

УДК 334.7

Конкурентоспособные стратегии инновационного развития корпоративных структур

Макаров В.В., д.э.н., профессор,
зав. кафедрой экономики и менеджмента инфокоммуникаций
Стародубов Д.О., аспирант
Александрова Н.А., магистрант
СПбГУТ им. проф.М.А. Бонч-Бруевича, Санкт-Петербург, РФ

Аннотация. *Исследуются с макроэкономической точки зрения стратегии инновационного развития корпоративных структур. В частности, рассматриваются стратегии переноса имеющегося опыта инновационного развития других предприятий, заимствования видов и типов наукоемкой продукции, приносящей экономический эффект, а также стратегия постоянного наращивания инноваций. Окончательный выбор в пользу той или иной стратегии делается на основе обеспечения прироста конкурентоспособности за счёт интенсификации деятельности и повышения инновационного потенциала предприятия.*

Ключевые слова: *стратегии развития, инновационный потенциал, корпоративные структуры, интенсификация, конкурентоспособность, система управления*

При исследовании возможностей оптимального развития российских предприятий необходимо использовать зарубежный опыт практических подходов к управлению инновационным развитием корпоративных структур в целях обеспечения их конкурентоспособности, особо заострив внимание на используемых инновационных стратегиях [1, с.87-88]. С макроэкономической точки зрения все стратегии инновационного развития зарубежных корпоративных структур можно классифицировать в три основных группы: стратегии переноса; стратегии заимствования; стратегии наращивания.

Первая стратегия, или стратегия переноса, заключается в использовании уже имеющегося зарубежного опыта научно-технического и инновационного развития и перенесения данного опыта в макро- или микро- социально-экономическую систему.

В частности, данная стратегия переноса была использована корпоративными структурами Японии в послевоенный период. На государственном уровне были закреплены меры поддержки фирм, которые закупали лицензии на высокоэффективные технологии для освоения производства наукоемкой продукции.

В дальнейшем последовал этап формирования собственного научно-технического и научно-производственного потенциала, обеспечивающего в дальнейшем весь инновационный цикл — от фундаментальных исследований и разработок до внедрения инноваций и реализации их внутри страны и на мировом рынке [2, с.3090-3092].

В результате к настоящему моменту экспорт японских технологий, созданных в рамках отдельных корпоративных структур или научно-технических агломераций, превысил их импорт, при этом Япония стала страной, обладающей фундаментальной наукой наравне с Россией, США, Европой и Китаем. Стоит отметить, что китайские фирмы в свое время также использовали стратегию переноса, однако не всегда использование научно-технических достижений иных стран было легитимным в рамках действующего нормативно-правового поля.

Вторая стратегия, или стратегия заимствования, заключается в освоении корпоративными структу-

рами тех видов и типов наукоемкой продукции, которая ранее производилась в развитых странах и в силу каких-либо причин объемы производства такой продукции в развитых странах сокращаются, однако спрос на продукцию сохраняется на достаточном для получения экономических выгод уровне. Подобную стратегию в России называют также стратегией внедрения вторичных инноваций.

В полной мере стратегию заимствования использовали уже упомянутые выше китайские фирмы, кроме этого стратегия заимствования использовалась автомобилестроительными предприятиями и предприятиями, занятыми производством и сбытом (в том числе с использованием Интернет-коммерции [3, с.61]) компьютерной техники в Южной Корее. При реализации стратегии заимствования используется уже накопленный, но явно недостаточный для генерирования уникальных инновационных решений, собственный научно-технический потенциал, который в дальнейшем прирастает посредством формирования собственного инженерно-технического сопровождения, трансформируемого в дополнительные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, что в конечном итоге стимулирует инновационную активность как на макро-, так и на микроуровне.

Третья стратегия, или стратегия наращивания, используется высокоразвитыми в индустриальном и научно-техническом плане корпоративными структурами, как правило, выступающими в форме кластеров [4, с.1810-1815]. В частности, такой стратегии придерживаются корпоративные структуры Северной Америки, Европейского Союза.

