

Межвременное сравнение отдельных организационно-экономических механизмов: прототипы и современность

Плещенко Вячеслав Игоревич
К.э.н., АО «Гознак», начальник управления
Москва

Аннотация. Краудфандинг, открытые инновации, модель Agile – важные организационно-экономические механизмы в современном бизнесе. Будучи рождены за рубежом, эти модели имели реальные прототипы, прошедшие апробацию в экономике СССР. В настоящей статье приведены краткая характеристика данных прототипов и описаны некоторые особенности функционирования советского народного хозяйства. На базе проведенного анализа автор призывает обеспечивать преемственность в развитии российской школы управления, активно используя опыт, накопленный в прошлом.

Ключевые слова: преемственность, развитие, координация, эффективность, краудфандинг, открытые инновации, модель Agile.

TIME COMPARISON OF CERTAIN ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS: PROTOTYPES AND MODERNITY

Pleschenko Vyacheslav I.
PhD (Econ.), Head of Department, JSC «Goznak»
Moscow

Abstract. Crowdfunding, open innovation, the Agile model are an important organizational and economic mechanism in today's business. Born abroad, these models had real prototypes that were tested in the USSR economy. This article provides a brief description of these prototypes and describes some features of the functioning of the Soviet national economy. Based on the analysis, the author calls for continuity in the development of the Russian school of management, actively using the experience gained in the past.

Keywords: continuity, development, coordination, efficiency, crowdfunding, open innovation, Agile model.

Введение

Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности традиционно выступает одной из важнейших задач в экономической сфере. Стремление к ее решению стимулирует совершенствование техники и технологии производства, рост производительности труда, разработку и внедрение новых форм и методов организации работы. Многие модели, такие, как «Управление цепями поставок», Agile, «Бережливое производство», «Кайдзен», имеют зарубежное происхождение. Между тем, по мнению автора, они не всегда несут в себе принципиальную новизну. Как известно, еще на советских предприятиях функционировали отделы научной организации труда (НОТ), проводились социалистические соревнования под девизом «За бережливое производство» [44]. На многих заводах СССР (на КАМАЗе) принципы бережливого производства были изначально заложены в корпоративную культуру [8]. Метод бригадного подряда Н.А. Злобина, способствовавший ускорению ввода домов в эксплуатацию, во многом предварял концепцию «Точно в срок», поскольку предполагал снабжение бригады необходимыми материалами и конструкциями в точном соответствии с разработанным графиком [17, с. 102–103]. Использование сетевых графиков, систем управления стратегическими показателями, применение ТРИЗ (теории решения изобретательских задач – как прообраза линейной модели инноваций) – все это в совокупности сформировало в СССР довольно эффективную систему взаимодействия инновационной сферы, передовой науки, серийного производства новой техники и ее быстрого практического использования [7]. Если говорить о ТРИЗ, то данная практика стала одной из основ обучения изобретательской деятельности: в 1984–1985 учебном году функционировало более 250 школ, проводивших обучение в рамках образовательных программ длительностью от 40 до 280 часов [6, с. 207–208]. Во времена СССР развивалось и стратегическое управление проектами, если вспомнить атомный проект, освоение космоса, целину или строительство БАМа [26].

На взгляд автора, возникновение в различных странах родственных организационно-экономических механизмов обусловлено не только информационным обменом, но и системным единством социально-экономического пространства. В схожих по уровню развития средах могут развиваться близкие по духу и содержанию модели и методы. А их реактуализация через некоторое время соответствует принципам материалистической диалектики (закон отрицания отрицания). К сожалению, отсылки в публикациях к советскому опыту в данной области все еще локальны, что может быть следствием дискредитации социалистической системы в конце прошлого

века¹. В связи с этим автор считает необходимым провести межвременные параллели и продемонстрировать отдельные прототипы популярных моделей, функционировавших в СССР². В частности, будет уделено внимание краудфандингу, открытым инновациям и модели Agile.

Открытые инновации во времена СССР

В современных условиях выяснилось, что объем знаний внешних экспертов, который компания может использовать, гораздо больше потенциала, генерируемого ее внутренней средой. В результате появилась концепция «открытых инноваций», начало которой положили публикации американского исследователя Г. Чесбро. Первая из его книг описала модель открытых инноваций, а вторая показала, как именно организационная инновация может принести доход [1–2]. Основной идеей подхода является то, что при управлении инновационными процессами современные компании не должны ограничиваться внутренней средой. Открытость инновационного процесса предполагает партнерство фирмы с различными субъектами внешней среды, открывающее доступ к взаимодополняющим знаниям, сетям и рынкам [12, с. 25]. Также модель открытых инноваций предусматривает активное применение краудсорсинга и вовлечение в инновационную деятельность большинства сотрудников компании [20]. Исходя из этого инновации не могут быть созданы исключительно в отделе разработок, а требуют активного участия иных подразделений, таких, как отделы маркетинга, закупок, продаж, контактирующих с внешней средой: поставщиками, заказчиками и конкурентами [28, с. 45]. Отличительным свойством парадигмы открытых инноваций выступает то, что ее применение не требует кардинальных перемен в управлении компаниями, более того, многие из них уже функционируют на данных принципах, не осознавая этого [45, с. 77].

