

РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ ПОСЕВНОЙ СТАДИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ

Митин Ю.Р.

Директор бизнес-инкубатора МГУ,
радиоведущий Коммерсант ФМ.



Модель прохождения малой инновационной компанией посевной стадии трёх ступеней в своём развитии.

Современный этап развития российской экономики характеризуется активными процессами содействия развитию малых инновационных компаний. В связи с этим важной группой проблем являются условия и факторы, при которых такие предприятия будут эффективно управлять собственным бизнесом, трансформируя НИОКР на рыночных условиях в коммерциализируемые технологии. При этом ключевая роль принадлежит формированию адекватной инновационной инфраструктуры, способствующей развитию малых инновационных компаний, прежде всего, на ранних стадиях.

Под инновационной инфраструктурой, в которой развивается малая инновационная компания посевной стадии, нами понимается система взаимосвязанных и взаимодополняющих организаций, призванная помогать инновационному проекту в его развитии от этапа научной разработки до коммерческого продукта или услуги, а также система их взаимодействия. Значение такого аналитического подхода основывается на трех факторах: понимание экономической важности знаний; фокус на системности; рост числа инфраструктурных элементов, занятых в процессе создания знаний

С учётом инфраструктурной составляющей были выделены три ступени, последовательно преодолеваемые типовым проектом посевной стадии в России: креативная среда, точки контакта и размещение компаний, - представленные на рисунке 1.

Креативная среда понимается как важнейший источник самопроявления активных, настроенных на предпринимательство людей. Поскольку только сильные предпринимательские команды способны создавать и развивать собственные технологические проекты, создание благоприятных условий в данной среде представляется основой перспективного зарождения идей. Основные элементы этой стадии представлены кафедрами и лабораториями национальных исследовательских университетов (НИУ) и других ВУЗов, научно-исследовательскими институтами Российской академии наук (НИИ РАН), крупнейшими компаниями, средним и малым бизнесом, а также самостоятельными изобретателями и учеными.

К точкам контакта следует отнести объекты инновационной инфраструктуры, которые ориентированы на взаимодействие с проектами, пребывающими на самых ранних этапах развития. Выявлено, что наиболее активные субъекты такого рода представлены

