование альтернатив, определение границ и направлений роста с учетом накопленных (потенциальных) способностей в рамках прогнозирования и проактивного форсайтного проектирования ключевых внешнесредовых трендов, с высокой вероятностью формирующих физическое и информационное деловое пространство будущего, в котором планируют осуществлять свое развитие субъекты инновационного предпринимательства;

- разработана методика оценки эффективности модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием субъектов инновационного предпринимательства на основе использования максиминного подхода с формированием перечня ключевых параметров, определяющих уровень конкурентоспособного и устойчивого развития исследуемых субъектов. Получаемое в результате расчетов численное фактическое значение того или иного параметра позволяет оперативно оценивать отклонение текущего уровня от установленного целевого показателя, характеризующего конкурентоспособное и устойчивое развитие. Это, в свою очередь, дает возможность выявлять наличие скрытых проблем в деятельности субъекта инновационного предпринимательства и принимать/реализовывать необходимые решения, чтобы обеспечить сохранение не только

конкурентоспособного, но и устойчивого развития данного субъекта на базе того или иного выбранного сценария для дорожной карты;

- проведенная апробация методики оценки модели управления конкурентоспособным и устойчивым развитием на примере трех субъектов инновационного предпринимательства позволяет говорить об эффективности данной модели и целесообразности внедрения ее в практику управления хозяйствующими субъектами, осуществляющими свою деятельность в наукоемкой инновационной сфере.

Таким образом, подводя итог проведенному исследованию, необходимо отметить, что обеспечение конкурентоспособности субъектов инновационного предпринимательства представляет собой сложную многоаспектную задачу, которая решается путем интегрированного использования традиционных и современных управленческих инструментов, позволяющих определить наиболее оптимальные пути развития этих субъектов, соответственно, своевременно и эффективно достичь намеченных результатов деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно правовые источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая), утв. Федеральным законом от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, № 32, ст. 3301.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая), утв. Федеральным законом от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015) // Собрание законодательства РФ, 29.01.1996, № 5, ст. 410.

3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, утв. Федеральным законом от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 02.05.2015) // Российская газета, № 256, 31.12.2001.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая), утв. Федеральным законом от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 08.03.2015) // Собрание законодательства РФ, № 31, 03.08.1998, ст. 3824.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая), утв. Федеральным законом от от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015) // Собрание законодательства РФ, 07.08.2000, № 32, ст. 3340.

6. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015) // Российская газета, № 248, 29.12.1995.

7. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 22.12.2014) // Собрание законодательства РФ, 26.08.1996, № 35, ст. 4137.

8. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) // Российская газета, № 30, 17.02.1998.

9. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 30.03.2015) // Российская газета, № 153–154, 10.08.2001.

10. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 21.07.2014) // Российская газета, № 162, 27.07.2006.

11. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Собрание законодательства РФ, 30.07.2007, № 31, ст. 4006.

12. Постановление Правительства «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» РФ от 13.07.2015 № 702 // Собрание законодательства РФ, 20.07.2015, № 29 (часть II), ст. 4500.

13. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» от 08.12.2011 № 2227-р // Собрание законодательства РФ, 02.01.2012, № 1, ст. 216.

14. Закон г. Москвы «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в городе Москве» от 26.11.2008 № 60 (ред. от 23.04.2014) // Вестник Мэра и Правительства Москвы, № 70, 16.12.2008.

15. Постановление Правительства Санкт-Петербурга «О Государственной программе Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015–2020 годы» от 30.06.2014 № 554

Основные источники

16. Абдулаева З.З. Благоприятная предпринимательская среда и условия ее формирования в регионе // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2011. – № 4. – С. 266–275.

17. Абузярова М.И. Инновационный фактор развития социально-экономической системы: автореф. дис… канд. экон. наук. – СПб, 2010. – 47 с.

18. Аветисян М.В. и др. Менеджмент. – М.: Юриспруденция, 2008.

19. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – М.: Инфра-М. 2001. – 267 с.

20. Азгальдов Г.Г. Квалиметрия. – М.: МОСТ, 2008. – 300 с.

21. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика. – М.: Издательство Государственного университета управления, 1996. – 300 с.

22. Акаев А.А. Теория Шумпетера-Кондратьева инновационно-циклического экономического роста – основа стратегического управления устойчивым развитием. – М., 2010.

23. Акмаев Р.И. Инновационный менеджмент. – Ростов-на-Дону, 2009. – 347 с.

24. Алексеев С.В. Административно-правовое регулирование предпринимательской деятельности // Вестник ОГУ. – 2003. – № 3.

25. Алле М. Условия эффективности в экономике. – М.: НИЦ «Наука для общества», 1998.

26. Амосов Н.М. Голоса времен. – М.: Вагриус, 1999. – 318 с.

27. Анисимов А.Н., Андрюшкевич О.А., Денисова И.М. Условия эффективного функционирования новых рыночных экономик // Экономическая наука современной России. – 2002. – № 3. – С. 20–30.

28. Анисимов Ю.П., Хорошилов Д.Н. Комплексная методика оценки инновационного потенциала // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2011. – Т. 7. – № 10. – С. 159–164.

29. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Издательство «Экономика», 1989. – 303 с.

30. Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: Норма-М, 2006.

31. Антоненко И.В. Типология и классификация потенциала экономической системы // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 33–37.

32. Антонович Ю. Н. Трактовка предпринимательства Людвигом фон Мизесом // Глобальный мир: антикризисные императивы, модернизация, институты. – М.: Вузовская книга, 2012. – С. 40–60.

33. Арсанукаева Е.А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: материалы X международной научно-практической конференции по инновационной деятельности, 4–7 мая 2005 г. – Киев: Киевский Национальный Экономический Университет, 2005.

34. Артеменко В.Б., Леонтьева Е.В. Методика оценки конкурентоспособности промышленного предприятия в условиях освоения инноваций // ИнВест Регион. – 2009. – № 2. – С. 20–24.

35. Афоничкин А.И., Михаленко Д.Г. Управленческие решения в экономических системах. – СПб: Питер, 2009.

36. Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. – 2003. –№ 4.

37. Ахметов Л.А. Анализ эффективных форм предпринимательской деятельности в России // Путеводитель предпринимателя. – 2010. – № 6. – С. 5–11.

38. Ахметов Л.А., Ботавина Р.Н. Некоторые факторы, стимулирующие инновационное развитие экономики // Путеводитель предпринимателя. – 2013. – № 18.

39. Ахметов Л.А., Воробьев И.А. Стратегия управления инновационными проектами // Путеводитель предпринимателя. – 2014. – № 21. – С. 8–16.

40. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. – М.: Экономика, 2001. – 718 с.

41. Байбаков Э.И., Журба А.О., Филиппова Е.А. Показатели устойчивого развития, их функции и опыт применения // Экологический консалтинг. – 2011. – № 3 (43). – С. 15–22.

42. Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – М.: Изд-во «Элит», 2014. – 248 с.

43. Балабанов В.С., Репкина О.Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу // Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 15. – С. 44–52.

44. Балабанова А.В. Интеграция конкурентных преимуществ крупного и мелкого капитала // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2003. – № 4.

45. Балабанова А.В. Конкурентные преимущества и конкурентоспособность: механизм связи и взаимодействия // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2002. – № 2.

46. Балабанова А.В. Современные бизнес-стратегии повышения конкурентоспособности // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2004. – № 6.

47. Балашов А.И., Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Инновационная активность российских предприятий: проблемы измерения и условия роста. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургск. гос. политехн. ун-та, 2010. – 207 с.

48. Балдин К.В., Воробьев С.Н., Уткин В.Б. Управленческие решения. – М.: Дашков и К°, 2008. – 496 с.

49. Балицкий Е.В. Сравнительные эволюционные характеристики технологий будущего // Альманах «Наука. Инновации. Образование». Выпуск 5: «Форсайт: основы и практика применения». – М.: Знак, 2008. – С. 65–79.

50. Бараненко С.П., Михель В.С. Структурные преобразования предприятий на основе их реструктуризации // Сборник научных трудов «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России». – М: Издательство Российской академии предпринимательства. 2012. – С. 7–15.

51. Беилин И.Л. Оценка конкурентоспособности малого инновационного предприятия // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – Т. 15. – № 21. – С. 173–174.

52. Белов А. Конкурентоспособность фирмы как основополагающая часть конкурентоспособности национальной экономики // Предпринимательство. – 2009. – № 4. – С. 59–62.

53. Беляева Н.В. Анализ теории диффузии инноваций Рождерса в разрезе жизненного цикла товаров класса «Люкс» и восприятия цены на данные товары // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2014. – № 3 (25). – С. 171–176.

54. Беляков В.Г. Правовое регулирование предпринимательской деятельности. – СПб: Издательство «Высшая школа менеджмента», 2008. – 130 с.

55. Бендь А.С. Инновационная среда региона: структура, организация, управление: автореф. дис. … канд. экон. наук. – Волгоград, 2006. – 22 с.

56. Бешкинский М.Е. Конкурентный потенциал венчурной компании: способы управления // Вестник Академии. – 2010. – № 2. – С. 61–63.

57. Бирман Л.А. Стратегия управления инновационными процессами. – М.: Дело, 2010. – 141 с.

