

Анализ влияния ограниченных инвестиционных ресурсов на инновационную деятельность предприятия

Керосинский Алексей Викторович 

аспирант

Академии труда и социальных отношений г. Москва, Российская Федерация

E-mail: a.kerosinskii@mail.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

инновации, инновационная деятельность, ограниченность инвестиций, бизнес-план, кризис-менеджмент, адаптивность, диверсификация производства, стратегическое партнерство, альтернативные источники финансирования

АННОТАЦИЯ.

Данная статья посвящена анализу влияния ограниченности инвестиционных ресурсов на инновационную деятельность предприятий. В условиях динамично развивающихся рынков, высокой степени неопределенности и быстрых темпов изменения рыночной конъюнктуры, предприятия, производящие инновационные преобразования (продуктовые, процессные или организационные) часто сталкиваются с кризисными ситуациями, следствиями которых является дефицит внутренних финансовых резервов и доступа к внешним источникам финансирования, что затрудняет и растягивает во времени инновационные процессы таких предприятий. В настоящей статье рассматриваются основные аспекты инновационной деятельности, на которые влияет нехватка инвестиций, а также характер такого влияния: замедление исследований и разработок, снижение качества внедрения новых технологий, а также рост рисков, связанных с организационной и психологической стороной инновационной деятельности. Автором произведен анализ существующих методов и стратегий, которые могут помочь компаниям минимизировать последствия ограниченности ресурсов, включая использование гибких подходов в управлении проектами, переориентация деятельности в направлении устойчивых сегментов рынка, привлечение внешнего финансирования и создание партнерских альянсов. Приведенные в статье примеры, результаты научных исследований и статистические данные показывают достигаемый эффект от данных методов и позволяют сформировать матрицу перспективных решений, которые можно перенять у успешно реализовавших их компаний для внедрения в собственную бизнес-модель. Результатом настоящего исследования является выявление «болевых точек» и уязвимых мест в вопросах инвестирования инноваций при нехватке капитала и иных взаимосвязанных ограничениях, а также составление на основе обобщенных знаний и рекомендаций пошаговой стратегии по выходу из кризисных ситуаций для инновационных предприятий.

JEL codes: O30, O32, D25, D81, G32

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-5-150-164>

Для цитирования: Керосинский, А.В. Анализ влияния ограниченных инвестиционных ресурсов на инновационную деятельность предприятия /А.В. Керосинский. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2025 - №5. - С.150-164. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.05.2025)

Введение

Управление инновациями в условиях ограниченных ресурсов является важной и актуальной темой для современных предприятий, сталкивающихся с финансовыми и организационными трудностями. В первую очередь это конечно связано со сложностью привлечения внешних инвестиций. Так как далеко не каждая компания может позволить себе финансировать НИОКР за счет выделения части собственного капитала ввиду его непрерывного использования в ежедневных процессах

компании, да и в целом такую модель использования финансовых средств вряд ли можно назвать целесообразной, встает вопрос о привлечении инвестирования разработок и исследований извне. На предприятиях, имеющих проблемы с финансовой устойчивостью, часто наблюдаются проблемы с доступом к венчурному капиталу или другим внешним источникам финансирования, что усиливает зависимость от внутренних ресурсов и усугубляет общую ситуацию с развитием исследований. В распоряжении квалифицированных инвесторов имеется обширный инструментарий, включающий в себя как количественные, так и качественные методы определения потенциала инновационных проектов и предприятий, основанные на финансовых и репутационных показателях целевой компании-инноватора, маркетинговых исследованиях рыночного сегмента, в котором представлена компания, а также расчете интегрального показателя риска невозврата капитала в ожидаемом объеме и планируемые сроки. В условиях высоких рисков и неопределенности опытные инвесторы вполне ожидаемо будут крайне сдержаны в финансировании инновационных проектов.

Первым следствием ограниченного доступа к инвестициям для компании инновационного типа или внедряющей инновации является нехватка капитала для инвестирования в главный инновационный ресурс в виде проведения собственных или доступа к внешним НИОКР. Отсутствие финансирования может существенно затормозить внедрение новых технологий и создание инновационных продуктов, а также существенно замедлить процесс их дальнейшей коммерциализации. Нехватка ресурсов также служит триггером роста неопределенности для руководства компании, что может стать препятствием для реализации рискованных инновационных проектов. Когда компания ограничена в средствах, руководство как правило избегает высокорисковых инвестиций, что снижает ее инновационную активность.

С точки зрения деятельности компаний малого и среднего предпринимательства, в частности стартапов, ограниченность инвестиционного ресурса сопряжена с отсутствием доступа к дорогостоящей производственной и технологической инфраструктуре, что является жизненно важным условием эффективного вывода инноваций на новые рынки, масштабирования производства успешных инновационных решений и продуктов, перехода к серийному выпуску инновационной продукции.

Кроме того, неблагоприятный инвестиционный климат может также препятствовать организационным преобразованиям, необходимым для успешной инновационной деятельности. Ограниченное финансирование не позволяет качественно организовать систему мотивации сотрудников, поддерживать долгосрочные программы развития человеческого капитала, а также обучить и подготовить персонал к новым процессам и подходам в деятельности предприятия, особенно это касается предприятий высокотехнологичной отрасли, где требуется высокая квалификация персонала. Все это ограничивает гибкость и адаптивность инновационных предприятий к быстро меняющимся внешним условиям и потребностям рынка.

На основании вышесказанного, можно сделать промежуточный вывод, что компаниям, испытывающим проблемы с инвестиционным ресурсом, жизненно необходимо уметь выстраивать стратегию распределения всех имеющихся, в т.ч. заемных, средств, чтобы максимизировать прибыль от инновационных проектов, а также умело аккумулировать инновационные процессы внутри компании, чтобы снизить общие издержки, связанные в т.ч. со слабым уровнем синхронизации отдельных элементов инновационной структуры предприятия. В условиях дефицита ресурсов важно провести глубокий анализ доступных стратегических инициатив с целью отбора таких решений, которые потенциально принесут наибольшую отдачу при минимальных затратах и разработать бизнес-модель, предусматривающую поэтапную реализацию таких инициатив.