В современной России имеется довольно много различных примеров внедрения модели открытых инноваций. Однако мало кто догадывается, что ее прототипы могли функционировать в плановой экономике СССР. Для начала вспомним про историю изобретательства и рационализаторства. Уже в первые годы советской власти был оценен огромный потенциал работы по совершенствованию производства, поэтому декрет об изобретательстве был издан Совнаркомом РСФСР еще 30 июня 1919 года. Особый масштаб рационализаторство приобрело в период индустриализации. В марте 1930 года в СССР было образовано Всесоюзное общество изобретателей (ВОИЗ) [20, с. 143]. Впоследствии его переименовали в ВОИР – Всесоюзное общество изобретателей и рационализаторов, проработавшее вплоть до распада СССР. В стране возникло массовое движение новаторов, изобретателей и рационализаторов производства. Распространение получили комплексные бригады рационализаторов, состоявшие из рабочих и инженеров, которым оказывали помощь научно-исследовательские и образовательные организации [40, с. 110]. Активные исследовательские работы велись на многих заводах, имевших свои лаборатории и конструкторские бюро [31]. Можно говорить о масштабном вовлечении работников советских предприятий в инновационную деятельность (в СССР были довольно обыденными действия, к которым призывает концепция открытых инноваций).

В СССР действовала система мобилизации работников к изобретательской и рационализаторской деятельности [34, с. 282]. Важнейшим ее элементом являлось вышеупомянутое ВОИР – разветвленная, централизованная организация, нацеленная на развитие технического творчества в производственных коллективах [33, с. 233]. Поэтому тот факт, что в СССР рационализаторство было системным процессом, позволяет именно у нас предвидеть не только достоинства, но и издержки внедрения открытых инноваций [20]. Целью ВОИР была максимизация вовлечения работников в инновационную деятельность (в дополнение к научно-техническим обществам – НТО, которые не стали массовыми [33, с. 233]). Для этого на предприятиях были образованы бюро рационализаторов и изобретателей (БРИЗ). ВОИР занималось не только активизацией работы известных изобретателей и рационализаторов (чему служили соревнования за звание «Лучший рационализатор цеха», «Лучшая комплексная бригада» и др.), но и стремилось к развитию массового технического творчества [33, с. 233].

Советское изобретательство было ориентировано на взаимодействие производственного опыта с наукой, ассоциируясь с научно-исследовательскими институтами, научно-производственными объединениями. А массовое рационализаторское движение связывалось, прежде всего, непосредственно с производственными предприятиями. Следовательно, в последний процесс были в большей степени вовлечены рабочие и мастера, нежели инженеры или научные сотрудники. Рационализаторские предложения, внедряемые на предприятиях, предполагали повышение качества выпускаемой продукции, рост производительности труда, совершенствование организации производства, экономию сырья или топлива.

Стимулирование рационализаторов и изобретателей было как материальным (денежные выплаты авторам изобретений и предложений), так и моральным. В части нематериальных стимулов отметим, что фиксировался вклад авторов в совершенствование техники и технологии. С этой целью была установлена иерархия статусов, по которой изобретателям и рационализаторам выдавались определенные документы, удостоверяющие их участие. Особо ценилось открытие, за которое получали диплом. Далее следовало изобретение, дававшее авторское свидетельство. Авторам рацпредложений выдавались удостоверения. Существовало и почетное звание – «Заслуженный рационализатор». В целях поощрения существовали различные доски и книги почета. Кроме того, в СССР были широко распространены конкурсы на лучшее рационализаторское предложение, лучший творческий коллектив [40, с. 113]. Информацию об их проведении распространяли СМИ: общественно-политические и специализированные. В рамках терминологии открытых инноваций вышеуказанные мероприятия можно квалифицировать как «социально полезное распространение знаний».

¹ Можно упомянуть статью И.Д. Котлярова, выделившего рационализаторскую деятельность в качестве одного из предшественников концепции внутреннего краудсорсинга (наряду с субботниками и социалистическим соревнованием) [24, с. 56]. Другим примером является публикация С.М. Абрамова, С.А. Акулова и Е.В. Андреевой, посвященная эффективности рационализаторства и изобретательства [3]. Также заслуживает внимания работа А.Х. Курбанова, Т.Х. Курбанова и В.А. Плотникова, анализирующих опыт соцсоревнования и оценивающих перспективы возникновения аналогичных явлений в России [27].

² Статья является обобщающей и составлена на основе отдельных печатных работ автора [35–37].

Естественно, что рационализаторство и изобретательство в СССР подлежали планированию. Планы и отчеты в области изобретательства и рационализаторства были составной частью соцсоревнования [40]. К сожалению, подобная практика периодически приводила к внедрению ненужных предложений либо к профанации процесса. Эта проблема не теряет актуальности и в модели открытых инноваций. Для ее решения потребуется система отбраковки идей дилетантов и графоманов.

Несмотря на значительные позитивные эффекты для развития народного хозяйства СССР, деятельность ВОИР так и не смогла решить ряд фундаментальных проблем, таких, как слабый обмен опытом между предприятиями, медленное внедрение новаций, а также нарушение прав изобретателей в части оформления документов и выплаты вознаграждений [34, с. 294]. Данные обстоятельства весьма значимы для открытых инноваций, ключевым условием успешной реализации которой является построение эффективных коммуникаций, координация, оперативный обмен информацией³.

