

УДК 330.354:334.722(571.17)

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КУЗБАССА
*О. А. Урбан, Н. А. Урбан***THE INNOVATIVE POTENTIAL OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS IN KUZBASS**
O. A. Urban, N. A. Urban

В статье анализируется инновационный потенциал предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ). Аргументируется вывод о недостаточном инновационном потенциале предприятий МСБ и системных ограничениях развития инновационного предпринимательства. Обосновывается положение об усилении роли государства в принятии мер институционального характера и построении эффективной инновационной системы на основе модели тройной спирали.

The article discusses the innovative potential of small and medium-sized business, and finds the lack thereof. The article also discusses the systematic limitations of innovative entrepreneurship, and substantiates the increasing governmental influence on implementation of institutional measures and development of effective innovative systems using the Triple Helix Model.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, инновационный потенциал, институциональная среда, государственная поддержка.

Keywords: small business, innovative potential, institutional sphere, governmental support.

Кузбасс относится к монопродуктовым регионам угольно-металлургического профиля специализации. С начала 90-х гг. в структуре региональной экономики усиливается доминанта базовых отраслей индустриальной эпохи. Если в 1990 году в Кузбассе угольная промышленность и металлургия «давали» 43,5 % промышленного производства, то в 2000-х г. отрасли специализации обеспечивали уже 59,3 % [1, с. 175], а в 2008 году – 70 % промышленного производства (угольная – 42 %, металлургическая – 28 %) [2, с. 147]. При этом за период 2000 – 2008 гг. ухудшаются показатели, характеризующие инновационный потенциал региональной экономики. Снижился удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций с 8,6 % до 6 % (инновационная активность). Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности изменилась с 1,5 % до 1,2 %. Затраты на исследовательские разработки с учетом инфляции увеличились незначительно: с 141025 тыс. руб. до 529165 тыс. рублей [3, с. 793, 817, 821].

Низкий уровень диверсификации экономики и ориентация на первичный сектор экономики (добыча и первичная переработка сырья), развитие которого зависит от нестабильной конъюнктуры мирового рынка, создает риски для устойчивого экономического роста, что подтвердил мировой кризис. Несмотря на рост производства и увеличение объемов экспорта топливно-энергетических товаров и металлопродукции, в 2010 – 2011 гг. актуализировалась потребность в структурной перестройке экономики региона, когда основой устойчивого развития становятся модернизация и инновации. В соответствии с целевым сценарием Стратегии развития Кемеровской области до 2025 речь идет об изменении концепции развития отраслей специализации и увеличении доли высокотехнологичной, инновационной продукции, соответствующей мировым стандартам, а также о создании, внедрении

инноваций во всех сферах экономики региона [4]. Одним из направлений реализации инновационной модели экономики является развитие малого и среднего бизнеса (МСБ).

В программных документах, принятых еще в докризисный период, сформулированы институциональные условия перевода МСБ в новое качественное состояние. С 1 января 2009 г. вступил в действие пакет законов, закрепляющий меры поддержки инвестиционной инновационной деятельности, в том числе субъектов МСБ. С учетом задач структурной перестройки и инновационного развития региональной экономики коллегией Администрации Кемеровской области утверждены долгосрочная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области» на 2008 – 2013 годы, долгосрочная Концепция развития малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области на период до 2025 года. В этих документах утверждается, что МСБ должен стать эффективным проводником новых технологий в крупные корпорации с учетом развития металлургических, энергоугольных, углехимических кластеров. Разработаны механизмы, создана и функционирует интегрированная структура поддержки МСБ в регионе.

Вместе с тем инновационный потенциал МСБ во многом определяется на поведенческом уровне, а ключевые факторы, влияющие на развитие МСБ, находятся в институциональной среде. Институциональная среда представляет совокупность формальных и неформальных норм и правил, координирующих хозяйственную деятельность субъектов, а также обеспечивающих их соблюдение через соответствующие структуры, механизмы и стимулы [5, с. 36]. Институциональная среда может сдерживать либо стимулировать создание инновационных производств, выпускающих конкурентоспособную продукцию. Необходимым инструментом практики управления институциональной средой являются социологические

исследования. Изучение субъекта инновационной деятельности как сегмента предпринимателей в регионе позволяет выявить институциональные проблемы в развитии инновационной деятельности МСБ.