58. Бирюков А.В., Крутских А.В. НТР и мировая политика. – М.: МГИМО-Университет, 2010. – 118 с.

59. Блауг М. Курно, Антуан Огюстен // 100 великих экономистов до Кейнса. – СПб: Экономикус, 2008.

60. Блауг М. Маршаллианская экономическая теория // Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело, 1994. – С. 306–394

61. Блауг М. Теория процента Фишера // Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело, 1994. – С. 488–499.

62. Блудова С.Н. Дорожная карта как перспективный метод форсайта // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. – 2013. – № 2. – С. 38–45.

63. Блюмин С.Л., Шуйкова И.А. Модели и методы принятия решений в условиях неопределенности. – Липецк: ЛЭГИ, 2011. – 138 с.

64. Бовин А.А. Управление инновациями в организации. – М.: Омега-Л, 2006. – 350 с.

65. Богданов А.А. Тектология – всеобщая организационная наука. – В 2-х книгах. Том 2. – М.: Экономика, 1989.

66. Большой толковый словарь русского языка / Под общ. ред. С.А. Кузнецова. – М.: Норинт, 2000.

67. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2010.

68. Боссель Х. Показатели устойчивого развития: Теория, метод, практическое использование: Отчет, представленный на рассмотрение Балатонской группы. – Тюмень: Изд-во ИПОС СО РАН, 2001.

69. Бурдина А.А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия // Экономический анализ. – 2006. – № 2(59). – С. 78–103.

70. Бурков В.Н., Коргин Н.А., Новиков Д.А. Введение в теорию управления организационными системами. – М.: Либроком, 2009.

71. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс. – М.: Инфра-М, 1998. – 608 с.

72. Веблен Т. Теория делового предприятия. – М.: Издательство «Дело», 2007. – 288 с.

73. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Либроком, 2015. – 368 с.

74. Владыка М.В., Дорошенко Ю.А. Инновационная среда экономики, основанной на знаниях // Научные ведомости. – 2007. – № 1 (32). – С.168–174.

75. Власова А.С. Риск как признак предпринимательской деятельности: автореф. дис… канд. юр. наук. – М., 2009. – 20 с.

76. Волкова В., Денисов А. Теория систем. – М.: Вузовская серия, 2006.

77. Воробьев И.А. Обеспечение устойчивого развития субъекта инновационного предпринимательства на основе проектирования роста инновационного потенциала: дис... канд.экон.наук. – М., 2014. – 174 с.

78. Ворожбит О.Ю. Теоретические и методологические основы управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в рыбной промышленности: автореф. дис… д-ра экон. наук. – Владивосток, 2009. – 41 с.

79. Воронов А.А., Дыльнова З.М. Предпринимательство как особый вид социальной деятельности // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. – 2005. – Т. 5. – № 1-2. – С. 11–20.

80. Высоцкая Н.В., Горохова А.Е., Джурабаева Г.К., Доброва К.Б., Краснова Н.Л., Кузнецов А.В., Секерин В.Д., Чеканов А.Е. Совершенствование хозяйственного механизма трансформации инновационного развития социально-экономических систем народного хозяйства. Монография / Под ред. Н.В. Лясникова, М.Н. Дудина. – М.: Издательство «Элит», 2015. – 408 с.

81. Вяткин В.Н., Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю., Хэмптон Дж. Дж. Управление риском в рыночной экономике. – М.: Экономика, 2002.

82. Гаврилов А.В. Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2009. – № 1. – С. 62–68.

83. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. – Нижний Новгород: РАНХиГС, 2014. – 572 с.

84. Географический энциклопедический словарь / Под ред. А. Трешникова. – М.: Издательство «Советская энциклопедия», 1989. – 528 с.

85. Геращенкова Т.М. Подходы к активизации инновационной среды // Вестник СГУТиКД. – 2011. – № 2 (16). – С. 30–35.

86. Герчикова И.Н. Менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

87. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. – М.: Издательство «Дело». – 1997. – 600 с.

88. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – 400 с.

89. Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг Р.С., Фетисов Г.Г., Цветков В.А., Батчиков С.А., Ершов М.В., Митяев Д.А., Петров Ю.А. Доклад: «О стратегии развития экономики России». – М., 2011.

90. Гламаздин Е.С., Новиков Д.А., Цветков А.В. Механизмы управления корпоративными программами: информационные системы и математические модели. – М.: Спутник, 2004.

91. Голикова Г.В., Шеина Ю.В. Комплексный подход к оценке эффективности управления социально-экономическими системами // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 4 (4). – С. 63–71.

92. Голова И.М. Инновационный климат региона как условие социально-экономического развития: автореф. дис. … д-ра экон. наук. – Екатеринбург, 2008. – 45 с.

93. Голубков Е.П. Маркетинг для профессионалов (практический курс). – М.: Издательство «Юрайт», 2014. – 400 с.

94. Городничая Е.И. Государственное стимулирование малого инновационного бизнеса в зарубежных странах: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. – М., 2011.

95. Греков И.Е. Построение комплексной модели зависимости конечных целей общественного развития от параметров макроэкономической политики // Орел ГТУ «Управление общественными и экономическими системами». – 2008. – № 2.

96. Гусов А.З. Социальная ответственность бизнеса как фактор модернизации российской экономики // Экономические науки. – 2008. – № 4.

97. Гусов А.З. Социальные факторы модернизации российской экономики. Монография. – М.: Агентство печати «Наука и образование», 2007. – 320 с.

98. Даль В.И. Толковый словарь русского языка. – М.: Издательство «Эксмо», 2010. – 896 с.

99. Депутатова Л.Н. Интеллектуальная деятельность как фактор развития конкурентоспособности инновационного предприятия // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 6. – С. 79–82.

100. Дихтль Е., Хрешген Х. Практический маркетинг. – М.: Издательство «Высшая школа», 1996. – 255 с.

101. Дмитриева Н.В. Технология формирования инновационной среды предприятий обрабатывающих производств: автореф. дис. … канд. экон. наук. – Нижний Новгород, 2012. – 23 с.

102. Дудин М.Н. Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур: теория, методология и практика. Монография. – М.: ИМСГС, 2011. – 122 с.

103. Дудин М.Н. Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур в условиях инновационного развития: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – М., 2013. – 49 с.

104. Дудин М.Н., Лясников Н.В. О некоторых методологических аспектах моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2013. – № 3(15).

105. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Стратегическая устойчивость предпринимательских структур и инновационное развитие России. Монография. – М.: ИМСГС, 2011. – 245 с.

106. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Егорушкин П.А., Сафин Ф.М. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур. Монография. – М.: Издательский дом «Наука», 2013.

107. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Поляков В.Л. Формирование инновационной среды как важнейшее условие обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур. Монография. – М.: Издательство «Элит», 2012. – 210 с.

108. Егорушкин П.А. Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур на основе инновационного форсайта: дис. … канд. экон. наук. – М., 2013.

109. Екатеринославский Ю.Ю. Управленческие ситуации. Анализ и решения. – М.: Экономика, 1988.

110. Емельянов Ю.С. Нормативное регулирование инновационной предпринимательской деятельности на федеральном и региональном уровнях // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 8. – С. 57–63.

111. Ермишин Е.Г. Основы экономической теории. – Таганрог: Издательство ТГУ, 2008. – 178 с.

112. Жданов А. Эволюция теории конкуренции: от эффективного развития рынка к эффективному развитию предпринимательства // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 4. – С. 216–219.

113. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений (доктрин). – М.: Свобода, 1918. – 310 с.

114. Жилин Д.М. Теория систем. – М.: Издательство «Либроком», 2010. – 224 с.

115. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления. – М.: Маркетинг, 2009.

116. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. – М.: Издательство Инфра-М, 2002. – 496 с.

117. Залиханов М.Ч. Проблемы перехода РФ к устойчивому развитию // Устойчивое развитие: природа – общество – человек: материалы международной конференции. – М., 2006. – Т. 1. – С. 57–59.

118. Зельднер А. Государство в системе обеспечения устойчивого развития экономики // Вестник Института экономики РАН. – 2012. – № 6. – С. 66–77.

119. Зуев Е.В. Инновационные процессы и организационные трансформации в производственном секторе // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 3. – С. 682–686.

120. Ибатуллова Ю.Т. Кластеры как инновационная форма диверсификации и развития региональной экономики // Креативная экономика. – 2008. – № 8 (20).

121. Ивантер В.В., Кузык Б.Н. Будущее России: инерционное развитие или инновационный прорыв? – М.: Институт экономических стратегий, 2005.

122. Иващенко А.А., Новиков Д.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы. – М.: КомКнига, 2006.

123. Игольников Г.Н., Патрушев Е.А. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства // Российский экономический журнал. – 2008. – № 11. – С. 29.

124. Идрисов А.Б., Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. – М.: Издательство Инфра-М, 2002.

125. Идрисов А.Б., Картышев С.В., Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. – М.: Издательство «Филин», 1997. – 272 с.

126. Ицковиц Г. Модель тройной спирали // Инновационная Россия. – 2011. – № 4.

127. Карасев О.И., Лавров В.А. Форсайт и дорожные карты в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности // Информационные ресурсы России. – 2010. – № 4. – С. 18–23

128. Карлоф Б. Деловая стратегия. – М.: Издательство «Экономика», 1989. – 293 с.