Историк И.М. Савицкий указывает, что советское рационализаторство выражало стремление инженеров и рабочих к творчеству, совершенствованию производственного процесса. При этом он характеризует изобретательство как инструмент опосредованного государственного воздействия на экономику, при помощи которого власть пыталась компенсировать конструкторские и технологические недоработки, поднять низкий уровень квалификации работников [40, с. 124]. Более того, есть мнение, что в СССР государство присваивало результаты труда граждан, предоставляя им взамен товары (услуги, деньги), стоимость которых была существенно ниже ценности, созданной людьми [47, с. 186]. Схожим образом и сегодняшние открытые инновации могут восприниматься как попытка перераспределения общественных издержек и даже как инструмент «паразитирования» на энтузиазме трудящихся.

Как было указано ранее, в основе модели открытых инноваций лежит свободный обмен знаниями. Следовательно, важнейшим условием ее успешного применения являются развитые коммуникации, в том числе за счет создания благоприятных рамочных (институциональных) условий взаимодействия как между фирмами, так и между ними и общественной инфраструктурой знаний [12, с. 28]. Необходимо формирование безбарьерной среды для «мультипликативного эффекта перелива знаний и технологий между всеми секторами и территориями» [42, с. 93]. Для этого и государство, и бизнес-сообщество должны быть нацелены на улучшение экономической среды, повышение эффективности институтов, создание особых экосистем: инновационных сетей, высокотехнологичных кластеров. С этой целью можно вспомнить практический опыт СССР по кооперации, в частности, интеграцию потенциала предприятий и специализированных научных кадров, осуществлявшуюся на базе научно-производственных объединений (НПО)⁴. Если для реализации наиболее масштабных проектов сил одного НПО не хватало, то в работу вовлекались дополнительные предприятия, в том числе из других отраслей. Такую кооперацию хозяйствующих субъектов, связанных для достижения цели, мы можем определенно квалифицировать как прототип инновационных цепочек поставок и деловых сетей. В то же время в условиях повышенной закрытости и секретности вряд ли можно говорить об эффективном «переливе знаний и технологий между всеми секторами и территориями» в СССР.

Таким образом, в народном хозяйстве СССР задолго до информационной революции происходила интеграция рассредоточенных ресурсов в рамках протоинноваций, при этом власти активно использовали энтузиазм работников, в том числе с целью перераспределения общественных издержек. В стране существовали механизмы социально-полезного распространения знаний, инфраструктурно обеспечиваемые государственными ведомствами, общественными и научными организациями, специализированными СМИ. Возможно, именно поэтому А.Н. Козырев констатирует, что из всей парадигмы открытых инноваций для России по-настоящему новым элементом может считаться лишь один – вовлечение в изобретательскую деятельность людей со стороны через конкурсы (краудсорсинг) [20]. И действительно, упомянутые конкурсы и смотры рационализаторов не в полной мере сравнимы с краудтехнологиями, поскольку охватывали узкие группы людей, а решения по ним принимались в рамках формальных структур. Там не происходило формирования особой среды, генерирующей коллективный разум (интеллект). Основной же смысл современного краудсорсинга заключается в отборе наиболее ценных идей «из толпы» силами самой толпы, поскольку поток предложений от дилетантов может быть настолько мощным, что его невозможно будет обработать силами фирмы [20]. В то же время инфраструктура открытых инноваций предполагает наличие особых сетевых платформ, с помощью которых осуществляются информационный обмен и взаимодействие участников инновационной деятельности. В доинтернетовскую эпоху прототипы таких сетевых платформ функционировали в СССР, однако их потенциал не был в полной мере реализован. Причинами тому стали чрезмерная закрытость, а также фактическое исполнение формально независимыми общественными объединениями функций дополнительных органов контроля.

Методология Agile и ее советские предшественники

Далее обратим внимание на популярную систему управления проектами Agile, специфические прототипы которой, по мнению автора, также имелись в СССР. В переводе с английского слово «agile» имеет несколько значений, означая «живой», «шустрый» и др., однако применительно к анализируемой модели проектного менеджмента его обычно переводят как «гибкий». И это сделано неспроста, поскольку идеология agile-подхода (адаптивной модели agile) основана на решении сложных проблем многофункциональными самоуправляющимися командами путем адаптивных итераций [4, с. 9]. Данные команды полномочны коллективно принимать определенные решения. В условиях растущей конкуренции, когда необходимо обеспечить высокую ско-

³ Как указывает С.Д. Бодрунов, одной из причин проблем стала гипертрофированная секретность, затруднявшая распространение научно-технических решений за пределы оборонного сектора [9, с. 228].

⁴ Базой для НПО выступал научно-исследовательский институт, вокруг которого группировались проектные организации, опытные производства, а также заводы серийного выпуска продукции.

рость изменений, agile-методология нацелена на максимально быструю и гибкую разработку новых продуктов [14, с. 198–199].

Волна увлечения моделью agile вслед за банками, связистами, IT-структурами охватила и многие производственные компании. К примеру, «РУСАЛ» применил ее для совершенствования управления цепочками поставок готовой продукции [32]. Чаще всего новые методы внедряются в подразделениях, занимающихся созданием новых продуктов [22]. Корпорация «Северсталь», применив agile-методологию, добилась сокращения сроков запуска новых марок стали в 4 раза [43]. С этой целью служба маркетинга, разрабатывая продукт, использовала экспертизу и ресурсы всего предприятия, а также обеспечила тесное взаимодействие с клиентом. В результате важное конкурентное преимущество (более высокая скорость внедрения) было достигнуто с помощью изменения культуры общения между людьми [43].

