

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

ИННОВАЦИИ, МОДЕРНИЗАЦИИ, АМБИЦИИ

Людмила Власова

Согласно Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, Россия ставит перед собой амбициозные, но достижимые цели долгосрочного развития. За последние годы увеличено финансирование науки за счет средств государства, создана современная система институтов развития в сфере инноваций. Тема модернизации и инноваций находится в постоянном фокусе политического руководства страны. Хотя термины «инновации», «модернизация» и «амбиции» сегодня широко и повсеместно используются, их понимание различно.

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года определяет свои цели, задачи и этапы реализации. Констатирует, что восприимчивость бизнеса к инновациям технологического характера остается низкой, и говорит о мерах стимулирования инноваций на существующих предприятиях и поддержке создания новых инновационных компаний, и — о многом другом нужном и полезном. Но в Стратегии ни слова не сказано, что же такое «инновация».

Изобретение культурологов и экономическое развитие

Сегодня насчитывается более 100 различных определений инновации как отечественных, так и зарубежных специалистов. Впервые термин «инновация» появился в научных исследованиях культурологов еще в XIX веке и буквально означал «введение некоторых элементов одной культуры в другую». Только в начале XX века стали изучаться закономерности технических нововведений.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

В 1911 году австрийский и американский экономист, социолог и историк экономической мысли Йозеф Алоиз Шумпетер в работе «Теория экономического развития» выделил две стороны хозяйственной жизни:

- статическую (рутинный кругооборот связан с постоянным повторением и обновлением производства — участвующие в нем организации из своего опыта знают принципы своего поведения, им легко предвидеть результаты своих действий и легко принимать решения, т.к. ситуация понятна);
- динамическую (инновационный кругооборот, что означает развитие — особое, различимое на практике и в сознании людей, состояние, которое действует на них как внешняя сила и не встречается в ситуации хозяйственного кругооборота).

В динамической концепции цикличность рассматривает как закономерность экономического роста. Согласно Шумпетеру, движущая сила процветания — инвестиции в основной капитал, которые служат воплощению инноваций.

Шумпетер ввел в экономическую науку разграничение между экономическим ростом и экономическим развитием.

- экономический рост — это увеличение производства и потребления одних и тех же товаров и услуг (в частности, почтовых карет) со временем;
- экономическое развитие — это, прежде всего, появление чего-то нового, неизвестного ранее (например, железных дорог), или, иначе говоря, инновация.

Шумпетер рассматривал инновацию как концепцию и определил её следующим образом:

- создание нового товара, с которым потребители еще не знакомы, или нового качества товара;
- создание нового метода производства, еще не испытанного в данной отрасли промышленности, который совершенно не обязательно основан на новом научном открытии и может состоять в новой форме коммерческого обращения товара;
- открытие нового рынка, то есть рынка, на котором данная отрасль промышленности в данной стране еще не торговала, независимо от того, существовал ли этот рынок ранее;
- открытие нового источника факторов производства, опять-таки независимо от того, существовал ли этот источник ранее или его пришлось создать заново;
- создание новой организации отрасли, например, достижение монополии или ликвидация монопольной позиции.

Правовые аспекты инновации

В современных нормативных актах в отношении дефиниции «инновация» единодушия не наблюдается. Проанализировав ряд положений законов РФ и законов субъектов РФ, автор научного исследования «Правовое регулирование инновационной деятельности в РФ»

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Ирина Лапшина, к.ю.н. приходит к выводу о необходимости уточнения ряда юридических конструкций в указанных актах и унификации терминологии.

Так, в соответствии с Концепцией инновационной политики РФ на 1998 — 2000 годы, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998 года №832,

«инновация — это конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности».

Один из подходов к определению инновационной деятельности закреплён в ст. 2 «Модельного закона об инновационной деятельности», принятом 16.11.2006 г. Постановлением 27-16 на 27-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ:

«Инновационная деятельность — деятельность, обеспечивающая создание и реализацию (введение в гражданский оборот) новаций (новшеств) и получение на их основе практического результата (нововведения) в виде новой продукции (товара, услуги), нового способа производства (технологии), а также реализованных на практике решений (мер) организационного, производственно-технического, социально-экономического и другого характера, оказывающие позитивное влияние на сферу производства, общественные отношения и сферу управления обществом».

В трактовке Федерального закона от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ (ред. от 21 июля 2011 года) «О науке и научно-технической политике»

«инновации — введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях».

Там же говорится, что

«инновационная деятельность — деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности».

Одно из наиболее взвешенных определений дано в совместной публикации Организации экономического сотрудничества и развития и Евростата — «Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям», Москва 2006 год:

«Инновация есть введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях».

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Росстат при сборе инновационной статистики, которая, кстати, ведется с 1994 года (рис 1), понимает

инновации как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта (товара, работы, услуги), производственного процесса, маркетингового или организационного метода в ведении бизнеса, организации рабочего места, внешних связей.

А инновационная деятельность — вид деятельности, связанный с трансформацией идеи (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности.



Рисунок 1

СПРАВКА
CIS (Community Innovation Survey) — Инновационное обследование Европейского сообщества (CIS).

Источник: «Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям».

