



К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Д.П. Ермилов

Определимся сначала с термином «инновационное предпринимательство». Для этого необходимо определиться со значением термина «инновация». В современном толковании инновация – это воплощение научного открытия или технического изобретения в новой технологии (процессе) или в новом продукте, или в новой организационно-управленческой структуре. Й. Шумпетер определил ключевое различие между изобретением и инновацией. В то время как изобретение является идеей, наброском или моделью нового или усовершенствованного устройства, процесса или системы, инновация в экономическом смысле завершается только с первой коммерческой сделкой с участием нового продукта, процесса, системы или устройства. Таким образом, изобретений намного больше, чем инноваций, поскольку только малый процент первых участвует в инновационном процессе.

С одной стороны, инновация – это завершённый результат, итог, преимущественно овеществлённый. То есть имеет место инновационный *продукт*: новая продукция, новая технология или улучшение в организационно-управленческой структуре.

С другой стороны, инновация – это *процесс* производства нового продукта, состоящий из нескольких фаз или этапов: научно-исследовательских, опытно-конструкторских и внедренческих работ. Предприятие может заниматься любыми из этих этапов, в том числе всеми этапами.

Результатом инновационного процесса (инновационной деятельности) выступает интеллектуальный продукт, являющийся объектом интеллектуальной собственности (ОИС). К ОИС относятся:

1. Произведения в области науки, литературы и искусства.
2. Исполнение.
3. Фонограмма.
4. Эфирное и кабельное вещание.
5. Программа для ЭВМ.
6. База данных.
7. Топология интегральных микросхем.
8. Изобретение.
9. Промышленный образец.
10. Полезная модель.
11. Товарный знак.
12. Знак обслуживания.
13. Фирменное наименование.
14. Наименование места происхождения товаров.
15. Сорт растений.
16. Порода животных.

Инновация может быть куплена/продана на разных стадиях своего развития: в виде патента или лицензии, в виде уже готового оборудования, произведенного с использованием новшества.

Определимся с термином «предпринимательство». Согласно ГК РФ предпринимательство – это инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. В ГК РФ определены следующие основные черты и особенности предпринимательства:

- самостоятельная деятельность дееспособных граждан и их объединений;
- инициативная деятельность, направленная на реализацию своих способностей и удовлетворение потребностей других лиц и общества;

- деятельность рисковая;
- не разовая сделка, а процесс, направленный на систематическое извлечение прибыли (дохода) законным путем;
- деятельность, осуществляемая физическими лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, и юридическими лицами в установленном гражданским законодательством порядке;
- предметом предпринимательской деятельности должны быть только разрешенные законом или лицензией сферы предпринимательства;
- целью предпринимательства является организация производства товаров, их реализация другим субъектам рынка, выполнение работ и оказание разнообразных услуг потребителям.

При этом предприятие может в различной мере использовать, основываясь на инновациях. «В различной мере», значит, теоретически можно выделить два полюса, две модели предпринимательства:

1. Традиционное, рутинное предпринимательство, не использующее инноваций, предприниматель стремится организовать работу с расчетом на максимальную отдачу ресурсов.

2. Предпринимательство, полностью основанное на инновациях (новые товары, новые технологии, новый менеджмент). Но это лишь теоретические ситуации. Реальные предприятия находятся между этими «полюсами».

Таким образом, инновационное предпринимательство – это предпринимательская деятельность, использующая, или сосредоточенная, на каком-либо этапе (или на нескольких этапах) производства инновации.

Прежде чем принять решение о внедрении какой-либо инновации, необходимо выяснить некоторые моменты.

Во-первых, нужно выяснить, имеет ли продукт хорошие шансы на рынке (если речь идет о товарной инновации). То есть необходимо провести маркетинговое исследование. Если в советской экономике инновации инициировались почти полно-

стью научно-технической стороной, то в условиях рынка каждое решение оценивается рынком (одобряется прибылью или порицается убытками), так что решение об инновации следует начинать с анализа спроса.

Во-вторых, при принятии окончательного решения по инновационной идее необходимо ответить на два важнейших вопроса: о реальной прибыли и реальном риске. Ответы на эти вопросы должны, разумеется, сводиться к следующему:

- прибыль от проекта должна быть значительно выше, чем затраты на его реализацию;
- связанный с проектом риск должен находиться в предельно допустимом соотношении с прибылью от его реализации.

Результативность инновационной деятельности определяется степенью эффективности нововведений по сравнению с издержками предпринимателя на их осуществление и реализацию.

Ситуация осложняется тем, что в инновационной деятельности всегда (по вполне понятным причинам) есть неопределенность: нельзя предугадать ни выгоду, которую можно извлечь из реализации проекта, ни степень риска.

Очень важная сторона функционирования инновационного предприятия, как и любого другого предприятия, – это финансирование.