С целью диагностики инновационного потенциала МСБ НФИ КемГУ в 2011 году провел с исследование, в основу которого положен монографический метод. Объектом исследования являлись предприятия МСБ г. Новокузнецка, самого крупного промышленного города Кузбасса, в которых осуществляется (планируется) разработка и (или) внедрение инноваций (инновационно-ориентированные предприятия). Информационной базой для выводов послужили результаты формализованного интервью с руководителями (собственниками) предприятий. Выборочная совокупность составила 146 единиц, что является достаточным для выявления основных тенденций в развитии инновационного предпринимательства, в качественном отношении отражающих общую ситуацию в регионе. Теоретической и методической основой исследования стали работы отечественных и зарубежных авторов в области инноваций, а также материалы руководства Осло «Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям».

Описание сегмента инновационно-ориентированных предприятий осуществлялось на основе измерения следующих характеристик: виды деятельности, численность работающих, время работы на рынке, финансово-экономическое состояние, перспективы развития; политика руководства, объекты инновационной деятельности; объемы финансирования НИОКР; количество разрабатываемых и планируемых инноваций; доля инновационной продукции в общем объеме продаж продукции, услуг и др.

Совокупность характеристик предприятий целевой выборки свидетельствует, во-первых, о слабо выраженных тенденциях инновационной деятельности в производственном предпринимательстве (реальном секторе экономики). Результаты обработки открытого вопроса определили сферу услуг как преимущественный вид деятельности предприятий. Во-вторых, об ограниченном инвестиционном потенциале предприятий. Микропредприятия (до 15 чел) составили 46 % в выборке. 55 % респондентов охарактеризовали финансово-экономическое состояние предприятия как «испытывает трудности». Доля стабильно работающих предприятий составила 23 %, и только 1 % руководителей оценил состояние предприятия «на подъеме, рост». В-третьих, независимо от финансово-экономического состояния предприятия отмечается инновационная активность руководителей в настоящем и планируемом будущем. 88 % респондентов связывают рост конкурентоспособности с инновационной деятельностью и определяют перспективы трёхлетнего развития как освоение новых видов деятельности (53 %), расширение существующего бизнеса (13 %), сохранение текущего состояния (16 %). В целом инновационная продукция уже присутствует в общем объеме продаж подавляющего большинства предприятий (86 %), но ее доля, как правило, незначительна: менее 5 % отметили 47 % опрошенных руководителей; в интервале от 5 % до 15 % указали 31 %;

более 15 % отметило 5 % респондентов; более 30 % определило 3 % руководителей. Доминирующий тип инноваций, осуществляемых (осуществленных) на исследуемых предприятиях, представлен продуктовыми инновациями, результатом которых является создание нового товара, услуги (66 % предприятий). Организационные (результат – новшества в управлении предприятием, кадрами), процессные, технологические (результат – новый технологический процесс), маркетинговые (результат – новые рыночные приемы продвижения товара, фирмы) осуществляются на 29 %, 28 % и 23 % предприятий соответственно. Все опрошенные руководители планируют внедрение инноваций на собственном предприятии. Потенциальными инновациями респондентами названы в первую очередь продуктовыми (90 %) и процессные, технологические (66 %), организационные и маркетинговые инновации планируют осуществить 44 % и 45 % респондентов соответственно.

Количество разрабатываемых и внедренных инноваций в 2008 – 2010 гг. в среднем составило 3 на предприятие, при этом выделяются единичные предприятия, на которых количество инноваций достигало 20, а на части предприятий инновации отсутствовали. Количество планируемых инноваций также в среднем достигает 3 на предприятие. Имеющимися и планируемыми результатами инновационной деятельности предприятий являются соответственно: патенты (27 % и 21 %), полезные модели (20 % и 5 %); опытные образцы (17 % и 22 %); НОУ-ХАУ (47 % и 77 %); новые управленческие процессы (16 % и 51 %); маркетинговые инновации (27 % и 30 %); новые технологические процессы (25 % и 58 %). Отмечено, что реальная и потенциальная инновационная активность в значительной степени выше на предприятиях сферы услуг, чем в производственной сфере.