Исполнение | Планирование | Принятие решений

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Тем не менее, общим признаком инновации является то, что она должна быть введена в употребление (внедрена). Новый или усовершенствованный продукт является введенным в употребление после того, как он появился на рынке. Новые производственные процессы, методы маркетинга или организационные методы являются введенными в употребление (внедренными) после того, как они стали реально использоваться в деятельности предприятия. «Руководство Осло» в соответствии со своим определением выделяет следующие группы инноваций:

- **продуктовые** — введение в употребление (внедрение) товара или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойств или способов использования;
- **процессные** — внедрение нового или значительно улучшенного способа производства или доставки продукта;
- **маркетинговые** — внедрение нового метода маркетинга, включая значительные изменения в дизайне или упаковке продукта, его размещении, продвижении на рынок или в назначении цены;
- **организационные** — внедрение нового организационного метода в деловой практике предприятия, в организации рабочих мест или внешних связей.

Следует отметить, что Росстат мониторит при этом, кроме организационных и маркетинговых:

- **технологические инновации** — деятельность организации, связанная с разработкой и внедрением:
 - технологически новых продуктов и процессов, а также значительных технологических усовершенствований в продуктах и процессах;
 - технологически новых или значительно усовершенствованных услуг;
 - новых или значительно усовершенствованных способов производства (передачи) услуг.
- **экологические инновации** (с 2009 г.) — новые и значительно усовершенствованные товары, работы, услуги, производственные процессы, организационные или маркетинговые методы, способствующие повышению экологической безопасности, улучшению или предотвращению негативного воздействия на окружающую среду.

Дополнительно Росстат следит за организациями, осуществлявшими в отчетном периоде инновационную деятельность, то есть имевшими в отчетном периоде затраты на инновации.

Претензии на современный лад

Чуть лучше сложились отношения со словом «модернизация» и его понятием — меньше разночтений, но и их хватает. Чаще всего встречается такое определение: модернизация (от греч. *moderne* — новейший) — усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. Модернизируются в основном машины, оборудование, технологические про-

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

цессы. Существуют и другие значения этого слова — макропроцесс перехода от традиционного общества к современному обществу, процесс реконструкции общественной системы с целью ускорения развития и др.

Более менее понятно, что хотя и «новые», но не настолько новые, как инновации. А только осовремененные, улучшенные процессы, оборудование, возможно, и мышление.

Слово же «амбиция» произошло от латинского *ambitio*, что в переводе означает честолюбие, тщеславие, обостренное самолюбие, самомнение; спесь. До недавнего времени это слово во многих языках, в том числе, и в русском имело отрицательную окраску, негативное значение и понималось как необоснованные претензии на что-либо.

Однако со временем меняется язык, изменяется и менталитет. Вот, и Стратегии инновационного развития говорится, что Россия ставит перед собой амбициозные, но достижимые цели долгосрочного развития.

С одной стороны, претензия, а с другой — реализуемая. То есть некоторая цель, возможно, несколько завышенная, которую трудно достичь, но все же можно.

Небольшое исследование, проведенное редакцией электронного журнала «Управляем предприятием», показало, что сегодня в большинстве случаев синоним слову амбиции — желание. И даже не столько само желание, сколько желание реализовать какое-то желание.

Так, один из предпринимателей, Андрей Платонов, принявший участие в исследовании, заявил, что его амбиции — это начать новый бизнес, поскольку в своём деле за 2 десятка лет он, по его мнению, достиг всего, чего хотел. Интерес пропал, и хочется чего-то нового. Есть у него еще одна амбиция. Он хочет купить вертолет. И это желание, как он уточняет, основано не на том, что мало кто сегодня имеет воздушные средства перемещения. Он надеется, что так он сможет решить свою транспортную проблему. Надоело ему уже несколько лет и зимой, и летом пользоваться то мотоциклом, то велосипедом.

Другой бизнесмен считает, что амбиции — это когда кто-то чего-то сильно хочет и, вне зависимости от того, в состоянии он это сделать или нет, ставит себе цель и достигает её.

Кто-то говорит, что воспринимает свою профессиональную деятельность и жизнь в целом как путь. Поэтому амбиции для него — пройти этот путь и встречающиеся испытания достойно.

Общее и частное

Инновации, модернизация и амбиции присутствуют в каждом бизнесе, вне зависимости от того, проявлены они или нет, называется ли реструктуризация компании организационной инновацией или нет. И это не важно, если новшество компании, что называется «введено в употребление».

Информационно-технологический бизнес, по своей сути, инновационный. Да и сами информационные технологии — инновации, перевернувшие мир и поставившие его на принципиально другой фундамент. Потребность в них постоянно растет, хотя и «восприимчивость бизнеса

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

к инновациям технологического характера», как сказано в Стратегии, пока еще довольно низкая. Руководители ИТ-компаний — партнеры фирмы «1С», принявшие участие в исследовании журнала «Управляем предприятием», солидарны в своем мнении, необходимы инновации в продвижении программных продуктов и инновации в процессах обслуживания клиентов. Основой же любой инновации они считают наличие амбиций. Под амбицией, как правило, понимаются некоторая идея, желание, для осуществления которых необходимы время и определенные усилия. Какие именно, сразу и не скажешь, не определить. Постепенно идея зреет, получает более зримый контур и, как следствие, появляется план ее реализации.

Если компания достигает заметных успехов, то амбиции у неё, безусловно имеются. А без амбиций не бывает инноваций.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ!

Шевцова Ирина,

руководитель группы компаний «Форус», г. Иркутск

Уходящий год в России прошёл под девизом модернизации, инноваций и амбициозности. И буквально в последние 3 месяца мы в компании серьёзно стали задумываться и осмысливать, что такое инновации в нашей жизни, почитали «Руководство Осло». Я с интересом погрузилась в то, что такое инновация, что признаётся у нас в России инновацией, какие существуют инновации. Из положений «Руководства Осло» следует, что инновации бывают продуктовые. Инновации бывают процессные и организационные, имеется в виду изменение и совершенствование организационной структуры компании, инновации бывают еще и маркетинговые, осуществляемые в области продвижения продукции.