Методология исследования

В качестве методологической основы настоящего исследования использован стратегический и функциональный бенчмаркинг-анализ предприятий реального сектора экономики, финтех и банковской отрасли РФ на предмет поиска эффективных методик, позволивших компаниям улучшить

финансовые показатели и выйти на устойчивое развитие с инновационным уклоном в рамках скорректированной бизнес-модели, явившейся ответом на неблагоприятные изменения внутренних или внешних факторов, в том числе ограничения доступа к инвестициям. Помимо исследования реальных рыночных примеров в статье также рассмотрен пласт теоретических знаний, накопленных исследователями по вопросам управления инновационной деятельностью компаний, вопросам диверсификации производства, а также методам технологической оптимизации процессов, выделены и обобщены концепции, обладающие по мнению автора потенциалом к практическому применению и внедрению в антикризисные бизнес-модели предприятий; проработаны и приведены в качестве наглядных статистических данных по рассматриваемым вопросам результаты маркетинговых исследований и опросов, проведенных зарубежными и отечественными консалтинговыми компаниями среди коммерческих организаций. Используются методы прогнозирования и экстраполяции имеющихся данных в части наиболее перспективных направлений развития и поиска источников финансирования малых и средних предприятий в условиях цифровой экономики.

Определение инновационной деятельности

Раскроем понятие инновационной деятельности (ИД). ИД предприятия в общих чертах представляет собой совокупность процессов, направленных на реализацию и коммерциализацию результатов законченных научных исследований [23]. При этом ИД затрагивает большой спектр нововведений, которые ученые подразделяют по укрупненным категориям. В научной литературе представлено большое количество различных классификаций инноваций. Например, А.И. Пригожин [9] предлагает классификацию по 5 признакам: распространенность, место в цикле производства, преэминентность, охват, степень новизны. Представители школы цикличности Международного института П.Сорокина-Н.Кондратьева, в частности Ю.В.Яковец, классифицируют ИД по уровню новизны инноваций: эпохальные, базисные, улучшающие, псевдоинновации и антиинновации; а также по сфере применения: технологические, экологические, экономические, социальные и т.д. [12]. Наиболее распространена классификация, изложенная в методологических указаниях Организации экономического сотрудничества и развития «Руководства по сбору и анализу данных по инновациям (Руководство Осло)». В Руководстве Осло инновации классифицируются в зависимости от характера и масштаба внедряемых изменений, а также подразделяются на 4 типа: продуктовые, процессные, маркетинговые и организационные [34].

Инновационная деятельность помимо непосредственно вывода новых продуктов на рынок должна решать и более глобальные в перспективе задачи для компании, такие как например смена морально устаревших поколений продуктов, услуг, производственных процессов и оборудования, а также исчерпавших себя организационных структур. С такого ракурса ИД предстает как важнейший фактор экономического роста и стратегического развития организаций (один из основных постулатов представителей эволюционной экономической школы).

Финансирование инновационной деятельности безусловно играет ключевую роль в успешности инновационных проектов. Это заключение следует из самого определения инновационной деятельности, именно как реализации нововведений, т.е. динамического процесса на протяжении всего жизненного цикла инновации, как правило на длительном промежутке времени. На протяжении всех этапов инновационного процесса, от исследований и разработок (НИОКР) до коммерциализации и выхода продукта на рынок, необходимо «топливо», обеспечивающее вращение всех шестерней инновационного механизма, в виде влиятий капитала для множества оперативных затрат: на материалы, доступ к инфраструктуре, закупку технологий и ПО, лицензирование, создание опытных моделей, оплаты услуг собственных и привлеченных специалистов (разработчиков, тестировщиков, инженеров, аналитиков, маркетологов) и т.д. Недостаток инвестиционных ресурсов в каком-либо участке цепи может привести к задержкам в разработке, сокращению масштабов проектов и снижению качества инновационных решений.

При этом с конца 20 века по настоящее время повсеместно складывается тенденция «передачи

эстафеты» в части инновационной деятельности от корпораций с крупными отделами исследований и разработок, передовыми лабораториями к малым и средним предприятиям. Согласно данным, которые приводит Г.Чесбро в книге «Открытые инновации» (2007г.) [14], процент расходов на промышленные НИОКР в США от общего числа предприятий, приходящийся на небольшие компании с штатом менее 1000 человек, с 1981 до 2000 года вырос с 4,4% до 22,5%. Автор связывает данную тенденцию с более активным и широким распространением научных знаний, выходом технологий на рынки интеллектуальной собственности, а также возросшей к 21 веку мобильностью специалистов и ученых. Такая тенденция характерна и для России. Согласно данным Росстат [18] количество инновационно-активных предприятий в РФ (по критериям руководства Осло) выросло с 7,9% от общего количества компаний в 2010 году до 22,7% в 2023, при этом затраты организаций на осуществление инновационной деятельности выросли с 400,8 млрд. руб. в 2010 году до 3519,5 млрд. руб. в 2023 (с учетом инфляции за 13 лет затраты в среднем выросли в 3,6 раза). Доля малых предприятий в общем количестве компаний, осуществляющих инновации, за этот же период увеличилась с 4,1% до 7,5. Инновации в настоящее время зачастую приобретают характер удачной комбинации уже имеющихся научных и технических знаний, разработок, решений (т.к. НТП опережает технологическое развитие человечества). Это означает, что даже маленькие компании или стартапы без дорогостоящих лабораторий получают возможность доступа к «пирогу» инновационной сверхприбыли.

В такой «открытой» среде активные и инициативные новички не могут обеспечить реализацию своих проектов и идей исключительно за счет собственных средств (эти средства им просто не откуда зарезервировать). Это обстоятельство обуславливает увеличение роли венчурного капитала и государственных программ поддержки в стимулировании инновационной активности. Чтобы заинтересовать потенциальных инвесторов и максимально эффективно распорядиться средствами, предприятию необходим тщательно проработанный бизнес-план, включающий учет высоких рисков и неопределенности новых рынков, а также качественная система управления инвестиционными ресурсами, которые позволят реализовывать долгосрочные инновационные проекты в условиях динамичной рыночной среды. Как подчеркивает известный американский экономист Г.Тисс [16], успех бизнеса в не меньшей степени зависит от организационных инноваций, в частности разработки бизнес-модели, как и от выбора физической технологии.

Ограниченность инвестиционных ресурсов (ОИР) как фактор, влияющий на успешность инноваций

ОИР в общих чертах можно рассматривать как дефицит собственных и заемных средств, необходимых для финансирования исследований, создания новых продуктов и технологий, а также для поддержки вывода инноваций на рынки.

