

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

© 2012 В.И. Абрамов*

Ключевые слова: инновационный потенциал, теория предпринимательства, инноватор, парадигма роли личности.

Исследуются личностная природа инновационной активности, современная парадигма инновационного предпринимательства. На основе результатов трех представленных исследований раскрывается авторская позиция о личностной, индивидуалистической принадлежности инновационного потенциала, актуализируются тезисы Й. Шумпетера относительно современного развития производственных сил и отношений в институциональной экономике.

В настоящее время в академической практике инновационный потенциал практически однозначно привязан к предприятию, организации и эта точка зрения определяется автором как научно некорректная. Принятая в современных исследованиях принадлежность природы потенциала предприятию не имеет академического обоснования и не отвечает актуальной структуре организации субъектов инновационной деятельности. Исследователям удобно наблюдать развитие инновационного потенциала на микроуровне - поскольку формальной статистической единицей является предприятие, а идеи и их носители не формализованы в количественных отношениях. В настоящей публикации автор выдвигает и обосновывает научно-методологическое положение о субъектной, индивидуалистической природе инновационного потенциала, развивая положения о роли личности, предпринимателя в экономических системах. Несмотря на достаточно большой объем научных исследований, принадлежность инновационного потенциала личности не определена как императив экономической теории. Именно поэтому автор считает необходимым развить научно-теоретическую позицию о личностной природе, генезисе потенциала.

Значимая связь "личность - идея новшества" не деградировала, ее значение не редуцировалось при переходе к большим системам, большим отношениям, нивелирующим роль личности.

Научная самостоятельность этой теоретической позиции впервые четко озвучена в работах австрийского ученого Й. Шумпетера¹. В научных тезисах Шумпетер выразил себя явным субъективистом, видящим предпринимателя как личность, обладающую уникальным сплавом индивидуальных природных и приобретенных черт характера. Предприниматель, в трактовке Шумпетера, синонимичен современному "инноватору": его деятельность перманентно направлена на поиск конкурентных преимуществ - суть новых рыночных решений: продуктовых, процессных, маркетинговых, организационных. Природа поиска инноваций - рыночное преимущество для получения прибыли. Квинтэссенция предпринимательства - создать революционную инновацию (creative destruction в первоисточнике²), разрушающую старые рынки, создающую новые принципы потребления, и, разумеется, дающую ему "сверхприбыль". Практически Шумпетер впервые сформулировал последовательную доктрину, которая в формулировке современника профессора М. Портера озвучена как причинная цепочка³ "прибыль - конкурентоспособность - инновации". Но в отличие от Портера, видящего организацию, предприятие как первичный, единственный уровень инновационной активности, Шумпетер выдвигает тезис о предпринимателе-личности, как базовом, причинном уровне инновационной активности. Предприятие рассматривается скорее как инструмент ин-

* Абрамов Виктор Иванович, кандидат физико-математических наук, соискатель, Самарский государственный экономический университет. E-mail: babs-sseu@yandex.ru.

новатора для реализации идей, обусловленный финансовыми и нормативными институтами рынка. Предприниматели выражены как “хозяйственные субъекты, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его (предприятия) активный элемент”⁴.

Развитие тезисов Шумпетера в экономической теории XX-XXI вв. протекало с незначительной активностью. Тезис Шумпетера о личностной природе инновационной активности нашел свое развитие в теории предпринимательства, несколько сместившей акценты исследования к рыночным рискам, но сохранившей признание индивидуалистического характера новаторской деятельности:

◆ 1967 г. Д. Макклелланд: “Предприниматель - это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска”;

◆ 1964 г. П. Друкер: “Предприниматель - это человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой”;

◆ 1975 г. А. Шапиро: “Предприниматель - это человек, проявляющий инициативу, организуя социально-экономические механизмы”⁵.

Формально согласившись с позицией о личности как носителе инноваций, операнном обсуждении и построения оценочных моделей оставалось предприятие. Предприниматели пытаются создать новые и отличные от старых ценности, превратить “материалы” в “ресурс” или облечь существующие ресурсы в новую и более продуктивную форму. Действительно, вроде бы точка зрения Друкера развивает тезисы Шумпетера, но толкование “предпринимателя” может быть двояким: и как личности, индивидуума, и как организации. Роль личности предпринимателя, его уникальность нашла свое развитие не столько в экономической теории, сколько в работах социологов. Социология XX в., изучая механизмы изменений общества, обнаруживает инновации как ключевой фактор социально-экономических трансформаций, а инноватора видит как уникального, инициативного предпринимателя, способного сформировать и реализовать идею нововведения. Именно видение французского социолога М. Крозье наиболее четко выражает современную парадигму инновационного предпринимательства, в то время как современные

экономисты пытаются настаивать на позиции предприятия как единичного участника инновационной деятельности. Позиция в отношении индивидуума как источника инновационных инициатив, определяет ключевую парадигму современного развития социально-экономических систем: “...способность людей к инициативе становится в современных условиях более значимым фактором развития, нежели оперирование материальными ресурсами. Именно поэтому конкурентная борьба сосредотачивается не вокруг проблемы обладания материальными ресурсами, а за способность к быстрому обновлению, способность к нововведениям” (М. Крозье). Впрочем, и ряд современных экономистов осознает необходимость смены фокуса исследования инновационного процесса с позиции предприятия на человека - носителя идей нововведений. Причем смена фокуса как раз и происходит при попытках исследовать принципы инициации процессов нововведения, понять генезис инновационных преимуществ организаций, предприятий.