Поэтому важным условием успешности agile-проектов является наличие группы энтузиастов, а основные принципы адаптивной модели говорят: «Рассчитывайте на мотивированных людей», «Сначала люди, потом инструменты» [4, с. 11]. Также принципы agile ориентируют персонал на приоритетность реагирования на изменения относительно выполнения плана работы, на необходимость скорейшего тестирования результатов (прототипов), а также на неформальное сотрудничество.

Можно спросить: «А как же это связано с СССР?» Отвечая на этот вопрос, укажем что ключевым элементом советской адаптивной организационной модели – предшественника методологии agile – были партийные комитеты (местные организации Коммунистической партии Советского Союза – КПСС на заводах, фабриках и т.д.). КПСС представляла собой сложную систему управления, функционирующую не только в масштабах страны, но и на уровне отдельных регионов, городов, заводов, колхозов. СССР был государством-корпорацией, состоящей из бизнес-единиц, действовавших под патронажем КПСС. В СССР корпоративные отношения пронизывали все сферы деятельности. К примеру, система управления регионами выстраивалась по принципу, схожему с корпоративными стандартами: личная результативность, партийная дисциплина и партийный контроль [23]. Регионы и предприятия «конкурировали» со своими соседями в рамках социалистического соревнования, представлявшего собой соревнование умов и идей, эффективности организации работы, научных школ и трудовой дисциплины [23].

Участие в соревновании, движении передовиков производства, активное внедрение новых методов работы требовали наличия в коллективах неравнодушных, мотивированных работников (налицо сходство с требованиями к персоналу при его использовании в целях agile). Такие люди, возникнув на предприятии, через некоторое время попадали в сферу внимания комсомольских и партийных организаций, вовлекались в общественно-политическую работу. Именно поэтому автор считает, что в СССР прототипы agile возникали под влиянием партийных комитетов. Особая мотивация работников обеспечивалась тем, что ответственность по партийной линии дополняла (а по факту превосходила) ответственность в рамках трудового законодательства (взыскание, наложенное партийным комитетом, считалось более тяжелым проступком). Вопросы, связанные с продвижением работника, также зависели от позиции местной парторганизации. Назначения руководителей согласовывались в заводском парткоме, а кадров среднего звена – с партбюро цехов и отделов [46, с. 125].

Учитывая специфику советской экономики, основные направления деятельности местных структур КПСС на заводах и фабриках были следующими:

- общественно-политические вопросы;
- совершенствование работы;
- выполнение плана;
- экономия ресурсов;
- поддержка новаторов и рационализаторов производства и др.

Документы свидетельствуют, что партийные комитеты большую часть времени посвящали обсуждению и решению производственных вопросов. К примеру, в годы Великой Отечественной войны такие проблемы (в основном обеспечение качества), исходя из повестки дня заседаний, занимали значительную часть объема работы парткомов на заводах [18, с. 74]. В послевоенные годы возникли следующие формы деятельности по управлению производством: совещания партийно-хозяйственных активов, научно-технические и партийно-технические конференции [15, с. 87]. На заседаниях партийной организации Светогорского ЦБК в 1950–1960 гг. обсуждались вопросы текущей работы предприятия, заслушивались отчеты руководителей [25, с. 196]. Партийные бюро инициировали проведение производственно-хозяйственных активов, собирая по отдельным вопросам работы мастеров и передовых рабочих [18, с. 75].

Парткомы мотивировали персонал заводов на поиск возможных резервов для повышения эффективности производства [5, с. 40–41]. К примеру, партийная организация завода «Красное Сормово» боролась за улучшение экономических показателей, с целью чего на предприятии проводились экономические конференции, на которых выступавшие делились опытом экономии сырья и материалов, внедрения новой техники и применения прогрессивных методов труда [25, с. 87]. Также на данном заводе проводились «Дни новатора», являвшиеся площадкой для демонстрации новых методов работы [25, с. 87]. Парткомы стояли во главе обучения персонала новым системам планирования и экономического стимулирования, осуществлявшегося в т.н. «школах коммунистического труда» непосредственно на заводах и фабриках [29, с. 29].

Формально независимая от администрации, партийная организация была активным участником производственной жизни и имела существенное влияние на организацию производства и инновационную деятельность. Их руководители и активисты вполне могли бы претендовать на роль scrum-мастеров, обеспечивающих методическое руководство работы, организующих ежедневные совещания (stand up).

Формирование сетевых механизмов координации при реализации проектов происходило следующим образом. Как указывает С.Г. Кордонский, на низших уровнях партийной иерархической вертикали были «передовые рабочие» [21, с. 59]. Эти люди, как правило, являлись членами КПСС (либо кандидатами в члены партии). Они давали от имени коллектива обязательства («брали почины»), являлись депутатами советов различных уровней, от их имени осуществлялось руководство предприятиями [21, с. 59]. Такие сотрудники могли быть (говоря по-современному) членами проектных agile-групп, scrum-мастерами. Совокупность передовиков образовывала низовой партийный актив, которым руководили секретари первичных организаций КПСС на предприятиях, осуществлявшие интеграцию производственной деятельности на уровне линейных руководителей и первых лиц [21, с. 59]. Они могли выступать в роли владельцев продукта (наряду с директорами). Секретари партийных организаций представляли свои предприятия в вышестоящих структурах, а также проводили политику КПСС по отношению к нижестоящим функционерам [21, с. 59].