Причины ОИР могут быть как внешними (независящими от деятельности компании), так и внутренними (т.е. являющиеся следствием слабых мест компании).

К внешним можно отнести следующие причины:

- Нестабильная ситуация в экономической конъюнктуре (изменение темпов инфляции, кризисы, ослабление национальной валюты и т.д.). В такой ситуации для компании возможна потеря доступа к внешним (мировым) рынкам, рост ставок по кредитам;

- Недостаток инвесторов на рынках, где представлено предприятие (по разным причинам, например, на рынке может присутствовать очень высокая конкуренция или рынок может быть зарождающимся и слабо изученным, а значит обладать высокой степенью неопределенности и риска для потенциального инвестора).

К внутренним можно отнести такие причины как:

- Низкая прибыльность предприятия, а значит ограниченный пул свободных средств, которые не направляются повторно в основное производство и могут быть выделены на развитие инноваций;

- Высокий уровень кредиторской и дебиторской задолженности. При высоком уровне долговой

нагрузки свободные средства направляются на погашение долгов, а не на инновации.

Выделим основные проблемы, связанные с недостатком инвестиций в инновационный процесс.

Проблема 1. Низкая эффективность НИОКР. Как отмечает упомянутый выше Г. Чесбро в своих трудах: «Исследовательская функция в организационном плане почти всегда структурируется как центр затрат. Ее финансовая цель каждый год формулируется просто: уложиться в выделенную сумму». Действительно, исследования как правило носят продолжительный характер, слабо поддаются размещению во временные рамки, требуют постоянных затрат, от которых зависит размер и уровень команды исследователей, их замотивированность на достижение результата, доступный инструментарий исследователей, и в конечном итоге качество и проработанность исследований;

Проблема 2. Слабое изучение опытных образцов продукта. Этап разработок также требует затрат, которые направлены на создание и тестирование прототипов, привлечение квалифицированных специалистов для конструкторских работ. Дефицит ресурсов на этой стадии влечет за собой сокращение объема и качества проводимых испытаний, что повышает риски выпуска на рынок «сырого» продукта, что в дальнейшем может сказаться на его конкурентном преимуществе и масштабировании;

Проблема 3. Поздний выпуск инновационного продукта на рынок и потеря рыночной доли. Если компания не успевает вывести продукт на рынок в адекватные сроки, её идеи могут быть реализованы конкурентами быстрее и эффективнее, в том числе за счет переманивания сотрудников, принимавших участие в проекте;

Проблема 4. Сложности с масштабированием продукта (увеличением объема производства, расширением географии продаж, ассортимента и т.д.). На данном этапе недостаток финансирования проявляется в ограничении тиражированности продукции, снижении затрат на маркетинговые исследования, рекламные кампании и развитие каналов дистрибуции товаров, что приводит к ограниченной инновационной сверхприбыли, которую компания получит по итогам коммерциализации инновации.

Проблема 5. Ограничение послепродажного обслуживания и дальнейшего совершенствования качества продукта после его вывода на рынок, что значительно сокращает жизненный цикл инновационного продукта на этапе распространения и рутинизации.

Проблема 6. Рост риска выпуска продукта, неактуального запросам рынка. Невостребованность на рынке может быть как следствием недостаточных затрат на изучение и прогнозирование спроса, на поиск целевой аудитории и ниши для инновационного продукта, так и недостаточным технологическим функционалом продукта, низким качеством и экологичностью материалов, комплектующих, устаревшим ПО, на которых компания сэкономила в процессе разработок и производства, по итогу проиграв конкуренцию более интересным на момент выхода на рынок для покупателя предложениям (в т.ч. зарубежным).

Отдельно стоит упомянуть, что недостаток финансирования оказывает влияние и на человеческий капитал компании, на ее внутренний климат. Сокращение штата, бонусных программ, а также бюджета на профессиональное обучение, бюрократизация в части согласования каждого расхода, вынужденная переориентация на решение текущих вызовов вместо стратегического планирования, - все это является деструктивными процессами для предприятия, снижает его инновационную активность и эффективность инновационной деятельности. Ярким примером данного тезиса являются процессы, происходящие в последние годы внутри ряда крупнейших западных автомобильных концернов, особенно в структурных подразделениях и дочерних компаниях, отвечающих за исследования и разработки, например, в предприятиях, входящих в Volkswagen Group, чьи программы по разработке программного обеспечения и систем автоматического пилотирования для запуска массового производства доступных и конкурентных электромобилей нового поколения «разбились о волны» финансовых проблем концерна [46].

Методы оптимизации инновационной деятельности в условиях ОИР

В научной литературе и иных авторитетных источниках рассматривается множество методов, используемых компаниями на рынке для преодоления кризисных ситуаций. Условно данные методы можно разделить на несколько укрупненных подгрупп. В настоящем исследовании внимание будет сосредоточено на 5 укрупненных подгруппах антикризисных методов:

- Диверсификация производства;
- Адаптация бизнес-модели под устойчивые сегменты рынка (поиск ниши);
- Оптимизация рутинных процессов;
- Альтернативные источники финансирования;
- Стратегическое партнерство.

Подробнее рассмотрим каждую группу методов и приведем примеры компаний, воспользовавшихся данными методами для преодоления кризисных ситуаций.

Группа №1. Вопросу диверсификации производства как антикризисной стратегии уделяется большое внимание в работах исследователей по всему миру [13,15]. Авторами подробно разбираются механизмы создания ценности за счет диверсификации продуктов и услуг, выявляются условия успешного запуска нового продукта/услуги, приводятся различия между эффективной и неэффективной диверсификацией (отнимающей управленческий ресурс). В отечественных исследованиях последних лет выделяются перспективные направления диверсификации производства в рамках построения современной экономики инновационного типа. М.Г. Кузьмина и О.А. Лузгина в качестве направления для диверсификации предлагают 7 высокотехнологичных отраслей, связанных с постиндустриальными технологиями и отвечающих запросам и интересам естественных монополий и крупных корпораций, а также государственных структур [8]. И.В. Кочура акцентирует внимание на развитии несвязанных диверсификаций (не относящимся к смежным областям относительно основного производства) на основании удачного комбинирования идей и использования незадействованных ресурсов компаний (на примере создания агроферм на базе обработанных горизонтов шахт угледобывающих компаний) [7].