Практическое взаимодействие с инвесторами в инновационной сфере может осуществляться с привлечением следующих основных финансовых инструментов:

- банковского кредита;
- средств от эмиссии ценных бумаг (вексельные, облигационные займы, дополнительная эмиссия акций и др.);
- венчурных инвестиций под создание предприятия для реализации инновационного проекта.

К косвенным инструментам относятся те, которые обеспечивают инновационные проекты необходимыми материально-техническими, трудовыми и информационными ресурсами. К ним могут относиться:

- покупка в рассрочку или получение в лизинг (аренду) необходимого для выполнения НИОКР оборудования;
- приобретение (на используемую в проекте технологию) лицензии с оплатой последней в форме «роялти» (процента от продаж конечного продукта);
- привлечение трудовых ресурсов под проценты от продаж результатов НИОКР;
- оформление объектов интеллектуальной собственности в качестве вкладов в уставный капитал создаваемого под проект предприятия.

Кроме указанных источников, для прямого финансирования инновационных проектов используются доходы от продажи патентов и лицензий.

Привлечение венчурного финансирования. Венчурное финансирование – специализированный способ привлечения инвестиций именно в инновационные проекты. Относится к наиболее рискованным видам инвестирования, но компенсируется сверхвысокими доходами в случае успеха одного из финансируемых проектов. Суть венчурного финансирования заключается в предоставлении необходимых средств для реализации инновационного проекта, путем приобретения основной доли в уставном капитале или контрольного пакета акций данного предприятия. В этом случае инвестор получает возможность непосредственно контролировать реализацию проекта и влиять на хозяйственную деятельность инновационного предприятия, тем самым снижая свои риски. Основное преимущество этого способа привлечения финансирования заключается в том, что позволяет реализовывать проекты с нуля инициатору проекта, не имеющего собственной материальной базы. Кроме этого, объекты интеллектуальной собственности сразу капитализируются в форме стоимости доли в уставном капитале, принадлежащей инициатору проекта.

Венчурный капитал – это долгосрочный, рискованный капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компа-

нии с целью получения высокой прибыли после размещения акций этих компаний на фондовой бирже, в случае успешной реализации проекта.

В мировой практике венчурным предпринимательством занимаются частные инвесторы, которые вкладывают в бизнес собственные или семейные средства (аналог так называемых «*бизнес-ангелов*» в США), и *институциональные* (к которым относятся всевозможные венчурные фонды). При венчурном финансировании прямые инвестиции одного из учредителей используются для коммерциализации технологических достижений другого. Таким образом, для реализации инновационного проекта можно привлечь средства *венчурных фондов*, но здесь существует одна проблема, которая заключается в необходимости передачи контрольного пакета акций фонду взамен финансирования и нежелании многих фирм делиться долей в капитале. Поэтому очень часто под инновационный проект учреждается специальное целевое («проектное») предприятие с привлечением в него сторонних инвесторов. При этом типичным является то, что инициатор проекта делает взнос в уставный капитал создаваемого предприятия, в виде передаваемого ноу-хау.

Другой подход к созданию инноваций через венчурный капитал заключается в выделении своих высокотехнологичных подразделений в независимые компании, при этом удерживая контроль над ними.

Использование венчурного капитала для финансирования нововведений является выгодной формой для инновационных фирм, однако техническая новизна и коммерческая перспективность изготавливаемой продукции не всегда гарантируют большой успех малым инновационным фирмам, поддержанным венчурным капиталом. Лишь 20 % таких фирм приносят прибыль, 40 % убыточны и еще столько же едва окупают вложенные в них средства.

В России особое место занимают Региональные венчурные фонды, создаваемые субъектами РФ под патронажем Минэкономразвития РФ. Эти фонды создаются в форме специализированных закрытых

паевых инвестиционных фондов и аккумулируют средства федерального и регионального бюджетов, а также средства частных инвесторов, которые привлекает управляющая компания. В Волгоградской области такой фонд создается по инициативе Управления развития предпринимательства администрации Волгоградской области. Предприятия, созданные через прямые венчурные инвестиции, будут являться потенциальными резидентами инновационного бизнес-инкубатора.

Инновационное предпринимательство может осуществляться как на крупных, так и на средних и мелких предприятиях. Чем крупнее предприятие, тем больше у него финансовых возможностей, больше «точек соприкосновения» с внешней средой (то есть крупное предприятие имеет больший выбор вариантов действий по сравнению с мелким предприятием: больше выбор инноваций, поставщиков, потребителей и т. п.) и тем больше возможностей минимизировать риск (например, можно сначала внедрить инновацию только в одно подразделение предприятия, а дальше решать, в зависимости от результатов этого эксперимента, внедрять ли инновацию в другие подразделения). Мелкие предприятия не имеют таких возможностей минимизации рисков. Но зато они могут выигрывать в специализации, отсутствии «бюрократических» моментов, управлять такими предприятиями гораздо проще, ведь норма управляемости – величина далеко не бесконечная.