Теперь рассмотрим основной предмет деятельности прототипов agile-групп на базе парткомов. В исследованиях упоминается пример производственного объединения «Краснодарский ЗИП», в котором процесс внедрения комплексной системы повышения эффективности производства (КСПЭП) возглавила партийная организация предприятия. В рамках реализации проекта партком завода контролировал выполнение мероприятий, систематически заслушивал на своих заседаниях отчеты секретарей цеховых партийных организаций и руководителей подразделений о проделанной работе [46, с. 71].

Также партийные комитеты брали под свой контроль вопросы механизации и автоматизации трудоемких процессов, замены устаревшего оборудования, применения новых методов организации труда. К примеру, для руководства реконструкцией Каменского машиностроительного завода партком создал штаб, куда вошли специалисты предприятия, представители общественных организаций (межфункциональное взаимодействие в данном случае налицо). Было проведено собрание партийно-хозяйственного актива, а также партийные, комсомольские и рабочие собрания, чтобы каждый работник знал как общую цель коллектива, так и свою личную задачу [46, с. 92–93]. На заводе «Краснодарский ЗИП» в рамках программы автоматизации и механизации комиссия партийного контроля осуществляла мониторинг исполнения плана мероприятий, добиваясь высокой ответственности участников [46, с. 96].

В ряде случаев партийные органы организовывали работу на перспективу, думая о выпуске новых моделей, конкурентоспособности продукции, в том числе и на зарубежных рынках. Так, партком «Краснодарского ЗИП» направлял специалистов на создание приборов на базе изобретений, не имеющих иностранных аналогов, разработку технологичных в изготовлении и надежных в работе изделий [46, с. 120].

Но не следует забывать и недостатки, присущие советской хозяйственной модели. Во-первых, в СССР не были созданы оптимальные условия для применения научно-технических достижений. В частности, использование творческого потенциала персонала сдерживалось отсутствием достаточной самостоятельности, недостатком возможностей для проявления инициативы, ответственности за конечные результаты работы предприятий [46, с. 79–80]. Во-вторых, хотя инновационные управленческие приемы в СССР не уступали зарубежным, комплексные системы управления качеством продукции внедрялись формально, работники предприятий не были в полной мере задействованы в обеспечении качества, да и целеполагание заключалось в достижении плановых показателей качества, а не в удовлетворении потребителей [10, с. 120]. Последнее обстоятельство также является примером отличия советского подхода от модели agile.

Подводя итоги, отметим следующее. В СССР существовали прототипы адаптивной модели agile, созданные при участии парторганизаций. В условиях советского государства именно структуры КПСС стали инициаторами внедрения сетевых механизмов взаимодействия, развития заводского самоуправления. При этом действия участников инновационного процесса в те времена не были столь формализованными, как в agile-моделях, применяемых в настоящее время. Другое важное отличие заключается в том, что основной целью функционирования таких структур было не создание чего-то нового или удовлетворение новых запросов потребителей, а улучшение характеристик существующего продукта (технологии производства, методов работы и пр.).

Краудфандинг и его прототипы в СССР

Помимо модели agile, широкое распространение в современной производственно-хозяйственной деятельности получили и другие организационные технологии на сетевой основе: краудсорсинг, краудфандинг, корпоративное волонтерство, социальные сети и др. Мощный импульс их распространению придали глобализация мировой экономики и информационная революция, нивелировавшие пространственные барьеры между людьми. В то же время необходимо учитывать, что предпосылки построения краудтехнологий были созданы в России и в СССР задолго до наступления эры интернета.

Одной из активно развивающихся форм кооперационного взаимодействия является краудфандинг (или «народное финансирование»). Основной экономический смысл краудфандинга заключается в предоставлении большому числу людей возможности через сетевые платформы осуществлять инвестирование небольших сумм в реализацию проектов [30, с. 9]. Для создания продукта организатор привлекает внимание неограниченного числа заинтересованных лиц, размещая проект данного продукта на специализированной площадке в сети интернет [38, с. 190]. Эти проекты, как правило, имеют творческую направленность и представляют собой создание фильма, книги, музыкального альбома или компьютерной игры [26]. В определенном смысле краудфандинговыми проектами являются эндаумент-фонды вузов, привлекающие средства выпускников. В последние годы народное финансирование применяется для реализации инновационных проектов и продвижения изобретательских идей. При этом в краудфандинге, в отличие от благотворительной деятельности и меценатства, участник процесса обязательно должен получить какое-либо однократное вознаграждение (формы раз-

личаются) [39]. Указанные бонусы должны быть заранее придуманы автором идеи, а их величина, как правило, зависит от суммы поддержки [13, с. 77]. Исходя из специфики проектов, организаторы выбирают разновидность краудфандинга и форму вознаграждения. Для запуска бизнеса предпочтительнее акционерная или кредитная форма (краудинвестинг), а в случае присутствия в проекте социальных потребностей вознаграждение может ограничиваться поощрительными призами [39, с. 192–193].

В этой связи необходимо указать, что перспективы развития краудфандинга в России могут базироваться на известных исторических предпосылках и фактах. Они показывают желание активной части населения страны участвовать (путем внесения денежных средств или других ресурсов) в событиях государственного масштаба и важных общественных инициативах. В этой связи вспомним такие «проекты» народного финансирования, как ополчение Пожарского и Минина, строительство храма Христа Спасителя в Москве и др. Сбор средств на различные цели имел место и в годы советской власти, приобретая особое значение в годы Великой Отечественной войны. Между тем, вышеуказанные примеры по сути являются проявлениями благотворительности, когда жертвователю ничего не получает взамен (за исключением разве что морального удовлетворения). В этой связи проанализируем другие варианты участия населения в реализации различных проектов, которые могли бы стать предшественниками краудфандинга.