Подавляющее большинство руководителей (86 %) направляют средства на научные исследования и конструкторские разработки (НИОКР). Доля расходов на НИОКР в составе общих затрат составляет менее 1 % на 21 % исследуемых предприятиях; от 1 % до 10 % на 49 % предприятиях, более 10 % на 16 % предприятий. Главным источником финансирования инновационной деятельности 96 % опрошенных руководителей назвали собственные средства, что ограничивает ее развитие, учитывая финансово-экономическое состояние предприятий. Дополнительными источниками выступают заемные средства: средства физических лиц (60 %) и кредиты банков (48 %). Значимость других источников финансирования, в том числе бюджетного, незначительна.

В целом результаты интервью с руководителями зафиксировали сформированную и реализуемую на поведенческом уровне установку на инновационную деятельность как объективную необходимость роста конкурентоспособности бизнеса. 90 % рассматривают инновационную деятельность как необходимую или крайне необходимую для роста доходности бизнеса. Вместе с тем в самооценке типологической принадлежности предприятия руководители в большинстве своем (63 %) в полной мере не идентифицируют свое предприятие с инновационно-ориентированным ти-

пом («насколько соответствует, настолько не соответствует»), несоответствие выявили 18 % опрошенных руководителей, а соответствие только 12 %, остальные затруднились с самооценкой. Отмеченный факт свидетельствует о маргинальном состоянии исследуемых предприятий, переход которого в инновационно-ориентированный тип будет определяться инновационным потенциалом.

Анализ инновационного потенциала включает исследование таких факторов, как наличие внутренних ресурсов (материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, кадровые и др.), их распределение в организации; внешних ресурсов (государственная поддержка, взаимодействие с научными, образовательными учреждениями, ситуация на рынке труда и др.); способность менеджмента интегрировать концепцию инновационного развития в стратегию предприятия; особенности институциональной среды, влияющие на инновационную деятельность. Для оценки факторов инновационного потенциала предприятий МСБ измеряется набор ключевых показателей, отражающих развитие этих факторов для организации.

Результаты проведенного исследования отражают следующие особенности ресурсного обеспечения инновационной деятельности предприятий МСБ.

В лице опрошенных руководителей существует социальный ресурс для развития инновационного МСБ. Высокий уровень образования (90 % имеют высшее образование, в том числе 64 % – техническое, 23 % – экономическое, а у 10 % респондентов имеется ученая степень) обеспечивает интеллектуальные активы для инновационной деятельности. Принадлежность большинства респондентов (89 %) к возрастным группам (30 – 40 лет (38 %) и 41 – 55 лет (51 %)) свидетельствует о наличии профессиональных компетенций, жизненном опыте, высокой социальной активности, перспективном планировании. Актуализирована потребность в инновационной деятельности. В то же время «слабой» стороной руководителей является недостаточный уровень специальных знаний в области инновационной деятельности. По результатам самооценки лишь у 17 % респондентов знания достаточны в той или иной мере для инновационной деятельности. На практике это руководители наиболее эффективно работающих предприятий. В то время как треть (33 %) опрошенных отметили, что имеющихся у них знаний «недостаточно», а 36 % выбрали вариант «насколько достаточно, настолько недостаточно», остальные затруднились с ответом. Очевидно, что специализированная подготовка и обучение руководящих кадров для инновационного бизнеса должны стать одним из направлений господдержки МСБ.