В развитии аргументации заявленной научной парадигмы автор переходит от анализа научных дискуссий к результатам собственных исследовательских экспериментов. Выводы по трем ниже представленным результатам экспериментов фиксируют научную позицию автора о личностной, индивидуалистической принадлежности инновационного потенциала, актуализируют тезисы Й. Шумпетера относительно современного развития производственных сил и отношений в институциональной экономике.

Первым экспериментом автор демонстрирует зависимость численности инновационных идей от объема малого инновационного предпринимательства, объективно выражающего личность инноватора. Для этого автор сопоставил распределительные динамики численности инновационных идей (традиционная “воронка инновационных идей”, тренд А, рис. 1) и численности малых форм предпринимательства (тренд В, рис. 1), относительно различных стадий инновационного процесса.

Тренд “воронки инновационных идей” (А) получен по расчетным статистическим данным W.E. Souder⁶, а тренд численности малых предприятий (В) по исследовательским

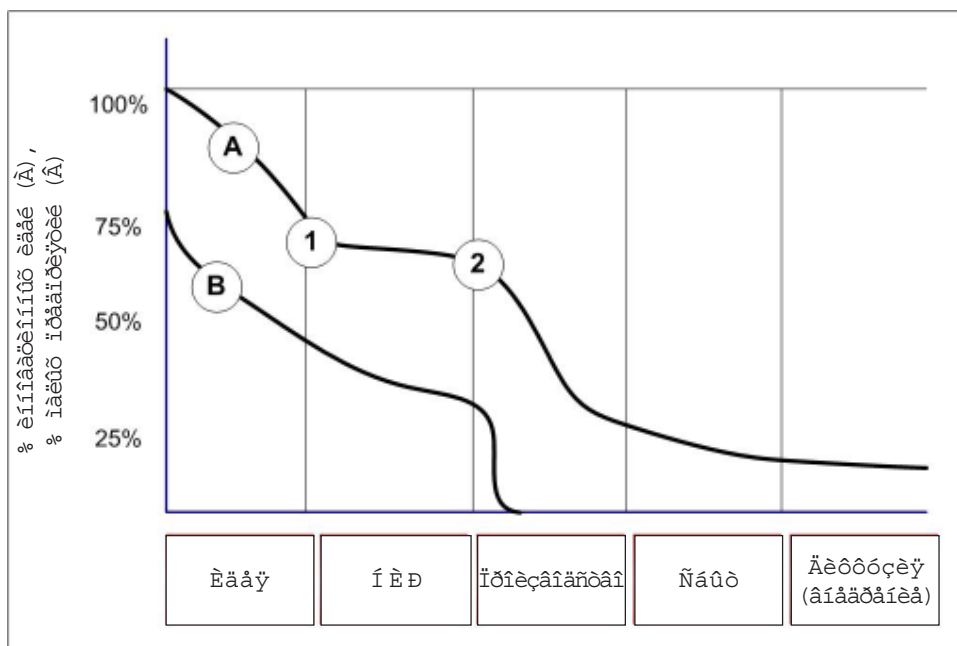


Рис. 1. “Воронка инновационных идей” (А) (1, 2 - “провалы воронки”) и доля малых предприятий (В) на этапах инновационного процесса

данным M. de Sousa. Привязка трендов к однородным стадиям инновационного процесса позволила рассуждать об их сопоставимости. Логика исследованного сопоставления основана на следующем положении: инициатором и носителем идеи является индивидуум, в большинстве случаев реализующий предпринимательский потенциал инновации в формате малого предприятия. Полученные результаты подтвердили данный тезис. Как можно видеть на рис. 1, сокращение численности малого предпринимательства, объективно возникающее при передаче новшеств в массовое тиражирование (стадия “производ-

ство воронки”), вызывает и падение численности реализуемых проектов. Это выражено двумя провалами (1, 2) тренда “воронки инновационных идей”.