129. Карпова Ю.А. Инновационная среда как объект социологии инноватики: проблема управления // Инновации. – 2010. – № 10 (120). – С. 45–49

130. Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая индустриальная волна на Западе (антология под ред. В. Иноземцева). – М., 1999.

131. Катунина И.В. Источники саморазвития организации в контексте управления человеческими ресурсами // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2009. – № 8.

132. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. – СПб: ИД СПбГУ, 2008. – 560 с.

133. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег. – М.: Издательство «Гелиос АРВ», 2015. – 352 с.

134. Киперман Г.Я. Экономика предприятия. – М.: Издательство «Юрист», 2001. – 272 с.

135. Клейтон Э. Технологические дорожные карты: инструменты для развития // Форсайт. – 2008. – Т. 2. – № 3. – С. 68–74.

136. Комаров М.А., Герасимов А.В. Совершенствование системы управления предприятиями на основе инновационных технологий // Вестник Московского государственного гуманитарно-экономического института. – 2010. – № 4. – С. 70–81.

137. Комков Н.И., Ерошкин С.Ю. Методические основы прогнозирования технологического развития // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2006. – Т. 4. – С. 176–206.

138. Коммонс Дж. Правовые основания капитализма. – М.: Издательство ГУ ВШЭ, 2011. – 416 с.

139. Конаныхина О.В. Методика диагностики уровня инновационного климата региона как основа формирования механизма инновационной активностью хозяйствующих субъектов // Каспийский регион: политика, экономика, культура. – 2011. – № 2.

140. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. – М.: Экономика, 2002.

141. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. – СПб: Питер, 2006. – 280 с.

142. Кропотова Н.В. Кластерная форма регионального развития // Материалы научно-практической конференции «Проблемы формирования инновационных механизмов в современных условиях. Социально-

экономическое развитие Крыма на основе кластеров». – Симферополь: Минэконом АРК, 2007.

143. Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. – М.: Изд-во «Экономика», 2008.

144. Кулапина Г.М., Кулапина Е.В. Деловые знания в парадигме инновационного управления экономикой региона // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2011. – № 2 (Т 1). – С. 177–179.

145. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. – СПб: Издательство «Питер», 2007. – 800 с.

146. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. – М.: Высшее образование, 2009. – 460 с.

147. Лутовинов П.П., Меленькина С.А. Оценка инновационной культуры персонала машиностроительного предприятия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2012. – № 9 (268).

148. Лясников Н.В. Конкурентное преимущество как фактор стратегической устойчивости предприятия. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – № 12.

149. Лясников Н.В. Обеспечение стратегической устойчивости предприятий на основе формирования механизма потребительского поведения: дис. … д-ра экон. наук. – М., 2009.

150. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. – М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. – № 1. – С. 278–285.

151. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Музаев С.К., Меднякова Е.В. Модернизация и инновация промышленного производства как факторы обеспечения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Научно-практическое издание: Известия

Московского государственного технического университета МАМИ. – 2013. – Т. 5. – № 1 (15) – С. 17–22.

152. Мазилкина Е. И., Паничкина Г. Г. Управление конкурентоспособностью. – М. Омега-Л, 2009.

153. Макаренко О.Г., Лазарев В.Н. Креативный менеджмент. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 154 с.

154. Макарова М.В., Погорелов В.В. Малый бизнес: зарубежный опыт и уроки для современной модернизации экономики России // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 7. РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества и международных связей. – М., 2012. – Ч. 1.

155. Макдоналд М., Данбар Я. Сегментирование рынка: Практическое руководство. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2002. – 450 с.

156. Малое предпринимательство в России: статистический сборник Росстата. – М.: Издательство «Росстат», 2013. – 151 с.

157. Маркова О.В. От инноваций к инновационным системам с целью развития национальной экономики // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2012. – № 3. – С. 62–64.

158. Марцинкевич В.И. Экономика человека. – М.: Аспект Пресс, 1995.

159. Марченко Т.И., Гарифуллина Э.Р. Конкурентный потенциал предприятия: построение концептуальной модели // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2014. – № 6. – С. 135–137.

160. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. – СПб: Питер, 2006. – 187 с.

161. Меньшенина Н.Г. Кластерообразование в региональной экономике. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. эконом. ун-та, 2008.

162. Меша О.В. Зарубежный опыт создания национальной модели инновационного развития // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов. Стамбул-Донецк. – 2010. – Т. 1.

163. Михуринская Е.А. Особенности инновационной среды в контексте ценностных приоритетов социально ориентированной экономики региона // Наука и Инновации (Украина). – 2011. – Т. 7. – № 4. – С. 76–81.

164. Моисеев Н.Н. «Устойчивое развитие», или «стратегия переходного периода» // Зеленый мир. – 1995. – № 14. – С. 3–5.

165. Мосейко В.О., Князев С.А. Определение инновационного потенциала предприятия на основе факторного анализа // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2008. – № 2. – С. 28–34.

166. Мостовая Ю.В. Формирование механизма оценки конкурентного потенциала предприятий судостроительно-судоремонтной отрасли // Вестник АГТУ. Серия Экономика. – 2009. – № 1. – С. 108–111.

167. Национальные инновационные системы в России и ЕС / Под ред. В.В. Иванова, Н.И. Ивановой, Й. Розебума, Х. Хайсберса. – М.: Центр исследований проблем развития науки, 2006. – 225 с.

168. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002.

169. Никитская Е.Ф. Индикативное управление инновационным потенциалом России // Транспортное дело России. – 2012. – № 6-1. – С. 53–59.

170. Новая экономическая энциклопедия / Под ред. Е.Е. Румянцевой. – М.: Инфра-М, 2011. – 1100 с.

171. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. – М.: Оникс, 2011.

172. Олливье А., Дайан А., Усрсе Р. Международный маркетинг. – М.: Экономика, 1993. – 312 с.

173. Осипова О.Н., Бороздина Н.С. Оценка и классификация факторов, сдерживающих инновационную восприимчивость региона // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2011. – № 2. – С. 58–63.

174. Осташков А.В. Маркетинг. – Пенза, 2005. – С. 45.

175. Перехватов В.В. Управление прорывной инновационной компанией на основе отношенческого контракта // Государственное управление. Электронный вестник. – 2013, апрель. – Вып. 37.

176. Перминова О.М. Сущность инновационно-образовательного потенциала и его роль в управлении предпринимательской деятельностью государственного ВУЗа // Реальный сектор экономики: теория и практика управления. – 2006. – № 2. – С. 70–79.

177. Перцовский Н.И. Маркетинг. Краткий толковый словарь основных маркетинговых понятий и современных терминов. – М.: Дашков и Ко, 2008. – 140 с.

178. Пестунов М.А. Управление конкурентоспособностью на основе анализа спроса нематериальных активов // Инновации. – 2008. – № 1. – С. 121–125.

179. Петрова М.Е. Субрегиональный кластер: понятие, отличительные признаки, методика формирования // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2011. – № 12 (86). – С. 78–82.

180. Петрова Ю.О. Инновационное лидерство // Альманах современной науки и образования. – 2012. – № 10. – С. 148–150.

181. Поляничкин Ю.А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий // Экономико-юридический журнал «Бизнес в законе». – 2012. – № 3. – С. 191–194.

182. Помитов С.А. Проектирование организационной структуры управления на основе SADT-моделирования // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2009. – № 6 (5) – С. 24–27.

183. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 700 с.

184. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

185. Потапенко В.И., Булава И.В., Мингалиев К.Н. Анализ современного состояния и перспектив инновационного развития российской экономики // Сборник докладов по итогам международной научно-практической конференции, Москва, 29 марта – 09 апреля 2010 г. / Под общ. ред. Мельникова О.Н. – М.: Креативная экономика, 2010.

186. Прахалад К.К., Хамел Г. Стержневые компетенции корпорации / Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс. – СПб: Нева, 2001.

187. Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики / Под ред. А.А. Акаева, А.В. Коротаева, Г.Г. Малинецкого и др. – М.: Эдиториал УРСС, 2010.

188. Прогнозирование и планирование экономики / Под общей ред. В.И, Борисевича и Г.А. Кандауровой. – Минск: Экоперспектива, 2001. – 612 с.

189. Райзберг Б.А. Основы бизнеса. – М.: Издательство «Ось-89», 2001. – 256 с.

190. Рамазанова И.М. Основные концепции и принципы управления акционерной стоимостью компаний // Вестник КГАУ. – 2011. – № 3 (17). – С. 54–56.

191. Репкина О.Б. Развитие предпринимательской деятельности на основе инновационного процесса: автореф. дис. … д-ра экон. наук: 08.00.05. – М., 2013. 48 с.

192. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур (теоретико-методологические аспекты): Монография. – М.: Изд-во Национального института бизнеса, 2013. – 168 с.

193. Решетов К.Ю. Механизм государственной поддержки инновационных кластерных взаимодействий предпринимательских структур в условиях ВТО // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2014. – № 4(20). – С. 66–70.

194. Решетов К.Ю. Обеспечение конкурентоспособности средних инновационных предпринимательских структур через процесс кластеризации // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – № 1(21). – С. 43–39.

195. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал». – 2012. – № 3. – С. 183–187.

196. Решетов К.Ю. Применение метода оценки комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур в современных условиях глобализации // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2015. – № 43. – С. 107–120.

197. Решетов К.Ю. Принципы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на макро-, мезо- и микроуровнях // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. – 2012. – № 6. – С. 213–216.

198. Решетов К.Ю. Развитие методологии обеспечения конкурентоспособности инновационного предпринимательства: Монография. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2015.

199. Решетов К.Ю. Роль инновационных кластеров при обеспечении конкурентоспособности отечественных предпринимательских структур в условиях ВТО // Российское предпринимательство. – 2014. – № 20 (266). – С. 117–123.

200. Решетов К.Ю. Роль кластерного подхода в обеспечении конкурентоспособности отечественных инновационных предпринимательских структур в условиях ВТО // Креативная экономика. – 2014. – № 12. – С. 13–22.

201. Решетов К.Ю. Совершенствование методологии обеспечения конкурентоспособности российских инновационных предпринимательских структур: Монография. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014. – 272 с.

202. Решетов К.Ю. Современные инструменты в управлении конкурентоспособностью инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – № 3.

203. Решетов К.Ю. Сущность и оценка комплексного потенциала конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 26. – С. 227–239.

204. Решетов К.Ю. Сущность конкурентоспособности инновационных предпринимательских структур // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2013. – № 1. – С. 64–69.

205. Решетов К.Ю. Факторы и условия формирования конкурентного потенциала инновационных предпринимательских структур // Бизнес в законе: Экономико-юридический журнал. – 2015. – № 4.

206. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1986. – 471 с.

207. Руденко Б. Шестой технологический уклад // Наука и жизнь. – 2010. – № 4. – С. 2–3.

208. Рычихина Н.С. Реструктуризация предприятия на основе анализа индикаторов стратегической и финансовой устойчивости // Современные наукоемкие технологии. – Иваново. –2006. – № 1.

209. Салимьянова И.Г. Методологические аспекты построения национальной инновационной системы. – СПб: СПбГИЭУ, 2011. – 201 с.

210. Самарский А.П., Михайлов А.П. Математическое моделирование: идеи, методы, примеры. – М.: Изд-во «ФИЗМАТЛИТ», 2005.

211. Самойлов Е.А. Лидерство и новаторство как ключевые компетенции менеджмента // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2012. – Т. 14. – № 2-1.

212. Сатаров Г. Рентоориентированная Россия // Фонд ИНДЕМ (Московская школа политических исследований, 13.07.2013). – М., 2013.

213. Селиверстов С.Н. Инновационное развитие – основа новой экономической модели // Экономика региона: инновационный путь развития. – М.: Логос, 2003.

214. Селюков М.В., Шалыгина Н.П., Савенкова И.В. Исследование подходов к классификации конкурентных преимуществ рыночных субъектов хозяйствования // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 8.

215. Семенов С.Ю. Формирование инновационной среды как важнейшее условие осуществления эффективных инноваций в сфере управления государственной и муниципальной собственностью: автореф. дис. … д-ра экон. наук. – М., 2011. – 50 с.

216. Сизов В.С. Эволюция предпринимательской деятельности и ее содержание в условиях новой экономики // Российское предпринимательство. – 2008. – № 6. – С. 54–58.

217. Симагути М. Эпоха системных инноваций. В поисках новой парадигмы маркетинга. – М.: Секрет фирмы, 2006.

218. Смольянова Е.Л., Малицкая В.Б. К вопросу о классификации факторов и резервов обеспечения конкурентоспособности предприятия // Вестник ТГУ. – 2009. – № 2(70). – С. 336–344.

219. Соколов А.Ю., Окороков Р.В., Брусова А.С. Управление финансовой устойчивостью предприятия. – СПб: Нестор, 2005.

220. Сорокин М.А. Конкурентоспособность государства и конкурентоспособность предпринимательских структур: содержание, цели, способы обеспечения // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2014. – № 3 (150). – С. 21–26.

221. Стрикленд А. Дж., Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – М.: Вильямс, 2007.

222. Строков В.А. Управление конкуренцией на фирме. – М.: ХОРС, 2007.

223. Судьин К.Н. Устойчивое развитие социально-экономических систем: подходы к определению сущности // Сибирская финансовая школа. – 2013. – № 2. – С. 18–22.

224. Сурков А.В. Анализ гибкости предприятия // Лесной вестник. – 2001. – № 4. – С. 235–240.

225. Суровцев Д.С. Современные теоретические модели малого предпринимательства в России // Социальная политика и социология. – 2009. – № 5 (47). – С. 159–174.

226. Сухарев М.В. Эволюционное управление социально-экономическими системами. – Петрозаводск: КАрНЦ РАН, 2008.

227. Сушкевич А.Г. Конкуренция как объект правовой защиты // Хозяйство и Право. – 2010. – № 9–10.

228. Сысоев В., Абраменко В. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Вопросы экономики. – 2003. – № 5.

229. Теория и практика конкуренции / Под ред. Рубина Ю.Б. – М.: Изд-во Московского международного института эконометрики, информатики, финансов и права, 2002.

230. Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб: Экономическая школа, 1993.

231. Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006.

232. Траут Дж., Э. Райс. Маркетинговые войны. – СПб: Питер, 2007.

233. Тамберг В., Бадьин А. Бренд – боевая машина бизнеса. – М.: Олимп Бизнес, 2005.

234. Троицкая И.В. Психология предпринимательской деятельности и основы экономической психологии. – СПб: Издательство СПбГАСУ, 2010. – 176 с.

235. Трофимов В.М. К вопросу о понятиях «инновационная среда» и «инновационный климат» в современной экономической науке //

Электронный журнал «Известия Иркутской государственной экономической академии». – 2011. – № 6.

236. Ускова Т.В. Развитие региональных кластерных систем // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2008. – № 1. – С. 92–104.

237. Фатхутдинов Р.А. Концепция новой теории управления конкурентоспособностью и конкуренцией // Современная конкуренция. – 2007. – № 1 (1). – С. 73–86.

238. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – СПб: Питер, 2008. – 368 с.

239. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: Изд-во Эксмо, 2005.

240. Федоренко Н.П. Россия: уроки прошлого и лики будущего. – М.: Изд-во «Экономика», 2000.

241. Филатов В.В., Рукина И.М. Оценка регулирующего влияния как эффективный механизм развития инновационного предпринимательства // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2014. – № 1.

242. Философский словарь / Составители: П. Арышко, А. Поляков, Ю. Солодухин. – М.: Издательство «Республика», 2009. – 848 с.

243. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – М.: Республика, 2011.

244. Фролова Н.В., Селянинов А.В. Практическое применение принципов эффективности и устойчивости в управлении национальной и региональными инновационными системами // Ars Administrandi. – 2012. – № 4. – С. 81–93.

245. Хазрич Р., Питерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха. – М.: Издательство «Прогресс», 1991. – 456 с.

246. Хайек фон Ф.А. Дорога к рабству. – М.: Экономика, 1992.

247. Хакен Г. Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. – М.: Мир, 1985.

248. Халин С.М. Социология предпринимательства (попытка теоретической интерпретации понятия). – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2004. – 82 с.

249. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006.

250. Хвощин А.А. Социально-экономическое прогнозирование. – Тюмень: Изд-во Тюменского государственного университета, 2007. – 451 с.

251. Чайникова Л.Н., Чайников В.Н. Конкурентоспособность предприятия. – Тамбов. Издательство ТГТУ, 2007. – 192 с.

252. Чеберко Е.Ф. Предпринимательство и предприимчивость. национальный потенциал предприимчивости // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2006. – № 2-1 (51). – С. 119–126.

253. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – М.: Экономика, 1996. – 405 с.

254. Чуйкин А.М. Методологические основы исследования стратегического потенциала организаций // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2011. – № 3. – С. 17–28.

255. Шевченко Д.К., Рассомахин А.Ю. Обеспечение устойчивости работы предприятия на основе активизации инновационной деятельности // Вестник ТГЭУ. – 2010. – № 3. – С. 43–52.

256. Шеко П. Инновационный хозяйственный механизм // Проблемы теории и практики управления. 1999. – № 2. – С. 71.

257. Шекшуев А.В. Потенциал предприятия и его виды: содержание и классификация // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. – № 01. – С. 114–119.

258. Шелест М.В. Совершенствование системы управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятий АПК на основе

реинжиниринга // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 4. – С. 164–167.

259. Шигапова З.Ф. Методы оценки конкурентоспособности предприятий // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. – 2008. – № 2.

260. Шигапова З.Ф. Управление конкурентным потенциалом АТП // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. – 2008. – № 1. – С. 3.

261. Шлычков В.В., Нестулаева Д.Р. Современные концепции оценки эффективности управления промышленным предприятием // Вестник Казанского государственного энергетического университета. – 2009. – № 2 (2). – С. 41–50.

262. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Директ Медиа Паблишинг, 2008. – 582 с.

263. Щербин В.К. Инновационная экономика и экономика знаний // Наука и инновации. Киев. – 2006. – № 5.

264. Экономическая эффективность и конкурентоспособность / Д.Ю. Муромцев, Ю.Л. Муромцев, В.М. Тютюнник, О.А. Белоусов. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.