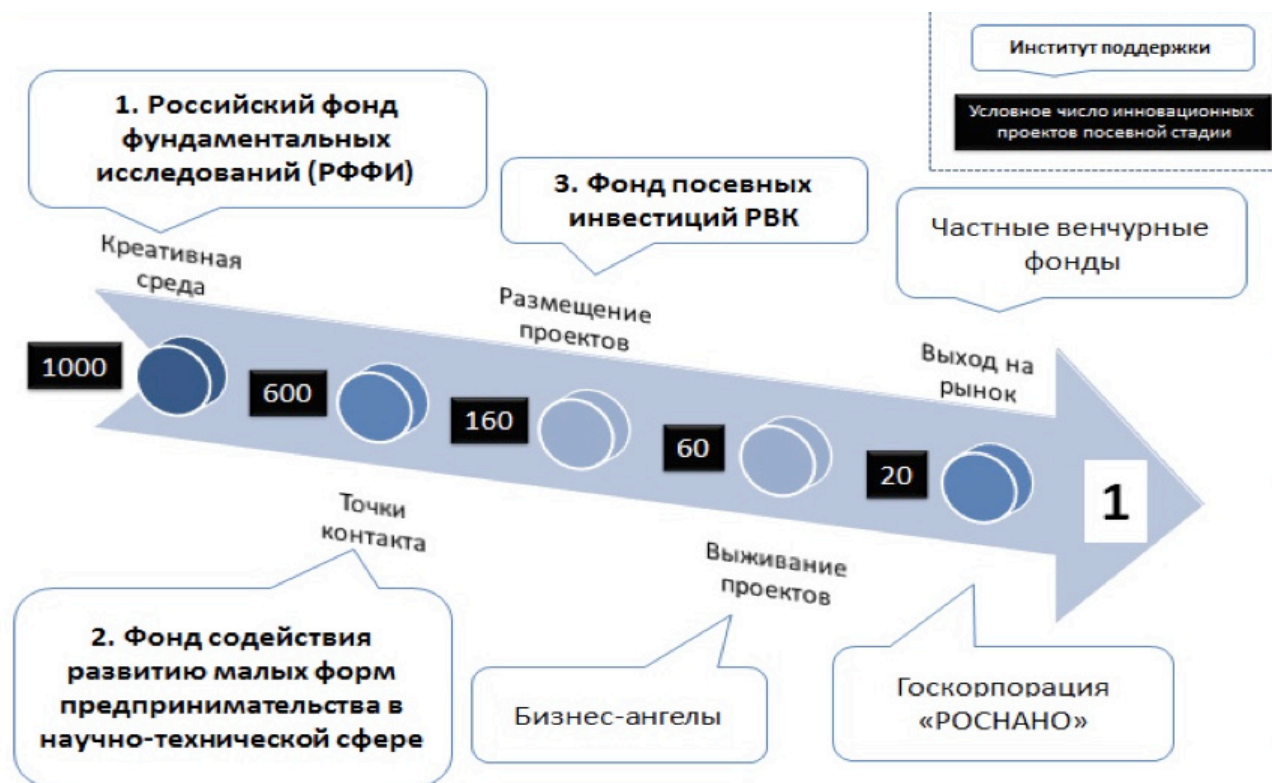


Рис. 1. Модель развития инновационного проекта

инновационно-технологическими центрами (ИТЦ), центрами трансфера технологий (ЦТТ), а также различными конкурсами инновационных проектов. Таким образом, по окончании данного этапа происходит оформление концепции проекта и устанавливаются контакты с потенциальными партнёрами.

В момент начала систематической работы проект переходит на этап размещения, когда для дальнейшего развития требуется помещение, где авторы идеи могли бы работать, проводить совещания, развивать проект. Наиболее распространенным решением здесь представляется использование доступных площадок ВУЗа, помещений дружественных компаний. Наши исследования позволяют утверждать, что на данном этапе инновационные компании посевной стадии, обладающие достаточными финансовыми ресурсами, зачастую используют возможности бизнес-

инкубаторов.. Установлено, что в среднем через 3-6 месяцев после начала систематической работы проект подходит к первой контрольной точке, когда проработка бизнес-идеи позволяет оценить коммерческие перспективы проведённых разработок и принять решение о дальнейших шагах: продолжить развитие или остановить проект.

Выход на рынок, который по установленным данным происходит в среднем в течение года, завершает развитие проекта посевного типа и переводит его в ранг стартапа. Однако, стоит заметить, что в этот момент 2/3 проектов все еще продолжают оставаться вне инновационной инфраструктуры, продажи готового продукта носят скорее нерегулярный характер, поскольку ограничиваются налаженным взаимодействием с несколькими ключевыми заказчиками.