Данный вопрос также часто поднимается представителями власти. Так, например, в выступлениях президента Российской Федерации В.В. Путина [33] неоднократно была озвучена повестка диверсификации производства компаний в секторе ОПК в сторону развития выпуска гражданской продукции и продукции двойного назначения для повышения их экономической эффективности, создания высокотехнологического конкурентоспособного продукта для внутреннего и внешнего рынков, повышения технологического суверенитета страны.

Группа №2. Инновационно-ориентированной компании со скромными финансовыми показателями и эффективностью инвестиций будет крайне полезно пересмотреть текущую бизнес-модель и сфокусироваться на направлениях с наиболее устойчивым прогнозируемым спросом. Фокус основных заказчиков инновационной продукции в настоящее время сосредоточен на технологиях, отвечающих концепциям устойчивого развития и Индустрии 4.0 [11]: биотехнологиях, улучшающих качество жизни и экологию планеты, цифровизации продуктов и услуг, роботизацией, IT-решениям, связанным с большими объемами данных, машинным интеллектом и т.д. При этом нужно понимать, что для достижения успеха недостаточно просто создать готовый продукт или решение в данных сферах, компании нужно адаптировать стратегию развития таким образом, чтобы обеспечить себе устойчивый рост и прибыль. Для этого необходимо произвести глубокий анализ рынка и найти ту нишу или высокоспециализированный сегмент, которые позволят обеспечить компании стабильный спрос на ее продукцию/услуги. Эта стратегия позволяет фирмам фокусироваться на определенной группе клиентов, решая их уникальные проблемы, что позволяет снизить давление конкуренции и повысить маржинальность. Такой подход предполагает тесное взаимодействие с клиентами, обратную связь и даже участие в их процессах. Кроме всего прочего выбранные ниши и сегменты должны обладать потенциалом для масштабирования, чтобы компания имела возможность поэтапного

расширения и развития.

Группа №3. Под оптимизацией подразумевается сокращение временных и стоимостных затрат по тем или иным ежедневным процессам компании, повышение гибкости в условиях динамичной среды, из которых складывается эффективность деятельности компании в целом. В рамках Индустрии 4.0. наиболее широкий отклик получило развитие и внедрение во внутренние процессы компаний, представляющих реальный и банковский сектора экономики, таких методик оптимизации процессов, как Lean и Agile.

Бережливое производство (Lean production) — прорывный подход к менеджменту и управлению качеством, обеспечивающий долговременную конкурентоспособность без существенных капиталовложений [3]. В основе данного метода лежит быстрая адаптация к быстроизменяющимся внешним условиям, концепция предусматривает устранение всего, что не добавляет ценности с точки зрения потребителя.

Существуют мнения, что именно Lean, начиная с конца 20 века, готовил основу для четвертой индустриальной революции [42]. Это обосновано тем, что все особенности концепции Lean: минимизация потерь, быстрая переналадка и управление цепями формирования ценности входят в концепцию Индустрии 4.0., в цифровом их воплощении. Последние годы Lean активно переходит на программный уровень, стыкуется с такими цифровыми методами как Agile, SCRUM, Kanban и др. Такие комбинации успешно используются передовыми компаниями во всех секторах экономики, позволяя им преодолеть кризисы и застои и достигнуть лучших финансовых показателей.

Широкое применение концепция Lean получила в том числе в России. С 2014 года было разработано и утверждено 11 стандартов бережливого производства в российских предприятиях [6]. На рынке труда появились такие профессии как lean-менеджер, специалист по бережливому производству и т.д. Внедрение концепции отечественными компаниями получило дополнительную поддержку со стороны государства после утверждения в декабре 2018 года президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» и создания интернет-платформы «Эффективность.ру», в рамках которых государство помогает бизнесу выйти на лучшие показатели производительности, в т.ч. за счет помощи в создании производственной системы, основанной на принципах Lean. Как показывает официальная статистика Министерства экономического развития РФ на примере 2300 предприятий-участников нац. проекта в 2019-2022 годах [27], внедрение в процессы компании методик повышения производительности труда и бережливого производства позволяет значительно повысить уровень обратной связи от структурных звеньев, а также снизить операционные издержки и ускорить темпы разработки и внедрения инноваций минимум в 1,5-2 раза.

По мере развития IT-технологий и приближения экономики к постиндустриальному состоянию оптимизация процессов принимает цифровой характер. Недавние исследования консалтинговых компаний [23, 37] доказывают, что такие оптимизационные IT-методики, связанные с гибким подходом к управлению проектами и визуализацией результатов на каждом этапе, как Agile, KANBAN, SCRUM, имеют стратегическое значение для развития бизнеса (важность гибких методик отмечает от 80 до 90 % респондентов). Данные методики прочно закрепились не только в сферах информационных технологий и финтеха, но и в реальных секторах экономики, а также государственных структурах [5]. Компании-респонденты отмечают превышение итоговых результатов роста эффективности по некоторым задачам после внедрения Agile на 10-20% от ожидаемых показателей, что говорит о том, что методика позволяет достичь отличных результатов в оптимизации процессов.

Группа №4. Для инновационного предприятия доступ к классическим источникам внешнего инвестирования (кредиту и эмиссии ценных бумаг) может быть сильно ограничен, т.к. ставка ЦБ в последние годы продолжает расти, вместе с ней растут и ставки частных банков. На фоне этого ввиду заведомо повышенных рисков кредитования инновационных компаний возникает обоюдоострая ситуация невыгодности таких взаимоотношений как для банков, так и для бизнеса. Что касается

эмиссии ценных бумаг, отметим, что длительность и порог входа на рынок ценных бумаг очень высок – для выхода на этап первичного размещения акций (IPO) компании необходимо пройти процедуру смены формы общества на акционерное, после чего также несколько длительных этапов подготовки и сбора большого количества документации. Вследствие вышеописанных обстоятельств внешними источниками для малых инновационных предприятий выступают альтернативные банкам и бирже участники рынка, такие как венчурные фонды, бизнес-ангелы и краудфандинговые площадки. Важную роль играет также государственная поддержка в виде специальных программ, предоставления льготных условий, грантов и субсидий.