Когда я стала смотреть на свою компанию с точки зрения инноваций, оказалось, что в этом году инновации в нашей компании прошли по всем основным направлениям. Так, в этом году у нас появился, я считаю, достаточно инновационный, продукт — электронный офис (e-Offis). Это, по сути, некоторый магазин услуг — в первую очередь, новый сервис «1C:fresh», электронной отчётности, электронного документооборота, краткосрочного бизнес-обучения для представителей малого и среднего бизнеса. То есть e-Offis — мобильный офис для малого и среднего бизнеса, частного предпринимателя, продукт для системы управления. Его составные части, безусловно, есть у других партнёров фирмы «1С», но в таком виде аналогов, пожалуй, нет. Это касается продуктовых инноваций.

Инноваций в области оргструктуры было несколько. Чтобы этот продукт был качественным, на базе нашей компании в этом году создан контакт-центр. Численность его к концу года достигла почти 70 человек. Это уникальный call-центр по сопровождению продуктов фирмы «1С», электронной отчётности и консультаций малому и среднему предпринимательству. Это именно call-центр — контактный центр, такого на территории Сибири и Дальнего Востока в принципе нет. Можно считать его уникальным.

Кроме того, в этом году мы создали самостоятельную службу интернет-маркетинга, соответ-

СПРАВКА

Группа компаний «Форус»

— один из лидеров в области разработки, системной интеграции и сопровождения программного обеспечения на территории Сибири и Дальнего Востока. Бизнес-партнер ведущих мировых и российских фирм-разработчиков программных продуктов. Уже 20 лет является проводником передовых ИТ-решений, помогает компаниям эффективнее работать и успешно развивать бизнес. «Технологии открывают новые возможности, а мы открываем для вас мир ИТ-технологий! — Это — наша миссия. Это — наша жизнь».

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

ственно изменилась организационная структура компании. Если прежде ее функции лежали в сфере ответственности отдела маркетинга и PR, то сейчас это отдельная служба со всеми вытекающими из этого последствиями.

Организационные изменения повлекли изменения в процессах внутри компании и в процессах взаимодействия с нашими клиентами и заказчиками, партнерами и конкурентами.

Все наши инновации напрямую связаны с тем, что мы реализовали новую для себя стратегию, хотя она и не нова, по сути. Все теперь нацелено и настроено на продвижение наших инноваций. Посмотрев на деятельность компании с точки зрения инновационности, мы поняли, что можно претендовать на получение субсидий для дальнейшего развития. Оказывается, в каждом регионе есть городские, областные фонды, выделяющие субсидии инновационным компаниям. А деятельность компании отвечает требованиям инновационной компании, согласно «Руководству Осло», которое регламентирует, что считать инновациями и в какой области, по каким критериям. По определению, инновации — это новшество, введенное в оборот, введенное в употребление. Это означает, что компания, ее клиенты, да и все общество в целом должны иметь какую-то выгоду, дивиденды. Получилось, что наша компания полностью инновационная. Поэтому мы намерены подать заявку в областной фонд, чтобы получить субсидию на развитие инновационной компании.

Модернизация, в отличие от инновации, подразумевает какое-то изменение старого, его совершенствование. Компания «Форус» — довольно диверсифицированная компания в силу того, что это региональная компания, рынки и сегменты небольшие, поэтому можно иметь разные направления в бизнесе. Как франчайзинговая компания мы занимаемся много чем. Справедливо замечено, что всеядность может быть опасной. Однако все зависит от того, на какой стадии жизненного цикла находится компания. Наша компания — достаточно «продвинутая» с точки зрения менеджмента, а по Адизесу, по жизненным циклам. У нас уже выстроена структура, которая позволяет рожать новые бизнесы, при этом самой не разваливаться. Поскольку компания диверсифицирована, направлений бизнеса несколько, то постоянно оптимизируются процессы, снижается их себестоимость, совершенствуется и улучшается обслуживание клиентов. Это и есть модернизация.

Более того, внутри компании уже институционно закреплено развитие. Поэтому часть бизнесов — принципиально инновационные. Сегодня можно констатировать, что они приносят компании деньги, позволяют выйти на точку безубыточности и уже совсем скоро зарабатывать прибыль. По-хорошему, чтобы компания могла создавать принципиально новые, инновационные продукты, полезные обществу, она должна создать внутри себя инновационную культуру, сделать систему собственного управления такой, чтобы она могла рожать инновации. И в первую очередь необходимо начинать именно с совершенствования системы управления, чтобы она могла на-гора выдавать новые продукты, новые подходы (инновации).

Поэтому, подводя итоги уходящему году, можно говорить, что год был инновационным во всех отношениях. Мы достигли значимых успехов и построили планы дальнейшего развития.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Для региональной компании это вполне амбициозно.

Ведь амбиции, амбициозность — это поставить себе цели, выше среднего по отрасли, региону и т.д. То есть, хотя бы чуть выше той планки, которая общепринята, которую ты сам раньше себе ставил.

Амбициозность — относительна. Если, допустим, предприятие маленькое, небольшой индивидуальный предприниматель, то для него амбициозным будет план, например, увеличить обороты в 2 раза, снять помещение в бизнес-центре в центре города, а ранее, например, использовал home-office. Для другой компании амбициозным будет расширить свою деятельность на другую отрасль, занять там долю рынка, например, на 15% больше ближайшего конкурента и т.д.