265. Эрхард Л. Благосостояние для всех. – М.: Издательство «Начала-Пресс», 1991.

266. Ядгаров Я.С. История экономических учений. – М.: Инфра-М, 2009. – 590 с.

267. Яфясов Р.Р. Экономическая сущность венчурного капитала // Экономические науки. – 2011. – № 1.

268. Allais M. Le comportament de l'homme rationnel devant le risque: Critique des postulats de l'cole Amricaine // Econometrica. – 1952. – № 21. – P. 503–546.

269. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. – 1991. – V. 17. – P. 99–120.

270. Clark T., Osterwalder A., Pigneur Y. Business Model You: A One-Page Method For Reinventing Your Career Paperback. – John Wiley and Sons, 2012. – 264 p.

271. Cyert R.,Simon H., Trow D. Observation of a Business Decision // Journal of Business – 1956. – № 29. – P. 237–248.

272. Dudin M.N., Frolova E.E. Gryzunova N.V., Shuvalova E.B. The Triple Helix Model as a Mechanism for Partnership between the State, Business, and the Scientific-Educational Community in the Area of Organizing National Innovation Development // Asian Social Science. – 2014. – Vol1. № 1. – P. 230– 238.

273. Encouraging Linkages Between Small and Medium-Sized Companies and Multinational Enterprises – An Overview of Good Policy Practice by the OECD Investment Committee, OECD. – Paris, November 2005.

274. Freeman C. The economics of industrial innovation. – Routledge, 2005.

275. Geroski P., Gugler K. Corporate growth convergence in Europe // Oxford Economic Papers. – 2004. – Vol. 56(4). – P. 597–620.

276. Grablowsky B. Management of the small Enterprise. Ways, problems, decisions // Management Hand Book. – 2000. – Vol. II. – PP. 14–39 – 14–51.

277. Hamel G., Prahalad C.K. The Core Competence of the Corporation // Harvard Business Review. – 1990.

278. Hayek F.A. The Trend of Economic Thinking: Essays on Political Economists and Economic History. Edited by W.W. Bartley, III and Stephen Kresge (Vol. 3). – 398 p.

279. Hirooka M. Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. – Chettenham, UK – Northampton, MA, USA, «Edward Elgar», 2006.

280. Innovation environment today and tomorrow / Saarinen, Jani, Rilla, Nina, Loikkanen, Torsti, Oksanen, Juha & Alasaarela, Jaakko; VTT Technical Research Centre of Finland. – Finland, 2006.

281. Ishikawa K. What Is Total Quality Control? – The Japanese Way, Prentice Hall, 1985. – 600 p.

282. Koller T. What is value-based management? // The McKinsey quarterly. – 1994. – № 3. – P. 87–101.

283. Kong C., Stevens G.R. Devising a Neo-Schumpeterian Knowledge Funnel for Understanding Innovation in Product and Process // Шумпетеровские чтения (материалы конференции). – Пермь: Изд-во Пермского гос.тех.ун-та, 2011. – С. 12–18.

284. Lall S. The East Asian Miracle: Does the Bell Toll for Industrial Strategy? // World Development. McGill University, Canada. – 1994. – Vol. 22. – № 4.

285. Liaraz M. Effective Strategies for Business Managers (Kindle Edition). – Liraz Publishing, 2013. – 76 p.

286. Management: Golden Nugget Methods to Manage Effectively – Teams, Personnel Management, Management Skills, and Conflict Resolution. – NY, 2012. – 145 p.

287. Mensch G. Das technologishe Patt: Innovationen ubervinden die Depression. – Frankfurt a. M., 1975.

288. Metcalfe J.S. The Economic Foundations of Technology Policies: Equilibrium and Evolutionary Perspectives // Stoneman P. (ed.). Handbook of the Economics of Innovation.

289. Narain S. Business Linkages between SMEs and TNCs: The Case of India, paper prepared for UNCTAD/DITE, 2005.

290. Nonaka I., Takeuchi H. The knowledge – creating company. – NY-Oxford: Oxford University press. – 1995.

291. Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: towards a more Responsible and Inclusive Globalisation / Adopted at 2-nd OECD Conference of Ministers Responsible for SMEs in Istanbul, on 3–5 June, 2004.

292. Promoting the Export Competitiveness of SMEs. – Geneva, 8–10 December 2004.

293. Quinn J.B. Intelligent Enterprise: A Knowledge and Service Based Paradigm for Industry. – NY: The Free Press, 1992.

294. Rumelt R.P. What in the World Competitive Advantage? // Policy Working Paper. – 2003. – № 1. – P. 25–34.

295. Shynkarenko V., Burmaka N. Studying the essence of the notion «the development of a socio-economic system» // Экономика транспортного комплекса. – 2013. – № 21. – С. 73–86.

296. Stigler G.J. Essays in the History of Economics. – Chicago and London: The University of Chicago Press, 1965.

297. Teece D.J. Dynamic capabilities / The International Encyclopedia of Business and Management. – London: Thomas Learning Publisher, 2002. – P. 1497–1512.

298. The Oxford Dictionary of Philosophy (Oxford Paperback Reference). – Oxford University Press, 2008.

299. Voltaire M. De. The Philosophical Dictionary (Classic Reprint). – NY, 2015.

300. Walliser B. Cognitive Economics. Springer-Verlag. – Berlin-Heidelberg, 2008. – P. 43.

301. Walters C.F., Geroski P.A., Machin S.J. Corporate Growth and Profitability // Journal of Industrial Economics. – 1997. – Vol. 45, № 2. – P. 171–181.

Интернет источники

302. Андрюшкевич О.А. Индикативное планирование в экономиках разного типа // Капитал страны. Федеральное Интернет-издание [электронный ресурс] режим доступа http://www.kapital-rus.ru/articles/article/199716/ свободный.

303. Белоусов А. В ближайшие 15 лет Россию ожидают три серьезных кризиса // Информационное агентство «Regnum» [электронный ресурс] режим доступа http://www.regnum.ru/news/539224.html свободный.

304. Бизнес-инкубаторы. Научный парк Aston / Официальный сайт Британского центра бизнес-инкубаторов (UKBI) режим доступа: http://www.ukbi.co.uk. Свободный.

305. Бизнес-словарь on-line [электронный ресурс] режим доступа www.businessvoc.ru свободный.

306. Болотинский М., Хонгда Я. Малый и средний бизнес в России и Китае: Сравнительный обзор. / «Alinga Consulting Group» режим доступа: http://www.acg.ru/malyi_i_srednii_biznes_v_rossii_i_kitae_sravnitel_nyi_obzor свободный.

307. Бондаренко В.А. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий // НП. Московский центр развития предпринимательства, 2010. [электронный ресурс] режим доступа http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_53C5CE2B-F73C-4DE2-9366-31DC6A60F4A8.html свободный.

308. Для роста и развития // «Эксперт-On-line» [электронный ресурс] режим доступа http://expert.ru/2012/03/14/dlya-rosta-i-razvitiya/ свободный.

309. Европейская кластерная обсерватория [Электронный ресурс] режим доступа: http://www.clusterobservatory.eu/index.html.

310. Инновационная среда (внешние и внутренние факторы) [электронный ресурс] режим доступа: www.managment-study.ru/innovacionnaya-sreda.html. свободный.

311. Иноземцев В. Нужно отказаться от стереотипов // Вечерний Новосибирск: on-line версия [электронный ресурс] режим доступа http://vn.ru/index.php?id=102983 свободный.

312. Исследование General Electric: Глобальный инновационный барометр 2012 // Центр гуманитарных технологий [электронный ресурс] режим доступа: http://mmix.cv.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=209&Itemid=1 свободный.

313. Князева Е. Менеджмент в эпоху социальных инноваций // Креативный менеджмент [электронный ресурс] режим доступа http://iph.ras.ru/uplfile/evolep/helena/knyazeva_1.pdf свободный.

314. Комков Н.И. Роль инноваций и технологий в развитии экономики и общества // Институт народнохозяйственного прогнозирования. Публикации [электронный ресурс] режим доступа http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2003/3/03 свободный.

315. Конкурентоспособность инновации // Портал «Научно-технический прогресс» [электронный ресурс] режим доступа http://electrocontrol.net/znachyeniye-ocyenki-konkuryentosposobnosti-innovaciy-dlya-razvitiya-pryedpriyatiya-v-usloviyah-rinka/ свободный.

316. Куценко Е.С. Совершенствование принципов кластерной политики в России на основе зарубежного опыта в контексте реализуемого Министерством экономического развития РФ конкурса пилотных территориальных кластеров [Электронный ресурс] режим доступа: ukros.ru/wp-content/uploads/2012/10/Куценко.doc.

317. Материалы Министерства экономического развития РФ по реализации Федеральной адресной инвестиционной программы. Режим доступа: http://faip.economy.gov.ru/cgi/uis/faip.cgi/SummaryForms/Analisis.

318. Материалы Ресурсного центра малого предпринимательства [электронный ресурс] режим доступа http://www.rcsme.ru.

319. Международная статистика и сравнения // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/icstatistics/incomparisons/# свободный.