Согласно отчету Агентства инноваций Москвы, опубликованного в марте 2024г., тенденция сокращения объема рынка венчурных инвестиций России сохраняется последние 6 лет со времен пандемии Covid-19, в 2023 году инвесторы заключили 181 сделку общим объемом \$118,2 млн, объем сделок по сравнению с 2022 годом снизился в 3,5 раза, однако выросла и доля сделок с нераскрытыми суммами (почти треть от общего числа в 2023 году), т.е. рынок становится менее прозрачным, но реальный спад по мнению экспертов значительно меньше официальных цифр [24]. Отмечена возросшая роль в инвестировании стартапов бизнес-ангелами (частными инвесторами), количество таких сделок увеличилось на 10% по сравнению с 2022 годом. Схожие тенденции наблюдаются и в остальном мире. Данная ситуация в первую очередь вызвана неблагоприятной и нестабильной геополитической ситуацией, однако ведущие аналитики венчурной платформы PitchBook ожидают восстановление мирового венчурного рынка по итогам 2024 года до уровня 2020 года, а также появление большого количества новых стартапов, нуждающихся в финансировании [44]. Это означает, что рынок венчурного капитала все еще остается весомым источником внешних инвестиций для компаний, осуществляющих инновационную деятельность, а в случае стабилизации геополитической и экономической ситуации в ближайшие годы порог отбора и доступа к инвестициям для таких компаний будет снижен.

Рынок краудфандинга, как способа открытого инвестирования в проекты ИП, физлиц и стартапов через онлайн-платформы, сформировался в РФ в 2020 году, после вступления в силу закона «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ». Реестр участников рынка и контроль за их деятельностью осуществляет Центробанк. По данным BusinesStat за 5 лет оборот рынка краудфандинга в России увеличился в 8 раз: с 7 до 53 млрд руб. В связи с геополитической обстановкой в 2022-2023 годах, ухода с российского рынка Visa и MasterCard и отключения российских банков от Swift рост рынка замедлился в 2 раза, однако в дальнейшем показал уверенный рост до 60% по итогам 2024 года как доступная альтернатива кредитованию [39].

Для осуществления господдержки инновационных предприятий в России при участии Правительства РФ созданы несколько специализированных некоммерческих организаций (НКО), занимающихся приемом заявок на гранты и субсидии от организаций и стартапов, их оценкой в рамках экспертизы и дальнейшего инвестирования (Фонд содействия инновациям, АНО «ЦПИИ», Национальная технологическая инициатива). В августе 2023 года вступил в силу федеральный закон 478-ФЗ «О развитии технологических компаний в Российской Федерации» [2], который облегчает активным инновационным компаниям доступ к программам гос. поддержки. Для этого таким компаниям необходимо получить статус Малой технологической компании (МТК), которое присваивает на основании экспертизы одно из перечисленных выше НКО. При этом деятельность компании по ОКВЭД должна соответствовать приоритетным для государства направлениям, перечень утверждается Правительством РФ [28].

Все претенденты на получение статуса МТК классифицируются по объему выручки – от малых стартапов с выручкой до 1 млн. руб. до средних компаний с выручкой от 2 млрд. до 4 млрд. руб. Для компаний с меньшей выручкой предъявляются меньшие требования по сбору документации в процессе включения в реестр МТК. Существует упрощенный доступ к реестру для компаний, включенных в Единый реестр получателей гос. поддержки инновационной деятельности [1]

или получавших гос. поддержку в период за 3 года до подачи заявки на включение в реестр. В опубликованной статистике ЦПФИ за 2022 год по МТК, получившим грантовую поддержку по программе «доращивания» поставщиков для крупных российских корпораций (ПАО «Газпром», ОАО «РЖД», ПАО «Россети», ПАО «КАМАЗ» и др.), отмечено, что в рамках НКО в 2022 году были выданы гранты 32 инновационным компаниям на общую сумму 4,75 млрд. рублей [17]. Такие гранты могут стать отличным подспорьем для инновационно-ориентированных предприятий, а также способствуют налаживанию связей с крупными партнерами и заказчиками, однако получить доступ к гос. поддержке на деле бывает не так просто из-за высокой бюрократии и критериев отбора.

Группа №5 Тренд последнего десятилетия на объединение компаний в систему стратегических партнерств (СП) и создание экосистем предприятий рассматривается учеными и экспертами как своего рода эволюционный ответ бизнеса на нестабильность рынка. В сравнении с другими существующими формами объединений СП подразумевает более глубокую степень объединения компаний, вплоть до обмена технологиями, объединенных НИОКР и совместных каналов сбыта. Такое объединение позволяет компаниям снизить риски на всей цепи производства и поставок, увеличить конкурентоспособность и увеличить инновационный потенциал за счет синергетического эффекта. Согласно прогнозам международной консалтинговой компании McKinsey & Company по итогам 2025 года на стратегические альянсы и экосистемы будет приходиться примерно 60 триллионов долларов, что составляет больше половины объема мировой экономики на конец 2024 года (около 117 триллионов долларов) [43].

Примером отечественной компании, активно развивающей стратегические партнерства и идеи экосистемности бизнеса, является ПАО «Сбербанк». После успешной цифровой трансформации из банка в IT-компанию в 2018-2019 годах Сбер занимается распространением своих решений по ускорению цифровизации бизнеса, внедрению ИИ и импортозамещению. Сконцентрировавшись первоначально на партнерствах с IT-гигантами России в 2018-2020 годах (Яндекс, Mail.Group, Rambler) для создания и развития совместных сервисов в сферах доставки еды, транспорта, e-commerce [45], впоследствии, накопив опыт, Сбер переориентировался на широкий спектр партнерств с крупнейшими предприятиями из различных отраслей экономики РФ [20,30-31] с целью создания масштабной экосистемы, означающей для Сбера расширение своего влияния в среде российского бизнеса и доступ к новым рынкам.

Примером крупного стратегического альянса в российском бизнесе является соглашение о партнерстве госкорпорации «Росатом» и ПАО «Газпром», направленного на реализацию совместных проектов для газомоторной отрасли, которое компании подписали в 2024 году в рамках Петербургского международного экономического форума [38]. Такой альянс очень перспективен для обеих компаний, «Росатом» приобрел в лице ПАО «Газпром» крупнейшего заказчика продукции композитной продукции, разрабатываемой в дивизионах «Росатом», а ПАО «Газпром» высокотехнологичного поставщика перспективных систем хранения и транспортировки СПГ. При этом такое партнерство – отличная база для аккумуляции научных и технических знаний и компетенций специалистов обеих компаний для исследований и разработок инновационного оборудования, востребованного на рынке.