Амбиции у всех свои. Для нашей компании амбиции — начать следующий год с новыми продуктами и получить там прибыль, перевести в соответствие новую организационную структуру и систему мотивации руководителей (уже сейчас начинает ощущаться разбалансировка). С помощью новой службы интернет-маркетинга принципиально пересмотреть свои подходы к продвижению наших продуктов и услуг, оптимизировать в соответствии со стандартами ИСО процессы контакт-центра. Все выше перечисленное и есть инновации.

Ещё 8 лет назад я ставила себе целью вывести компанию «Форус» на федеральный уровень и сама себе удивлялась, какая я смелая. «Ладно, — думала я тогда, — помечтаю, почему бы не нет». А теперь это реальность.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

АМБИЦИИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ И У ОРГАНИЗАЦИИ, И У ЛЮДЕЙ

Казачков Дмитрий,
руководитель Группы компаний «1С:Рарус»

ИННОВАЦИОННОСТЬ

Инновационность можно разложить на несколько составляющих.

I. Технологии

Наша компания разработала одну из самых популярных в России систему управления взаимоотношениями с клиентами. В этом году выпущена ее новая версия, которая также является инновацией во многих отношениях. Во-первых, сам программный продукт сделан с использованием тонкого клиента «1С:Предприятия». Пользователь может использовать программу в любом месте, запускать ее из любого браузера. Во-вторых, программный продукт существенно улучшил свой интерфейс, взаимодействие с ним стало более простым, более удобным. В-третьих, возросли функциональность и мощность. Возможности системы пополнились блоком работы с бизнес-процессами, сделано большое количество различных улучшений.

Заканчивается перевод на управляемое приложение большинства других решений, выпускаемых нашей компанией.

Сейчас большую популярность набрали приложения на мобильных платформах, которые можно использовать в операционных системах Андроид (Android) и АйОС (iOS). Наша компания также разработала несколько таких приложений, в частности, для решения по управлению пассажирскими перевозками и такси. Специальный модуль для ОС Android интегрируется с центральной системой, и водитель такси может устано-

СПРАВКА

Группа компаний «1С:Рарус»

образована в 1994 году. Ее офисы расположены в России и Украине: Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Казань, Рязань, Новосибирск, Самара, Харьков, Минск и др. В компании работает более 2 000 сотрудников. Миссия компании: «Помогать организациям быстрее и эффективнее достигать их целей, используя передовые информационные технологии, упорядочивая их работу с помощью продуктов и услуг, связанных с программным обеспечением, производимым фирмой «1С». Принципы работы: быть честными по отношению к клиентам, партнёрам, поставщикам, сотрудникам; работать профессионально; работать много.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

вить его в машине. Разработаны приложения, позволяющие руководителю видеть в удобном графическом виде основные показатели предприятия.

II. Управление

В настоящее время наблюдается несколько тенденций изменений в бизнесе организаций. Одна из них — выведение в регионы ее подразделений. Там и уровень зарплаты несколько ниже, и квалифицированные кадры имеются. За 2012 год в нашей компании быстро развилось подразделение, которое занимается удаленным сопровождением предприятий. Численность сотрудников этого подразделения выросла за год практически с нуля до 60 человек, и рост продолжается. Это подразделение в режиме 24 x 7 обслуживает крупнейшие федеральные розничные и торговые компании, предоставляет широкий спектр услуг как по поддержке программ на платформе «1С:Предприятие», так и по поддержке операционной деятельности этих предприятий в целом.

Кроме этого, компания продолжила расти. Мы приобрели несколько компаний. Самое большое приобретение — компания «1С:Телмур». Это группа компаний в Украине, работающая в 6 городах и состоящая из более 200 человек. Хороших успехов добился филиал в Новосибирске, численностью 180 сотрудников, который вошел в состав компании в конце 2011 года. В этом году мы также открыли филиал Самаре на базе опытного франчайзи «Имплозия СОФТ», расширили зону нашей дистрибуции за счет приобретения бизнесов дистрибьюторов «1С» в Сибири и Украине.

В качестве организационных инноваций можно рассматривать и изменение системы учета. Благодаря ей стала прозрачной структура доходов и расходов каждого подразделения, что позволило сделать бизнес компании в целом более понятным для всех руководителей. И для меня, и для руководителей подразделений.

В этом году было принято решение о введении в компанию офиса управления проектами, который объединил управление всем входящим потоком проектов. Пока только в Москве, далее планируем расширять эту практику на регионы.

Амбиции

Амбициозность — это, прежде всего, желания. Например, желание расти, развиваться. Судя по тем успехам, которых мы достигли, наши желания не стоят на месте. И это дает основание полагать, что амбиции у нас есть. И в определенной степени мы их удовлетворяем. Амбиции — это не любое желание, а связанное с достижением чего-либо в личном и профессиональном плане. Я считаю, что желания — амбиции должны быть и у организации, и у людей. Если у человека нет желаний, то он не меняется. Если не меняется, то умирает. Иногда медленно, иногда быстрее.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

ИННОВАЦИИ — ЭТО НОВЫЕ СПОСОБЫ РАБОТЫ

Грибков Евгений,
руководитель Внедренческого центра «Раздолье»

Компания для рынка «1С» мы уже немаленькая, в Москве — 50 человек (есть филиалы в Самаре и Ульяновске). Что касается амбициозности, то, на мой взгляд, год был довольно успешным. Наш проектный бизнес вырос на 70%, на следующий год мы планируем двукратный рост.