320. Милых Ф.Г., Ковалевская Д.Е. Индикаторы уровня инновационной восприимчивости экономических систем // Научный журнал «Управление экономическими системами» [электронный ресурс] режим доступа http://uecs.ru/uecs-48-482012/item/1880-2012-12-25-10-21-11 свободный.

321. Мурыгина Л.С. Развитие учения о предпринимательстве // Научная библиотека Челябинск. гос. ун-та [электронный ресурс] режим доступа http://www.lib.csu.ru/vch/8/2005_01/004.pdf свободный.

322. Мусатов К. Теория и практика управления непрерывностью бизнеса // Информационный портал AHConferences [электронный ресурс] режим доступа http://www.ahconferences.com/conferences/?conf=528 свободный.

323. Накаряков Д.П. Преимущества кластерных систем и перспективы их развития в России // Экономика и менеджмент инновационных технологий [Электронный ресурс] режим доступа: http://ekonomika.snauka.ru/ 2012/08/1262.

324. Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and _innovations/science/# свободный.

325. Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# свободный.

326. ООН и устойчивое развитие // Официальный сайт Организации Объединенных Наций [электронный ресурс] режим доступа http://www.un.org/ru/development/sustainable/ свободный.

327. Пищин О.Н. Методика оценки инновационной активности предприятий сотовой подвижной радиосвязи // Электроника и информационные технологии. Электронное научное периодическое издание [электронный ресурс] режим доступа http://fetmag.mrsu.ru/2009-2/pdf/Pishchin_Cellular.pdf свободный.

328. Потоцкая А.А. Особенности управления в малом бизнесе. Малые предприятия со средней численностью работников более 10 человек // Электронный журнал научных публикаций аспирантов и докторантов

[электронный ресурс] режим доступа: http://jurnal.org/articles/2007/mark2.html свободный.

329. Романов А.П., Губанова М.Н. Экономический потенциал предприятия и его связи с ресурсным и производственным потенциалом // Университет им. В.И. Вернадского [электронный ресурс] режим доступа http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2010/03/33.pdf.

330. Руднева П. С. Опыт создания кластеров в развитых странах [злектронный ресурс] режим доступа: http://crossborder.ucoz. com/publ/transgranichnye_klastery/transgranichnye_klastery/opyt_sozdanija_strukturnykh_klasterov_v_razvitykh_stranakh/6-1-0-7.

331. Сальников В.А., Галимов Д.И. Конкурентоспособность отраслей российской промышленности – текущее состояние и перспективы // Библиотека ИНП РАН [электронный ресурс] режим доступа http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2006/2/04 свободный.

332. Собко В.П. Конкурентоспособность малого и среднего предпринимательства // Сб. науч. тр. СибУПК [электронный ресурс] режим доступа http://www.sibupk.su/services/search_lib/ свободный.

333. Титов А.Б. Методология априорной оценки коммерческой эффективности инноваций на основе структурных маркетинговых исследований // Библиотека Санкт-Петербургского университета экономики и финансов [электронный ресурс] режим доступа http://elibrary.finec.ru/materials_files/izv/IzvSPbUEF2000_4_C50_59_s.pdf свободный.

334. Фомичев О.В. О мерах государственной поддержки инновационных территориальных кластеров [Электронный ресурс] режим доступа: www.naukograd-dubna.ru/.../ prezentacija_gos_podderjka_ITK.ppt.

335. Хасанов Р. Х. Моделирование промышленных кластеров (на примере кластера химической и нефтехимической промышленности Омской области) [Электронный ресурс] режим доступа: www.pmjobs.net/art/9.doc.

336. Шепелев И.Г., Лясковская Е.А. Теоретические и методические основы разработки стратегии рискоустойчивого развития предприятия // Научная библиотека Челябинск. гос. ун-та [электронный ресурс] режим доступа http://www.lib.csu.ru/vch/120/028.pdf свободный.

337. Шишкина Н.Ф., Кузнецов А.Ф. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятия // Электронное научное периодическое издание «Системное управление» [электронный ресурс] режим доступа http://www.sisupr.mrsu.ru/2010-4-analiz/PDF/Shishkina.pdf.

338. Competitive Regional Clusters National Policy Approaches Reviews of Regional Innovation, OECD, 2007 [Электронный ресурс] режим доступа: http://www.unescap.org/tid/artnet/mtg/gmscb_ regionalclusters.pdf свободный.

339. Lundvall B-A. Technical Change and Economic Theory [электронный ресурс] режим доступа www.freemanchris.org/publication свободный.

340. The 4-th International Conference on Technology Policy and Innovation (Curitiba, Brazil, August 28–31. 2000) [электронный ресурс] режим доступа: http://www.urenio.org/metaforesight/ library/18.pdf.

341. The Global Innovation Index 2011–2014 [электронный ресурс] режим доступа http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home свободный.

Приложение 1

Показатели активности отечественных предприятий в инновационной сфере

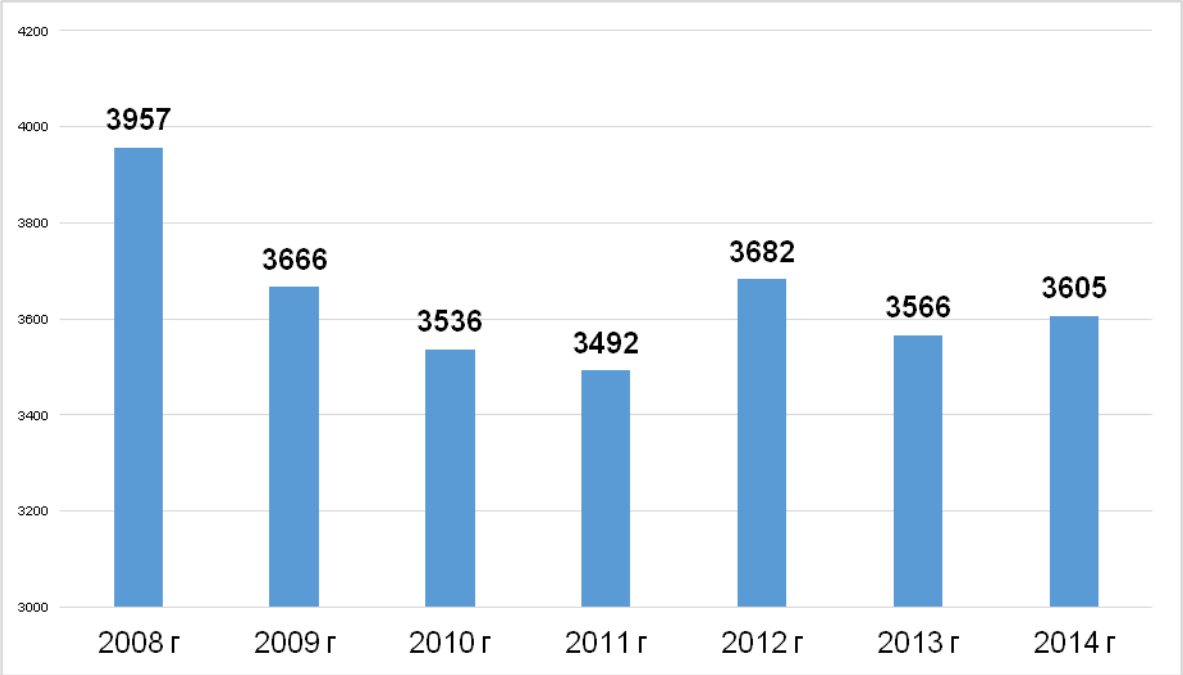

Рис. 1. Динамика численности организаций, осуществлявших научные исследования и разработки в 2008–2014 гг.

[Составлено автором с использованием источника: Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# свободный]

Рис. 2. Удельный вес промышленных предприятий, осуществлявших инновации в 2009–2014 гг.

[Составлено автором с использованием источника: Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# свободный]

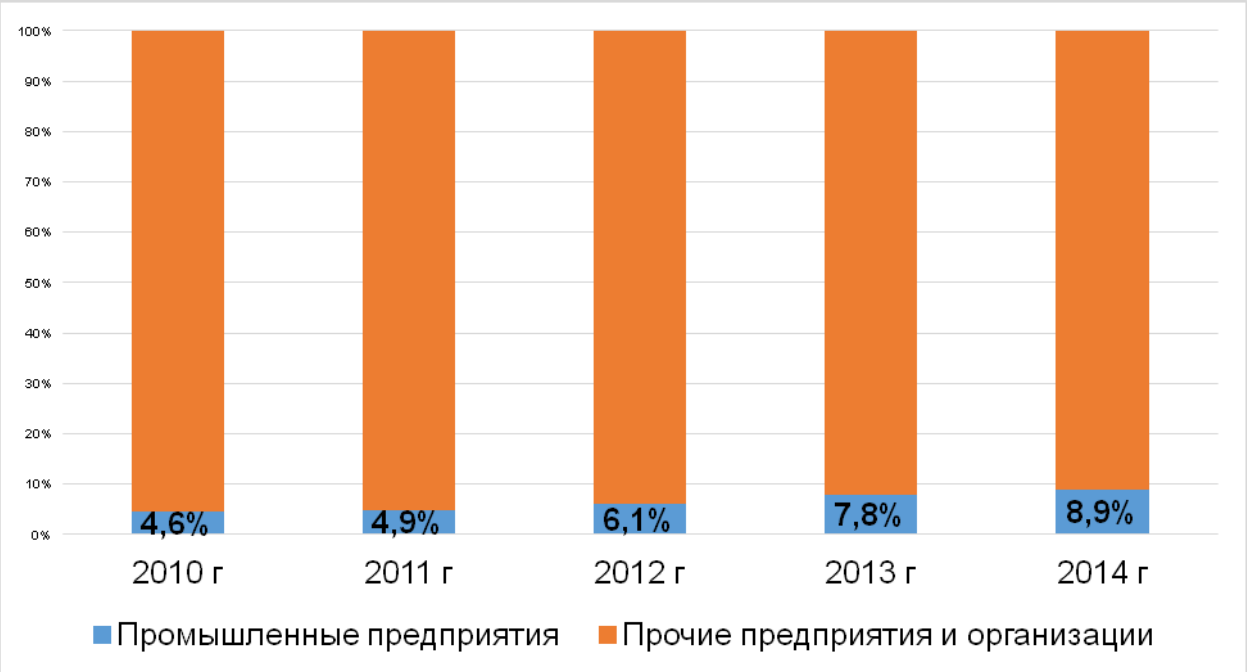

Рис. 3. Удельный вес производства и реализации инновационной продукции промышленными предприятиями в 2009–2014 гг.