Отметим, что тенденция на стратегические партнерства наблюдается не только среди крупнейших отраслевых компаний, но и среди МСП. По данным ряда опросов порядка 70-75 процентов предпринимателей в РФ имеют стратегических партнеров [19].

Антикризисная стратегия для инновационных предприятий

На основе вышеописанных методов автором предлагается комплекс рекомендаций для компаний, осуществляющих ИД и столкнувшихся с дефицитом инвестиционных средств. Нижеописанный алгоритм включает в себя положительные стороны всех рассмотренных методов и учитывает их синергетический эффект.

Шаг 1. Адаптируйте Вашу бизнес-модель под текущую ситуацию на рынке и спрос,

диверсифицируйте производство в направлении развития наиболее востребованных инновационных продуктов, услуг, технологий. Определите целевые группы Ваших клиентов и постарайтесь отыскать специализацию для Вашего инновационного продукта/технологии, которая сможет принести Вам стабильный доход за счет высокого спроса у данных групп. Именно такая стратегия, что подтверждается многочисленными примерами отечественных компаний, таких как производителя беспилотных аппаратов ГК «Геоскан», являющегося поставщиком высокоэффективных узкопрофильных решений для государства, АПК, строительной и добывающей отраслей, и увеличившего за счет развития в данных нишах свою прибыль за два года в 44 раза (с 5 млн руб. в 2021 году до 206 млн. руб. в 2023) [21] или IT-гиганта Яндекс, непрерывно диверсифицирующего ряд продуктов и сервисов в поисках наиболее устойчивых и прибыльных вариантов [41], позволит компании поправить финансовое положение, найти новых заказчиков (в т.ч. ГЧП) и выйти на устойчивое развитие.

Как уже было отмечено в исследовании, госкорпорации РФ и крупный отечественный бизнес нуждается в развитии технологического предпринимательства, создании экологических проектов, биотехнологий, роботизации, цифровых решений и других направлений, входящих в парадигму экономики инновационного типа. Большое внимание при этом уделяется предприятиям МСП и стартапам, так как небольшие предприятия по ряду причин обладают большей гибкостью, менее бюрократизированы и могут показывать более высокий уровень инновационной активности и результативности. Развитие бизнеса в направлениях, отвечающих технологической повестке и национальным интересам, открывает компании возможности для получения преференций со стороны государства (льготы, гранты, доступ к инновационной инфраструктуре и оптимизационному инструментарию, бизнес-консультирование, доступ на электронные площадки и т.д.) и заключение выгодных сделок с крупными игроками.

Шаг 2. Оптимизируйте рутинные процессы, внедряйте комплексные АСУ, системы контроля закупок, запасов, разбивайте технологическую цепочку на мелкие этапы и подзадачи, пользуясь IT-инструментарием. Большое количество успешных примеров Lean-оптимизаций, в т.ч. структурных единиц и звеньев таких крупных отраслевых компаний как ПАО «Татнефть» [4], ОАО «РЖД» [25], ПАО «КАМАЗ» [10], где бережливое производство является частью корпоративной культуры, а также Agile-оптимизаций, заложивших основу успеха качественных трансформаций модели бизнеса таких компаний как Spotify, МТС, Сбербанк [29,32], подтверждает данные тезисы.

Шаг 3. Определите ключевых партнеров вашего бизнеса с близкими вам философией, подходами к инновационным процессам и маркетинговой стратегией и развивайте с ними взаимовыгодные отношения. К ключевым партнерам могут относиться поставщики сырья, комплектующих, digital-продуктов, маркетинговых услуг, заказчики, а также компании из вашей отрасли, коллаборация с которыми может потенциально расширить спектр предоставляемых вами услуг, развить совместный инновационный продукт или выйти на новый рынок.

Участвуйте в совместных проектах с вашими ключевыми партнерами, обменивайтесь опытом, ресурсами, распределяйте обязанности и риски с учетом сильных сторон каждой компании, совместно развивайте имидж. Синергетический эффект от таких взаимоотношений позволит снизить текущие затраты, имидживые потери, получить надежные каналы закупок и сбыта, наладить психологический климат в компании, что поможет выйти из кризисной ситуации. Исследования показывают, что эффективные альянсы в среднем сокращают затраты участников альянса на 13-16%, генерируя аналогичный ежегодный прирост выручки [40].

Шаг 4. Рассмотрите альтернативные внешние источники финансирования, адекватные Вашим возможностям. В условиях высокой ключевой ставки ЦБ и высокого порога входа на биржу ценных бумаг это может быть рынок венчурного капитала, к 2025 году постепенно восстанавливающийся в объеме инвестиций к доковидным показателям, развивающиеся в России онлайн-платформы краудфандинговых и краудлендинговых сборов средств для инновационных стартапов или набирающие популярность в экономической среде платформы размещения цифровых финансовых

активов (ЦФА) (цифровой аналог биржи с более низким порогом входа для компаний и инвесторов) [35], программы государственно-частного партнерства и участие в реализации национальных проектов. Полезной для инновационно-ориентированной компании также будет подача заявки на включение в реестр МТК. Льгот для компаний, включенных в реестр МТК, на начало 2025 года пока немного (льготное кредитование, промышленная ипотека, упрощенный порядок экспертиз и выдачи патентов, льгота по налогу на прибыль), но планируется их значительное расширение [26], поэтому статус МТК актуален на перспективу для начинающих компаний.

Заключение

Подводя итог, отметим, что инновационная деятельность – процесс затратный и долгосрочный, требующий инвестиций на каждом этапе от исследований до внедрения и коммерциализации. Недостаток финансирования сдерживает инновационную активность предприятия, вызывая не только снижение темпов внедрения технологий или выпуска продукта на рынок, но и создавая организационные проблемы, снижая мотивацию сотрудников и замедляя принятие управляющих решений.