Суть стратегии состоит в том, что за счет использования собственного научно-технического потенциала и привлечения зарубежных ученых и конструкторов, интегрирования фундаментальной науки университетов и прикладной фирменной науки, постоянно создается новый продукт, высокие технологии, которые реализуются в производстве и в социальной сфере, т.е. происходит постоянное наращивание инноваций.

Окончательный выбор в пользу той или иной инновационной стратегии, обеспечивающей, в том чис-

ле прирост конкурентоспособности корпоративной структуры, должен основываться на анализе инновационного потенциала предприятия, поскольку оценка данного потенциала позволяет оценить уровень и качество конкурентоспособности корпоративной структуры и её способности к интенсификации своего развития за счет инноватики [5, с.77-78].

Под инновационным потенциалом корпоративной структуры необходимо понимать способность предприятия достигать целей инновационного развития при наличии совокупности необходимых для этого ресурсов и определенных способностей их использования в условиях сложившихся возможностей внешней среды.

Исходя из данного определения, исследование инновационного потенциала корпоративной структуры основывается на оценке состояния и динамики подсистем управления, в которых задействованы ресурсы, необходимые для достижения целей инновационного развития. При этом инновационное развитие в свою очередь обеспечивает эволюционирование конкурентных преимуществ от низшего уровня к высшему уровню, а значит, обеспечивает постоянный рост конкурентоспособности корпоративной структуры во внешней среде.

С точки зрения стратегически устойчивого управления корпоративной структурой можно выделить пять основных подсистем: кадровая, финансовая, операционная, организационная, рыночная (деловая).

При относительно расширенной вариативности

Литература:

- 1.Алексеев А.Л., Блатова Т.А., Макаров В.В., Шувал-Сергеева Н.С. Качество и инновации: интеграция управления // Вопросы радиоэлектроники. 2017. № 1. С. 85-89.
- 2.Кравец А.В. Инновационное развитие и становление предпринимательских кластеров: проблемы и пути их решения // Российское предпринимательство. – 2016. – Том 17. – № 22. – с. 3083–3096.
- 3.Макаров В.В., Колотов Ю.О. Развитие Интернет-коммерции // Экономический анализ: теория и практика. 2009. №26 (155). С.60-64.
4. Андреева Т.А., Астанина Л.А. Учет специфических особенностей инновационных и промышленных кластеров при программировании региональной кластерной политики // Креативная экономика. – 2018. – Том 12. – № 11. – с. 1807-1824.
5. Макаров В.В., Иванова Н.О. Классификация инфокоммуникационных предприятий на основе инновационного потенциала // Проблемы современной экономики. 2016. №1 (57). С. 76-79.
- 6.Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. — М. : Альпина Паблишер, 2016.
- 7.Химич Ю.С. Методические основы анализа и оценки конкурентоспособности предприятия // Вопросы экономики и права. - 2018. - №2. - С. 111-113.

оценки инновационного потенциала корпоративной структуры по подсистемам управления, наиболее оптимально использовать подход, во-первых, основанный на системе критериев оценивания каждой подсистемы, задействованной в создании и реализации инновационного потенциала, во-вторых, предполагающий последовательное балльное ранжирование эффективности каждой подсистемы.

В соответствии с этой методикой, оценка инновационного потенциала в баллах может быть проведена как путем сопоставления показателей по подсистемам отдельно взятой корпоративной структуры за разные периоды функционирования, так и путем сопоставления одноименных показателей двух различных корпоративных структур. Итоговая оценка инновационного потенциала корпоративной структуры дает возможность определить вклад каждой подсистемы управления в формирование инновационной активности, а значит и в формирование конкурентоспособности данной структуры [6]. Кроме этого, полученный оценочный балл по отношению к максимально возможному позволяет определить уровень использования инновационного потенциала, а значит и уровень конкурентоспособности корпоративной структуры (его изменение по отношению к прошлым периодам или аналогичным предприятиям отрасли), что, в свою очередь, позволяет корректировать управляющие воздействия с целью повышения эффективности инновационного развития предприятия [7, с.112].