[Составлено автором с использованием источника: Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/ rosstat_main/ rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# свободный]

Приложение 2

Факторы эволюционирования национальной инновационной системы

Стимулирующие факторы	Дестимулирующие факторы
1. Изменения в динамике и качестве национального и мирового социально-экономического роста 2. Изменения в потребительском поведении и потребительском спросе 3. Потенциальная кризисность традиционного экономического уклада 4. Общественно-экономическая глобализация и глобальная конкуренция, основанная преимущественно на знаниях 5. Увеличение влияния знаниевой составляющей в экономике и обществе (диффузия знаний) 6. Информатизация экономико-технологических и социально-политических процессов	1. Оторванность научного сектора от остальных секторов национальной инновационной системы 2. Недостаточная инновационная активность в предпринимательском секторе 3. Высокая стоимость ведения инновационной деятельности с длительным периодом отдачи 4. Дисбаланс в государственной поддержке инновационной активности в секторах национальной инновационной системы 5. Недостаточная развитость инновационной инфраструктуры в стране 6. Недостаточное распространение положительного опыта инновационной активности (сопротивление инновациям)

[Источник: Высоцкая Н.В., Горохова А.Е., Джурабаева Г.К., Доброва К.Б., Краснова Н.Л., Кузнецов А.В., Секерин В.Д., Чеканов А.Е. Совершенствование хозяйственного механизма трансформации инновационного развития социально-экономических систем народного хозяйства. Монография / Под ред. Н.В. Лясникова, М.Н. Дудина. – М.: Издательство «Элит», 2015]

Приложение 3

Факторы, ограничивающие нновационную восприимчивость

Факторы окружения

- *низкое производственное разнообразие;*
- *отсутствие поддержки инновационного предпринимательства;*
- *непоследовательность макроэкономического, регионального, локального развития*

Бизнес-факторы

- *низкая рыночная востребованность инноваций;*
- *неспособность коммерциализации инноваций;*
- *отсутствие эффективной координации субъектов инновационной деятельности*

Правовые факторы

- *отсутствие оптимальной или непоследовательность государственной (региональной) научно-технической (инновационной) политики;*
- *отсутствие специального инновационно-инвестиционного законодательства или его нетранспартентность;*
- *отсутствие согласованности в концепции развития между уровнями иерархии социально-экономических систем*

Социальные факторы

- *низкий уровень жизни населения;*
- *отсутствие социальной синергии и интеграции инновационного опыта;*
- *низкий платежеспособный спрос на инновационную продукцию и решения*

Факторы науки

- *цивилизационный разрыв ;*
- *отсутствие международного сотрудничества в области инноваций (фундаментальный и прикладной аспект);*
- *отсутствие центров интеграции инновационной науки и практики*

[Источник: Осипова О.Н., Бороздина Н.С. Оценка и классификация факторов, сдерживающих инновационную восприимчивость региона // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2011. – № 2. – С. 58–63]

Приложение 4

Исходные данные для анализа и оценки конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства ООО «ИТМ РИТМ»

Показатель	Ед. изм.	Период		
		2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рыночная стоимость исследований и разработок, осуществленных силами сотрудников в текущем периоде	млн. руб.	8,56	9,19	10,51
Рыночная стоимость исследований и разработок, осуществленных силами сотрудников в базисном периоде	млн. руб.	7,31	8,56	9,19
Доходы, получаемые с i-го рабочего места	млн. руб.	4,34	4,55	4,63
Сумма расходов, связанных с созданием и содержанием i-го рабочего места	млн. руб.	1,83	1,96	1,99
Темпы роста удельной производительности труда	в %	3,15	4,72	1,95
Темпы роста удельной оплаты труда	в %	4,11	5,06	2,98
Коэффициент годного продукта (удельный вес небракованной продукции в общем объеме производства)	к-т	0,93	0,93	0,93
Темпы роста инвестиций в персонал (обучение, развитие, социальная защита и поддержка)	в %	5,05	7,99	5,11
Сумма созданной экономической добавленной стоимости в текущем периоде	млн. руб.	6,99	7,32	8,11
Сумма созданной экономической добавленной стоимости в базисном периоде	млн. руб.	8,96	6,99	7,32
Сумма привлеченных извне инвестиционных ресурсов, направленных в обеспечение конкурентоспособного развития	млн. руб.	16,11	15,24	16,89
Непокрытые собственными ресурсами инвестиционные потребности конкурентоспособного развития	млн. руб.	21,35	23,48	24,96
Объемы сбыта продукции в текущем периоде	млн. руб.	699,10	732,00	811,00
Объемы сбыта продукции в предыдущем (базисном) периоде	млн. руб.	578,23	699,10	732,00
Удельный вес затрат на маркетинг продукта в общих затратах	к-т	0,11	0,13	0,15
Сумма операционной прибыли (прибыли от продаж) текущего периода	млн. руб.	134,42	149,55	147,03
Средняя стоимость нематериальных активов, капитализированных исследований и разработок текущего периода	млн. руб.	244,65	256,20	283,85
Доходы, полученные за счет исследований и разработок	млн. руб.	202,71	212,28	235,19
Расходы, понесенные в результате проведения исследований и разработок	млн. руб.	208,30	213,01	233,57
Общая стоимость исследований и разработок, проведенных самостоятельно	млн. руб.	62,49	68,16	79,41
Общая стоимость исследований и разработок, заимствованных у третьих лиц	млн. руб.	145,81	144,85	154,15
Темпы роста доходов, связанных с проведением (привлечением) исследований и разработок	в %	5,89	4,72	10,79
Темпы роста расходов, связанных с проведением (привлечением) исследований и разработок	в %	7,11	2,26	9,65
Количество замещенных устаревших технологий	ед.	5	7	10
Количество внедренных новых технологий, разработанных или привлеченных извне	ед.	8	13	19

[Составлено и рассчитано автором на основе данных, полученных из ООО «ИТМ РИТМ»]

Приложение 5

Исходные данные для анализа и оценки конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства ООО «Метагор»

Показатель	Ед. изм.	Период		
		2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рыночная стоимость исследований и разработок, осуществленных силами сотрудников в текущем периоде	млн. руб.	2,12	2,32	2,58
Рыночная стоимость исследований и разработок, осуществленных силами сотрудников в базисном периоде	млн. руб.	1,92	2,12	2,32
Доходы, получаемые с i-го рабочего места	млн. руб.	3,35	4,40	4,72
Сумма расходов, связанных с созданием и содержанием i-го рабочего места	млн. руб.	1,11	1,25	1,04
Темпы роста удельной производительности труда	в %	3,48	4,57	5,99
Темпы роста удельной оплаты труда	в %	3,56	4,99	6,03
Коэффициент годного продукта (удельный вес небракованной продукции в общем объеме производства)	к-т	0,95	0,95	0,95
Темпы роста инвестиций в персонал (обучение, развитие, социальная защита и поддержка)	в %	4,87	4,87	4,87
Сумма созданной экономической добавленной стоимости в текущем периоде	млн. руб.	2,18	2,99	3,40
Сумма созданной экономической добавленной стоимости в базисном периоде	млн. руб.	3,17	2,18	2,99
Сумма привлеченных извне инвестиционных ресурсов, направленных в обеспечение конкурентоспособного развития	млн. руб.	9,91	8,99	8,50
Непокрытые собственными ресурсами инвестиционные потребности конкурентоспособного развития	млн. руб.	9,87	9,11	8,43
Объемы сбыта продукции в текущем периоде	млн. руб.	218,00	299,00	340,00
Объемы сбыта продукции в предыдущем (базисном) периоде	млн. руб.	201,00	218,00	299,00
Удельный вес затрат на маркетинг продукта в общих затратах	к-т	0,17	0,23	0,17
Сумма операционной прибыли (прибыли от продаж) текущего периода	млн. руб.	48,59	69,94	81,84
Средняя стоимость нематериальных активов, капитализированных исследований и разработок текущего периода	млн. руб.	87,20	125,58	149,60
Доходы, полученные за счет исследований и разработок	млн. руб.	104,64	145,16	166,94
Расходы, понесенные в результате проведения исследований и разработок	млн. руб.	110,09	150,70	172,72
Общая стоимость исследований и разработок, проведенных самостоятельно	млн. руб.	50,64	70,07	87,74
Общая стоимость исследований и разработок, заимствованных у третьих лиц	млн. руб.	59,45	80,62	84,98
Темпы роста доходов, связанных с проведением (привлечением) исследований и разработок	в %	25,89	38,73	15,00
Темпы роста расходов, связанных с проведением (привлечением) исследований и разработок	в %	27,11	36,88	14,61
Количество замещенных устаревших технологий	ед.	15	23	28
Количество внедренных новых технологий, разработанных или привлеченных извне	ед.	28	33	39