Оценка руководителями различных видов ресурсов по шкале «достаточно – недостаточно» выявила недостаточный ресурсный потенциал предприятий для инновационной деятельности, который имеет низкие значения оценок. Обеспеченность инновационными кадрами, создателями инноваций, по мнению 71 % респондентов, недостаточная. Только 12 % руководителей отметили, что предприятие в целом

обеспечено инновационными кадрами. Уровень квалификации сотрудников лишь частично соответствует инновационным задачам развития предприятия (80 %). Как «достаточный» уровень квалификации сотрудников оценили 15 % руководителей. В кадровом отношении наиболее востребованы инженеры (74 %) и экономисты (60 %). При этом отмечается недостаток квалифицированных кадров на рынке труда (72 %) и невысокое качество подготовки выпускников вузов, которое, по мнению 69 % респондентов, больше не соответствует, чем соответствует требованиям работодателя. Отчетливо прослеживается необеспеченность инновационной деятельности финансовыми (95%) и материальными (недвижимость, оборудование) ресурсами (87 %). Существенно ограничивает возможности инновационной деятельности низкий уровень доходности предприятия, 86 % респондентов оценили доход предприятия как недостаточный. В той или иной мере недостаточными респонденты оценили информационные и нематериальные (патенты, ноу-хау и др.) ресурсы предприятия (соответственно 90 % и 80 %). Тем не менее, 83 % опрошенных руководителей рассматривали ресурсную обеспеченность предприятия для этапа инициации инновации как достаточную.

Измерение рейтинга внутренних и внешних факторов, сдерживающих инновационную деятельность предприятий, выявило основные барьеры для ее осуществления. Финансовые и экономические: «недостаток собственных денежных средств для инновационной деятельности» (66 %); недостаточная ее экономическая эффективность – 49 %; «риск не окупить инновационные инвестиции» – 71 %. Информационные: «недостаток информации о новых технологиях, которые можно внедрить» (44 %); «недостаток информации о потенциальных покупателях инноваций» (44 %). Организационные: «сложности с поиском потенциальных инвесторов инновационного проекта» (43 %); «неразвитость научно-технических связей с другими инновационными фирмами» (37 %). Кадровые: «отсутствие квалифицированных кадров и недостаток знаний по инновационной деятельности» (32 %). С учетом особенности целевой выборки отмечается низкое значение социокультурных (ценностных) барьеров: «недостаточное понимание в предпринимательской среде значимости инноваций», «доминирование интересов текущего производства».

Выявлено наличие высоких барьеров для инновационной деятельности в институциональной среде МСБ, производной от государственно-управленческой деятельности: «административные барьеры» (86 %), «коррупция» (73 %); «слабые налоговые, таможенные, арендные льготы» (49 %); «недостаточная информационная поддержка (информация о спросе на инновации и их предложении, о потенциальных инвесторах, о формах поддержки, о новых законах)» (43 %); «несовершенство законодательства» (32 %); «нестабильность законодательной базы» (32 %); «барьеры доступа к муниципальному, государственному заказу» (29 %), «недостаточно льготные условия получения кредита на инновационные цели» (22 %).

Как следствие 66 % респондентов отметили негативный для инновационной деятельности фактор «неуверенность в будущем», усиливающий предпринимательские риски.

Взаимодействие науки и бизнеса относится к необходимым условиям инновационной деятельности предприятий МСБ. Только 3 % респондентов отметили «отсутствие у обеих сторон потребности в сотрудничестве». Взаимовыгодному сотрудничеству препятствуют в первую очередь информационные и стоимостные факторы: «отсутствие информации о потенциальных возможностях взаимодействия науки и бизнеса» (69 %); «недоступная для бизнеса цена научных разработок» (62 %). В этой связи актуализируется роль региональной власти в создании эффективных институциональных форм взаимодействия основных участников инновационного процесса в рамках формирования модели тройной спирали, играющей ключевую роль в развитии экономики знаний [7, с. 35 – 61].