А с точки зрения инноваций, у меня такое ощущение, что наша деятельность довольно сильно инновационная. Ведь инновации — это новые способы работы. Новые способы в нашей деятельности возникают по разным причинам: новые клиенты диктуют новые подходы, новые направления бизнеса тоже требуют изменений.

Для меня сейчас актуальна, скорее, немного иная цель. Очень хочется научиться управлять постоянными изменениями ритмично и технологично. В том числе и этому будет посвящен 2013 год. Рост в 2012 году был значительным, в следующем году мы планируем еще более быстрый рост, и без постоянного управления изменениями никак не обойтись.

В настоящий момент, состояние рынка, на мой взгляд, позволяет запускать разные инновационные проекты. И это нужно делать, чтобы не остаться за бортом изменений в ИТ-отрасли. Ряд проектов на 2013 год уже определены, какие-то находятся еще на этапе осмысления. По моему прогнозу, наступающий год не должен быть хуже уходящего и это позволит нам реализовывать все планы, в том числе, и новые амбициозные проекты.

СПРАВКА

Внедренческий центр «Раздолье»

оказывает услуги по проектированию, внедрению и сопровождению информационных систем учета и управления на базе программных продуктов «1С:Предприятие 8», обеспечивает клиентов эффективными технологическими решениями, отвечающими потребностям бизнеса и решающими наиболее актуальные задачи пользователей: от генерального директора до ИТ-специалиста.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

ИННОВАЦИИ ПРИХОДЯТ К НАМ ИЗВНЕ

Петроченков Сергей,

руководитель проектов «БухОфис+», Сергиев Посад,
Московская область

В нашу небольшую компанию инновации, прежде всего, технологические, приходят из окружающей среды, извне. Мы их стараемся своевременно использовать. Так, в уходящем году мы сами стали пользоваться облачным Office365 от Microsoft.

Другой и более важный для нас источник инноваций — фирма «1С», партнерами которой мы являемся. Она опережающими темпами развивает свою платформу «1С:Предприятие 8» и плавно, но быстро и настойчиво подводит нас к новым технологическим решениям, открывая для нас новые возможности для организации нашей внутренней работы и взаимодействия с клиентами. Благодаря этому мы совершенствуем свою работу, трансформируем свой опыт с учётом новых технологических реалий, а затем начинаем его транслировать нашим клиентам.

Эту деятельность в 2012 году можно рассматривать как инновационную, поскольку инновация — нечто более радикальное, чем улучшение того, что есть, т.е. модернизация. Модернизация — это, когда что-то «подкрутили», «подвертели», и оно стало немного лучше, чем было. А инновация — некий качественный скачок, когда заметно меняется продукт или решение, или сервис.

В нашем случае, мне кажется, речь должна идти об инновации. Внедрили у себя «1С:Документооборот КОРП» — действительно инновационный продукт, кардинально меняющий стиль нашей работы, внутреннюю организацию и взаимодействие с клиентами.

Или о моей собственной разработке. Есть такой продукт «Мои действия» на платформе «1С:Предприятие 7.7». Это система удобных контекстно-зависимых возможностей для пользователей программ «1С». Сейчас появились и созрели, стали доступными для нас новые технологии и новые возможности: управляемый режим «1С:Предприятия 8», облака, карди-

СПРАВКА

Компания «БухОфис+»

автоматизирует учет и разрабатывает собственные программные продукты на платформе «1С:Предприятие», специализируясь на бухгалтерском и управленческом учете, расчете заработной платы. Численность сотрудников 12 человек.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

нально новые возможности по удаленной и мобильной работе. Я чувствую, что пришло время для качественного скачка, который позволит нам перейти на совершенно другой, новый технологический уровень. Позволит успешно развивать бизнес.

Для изучения возможностей новых инновационных технологий и проведения научных исследований зарегистрировали НИОКР-компанию «Мои действия», подали заявку в Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и рассчитываем, что получим государственное финансирование. А это ведь тоже своеобразная организационная инновация нашего государства для нашей компании!

Пока не знаю точно, настолько ли мы инновационны, чтобы попасть в Центр «Сколково», но мысли такие есть. Пока только мысли, конкретные планы — следующий шаг. Я в этом году начал учиться в Московской школе управления «Сколково». Собственно говоря, это тоже для меня инновация в области личного развития. Уверен, что Сколково научит грамотнее, правильнее, активнее и амбициознее использовать открывающиеся новые возможности, поможет мне в реализации новых проектов и в развитии бизнеса.

Во внимательном отношении к инновациям и их активном использовании вижу основу успешной жизни и работы в стратегической перспективе.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

РОСТ КАЖДОЙ КОМПАНИИ БУДЕТ ЧАСТЬЮ ПРОЦВЕТАНИЯ РОССИИ

Кудасов Глеб,

генеральный директор Группы компаний «Агросервис -ИТ»,
г. Ульяновск

Инновация и модернизация проходят, касаясь нас краешком волны, поскольку основное направление инноваций — это технологии будущего. И сегодня государство заявляет о своей поддержке не просто малого бизнеса с численностью работающих от 10 до 100 человек, а поддержке, в первую очередь, малого бизнеса с точки зрения инноваций и модернизации. А это, все-таки, нанотехнологии и тому подобное. Для остальных представителей малого бизнеса государство предоставляет налоговые послабления, что в условиях жесткой конкуренции не достаточно для выживания. Необходимы инновации внутрифирменные, чтобы обеспечить максимальную эффективность бизнес-процессов.