Крупные фирмы, желая удержать уже приобретенные позиции на рынке и в производстве, то есть опасаясь за свои завоевания, идут по пути незначительных модификаций и улучшения старой продукции, а не создания новой. Для них нововведения означают лишь увеличение прибыли или расширение рынков, а для мелких фирм введение новшеств в прямом смысле связано с их существованием. Поэтому неудивительно, что крупные корпорации не стремятся применять технологические или технические новшества, в корне меняющие процесс производства, пока не убедятся в их действительной эф-

фективности или пока их не начнут применять конкуренты.

Большинство выдающихся изобретений нашего века увидели свет благодаря небольшим компаниям и лишь по прошествии известного времени стали производиться крупными корпорациями. Успех малого предпринимательства можно объяснить также следующими причинами.

Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы могут конкурировать с крупными концернами (даже имея малые ресурсы) в специфических направлениях: они занимаются разработкой и освоением инновации в тех областях, которые кажутся для крупных фирм или неперспективными, или слишком рискованными. Малые фирмы охотно берутся за освоение оригинальных нововведений, поскольку при выпуске принципиально новой продукции снижается значение крупных научных подразделений с устоявшимися направлениями исследований (такие коллективы трудно переключить на оригинальное открытие). Например, компания «Тандем компьютерс» первой освоила и вышла на рынок с компьютерами с двойным процессором, хотя этой проблемой в течение нескольких лет занималась корпорация ИВМ. Изобретательским группам в малых фирмах приходится работать в областях, где они не являются профессионалами, так как небольшая фирма не может держать специалистов по многим отраслям знаний, а это порой способствует появлению новых, оригинальных идей и совершенно неожиданного подхода к решению проблем.

И крупные, и мелкие фирмы, связанные с научными исследованиями и разработками, заинтересованы в сотрудничестве друг с другом. Для крупных корпораций это возможность, во-первых, быстрого и относительно дешевого получения результатов, требующих лишь минимальной доработки, а во-вторых, снижения степени риска для проведения аналогичных НИОКР собственными силами.

Для небольших предприятий – это повод решить многие проблемы, связан-

ные с завершением работ и выходом на рынок, поскольку крупные фирмы в данном случае выступают как организаторы и источники финансирования.

Существует несколько форм кооперации малого и крупного бизнеса:

- работа по заказам крупных фирм;
- создание мелких новаторских фирм самим крупным бизнесом;
- включение мелких исследовательских фирм в комплекс крупных корпораций;
- рисковое финансирование (мелких фирм крупными).

Кроме того, становление малых инновационных предприятий можно поддержать с помощью бизнес-инкубаторов. Бизнес-инкубаторы – организации, созданные для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг.

Инновационное предприятие – это лишь один из элементов инновационной системы.

Создание инновации не представляет собой прохождения научной идеей последовательных этапов, начиная фундаментальными исследованиями и заканчивая производством, реализацией и потреблением нового продукта, так как открытие может быть сделано на любой стадии движения новшества. Поэтому необходимым становится тесное взаимодействие и координация разрозненных элементов, концентрирующихся на тех или иных стадиях производства инновации, учитывая то, что инновационная деятельность опирается на существующий задел знаний, технологий и продуктов. Взаимные потоки информации и других ресурсов должны объединять разрозненные элементы (такие как МИП, промышленные предприятия, научные организации, объекты инфраструктуры) в инновационную систему, продуцирующую создание новшеств. Таким образом, малое инновационное предприятие нужно рассматривать не как отдельный рыночный субъект, требующий государственной поддержки, а как элемент, включенный в инновационную систему и взаимодействующий с другими элементами в ней. Только таким

образом малое инновационное предприятие может эффективно выполнять свои функции в инновационном процессе.

Национальная инновационная система (НИС) – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ (мелкие и крупные компании, университеты, гослаборатории, технопарки и инкубаторы).

В то же время НИС – комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности.

НИС включает следующие компоненты:

- нормативно-правовая база инновационной деятельности;
- субъекты инновационной деятельности – организации и физические лица, осуществляющие деятельность по созданию и продвижению инновационного продукта;
- инфраструктура НИС.

Инновационная инфраструктура (инфраструктура инновационной деятельности) – совокупность юридических лиц, ресурсов и средств, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обслуживание инновационной деятельности.

Итак, инновационное предпринимательство – это высшая стадия предпринимательства, так как в условиях жесткой конкуренции лишь инновации, формирующие относительные и абсолютные конкурентные преимущества, позволяют получить прибыль, превышающую норму прибыли. Возможности получения прибыли от рутинного предпринимательства ограничены, так как в каждом конкретном условиях господствующей технологии невозможно получить отдачу ресурсов больше определенной величины (как нельзя получить КПД двигателя больше 100 %). Инновации же дают почти неограниченные возможности, надо только уметь их коммерциализировать.