Таким образом, развитие инновационной деятельности предприятий МСБ имеет системные ограничения. Ключевые факторы сосредоточены в институциональной среде, формирующей высокие риски для инновационных инвестиций и неуверенность в будущем, что влияет на принятие решения о старте инновационного проекта. В этом плане прямые вливания средств господдержки в сектор МСБ без институциональных изменений не могут принести долгосрочных устойчивых результатов. Недостаток внутренних ресурсов предприятия также сдерживает инновационную деятельность. Информационный «вакуум» относительно потенциальных возможностей взаимодействия науки и бизнеса, спроса на инновации, потенциальных инвесторах, недостаток знаний в области инновационной деятельности и пр. усиливает действие неблагоприятных для инновационной деятельности внутренних и внешних факторов.

Государственное регулирование институциональной среды и государственная поддержка, оказывая непосредственное влияние на факторы развития инновационного МСБ, находятся в сфере интересов бизнеса. Большинство опрошенных руководителей предприятий придают очень важное значение государственной поддержке для активизации инновационной деятельности, особенно со стороны органов муниципальной власти, которые формируют на местах институциональные условия и непосредственно взаимодействуют с бизнесом. Так, высокую значимость («очень важно») поддержки инновационной деятельности со стороны органов региональной власти отметило 58 %, со стороны органов муниципальной власти – 71 % респондентов. Следует отметить, что объектам инфраструктуры поддержки инновационного бизнеса (технопарки, фонды венчурного финансирования и др.) респондентами придается невысокое значение: только 26 % опрошенных руководителей отметили важную роль специализированных структур для активизации инновационной деятельности.

Выявлены наиболее востребованные направления государственной поддержки, которые можно одно-

временно рассматривать как основные проблемы для инновационной деятельности предприятий МСБ. Низкий процент ответов на позицию «трудно сказать» (от 1 % до 3 %) свидетельствует о сформированном мнении в среде опрошенных руководителей.

В области экономической поддержки приоритетными определяются льготное налогообложение (82 %) и государственный заказ на инновационную продукцию (56 %). Менее значимыми являются финансовые инструменты, связанные с венчурным инвестированием, предоставлением государственных субсидий на оплату части процентной ставки по привлеченным кредитам коммерческих банков, частногосударственное финансирование инноваций, предоставление бюджетных кредитных ресурсов, гарантии по полученным в банках кредитам. Их отметили соответственно 31 %, 29 %, 23 %, 16 %, 9 % респондентов.

Как на начальном, так и на завершающем этапах инновационной деятельности важен открытый и простой доступ к информации, нехватка которой создает риски для инновационной деятельности. Поэтому среди опрошенных руководителей востребованы различные формы информационной поддержки: предоставление информации о потенциальных инвесторах» (60 %), о новых инновационных продуктах (58 %), потенциальных покупателях инновационного продукта (51 %).

В части организационной поддержки наиболее востребована помощь в проведении сертификации продукта (54 %) и в продвижении продукта на другие региональные рынки (42 %). Меньшее значение для руководителей предприятий имеют помощь в проведении маркетинговых исследований (32 %), получении патента на инновационную продукцию (27 %), организационные формы взаимодействия, такие как экономические форумы, венчурные ярмарки по вопросам инноваций (24 %).

В рамках инновационной деятельности руководители предприятий взаимодействуют с различными структурами. На основе измерения рейтинга проведена оценка эффективности сформированных институциональных форм взаимодействия. По мнению опрошенных руководителей, наиболее активное и эффективное сотрудничество складывается с научно-исследовательскими институтами, лабораториями (76 %). К эффективным формам сотрудничества отнесено взаимодействие с технопарками и вузами (48 % и 46 % соответственно). Взаимодействие с научно-техническими отделами крупных фирм оценивается как эффективное 32 % респондентов. Обращает внимание факт, что специализированные организации не отнесены к числу активных и эффективных партнеров предприятий МСБ и слабо связаны с бизнесом в рамках инновационной деятельности. Отметили как эффективные центры подготовки специализированных кадров (персонала) 18 % респондентов, венчурные фонды, бизнес-ангелы – 9 %, фонды содействия развитию малых предприятий в сфере научно-технической деятельности, фонды поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ – 4 %, органы региональной власти – 4 %, учебно-деловые центры – 3 %. По существу взаимодействие

опрошенных руководителей МСБ в рамках инновационной деятельности осуществляется преимущественно с традиционными структурами, занимающимися научной деятельностью.