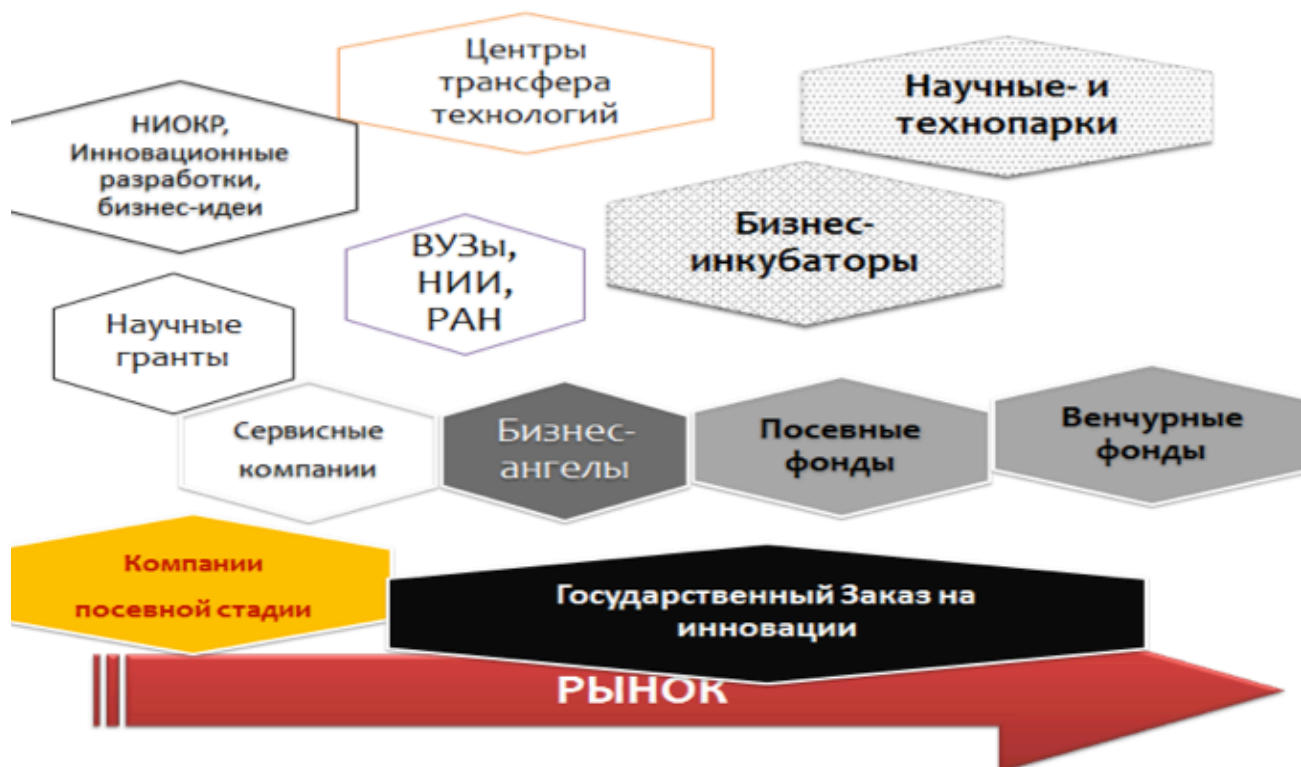


Рис. 2. Российская модель инновационной инфраструктуры при доминировании государственного заказа на инновации.

Трансформация действующей инновационной инфраструктуры при фокусировании на малой инновационной компании посевной стадии.

Результаты комплексного исследования ключевых элементов национальной инновационной инфраструктуры в России представлены на единой карте на рисунке 2.

Альтернативный вариант расположения ключевых элементов в инновационной инфраструктуре, характерный для стран с развитой экономикой, представлен на рисунке 3.

Разработанная авторская модель графически представлена таким образом, чтобы наглядно отобразить механизмы, происходящие в инновационной инфраструктуре. В отличие от текущей модели инновационной инфраструктуры, действующей в российской экономике, где доминирующим в заказе на инновации, в венчурном

инвестировании и выборе приоритетных направлений наукоемкого развития является государство, в центре предлагаемой нами модели функционирования ключевых элементов инфраструктуры находится инновационная компания посевной стадии.

В соответствии с этой моделью для компаний посевной стадии в России на текущий момент можно выделить 6 групп основных элементов инновационной инфраструктуры.

1. Центры трансфера технологий, помогающие обладателям интеллектуальной собственности (ИС) передавать её компаниям, использующим её для производства товаров и услуг. При этом, трансфер технологий здесь понимается как комплексный процесс передачи всесторонних знаний, методов и навыков производства, производственных мощностей и промышленных образцов со стороны обладателей интеллектуальной собственности