Вместе с тем в настоящее время российский бизнес (в частности инновационные предприятия сектора малого и среднего предпринимательства), как это было показано на примерах, приведенных в исследовании, имеет широкий инструментарий для проведения риск-менеджмента, корректировки бизнес-плана и выбранной стратегии развития, а также преодоления кризисных ситуаций. На основе изучения наиболее успешных практик кризис-менеджмента и примеров устойчивого развития отечественных и зарубежных предприятий, автором предложена система рекомендаций для инновационных предприятий, которая может быть использована как методологическая основа для создания качественной оптимизационной бизнес-модели для преодоления кризисных ситуаций, связанных с ограниченным доступом к внутренним и внешним источникам финансирования (частным и государственным).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Постановление Правительства РФ от 13.10.2022 N 1826 (ред. от 11.09.2024) «О Едином реестре конечных получателей государственной поддержки инновационной деятельности» // СПС КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон от 04.08.2023 N 478-ФЗ «О развитии технологических компаний в Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс.
3. Вумек Д., Джонс Д. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании (пер. с англ.) — 7-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 472 с.
4. Джомая, Д. Опыт внедрения концепции бережливого производства на российских предприятиях (на примере ООО «Татнефть- Нефтехимснаб») / Д. Джомая // Web of Scholar. – 2016. – № 1(1). – С. 41-43. – EDN XYDOCN. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28430133> (дата обращения: 24.04.2025).
5. Ельцова, Т. Тенденции использования agile-методологий в современной России [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-ispolzovaniya-agile-metodologii-v-sovremennoy-rossii/viewer> (дата обращения: 24.04.2025).
6. Илина, Д. Ж. Нормативно-правовая база бережливого производства в Российской Федерации // Фундаментальные и прикладные исследования молодых учёных : сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных, Омск, 08–09 февраля 2018 года / Омск: Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет (СибАДИ), 2018. – С. 663-666. – EDN ХМОУУХ.
7. Кочура И.В., Пьяникина О.В. Инновационная стратегия использования свободных пространств промышленных предприятий // Вестник Института экономических исследований. 2023. №3 (31). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-strategiya-ispolzovaniya-svobodnyh-prostranstv-promyshlennyh-predpriyatiy> (дата обращения: 24.04.2025).
8. Кузьмина М.Г., Лузгина О.А. Диверсификация деятельности промышленных предприятий: проблемы и модели управления // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2019. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/diversifikatsiya-deyatelnosti-promyshlennyh-predpriyatiy-problemy-i-modeli-upravleniya> (дата обращения: 24.04.2025).
9. Табарданова Т. Б. Инновации: классификация, источники, функции // Эксперимент и инновации в школе. 2008. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-klassifikatsiya-istochniki-funktsii> (дата обращения: 24.04.2025).
10. Чуприк, М.А. Концепция бережливого производства как инструмент повышения производительности труда / М. А. Чуприк, Е. А. Байда // Техника и технологии строительства. – 2020. – № 1(21). – С. 47-52. – EDN JUMGIG. [Электронный ресурс]. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_42926948_64502847.pdf (дата обращения: 24.04.2025).
11. Шеве Г., Герхард С. Менеджмент цифровой экономики. Менеджмент 4.0 : монография. // КНОРУС. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва 2020. — 264 с.
12. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века // Экономика. – Москва 2004. – 444 с. – ISBN 5-282-02382-2.
13. Angwin D., Cummings S. The Strategy Pathfinder: Core Concepts and Live Cases. Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2017. 467 p.
14. Chesbrough H. Open Innovation [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sustanciainfinita.com/wp-content/uploads/2017/03/LIBRO-Henry-Chesbrough-Open-Innovation.pdf> (дата обращения: 24.04.2025).
15. Puranam P., Vanneste B. Corporate Strategy: Tools for Analysis and Decision-Making. New York: Cambridge University Press, 2016. 322 p.
16. Teece D. Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance [Электронный ресурс]. URL: <https://pages.stern.nyu.edu/~eyoon/seminar/CrossDisciplinary/>

Teese.pdf (дата обращения: 24.04.2025).

17. Агентство стратегических инициатив. Резюме 2022-2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://xn----dtbhaacat8bfloi8h.xn--p1ai/392-summary-2022-2024> (дата обращения: 24.04.2025)

18. Веб-сайт Росстат. Научная статистика [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science> (дата обращения: 24.04.2025).

19. Ведомости. Бизнес-партнёрства в России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2023/10/23/1001900-biznes-partnerstva> (дата обращения: 24.04.2025).

20. Ведомости. Группа «Самолет» и Сбер заключили соглашение о стратегическом сотрудничестве в области ИТ-технологий. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/press-releases/2024/06/06/gruppa-samolet-i-sber-zaklyuchili-soglashenie-o-strategicheskom-sotrudnichestve-v-oblasti-it-tehnologii> (дата обращения: 27.04.2025).

21. Группа «Геоскан». Российский ответ DJI: как ГК «Геоскан» стала лидером беспилотных технологий в стране [Электронный ресурс]. URL: <https://rcmonste.ru/blog/article/rossiyskiy-otvet-dji-kak-gk-geoskan-stala-liderom-bespilotnyh-tehnologiy-v-strane> (дата обращения: 24.04.2025).

22. Доклад IACCM «State of agility in procurement & supply», 2023 [Электронный ресурс]. URL: https://www.worldcc.com/Portals/IACCM/Resources/11283_0_Report-2023-State-of-Agility-Procurement-Supply.pdf (дата обращения: 24.04.2025).

23. Инновационная деятельность на предприятии: краткий курс лекций / Сост.: Л.А. Третьяк // ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ». - Саратов, 2016. – 77 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vavilovsar.ru/files/pages/21391/14709329920.pdf> (дата обращения: 24.04.2025).

24. Инновационный центр «Сколково». Venture Report: Россия 2023. [Электронный ресурс]. URL: https://portal.inno.msk.ru/uploads/agency-sites/analytics/research/Venture_report_Russia_2023.pdf/ (дата обращения: 24.04.2025).

25. Лискинский район: новости и репортажи [Электронный ресурс]. URL: https://liskinskij-r20.gosweb.gosuslugi.ru/dlya-zhiteley/novosti-i-reportazhi/novosti_631.html (дата обращения: 24.04.2025).

26. Министерство экономического развития Российской Федерации. Перечень мер поддержки МТК в 2024 году [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/ec41207639abelf5a5549872e3aede2c/perechen_mer_podderzhki_MTK_2024.pdf (дата обращения: 24.04.2025).

27. Министерство экономического развития Российской Федерации. Производительность труда [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/np_proizvoditelnost_truda/ (дата обращения: 24.04.2025).