Во-первых, в СССР функционировало достаточное количество общественных, неполитических организаций, осуществлявших аккумуляцию сил и денежных средств граждан (своих членов) в различных целях. В то же время хотя рассредоточенные общественные ресурсы здесь интегрировались, но сообщества фактически не являлись заказчиками, а выступали инструментами государственной системы распределения. Следовательно, говорить о свободном выборе целевых объектов пользователями платформы в данном контексте не придется.

Вторым весьма распространенным инструментом целевого сбора рассредоточенных ресурсов (денежных средств) было проведение в СССР коммунистических субботников, после которых заработная плата сотрудников перечислялась государству в особый фонд. К примеру, в 1986 году участники Всесоюзного субботника, приуроченного к XXVII съезду КПСС, перечислили в фонд двенадцатой пятилетки около 200 миллионов рублей [17, с. 186]. Эти средства направлялись, как правило, на социальные нужды. В частности, Постановлением Совмина СССР от 20.06.1983 № 536 средства, полученные в результате проведения субботника, посвященного 60-летию образования СССР, были направлены на строительство больниц, роддомов, поликлиник, школ и детских садов. Получается, что получаемые «бонусы» не были индивидуальными, а предназначались для общества в целом. Следовательно, данная схема также не может считаться равноценным предшественником краудфандинга.

Третьим известным примером использования частных средств для реализации проектов является советская потребительская кооперация – сеть формально негосударственных объединений граждан (как правило, в сельской местности). Она стала эффективным инструментом решения социально-бытовых проблем населения, хотя в целом кооперация в СССР носила компенсационный характер [19, с. 174]. К примеру, если в деревне существовала потребность в строительстве магазина, то райпотребсоюз (местный орган кооперации) помогал жителям построить помещение, которое затем переходило в собственность государства [19, с. 174]. Но опять же, как и в случае с коммунистическими субботниками, получаемый результат потреблялся всеми жителями данной местности, вне зависимости от того, были те пайщиками кооператива или нет. Да и сами пайщики кооперативов вряд ли были свободными инвесторами, являясь наряду с колхозами элементом государственной системы управления народным хозяйством.

Но в СССР существовали и более приближенные к современному пониманию краудфандинга организационные платформы «народного финансирования». Среди них назовем жилищно-строительные кооперативы (ЖСК), садовые товарищества, гаражно-строительные кооперативы, молодежные жилые комплексы (МЖК) и др. Они представляли собой негосударственные объединения граждан, нацеленных на совместное создание благ длительного пользования и их последующую эксплуатацию. Кооперативы создавались по месту работы или месту жительства людей, а вступали в них представители советского «среднего класса» (т.е. люди, которые неплохо зарабатывали) [11, с. 50]. Как правило, участники кооперативов вносили определенную сумму в качестве вступительного взноса, а затем погашали оставшуюся задолженность в течение 10–15 лет. Говоря о ЖСК, необходимо дополнительно указать, что, несмотря на наличие у многих людей накоплений, они не спешили приобретать кооперативное жилье, поскольку пайщики теряли место в очереди на получение бесплатных квартир.

Особое место в ряду предшественников краудфандинга занимают молодежные жилые комплексы – масштабное социальное движение, развивавшееся в 70–80-е годы прошлого века и объединившее финансовые возможности предприятий и личный труд активных молодых людей. В дальнейшем (уже в годы перестройки) для организации самофинансирования будущего строительства на базе МЖК организовывались центры научно-технического творчества молодежи (НТТМ), а также фонды молодежных инициатив (ФМИ). Историки отмечают, что это было «движение снизу», рожденное инициативой и энтузиазмом молодежи, не имевшей возможности приобрести кооперативную квартиру, но и не желавшей по 10–15 лет ждать предоставления государственного жилья [11, с. 51]. Участники движения МЖК, преодолевавшие многочисленные преграды, разительно отличались от большинства советских граждан, пассивно ожидавших решения своих жилищных проблем [11, с. 52].

Обобщая сказанное, можем констатировать готовность граждан (в особенности т.н. «среднего класса») проявлять частную инициативу в условиях коммунистической идеологии и распределительной системы хозяйствования. Также важно отметить близость идеи краудфандинга к особенностям быта и жизни русского народа (общинному стилю жизни). Исследователями указывается, что общинные понятия составляли почти всю массу умственных воззрений народа, а общинными нормами и привычками проникнуто мышление русского человека

[16; 48]. Эти инстинкты проявлялись в поведенческих характеристиках и задавали вектор социально-экономического и политико-идеологического развития страны [48, с. 109]. Желание сделать что-либо важное «всем миром», «в складчину» привычно российскому менталитету. Так, у крестьян издавна существовали обычаи совместного строительства общественных помещений: церквей, бань, мельниц, а также коллективной помощи людям. Объединение усилий в локальных сообществах способствовало более эффективному ведению хозяйства. К примеру, в 20-е годы прошлого века, когда в деревне еще не было электрического света, крестьянские семьи в целях экономии собирались в одной избе для занятия рукоделием (керосин для освещения покупался совместно) [41, с. 158].