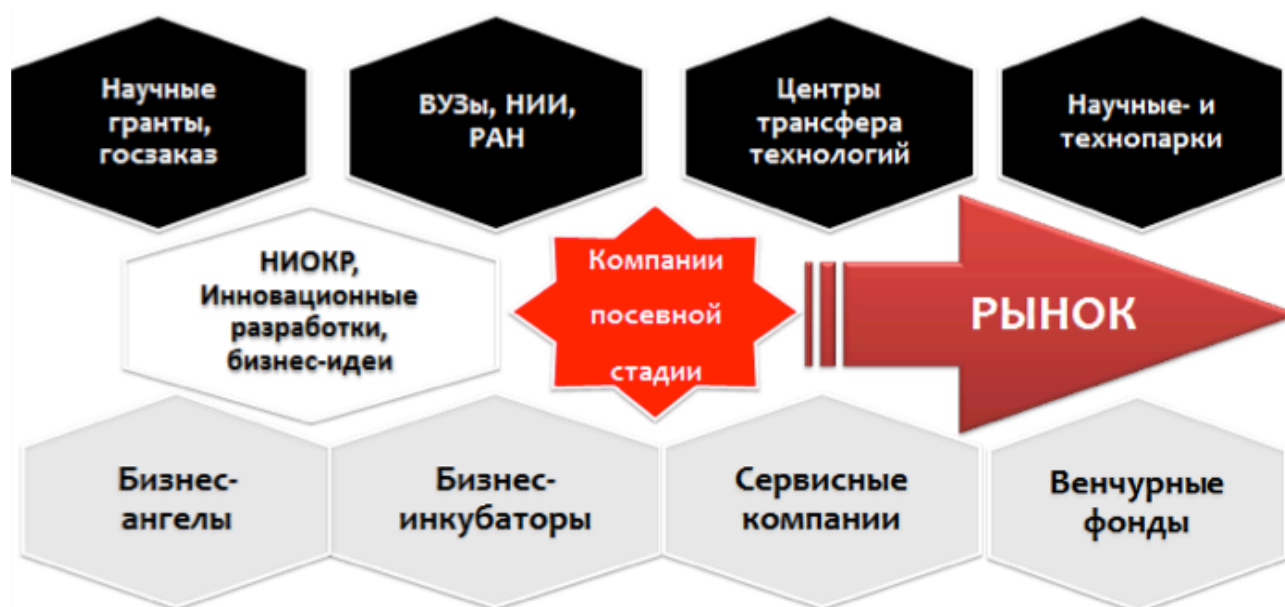


Рис. 3. Модель инновационной инфраструктуры при фокусировании её на малой инновационной компании посевной стадии.

в лице государственных ВУЗов, институтов или исследовательских подразделений частных компаний более широкому кругу реальных и потенциальных потребителей технологий, включая частные компании, для эффективного использования достижений научного прогресса.

2. Центры трансфера технологий (ЦТТ), относящиеся к части консалтинговой инфраструктуры. База ЦТТ используется для отработки организационно-финансовых механизмов коммерциализации технологий и результатов научно-исследовательской деятельности. Через академические ЦТТ происходит передача предприятиям полученных в ВУЗах и НИИ идей и научных разработок для последующего внедрения в качестве продукта или процесса. Промышленные ЦТТ осуществляют коммерциализацию технологий крупных промышленных предприятий путём создания так называемых «спин-офф» компаний. Главная цель ЦТТ – эффективное сотрудничество между разработчиками, предпринимателями и инвесторами.

3. «Посевные фонды» (Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере, Фонд посевных инвестиций РВК), ассоциации бизнес-ангелов, венчурные фонды представляющие собой элементы инвестиционной инфраструктуры и обеспечивающие финансово-экономическую поддержку инновационной деятельности. Фонды «посевных инвестиций» занимаются инвестированием в малые инновационные компании на начальной стадии развития через покупки долей компаний или посредством организации грантовых программ. Для получения финансирования по грантовой программе необходимо привлечение частного инвестора. В этом случае содействие оказывают ассоциации бизнес-ангелов.

4. Бизнес-инкубаторы как ключевые элементы, осуществляющие как инфраструктурную, так и финансовую поддержку инновационных компаний посевной стадии путём формирования благоприятной предпринимательской среды: помощь в

привлечении инвесторов и содействие сотрудничеству промышленных предприятий и учебных заведений, что снижает инвестиционные риски и расширяет перспективы реализации проектов.

5. ИТЦ, Технопарки, Научные парки, относящиеся к элементам производственно-технологического направления. Они содействуют формированию и последующему росту новых наукоёмких предприятий, использующих результаты исследований научных организаций и ВУЗов, а также налаживанию сотрудничества между высшими учебными заведениями, научными центрами и промышленностью путём создания условий для доступа к производственным ресурсам.

6. Сервисные и консалтинговые компании, образующие экспертные элементы предоставляющие услуги в области экономической, управленческой, информационной поддержки инновационных программ и проектов. Следует выделить характерные для этих компаний задачи обеспечения малых инновационных предприятий кадрами для научно-технических разработок, содействия коммерциализации этой деятельности, оказания услуг маркетинговых исследований, проведения патентно-лицензионной работы и защиты интеллектуальной собственности, помощи в бизнес-планировании, консультаций по вопросам управления, оценочной деятельности, поиска стратегических инвесторов, правового обеспечения инновационной деятельности.