[Составлено и рассчитано автором на основе данных, полученных из ООО «Метагор»]

Приложение 6

Исходные данные для анализа и оценки конкурентоспособности субъекта инновационного предпринимательства ООО «БЦ “Интермаркет”»

Показатель	Ед. изм.	Период		
		2012 г.	2013 г.	2014 г.
Рыночная стоимость исследований и разработок, осуществленных силами сотрудников в текущем периоде	млн. руб.	25,67	32,98	39,66
Рыночная стоимость исследований и разработок, осуществленных силами сотрудников в базисном периоде	млн. руб.	15,54	25,67	32,98
Доходы, получаемые с i-го рабочего места	млн. руб.	1,69	1,78	1,96
Сумма расходов, связанных с созданием и содержанием i-го рабочего места	млн. руб.	3,21	2,89	2,51
Темпы роста удельной производительности труда	в %	3,65	5,41	10,03
Темпы роста удельной оплаты труда	в %	3,56	4,99	6,03
Коэффициент годного продукта (удельный вес небракованной продукции в общем объеме производства)	к-т	0,95	0,95	0,95
Темпы роста инвестиций в персонал (обучение, развитие, социальная защита и поддержка)	в %	5,21	5,43	7,09
Сумма созданной экономической добавленной стоимости в текущем периоде	млн. руб.	1,34	2,93	4,63
Сумма созданной экономической добавленной стоимости в базисном периоде	млн. руб.	0,67	1,34	2,93
Сумма привлеченных извне инвестиционных ресурсов, направленных в обеспечение конкурентоспособного развития	млн. руб.	3,50	4,70	1,30
Непокрытые собственными ресурсами инвестиционные потребности конкурентоспособного развития	млн. руб.	3,32	4,56	1,21
Объемы сбыта продукции в текущем периоде	млн. руб.	125,00	276,00	433,00
Объемы сбыта продукции в предыдущем (базисном) периоде	млн. руб.	69,00	125,00	276,00
Удельный вес затрат на маркетинг продукта в общих затратах	к-т	0,17	0,23	0,17
Сумма операционной прибыли (прибыли от продаж) текущего периода	млн. руб.	15,15	33,45	52,48
Средняя стоимость нематериальных активов, капитализированных исследований и разработок текущего периода	млн. руб.	56,25	135,24	212,17
Доходы, полученные за счет исследований и разработок	млн. руб.	95,00	215,28	359,39
Расходы, понесенные в результате проведения исследований и разработок	млн. руб.	98,75	218,04	355,93
Общая стоимость исследований и разработок, проведенных самостоятельно	млн. руб.	79,99	176,61	302,54
Общая стоимость исследований и разработок, заимствованных у третьих лиц	млн. руб.	18,76	41,43	53,39
Темпы роста доходов, связанных с проведением (привлечением) исследований и разработок	в %	25,89	126,61	66,94
Темпы роста расходов, связанных с проведением (привлечением) исследований и разработок	в %	27,11	120,80	63,24
Количество замещенных устаревших технологий	ед.	15	23	28
Количество внедренных новых технологий, разработанных или привлеченных извне	ед.	28	33	39

[Составлено и рассчитано автором на основе данных, полученных из ООО «БЦ ”Интермаркет”»]

Приложение 7

Методика оценки конкурентного потенциала субъектов инновационного предпринимательства

Локальный потенциал	Показатели, формирующие локальный потенциал	Формула расчета	Условные обозначения
Знаниевый (когнитивный) потенциал (PK, вес 0,2)	Удельный вес персонала, занятого в инновационной деятельности (*PIA*)	$PIA = \frac{PE_{IA}}{NS}$	PE_{IA} – персонал, занятный в инновационной деятельности *NS* – общая численность персонала
	Удельный вес расходов на обучение и развитие персонала (*ETD*)	$ETD = \frac{TD}{TC}$	*TD* – расходы на обучение и развитие персонала *TC* – суммарные текущие расходы предприятия
	Удельный вес стоимости созданных нематериальных активов и технологий в общей стоимости активов (*CIT*)	$CIT = \frac{IT_t}{A}$	IT_t – стоимость созданных нематериальных активов и технологий *A* – суммарная стоимость активов
	Удельный вес стоимости приобретенных нематериальных активов и технологий в общей стоимости активов (*BIT*)	$BIT = \frac{IT_f}{A}$	IT_f – стоимость приобретенных нематериальных активов и технологий *A* – суммарная стоимость активов
Уровень знаниевого потенциала		**PK = 0,2 * ∑PIA, ETD, CIT, BIT**	
Инфраструктурный потенциал (PInf, вес 0,15)	Удельный вес новых основных средств в активах (*NFA*)		FA_b – новые основные средства *A* – суммарная стоимость активов
	Удельный вес основных средств, используемых в инновационной деятельности (*FIA*)		FA_{IA} – основные средства, задействованные преимущественно в инновационной деятельности *A* – суммарная стоимость активов
	Фондоемкость инновационной деятельности (COR_{IA})	$COR_{IA} = \frac{FA_{IA}}{BIA}$	FA_{IA} – основные средства, задействованные в инновационной деятельности *BIA* – доход, полученный от инновационной деятельности
Уровень инфраструктурного потенциала		**Pinf = 0,15 * ∑NFA, FIA, COR_{IA}**	
Кадровый потенциал (PP, вес 0,25)	Обеспеченность основной деятельности квалифицированным персоналом (*SQP*)	$SQP = \frac{QP}{NS}$	*QP* – численность персонала, имеющего должную квалификацию и профильное образование *NS* – общая численность персонала
	Удельный вес персонала, регулярно проходящего обучение, переобучение, повышение квалификации (*TDP*)	$TDP = \frac{TD}{NS}$	*TD* – численность персонала, регулярно проходящего обучение, переобучение, повышение квалификации *NS* – общая численность персонала
	Удельный вес персонала с высшим, средним специальным профильным образованием, ученой степенью (*PCP*)	$PCP = \frac{CP}{NS}$	*CP* – численность персонала, имеющего профильное высшее, среднее специальное образование и/или ученую степень *NS* – общая численность персонала
Уровень кадрового потенциала		**PP = 0,25 * ∑SQP, TDP, PCP**	

Локальный потенциал	Показатели, формирующие локальный потенциал	Формула расчета	Условные обозначения
Информационный потенциал (Pint, вес 0,15)	Комплектация рабочих мест необходимыми программно-аппаратными средствами и информационно-коммуникационными технологиями (*SDM*)	$SDM = \frac{DM}{NW}$	*DM* – численность стационарных рабочих мест, оборудованных программно-аппаратными средствами и ИКТ *NW* – численность рабочих мест в предприятии
	Удельный вес расходов на информационное обеспечение, создание и поддержку локальных вычислительных сетей (*EIS*)	$EIS = \frac{IS}{TC}$	*IS* – расходы на информационное обеспечение и поддержку локальных вычислительных сетей *TC* – суммарные текущие расходы предприятия
Уровень информационного потенциала		**Pint = 0,15 * ∑SDM, EIS**	
Финансовый потенциал (PF, вес 0,25)	Удельный вес капитальных инновационно-инвестиционных расходов (*ECI*)	$ECI = \frac{CI}{CC}$	*CI* – капитальные инновационно-инвестиционные расходы *CC* – суммарные капитальные расходы
	Удельный вес текущих инновационных расходов (*ERI*)	$ERI = \frac{RI}{TC}$	RI – текущие инновационные расходы *TC* – суммарные текущие расходы предприятия
	Удельный вес произведенной инновационной продукции (*VPI*)	$VPI = \frac{PI}{P}$	*PI* – производство инновационной продукции *P* – совокупный объем производства
	Удельный вес инвестиций в объекты интеллектуальной собственности (*OIP*)	$OIP = \frac{OP}{CC}$	*OP* – инвестиции в объекты интеллектуальной собственности *CC* – суммарные капитальные расходы
Уровень финансового потенциала		**PF = 0,25 * ∑ECI, ERI, VPI, OIP**	
Конкурентный потенциал субъекта инновационного предпринимательства		**PI = PK + Pinf + Pint + PP + PF**	

[Источник: Воробьев И.А. Обеспечение устойчивого развития субъекта инновационного предпринимательства на основе проектирования роста инновационного потенциала: дис. ... канд. экон. наук. – М., 2014]

Copyright © Решетов Константин Юрьевич (Развитие методологии обеспечения конкурентоспособности инновационного предпринимательства) 2015. Все права защищены.