Что касается амбиций, для нас это понятие заключается том, что мы не должны быть хуже других, как минимум. И, как максимум, лучше других в качестве обслуживания клиентов, в своем подходе к автоматизации их деятельности. Мы должны выбрать такую стратегию, такую тропинку, по которой еще мало, кто ходил. Да, она заросшая, она тернистая, но она, наверное, сможет привести нас кратчайшим путем к цели.

Деятельность компании за прошедший год в более широком смысле слова, вероятно, можно считать инновационной. Но мне иногда кажется, что новое — это хорошо забытое старое. Так, для нас система ключевых показателей эффективности для оценки труда персонала довольно спорна. В нашей компании оплата труда сотрудников фиксированная, что способствует отсутствию внутрифирменной конкуренции, стабильной работе организации как единого целого. Возможно, здесь есть некий инновационный подход.

Я хотел бы добиться успеха в бизнесе, максимально удовлетворяя потребности клиентов и со-

СПРАВКА

Группа компаний «АгроСервис-ИТ»

— официальный партнёр фирмы «1С» занимается автоматизацией управления и учета компаний агропромышленного комплекса на базе программных продуктов «1С», а также разработкой собственных программных продуктов на платформе «1С:Предприятие 8». Численность персонала — 10 человек. Миссия компании — быть островом стабильности для клиентов и партнеров. Поддерживая клиентов и партнеров сегодня, компания способствует росту их бизнеса завтра.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

трудников. Если в приоритетах стоит идея личного и быстрого обогащения, а не более высокие цели, то все выхолащивается, жить становится скучно. В тоже время, если мы ставим цели, скажем, достичь профессионального роста компании и своего личного профессионального развития, то деньги являются сопутствующим фактором в этом. Как говорил профессор Преображенский, каждый пусть занимается своим непосредственным делом и делает его хорошо. Долгосрочная прибыль компании лежит в идее «зарабатывать» деньги, а не «получать» их. Необходимо избавиться от индивидуалистического, чисто денежного подхода к тому, что делаем, и через постоянное повышение качества в своей фирме прийти к общенациональной идее роста и развития России, как это в свое время было сделано в Японии. Рост каждой компании, в том числе, и нашей, будет частью процветания России в целом.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

ИННОВАЦИИ НЕ РАДИ ИННОВАЦИЙ

Леонтьев Сергей,

генеральный директор компании

«Диалог Информационные технологии», г. Санкт-Петербург

Не могу выделить что-то такое, что было бы в этом году сделано специально ради инноваций. Мы постоянно в компании разрабатываем и применяем различные инновации, инновационные элементы управления, технологии выполнения работ у клиентов, ориентируемся на качественное выполнение работ и решение больших задач заказчика. Ничего специального — инновации ради инноваций — не делали. Мы просто постоянно над этим работаем, поскольку занимаемся проектной деятельностью с середины 90-х годов.

Сейчас, однако, в нашей работе появляются новые возможности для автоматизации производственных предприятий, которые переходят от регламентированного учета к производственному учету. Они начинают использовать MES — интегрированные информационно-вычислительные системы, объединяющие инструменты и методы управления производством в режиме реального времени, инструменты конструкторской и технологической подготовки производства, например, систему «1С:PDM». Мы видим эту потребность, стараемся предложить им соответствующие программные продукты. Перед нами стоит задача по созданию производственного планировщика. Это тоже можно рассматривать как инновации.

Амбициозности нам тоже не занимать. Амбициозность — это умение взяться за большой ответственный проект и выполнить его качественно. Мы так и делаем.

Так, в 1999 году мы пришли на автомобильный завод Форд и успешно выполнили там проект. Потом не менее амбициозно пришли в 2007 году на завод Тойота, выиграв тендер на автоматизацию. Было еще несколько интересных проектов.

СПРАВКА

Компания «Диалог Информационные технологии»

Компания более 16 лет успешно работает на рынке Северо-Запада и занимает на нем лидирующие позиции по автоматизации различных видов учета и бизнес-процессов организаций различных масштабов и отраслей. В компании более 100 сертифицированных специалистов. Слоган группы компаний: «Поиск решения в диалоге». Миссия — профессионализмом, знаниями и опытом способствовать росту эффективности и развитию бизнеса заказчиков путем внедрения современных методов автоматизации.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Компания готова взяться за проект большого масштаба, у нас сейчас работает в компании 115 человек. Кроме того, мы понимаем и знаем, как можно использовать сильные стороны других партнеров, готовых помочь нам в решении задач наших заказчиков. Это разработчики систем конструкторско-технологической подготовки производства. Вместе с ними мы участвуем в семинарах, показываем возможности управления проектным офисом, которое интегрировано в систему управления предприятием.

Личностные амбиции заключаются в том, что мы умеем такие проекты делать. Есть команда людей, которую удалось собрать, обучить, обкатать на проектах. Мои личностные амбиции сводятся к тому, чтобы удержать этих людей, помочь им совершенствовать свой профессионализм, чтобы продолжать успешно выполнять большие проекты.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

ПЛАНЫ, КОТОРЫЕ МОЖЕМ РЕАЛИЗОВАТЬ

Голубицкий Роман, директор компании «РГ-Софт»

Для нас довольно инновационная идея — исключить из процесса внедрения информационной системы выезд к клиенту. Мы пытаемся организовать процесс обслуживания в удаленном режиме. По сути, это выбор рынка. Приходящий сотрудник всегда дороже, нежели удаленный сотрудник, это факт. Поэтому мы перестраиваем свой бизнес, но при этом нам предстоит решить еще не одну инновационную задачу.