Таким образом, в стране сформировалась довольно обширная практика аккумуляции ресурсов, реализации общественных проектов, организации кооперационного взаимодействия в рамках ограниченных сообществ. В связи с этим предположим, что идеи народного финансирования (при правильной организации процесса) способны найти широкий отклик у экономически активной части населения. В условиях лимитированных возможностей государства и крупного бизнеса это довольно важно, поскольку краудфандинг способен стать дополнением или альтернативой венчурному финансированию и т.н. «бизнес-ангелам».

Заключение

Рассмотрев различные примеры из прошлого в сопоставлении с популярными моделями и концепциями наших дней, автор полагает, что дальнейшее развитие российской управленческой школы должно происходить с учетом критического анализа практик времен СССР, при этом сама критика должна носить конструктивный характер. Такие социально-экономические феномены эпохи СССР, как наставничество, движение передовиков производства, социалистическая кооперация, рационализаторство и изобретательство, могут сыграть позитивную роль при построении институтов сетевой координации, способствовать развитию корпоративной культуры, стимулированию творческой активности работников. А упоминавшиеся комплексные бригады рационализаторов, как форма организации трудового процесса, схожи с современными представлениями о построении гибких сетевых структур.

По мнению автора, для обеспечения эффективного развития желательна «генетически» родственная институциональная среда, сохраняющая преемственность. Для ее формирования и требуется регулярно проводить межвременные параллели, сравнивая практики различных эпох и оценивая их приемлемость на текущем этапе развития социально-экономических систем. К примеру, актуализированная практика субботников, использование в работе элементов социалистического соревнования, применение наследия советского изобретательства и рационализаторства, рафинированные от влияния идеологии, административного давления и избыточного планирования, могут принести пользу для развития коллективного научно-технического творчества, построения новых моделей взаимодействия. Также критическая переоценка организационно-экономических механизмов из прошлого должна способствовать процессам социализации индивидов в рамках трудовых сообществ, реализации стратегий развития персонала и повышению привлекательности организации в качестве работодателя. Сегодня важно ориентироваться не только на передовой зарубежный опыт, но и учитывать обширную и разнотипную общественно-историческую практику управления, накопленную в собственной стране. При всех имеющихся различиях советские хозяйственные модели вполне могут считаться прототипами современных. Именно поэтому воспроизведение в российской экономике практических наработок времен СССР, выделение рациональных зерен из опыта предшественников представляются актуальной задачей для ученых и практиков.

Список литературы

1. Chesbrough, H. (2003) Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Harvard Business School Press, ISBN 1-57851-837-7.
2. Chesbrough, H. (2006) Open Business Models. How to Thrive in the New Innovation Landscape. Harvard Business School Press, ISBN 1-4221-0427-3.
3. Абрамов С.М., Акулов С.А., Андреева Е.В. Рационализаторская и изобретательская деятельность персонала как фактор устойчивой конкурентоспособности организации // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2019. № 4. С. 92–106.
4. Акмаева Р.И., Епифанова Н.Ш., Жуков В.М. Возможности адаптивной модели agile для менеджмента // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. 2017. № 1. С. 7–15.
5. Алексеенко О.И. Деятельность органов власти по развитию производства зерноуборочных комбайнов в Ростовской области в 1966–1975 гг. // Историческая и социально-образовательная мысль. 2016. Том 8. № 1/2. С. 85–90.
6. Альтшуллер Г. Введение в ТРИЗ – теорию решения изобретательских задач. 7-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. 402 с.
7. Безденежных В.М. Учет неопределенности и рисков инновационности при проектировании и управлении проектами в России // Безопасность бизнеса. 2014. № 1. С. 11–15.
8. Бережливое производство в ОАО «Квадра». URL: http://www.up-pro.ru/library/production_management/lean/quadra-anufeeva.html.
9. Бодрунов С.Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка / Монография. – СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2016. 328 с.