28. Министерство экономического развития Российской Федерации. Реестр малых технологических компаний. [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/departments/d01/razvitie_tehnologicheskogo_predprinimatelstva/reestr_malyh_tehnologicheskikh_kompaniy/ (дата обращения: 24.04.2025).

29. Научный журнал «Экономика и менеджмент». Agile-трансформация: опыт Сбербанка. [Электронный ресурс]. URL: <https://na-journal.ru/12-2023-ekonomika-menedzhment/7800-agile-transformaciya-opyt-sberbanka> (дата обращения: 24.04.2025).

30. Пресс-центр ООО «Газпром проектирование». «Газпром проектирование» и Сбербанк подписали меморандум о сотрудничестве на ПМЭФ-2024. [Электронный ресурс]. URL: <https://proektirovanie.gazprom.ru/press/news/2024/06/193/> (дата обращения: 24.04.2025).

31. Пресс-центр ПАО «Северсталь». Сбер и «Северсталь: Центр Единого Сервиса» объединят усилия в области цифровизации операционной деятельности. [Электронный ресурс]. URL: <https://severstal.com/rus/media/archive/sber-i-severstal-tsentr-edinogo-servisa-obedinyat-usiliya-v-oblasti-tsifrovizatsii-operatsionnoy-deya/> (дата обращения: 24.04.2025).

32. РБК Тренды. Модель Spotify: как построить бизнес по принципам стримингового сервиса [Электронный ресурс]. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/education/6110c7a39a79470cd6d95491> (дата обращения: 24.04.2025)

33. Российская газета. Путин: нельзя допускать перекосов между военной и гражданской промышленностью. [Электронный ресурс]. URL: <https://goo.su/ucG7z> (дата обращения: 24.04.2025).
34. Руководство Осло [Электронный ресурс]. URL: https://mgimo.ru/upload/docs_6/ruk.oslo.pdf?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru (дата обращения: 24.04.2025).
35. Центральный банк Российской Федерации. Цифровая операционная инфраструктура. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/finm_infrastructure/digital_oper/ (дата обращения: 24.04.2025).
36. Электронные и цифровые технологии. Измерения и связи [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elec.ru/publications/tsifrovye-tekhnologii-svjaz-izmerenija/7457/> (дата обращения: 24.04.2025).
37. AgileSurvey. [Электронный ресурс]. URL: <https://agilesurvey.ru/> (дата обращения: 24.04.2025)
38. AtomMedia. Росатом и Газпром будут вместе развивать проекты в области ядерной энергетики. [Электронный ресурс]. URL: <https://atommedia.online/2024/06/07/rosatom-i-gazprom-budut-vmeste-razv/> (дата обращения: 24.04.2025).
39. BusinesStat. Анализ рынка краудфандинга в России [Электронный ресурс]. URL: https://businesstat.ru/images/demo/crowdfunding_russia_demo_businesstat.pdf (дата обращения: 24.04.2025).
40. Ernst & Young Global Limited. The CEO Imperative: How Mastering Ecosystems Transforms Performance [Электронный ресурс]. URL: https://www.ey.com/en_gl/alliances/the-ceo-imperative-how-mastering-ecosystems-transforms-performance (дата обращения: 24.04.2025).
41. Forbes. Яндекс закрыл около 10 своих международных стартапов в области ИИ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/tekhnologii/527970-andeks-zakryl-okolo-10-svoih-mezdunarodnyh-startapov-v-oblasti-ii> (дата обращения: 24.04.2025).
42. Lean Consulting. Индустрия 4.0: будущее бережливого производства. [Электронный ресурс]. URL: <http://lean-consulting.ru/blog/industry-4-0-budushchee-berezhlivogo-proizvodstva/> (дата обращения: 24.04.2025).
43. McKinsey & Company. Ecosystem 2.0: Climbing to the next level. [Электронный ресурс]. URL: <https://goo.su/R3Iin> (дата обращения: 24.04.2025)
44. Pitchbook. Обзор венчурного капитала в США, 2024 [Электронный ресурс]. URL: <https://pitchbook.com/news/reports/2024-us-venture-capital-outlook> (дата обращения: 24.04.2025).
45. VC.ru. Итоги 2019 года: как Сбербанк стал IT-компанией и что это значит для российского рынка. [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/money/95636-itogi-2019-goda-kak-sberbank-stal-it-kompaniei-i-hto-eto-znachit-dlya-rossiiskogo-rynka> (дата обращения: 24.04.2025).
46. 74.ru. «Фольксваген» — капут? Разбираемся, что стоит за разговорами о крахе немецкой марки». [Электронный ресурс]. URL: <https://74.ru/text/auto/2024/09/12/74066033/> (дата обращения: 27.04.2025).

Analyzing the impact of limited investment resources on the innovative activity of an enterprise

Kerosinskii Aleksei Victorovich

Postgraduate Student

Academy of Labour and Social Relations, Moscow, Russian Federation

E-mail: a.kerosinskii@mail.ru

KEYWORDS.

innovation, innovation activity, limited investment, business plan, crisis management, adaptability, diversification of production, strategic partnership, alternative sources of funding

ABSTRACT.

This article is devoted to the analysis of the impact of limited investment resources on the innovative activity of enterprises. In the conditions of dynamically developing markets, high degree of uncertainty and rapid rates of change in the market environment those enterprises that making innovative transformations (product, process or organizational) often face crisis situations, the consequences of which are the lack of internal financial reserves and access to external sources of financing which complicates and prolongs the innovation processes of such enterprises. This article considers the main aspects of innovation activity which are affected by the lack of investment as well as the nature of such an impact: slowing down research and development, reducing the quality of implementation of new technologies as well as the growth of risks associated with organizational and psychological side of innovation activity. The author analyzes existing methods and strategies that can help companies minimize the effects of resource constraints, including the use of flexible approaches in project management, reorientation of activities towards sustainable market segments, attraction of external financing and creation of partnership alliances. The examples, research results and statistical data presented in this article show the achieved effect of these methods and allow to form a matrix of promising solutions that can be adopted from successfully implemented companies for implementation in your own business model. The result of this study is the identification of "pain points" and vulnerabilities in the issues of investing in innovations under the lack of capital and other interrelated constraints as well as the development of a step-by-step strategy to overcome crisis situations for innovative enterprises on the basis of generalized knowledge and recommendations.