Однако сказать, будут ли эти задачи действительно инновационными, или это будет модернизация бизнеса, сложно, поскольку затрудняюсь разделить эти понятия.

Для меня то, что в течение часа надо успевать отвечать на все вопросы, которые задают заказчика, уже инновация, требующая перестройки бизнеса. С одной стороны, другой бизнес, он по-другому строится, другая организация отделов, другие договоры, другие методы поиска клиентов и работы с ними. С другой стороны, невозможно отказаться от имеющихся наработок прежних лет, накопленного опыта, который нужен и полезен. Его использование и совершенствование — это, пожалуй, модернизация.

Актуальнейший вопрос, который в данной ситуации необходимо решить, — мы должны научиться работать по-новому. Конкуренция на столичном рынке оказания услуг в удаленном режиме резко растет, в Москве появилось много региональных компаний. К тому же, в России каждый год все начинается с нуля. Все меняется очень сильно. Вот и приходится постоянно совершенствоваться. Это раз.

Второе, если в компании за год появляется хотя бы 10 человек, то необходимо менять структуру управления компанией. Ведь управление компаний в 30 человек и управление компаний в 40 человек требуют разных подходов, методов, инструментов. По-разному организуется работа людей, их мотивация. В нашем бизнесе люди — основной капитал, еще клиенты. Больше ничего.

Амбиции, амбициозные планы — это заявка на нечто, что сделать невозможно. Таких планов мы стараемся не ставить себе. Мы строим такие

СПРАВКА

Компания «RG-Soft»

— партнер фирмы «1С», организована в 2003 году, занимается выполнением проектов по внедрению интегрированных систем управления и учёта в различных отраслях бизнеса. Коллектив специалистов — более 40 человек. Среди принципов компании — высокая технологичность решений, чёткое понимание потребностей заказчика и максимальная эффективность. В 2012 году RG-Soft стала группой компаний, в составе которой два юридических лица: ООО «РГ-Софт Проект Консалтинг» и ООО «Интеллект Альянс».

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

планы, которые можем реализовать, например, ежегодно расти на 40%. Это очень амбициозный план, но реалистичный. Охватить же Вселенную своими услугами — мы не ставим себе таких планов. Не будем конкурировать и с крупными компаниями, поскольку амбициозные планы порождают амбициозные проблемы.

Можно, допустим, запланировать на следующий год вырасти в 2 раза. Более того, если напрячь все свои усилия и возможности, выполнить этот план. Но через некоторое очень короткое время компания просто «взорвется». Ни внутренняя структура, ни команда — ничто не позволят удержать результат.

Я не очень амбициозный человек, поэтому ставлю себе и своей команде реально выполнимые планы — ежегодный рост на 40 %. Это тяжелый план, мы не всегда его выполняем. За последние 2 года застоя выросли всего на 10%. Мы пытались, что называется, «нахрапом» увеличить оборот клиентов, а потом оказалось, что внутренняя структура не умеет такой оборот поддерживать. Я прекрасно понимаю, чтобы даже этот план исполнять, нужно внутри растить какие-то структуры, заводить отдел продаж, учиться проводить семинары и т.д. Даже постепенно плановое развитие сопровождается массой каких-то необходимых мероприятий.

Я не то, что за плановость, скорее, за предсказуемость. И для реализации своих амбициозных планов проводим реструктуризацию. Любая компания, если перестает совершенствоваться, умирает.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

ВЕРНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР

Мицкевич Владимир,

Председатель Совета директоров группы компаний «Проект-ИТ»

Инновации присутствуют нашей деятельности всегда, мы постоянно их проводим. Это поиск новых технологий, внедрение новых программных продуктов, новые организационные схемы и новые мотивационные схемы, которые привязаны к стратегии компании, целеполаганию, программе развития и т.д.

А модернизация — это выпуск новых продуктов, поскольку наш вендор предоставил нам совокупность платформы и неких программных продуктов, а мы создаем соответствующие решения. Например, широкий спектр решений в области строительства поверх системы «1С:УСО» и специализированных решений производственного планирования поверх системы «1С:УПП» для дискретного и непрерывного производства, модели бюджетирования для разных типов бизнеса — это наша модернизация. Модернизация — это основные фонды. Наши основные фонды — это наши решения, технологии, интеллект — люди. Поэтому проводим обучение, обучение у нас внутреннее, сертификация — тоже внутренняя, учимся у заказчика и у себя.

Амбициозность — это, по сути, сколько нам дают «съесть», сколько и каких проектов нам доверят выполнить. Поскольку наши заказчики — крупные коммерческие компании (строительство, промышленность, торговля), динамически развивающиеся компании среднего бизнеса и околосударственные структуры, то их бюджеты на автоматизацию фактически всегда утверждаются собственниками и топ-менеджментом.

Факт наших амбиций — это то, что нам дают сделать. А планы наших амбиций связаны с нашими ресурсными и профессиональными возможностями, кадрами, позиционированием на рынке и пр. Мы движемся вперед соответствующими шагами, но ощущается ярко выраженный разрыв между реальными потребностями рынка и его реальными возможностями, и реальным нашим предложением и нашими возможностями. Ощущение некоторой разнонаправленности, какого-то диссонанса. Этот год не является для нас

СПРАВКА

Группа компаний «Проект-ИТ»

создана в 2003 году для работы с крупными холдинговыми структурами и компаниями — отраслевыми и региональными лидерами — в целях обеспечения успешности проектов внедрения программных продуктов делового назначения компании «1С». В компании 70 сотрудников из них 55 сертифицированных специалистов. Группа компаний «Проект-ИТ» занимает лидирующее положение на рынке в области крупных комплексных внедрений на базе программного продукта «1С:Предприятие 8» и является одним из лидеров сообщества «1С».