В развитие выдвинутого тезиса автор сформировал *второй исследовательский эксперимент*, целью которого была поставлена оценка взаимосвязи численности реализуемых инновационных идей (проектов) и штатной численности сотрудников организации, интерпретированная затем на логарифмической шкале по исходным данным OECD (2010), что позволило методами регрессионного анализа выделить (линейный, полино-

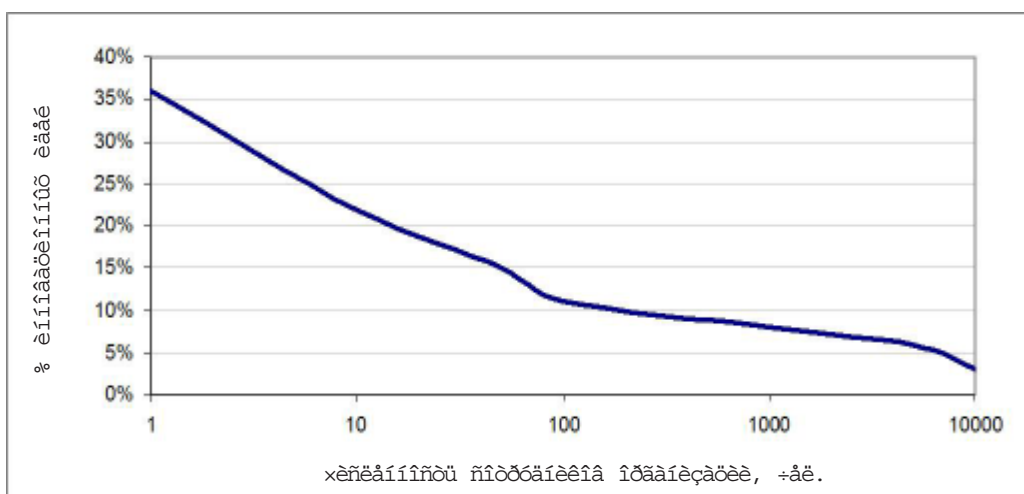


Рис. 2. Оценка взаимосвязи численности сотрудников в инновационно активной организации или индивидуальных новаторов и % от общей численности инновационных идей

минальный) тренд, представленный на рис. 2. Обнаруженный уровень корреляции тренда по Пирсону $R2 = 0,602$ (значимый уровень взаимосвязи по шкале Чеддока) позволяет с уверенностью судить о наличии взаимосвязи исследованных переменных. Результаты эксперимента подтверждают выводы автора о значимости лидерских, менеджерских возможностей индивидуума в реализации инновационных идей. На крупных предприятиях лидерские возможности инноватора нивелируются объективными бюрократическими процессами, организационной и финансовой регламентированностью бизнес-процессов.

Третий исследовательский эксперимент автор построил на сопоставлении роли личных компетенций инноватора и оценки потенциала успешности, перспективности идеи в глазах экспертов. В рамках конкурса инновационных проектов “БИТ - Северо-Запад” автор сопоставил оценки по суммарному рейтингу проекта и оценки по отдельной позиции - личные компетенции лидера проекта, инноватора. Параметр “оценка личных качеств инноватора” не связывался с содержанием проекта (идеи), а выражал индивидуальные характеристики инноваторских, предпринимательских качеств, что объективизирует заявленное сопоставление данных. Оценка формализована рейтингом от 1 до 5 и выражает впечатление, производимое на экспертов жюри со стороны инноватора в процессе презентации проекта. Полученные данные можно было интерпретировать как степень влияния индивидуальных инноваторских характеристик лидера проекта на восприятие экспертами потенциала проекта нововведения. Статистические данные методом корреляционного анализа были изучены на предмет выявления заявленной взаимосвязи. Обнаружи-

вается линейная взаимосвязь изучаемых параметров - корреляция по Пирсону $R2 = 0,809$ (высокий уровень взаимосвязи по шкале Чеддока) между средней оценкой уровня личных компетенций лидера проекта и среднего места проекта в рейтинге экспертов. Полученные результаты эксперимента позволяют научно обоснованно декларировать положение: уровень принятия идеи нововведения инвесторами, экспертами во многом определяется оценкой личных психологических, социальных, предпринимательских черт ее носителя - человека.

Три авторских кабинетных исследования, их результаты являются значимым развитием представленной дискуссии о носителе инновационного потенциала, позволяющим с уверенностью выдвинуть личностную парадигму его генезиса⁷. Ее формулировка может быть отражена как положение об инноваторе. Инноватор - это личность, имеющая идею, намерение и способности реализовать ее в виде коммерчески эффективного нововведения (продуктового, процессного, маркетингового или организационного).

¹ Шумпетер И. Капитализм, социализм и демократия : пер. с англ. М., 1995.

² Там же.

³ Porter M., Bond G.C. Innovative Capacity and Prosperity. The Global Competitiveness Report. Geneva, 1999.

⁴ Шумпетер И. Указ. соч.

⁵ Инновационные аспекты развития предприятий / А.Е. Карлик [и др.]. СПб., 2009.

⁶ Souder W.E. Managing New Product Innovations. N.Y., 1987.

⁷ Вагин С.Г. Теоретическое обоснование формирования гетерогенных систем как новой организационной формы стратегического управления // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2007. □ 1 (27). С. 17-20.

Поступила в редакцию 05.03.2012 г.