10. *Винарик В.А.* Системы менеджмента качества в России: востребованы и результативны? // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 1. С. 119–135.
11. *Власов С.А.* Частная инициатива в решении жилищных проблем на Дальнем Востоке в 1946–1991 гг. // Вестник ДВО РАН. 2009. № 1. С. 48–53.
12. *Гроссфельд Т., Роландт Т. Дж. А.* Логика открытых инноваций: создание стоимости путем объединения сетей и знаний // Форсайт. 2008. Том 2. № 1. С. 24–29.
13. *Долженко Р.А.* Некоторые вопросы оценки эффективности краудфандинга на отечественной краудфандинговой платформе «Планета» // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2016. № 4. С. 75–84.
14. *Долженко Р.А., Вегвари Б.* Использование agile-подхода в практике бизнеса // Менеджмент качества. 2017. № 3. С. 198–213.
15. *Егошина М.В.* Партийное руководство оборонно-промышленным комплексом в первые послевоенные пятилетки // Приволжский научный вестник. 2016. № 12–3. С. 85–90.
16. *Ивлева Г.Ю.* Социально-экономические альтернативы России и концепция восстанавливающего развития // Вестник ОГУ. 2002. № 4. С. 24–29.
17. *Ильинский В.Н.* Геральдика трудовой славы. М.: Политиздат, 1987. 191 с.
18. *Калмыков И.А.* Деятельность партийных комитетов авиационных заводов СССР по решению проблемы качества выпускаемой продукции в годы Великой Отечественной войны (1941–1945) // Вестник ТвГУ. Серия «История». 2014. № 1. С. 73–84.
19. *Кирюхин А.А.* Потребительская кооперация в СССР в период перестройки: проблемы и достижения (по материалам Пензенской области) // Вестник Пермского университета. 2015. № 2. С. 173–178.
20. *Козырев А.Н.* Открытые инновации – сетевая утопия, реинкарнация ВОИР или революция в управлении инновациями. URL: http://www.labrate.ru/discus/messages/19/_____–45983.pdf.
21. *Кордонский С.Г.* Рынки власти. Административные рынки в СССР и России. – М.: ОГИ, 2006. 240 с.
22. Корпорации все чаще посылают менеджеров учиться agile // Ведомости. 2017, 13 июля.
23. Корпорация СССР. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3293025>.
24. *Котляров И.Д.* Место внутреннего краудсорсинга в системе инструментов привлечения персонала для решения нерутинных задач // Менеджмент сегодня. 2016. № 1. С. 54–59.
25. *Кочеткова Е.А.* Технологическая модернизация в СССР в 1950-е – 1960-е годы (на примере Светогорского целлюлозно-бумажного комбината) // Вестник Пермского университета. Серия «История». 2016. № 3. С. 194–205.
26. Краудфандингу нужны евангелисты. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20130204/kraudfandingu-nuzhny-evangelisty-10002952>
27. *Курбанов А.Х., Курбанов Т.Х., Плотников В.А.* Феномен социалистического соревнования как инструмент управления ростом производительности труда в период советской индустриализации // Экономическое возрождение России. 2018. № 1. С. 73–90.
28. *Курытников А.Б., Линдер Н.В.* Использование парадигмы «открытых инноваций» при построении корпоративных инновационных систем холдинга: эмпирическое исследование // Стратегии бизнеса. 2015. № 7. С. 44–51.
29. *Люлюкин В.В.* О работе школ коммунистического труда (из опыта Псковской области в 70-е годы XX столетия): современные аспекты изучения // Вестник Псковского государственного университета. Серия «Социально-гуманитарные науки». 2014. № 5. С. 28–31.
30. *Мельников Р.М.* Изменения подходов к финансированию научно-инновационных программ в современной мировой практике // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 29. С. 2–13.
31. *Механик А.* Есть ли в России НИС? Первые выводы. // Инновационные тренды. 2012. № 14. С. 1–5.
32. Наслаждение схваткой: методология AGILE пришла в РУСАЛ. URL: <http://www.up-pro.ru/library/project-management/project/agile-rusal.html>.
33. *Першиков А.Н.* Роль общественных организаций Западной Сибири в решении экологических проблем. 1950-е – 1960-е гг. // Известия Томского политехнического университета. 2012. Том 321. № 6. С. 230–234.
34. *Пинаева Д.А.* Всесоюзное общество изобретателей и рационализаторов в системе государственной политики, направленной на ускорение научно-технического прогресса в конце 1950-х – начале 1960-х годов (на примере Татарского областного совета ВОИР) // Научный диалог. 2017. № 10. С. 280–299.
35. *Плещенко В.И.* К вопросу о функционировании прототипов адаптивной модели agile в промышленности СССР // Экономика в промышленности. 2017. Том 10 № 1. С. 53–58.
36. *Плещенко В.И.* К вопросу об исторических предпосылках развития технологии краудфандинга в России // Менеджмент сегодня. 2018. № 1. С. 2–7.
37. *Плещенко В.И.* Открытые инновации в России: прототипы и современность // Биржа интеллектуальной собственности. 2018. № 2. С. 8–15.
38. *Рукавишников С.В.* Краудфандинг в системе предпринимательства, его виды и используемые технологии // Вестник университета. 2017. № 2. С. 189–193.
39. С мира по клику. URL: <https://rg.ru/2017/04/18/kak-rabotaet-kraudfanding-v-rossii.html>.

40. *Савицкий И.М.* Движение рационализаторов и изобретателей на предприятиях тяжелой промышленности Сибири в 1946–1960 гг. // Институты гражданского общества в Сибири (XX – начало XXI в.). Новосибирск, 2009. С. 108–124.
41. *Скорик А., Багдасарян С.* Традиционный крестьянский досуг на Юге России в 1920 гг. // Власть. 2012. № 9. С. 156–159.
42. *Сморodinская Н., Катуков Д.* Распределенное производство и «умная» повестка национальных экономических стратегий // Экономическая политика. 2017. № 6. С. 72–101.
43. «Сталь скоро будет одним из самых экологичных продуктов» // Ведомости. 2017, 1 ноября.
44. *Твердынин Н.М.* Социально-философские аспекты изобретательства // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2010. № 5. С. 82–86.
45. *Трифилова А.А.* «Открытые инновации» – парадигма современного инновационного менеджмента // Инновационная Россия. 2008. № 1. С. 73–77.
46. *Улезко Б.В.* Социально-политическое регулирование научно-технического прогресса в промышленности Краснодарского края и Ростовской области (1971–1980 гг.). Краснодар: Научно-исследовательский институт экономики Южного федерального округа, 2008. 168 с.
47. *Хакимов Р.Ш.* Эксплуатация энтузиазма: советский опыт (1918–1991) // Вестник Челябинского государственного университета. Экономические науки. Выпуск 52. 2016. № 2. С. 182–189.
48. *Шапкин И.Н., Воскресенская Н.О.* Институциональная матрица России в контексте проблем глобализации // Век глобализации. 2016. № 4. С. 100–114.