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

годом удвоения, наблюдается на рынке некая скрытая стагнация, и у нас замедление роста с 60% прошлого года до 25% этого.

Тем не менее, наши стратегические векторы в области строительства и промышленности оказались действенными, а в области лизинга и в области торговли — не эффективными. У нас было 4 направления, сейчас оставили только 2. Самый важный, стратегический вектор для нас — строительство. Тут мы однозначно чувствуем себя лидерами. На рынке автоматизации промышленных предприятий находимся, так сказать, в довольно конкурентном состоянии. Тому есть несколько причин. Например, укрупнение бизнеса через объединение разноплановых компаний с разным уровнем понимания необходимости автоматизации и разным уровнем профессионализма выполнения даже, казалось бы, типовых для всех промышленных предприятий функций.

К тому же макроэкономическая ситуация в стране налагает определенные ограничения и на строительные организации, и на промышленность. Предприятия, с которыми мы работаем, оказываются в ущемленном бюджете.

Но наши планы тем не менее оптимистические. Довольно легко расти и развиваться на общем подъеме, на динамическом росте. На этапе стагнации рынка это сделать труднее, но можно. Наша стратегия сейчас — пробиться на некой стагнации рынка. Оцениваем и отраслевые рынки, и корпоративные, и финансовые рынки и пр. отсюда и амбиции в условиях стагнирующего рынка — это уникальная возможность в тех нишах, которые мы выбрали (промышленность и строительство), увеличить свою долю, благодаря нашей конкурентоспособности. А для этого необходимы инновации, т.е. принципиально новые технологии внедрения программных продуктов и комбинация имеющихся, хорошо отработанных. Технологии внедрения для нас инновации.

А модернизация — разработка и создание принципиально новых решений, ведь модернизация — это изменение основных фондов, а основные фонды у нас — программные решения. На базе продуктов фирмы «1С» мы генерируем для наших заказчиков программные решения. Это модернизация. Таким образом, мы выходим на рынок с конкурентоспособными продуктами. Мы сейчас занимаемся тем, что восстанавливаем прогрессивные отечественные методы организации производства и информационного его обеспечения 80-х годов прошлого века в наших модификациях. Сегодня они более востребованы возрождающейся нашей промышленностью, нежели зарубежные, которые активно продвигают различные консалтинговые компании.

Наша задача в выбранных нами нишах создать конкурентное преимущество за счет более интересных, более глубоких решений, которые вряд ли интересны для массового рынка автоматизации. Таковы наши подходы к модернизации и инновациям.

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

В ИНТЕРЕСАХ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ КЛИЕНТОВ

Эпштейн Майя, компания «Альтер Лого», директор

В современных условиях стагнации, рынок заставляет придумывать что-то новое. Я говорю о российской экономике в целом, в частности, о рынке внедрения продуктов фирмы «1С».

Когда никакого экономического подъёма не наблюдается, то чтобы пользователи заказывали новые услуги у нас, нам необходимо придумать что-то действительно полезное для них, что-то новое, что даст им возможность увеличить прибыль их собственного бизнеса. То есть учётная система должна решать более глобальные задачи, нежели просто помогать определять, какое количество товара находится на складе, или подсчитать прибыль. Необходимо предоставить руководителям всех уровней на предприятиях особые аналитические разрезы имеющейся у них информации, какие-то новые инструменты управления персоналом, какие-то новые инструменты управления бизнес-потоками, то есть то, что позволит нашим клиентам увеличить свою прибыль. Применительно к нашему бизнесу я воспринимаю инновации так. Собственно, этим мы и занимаемся весь последний год, создаём новые управленческие конфигурации для наших клиентов. Что сказать про модернизацию, честно говоря, не знаю. В нашем случае к модернизации можно отнести совершенствование какой-то нашей внутренней структуры управления, поскольку каких-то технических нововведений у нас немного. Основное для нас — управление, система управления. Мы за этот год много чего изменили: мы переехали в новый офис, мы изменили многие принципы работы. Наверное, это можно отнести в данном случае к модернизации.

Амбициозность... Амбиций у нас всегда хватало. Естественно, если мы придумаем какие-то инновационные решения, то хотим, чтобы они заняли весь рынок. В данном случае амбиции у нас такие. Амбиции — это наличие каких-то целей чуть-чуть за рамками общепринятых, за рамками того, что уже достигнуто другими. В нашем случае амбиции — это захват наибольшей доли рынка. Это профессиональные амбиции.

А личные амбиции — личностное развитие. В каждом бизнесе для его руководителя есть некоторое личностное развитие, а личностное развитие — это тоже амбиции.

СПРАВКА

Компания «Альтер Лого»

создана в 1993 году. Основное направление ее деятельности — автоматизация учета предприятий, работающих в различных областях торговли и производства. Особое внимание уделяется созданию индивидуальных решений для ведения управленческого учета, необходимых руководству для анализа эффективности деятельности. Компания одной из первых в стране прошла сертификацию по управлению проектами, что отражает ее направленность на выполнение индивидуальных и сложных проектов.