Подведем итоги. Развитие инновационного предпринимательства в сфере МСБ внутренне противоречно. В предпринимательской среде существует актуальная потребность в инновационной деятельности как необходимого фактора повышения конкурентоспособности и роста доходности предприятия. В условиях структурных изменений экономики Кузбасса государственная поддержка и создание институциональных условий для развития инновационной деятельности предприятий МСБ является важнейшим направлением структурной политики региональной власти. В тоже время отмечается недостаточный инновационный потенциал предприятий МСБ как совокупность ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности. Анализ характеристик инновационно-ориентированных предприятий, внешних и внутренних факторов, влияющих на инновационную деятельность, выявляет противоречие: с одной стороны, между целями государственной политики в развитии инновационного МСБ для приоритетных видов деятельности в реальном секторе экономики Кузбасса, с другой стороны, несовершенством институциональной среды, высокими финансовыми, кадровыми барьерами для инновационной деятельности, слабо выраженными тенденциями инновационной деятельности в производственном предприниматель-

стве. Результаты исследования приводят к выводу об усилении роли государства на всех уровнях власти в принятии мер институционального характера в построении эффективной региональной инновационной системы, которая в мировой практике создается на основе модели тройной спирали, когда бизнес – власть – университеты способствует росту эффективности друг друга с опорой на образование. Власть осуществляет регулирующую функцию, создает благоприятные для взаимодействия науки и бизнеса институциональные условия, формирует востребованные направления господдержки. Для обеспечения необходимой динамики развития инновационной деятельности следует развивать гражданские институты, снижающие риски административных барьеров, коррупции и нарушения баланса интересов сторон отношений. Однако, все усилия, направленные на обеспечение взаимодействия в рамках задач модернизации и инновационного развития региональной экономики, будут малоэффективными, если не решать главных системных задач, направленных на поддержку и развитие кадрового потенциала предприятий МСБ. Возрастает роль университетов в формировании предпринимательского мышления. В то же время субъекты предпринимательства должны прийти к пониманию, что инвестиции в человека, в том числе и в собственное обучение, являются внутренним управляемым фактором инновационной деятельности в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Кузбасс. История в цифрах: стат. сб. / Кемеровостат. – Кемерово, 2008. – 323 с.
2. Кузбасс. 2009: стат. сб. / Кемеровостат. – Кемерово, 2009. – 284 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб / Росстат. – М., 2009. – 990 с.
4. Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года. – Режим доступа: http://www.ako.ru/PRESS/MESS/TEXT/doktrina/str25_rus.pdf (дата обращения: 15.10.2010).
5. Шабашев, В. А. Трансформация институциональной среды в условиях экономического кризиса / В. А. Шабашев // Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве: сб. ст. Межд. науч. конф. Институциональная трансформация: федеральный и региональный уровни, 29 – 30 окт. / под ред. С. Н. Левина. – Кемерово: КемГУ, 2009. – С. 36 – 39.
6. Ицковиц, Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии / Г. Ицковиц [пер. с англ.] / под ред. А. Ф. Уварова. – Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем управления и радиоэлектроники, 2010. – 238 с.

Информация об авторе:

Урбан Ольга Андреевна – кандидат философских наук, доцент, старший научный сотрудник Новокузнецкого института (филиала) КемГУ, 8-903-940-16-15, urban-o@yandex.ru.

Olga A. Urban – Candidate of Philosophy, Associate Professor, senior researcher at Novokuznetsk Institute (branch) of Kemerovo State University.

Урбан Николай Александрович – кандидат химических наук, начальник научно-инновационного сектора Новокузнецкого института (филиала) КемГУ, 8-903-940-16-15, urban-iq@yandex.ru.

Nikolay A. Urban – Candidate of Chemistry, Head of the Scientific Innovative Sector, Novokuznetsk Institute (branch) of Kemerovo State University.