Координационные, законодательные, информационные и налоговые факторы и условия в развитии малых инновационных компаний посевной стадии.

В ходе исследования было выявлено, что для создания эффективной национальной инновационно-инфраструктурной системы необходимы такие меры по её активному построению, которые будут способствовать

быстрому росту инновационных компаний самой ранней стадии. Важно отметить, что только координация усилий отдельных институтов развития и фондов, взаимодействие государства и бизнеса, популяризация историй успеха малых инновационных компаний способны принести ожидаемый результат: активизировать предпринимательскую активность, расширить внутренний спрос на инновации и мотивировать инвесторов. При этом, в фокусе усилий должно находиться формирование среды, способствующей постоянному появлению, «инкубированию» (выращиванию) значительного количества технологических фирм нового поколения, способных добиться успеха как в России, так и на более конкурентных зарубежных рынках.

Инфраструктура, с опорой на которую развиваются венчурные компании посевного цикла и стартапы в России, формировалась в течение последних 10 лет благодаря реализации различных программ и инициатив – как на основе бюджетного финансирования, так и в форме частно-государственного партнерства. Однако данный процесс происходил хаотично и не имел под собой ни общепринятых методологических подходов, ни единого координационного центра. И хотя все основные элементы инфраструктуры венчурного инвестирования в стране присутствуют, их взаимодействие не позволяет говорить о работающей инновационной инфраструктуре.

В ходе исследования выявлено отсутствие актуальных, структурированных и интегрированных данных, охватывающих все элементы инфраструктуры, в том числе о ситуации в сфере венчурного инвестирования в компании посевной стадии. Качественной информации о результатах работы ключевых составляющих венчурной отрасли нет. Кроме того, отсутствуют и современные, эффективные информационные ресурсы, обеспечивающие обмен такой информацией между заинтересованными сторонами на регулярной основе и регулярно её

обновляющие.

В связи с этим необходимо создать единую базу технологических запросов со стороны крупного и среднего бизнесов, что заполнит информационный вакуум вокруг спроса и предложения на инновации. Во-первых, такая площадка будет единой точкой входа и обмена заказами, клиентами и решением задач бизнеса. Во-вторых, это даст возможность оценивать и понимать потребности существующего рынка, т.е. определить текущий заказ на НИОКР для крупного и среднего бизнеса. Единой координационной площадкой может быть Минэкономразвития РФ.

С точки зрения качества управления инновационными проектами посевной стадии исследование подтверждает необходимость широкомасштабной образовательной программы в области инновационного предпринимательства. Выявлено также отсутствие соответствующих программ по обмену опытом формирования успешных и эффективно работающих элементов инфраструктуры. Решение видится в тиражировании опыта особой экономической зоны «Сколково», Бизнес-Инкубатора МГУ имени М.В.Ломоносова, Российской Венчурной Компании по всей России.

С другой стороны, необходимо способствовать привлечению в проекты опытных менторов, тесно работающих с командами инновационных проектов и исполняющими роль экспертов в венчурном бизнесе, носителей организационного знания и распространителей передового опыта коммерциализации НИОКР. Для этого представляется перспективным выработать стандартизированные механизмы управления инновационными проектами, централизованно способствовать разработке бизнес-планов и технико-экономического обоснования инновационных проектов.

Установлено, что инфраструктура сервисных и консалтинговых организаций не соответствует требованиям посевных компаний по критериям

стоимости, набору компетенций и широте охвата. Более того, наиболее важные для инновационных компаний области, такие как защита и коммерциализация интеллектуальной собственности, помощь в создании бизнес-планов и проведение исследований рынков, практически неразвиты.

Рассматривая законодательную базу как один из ключевых факторов определения «правил игры» в инновационной инфраструктуре, представляется крайне важным внесение поправок в федеральный закон ФЗ-№217. Критичным в данной связи видится принципиальное изменение положения, согласно которому доля ВУЗа в уставном капитале вновь создаваемого малого инновационного предприятия должна быть более 25% (в случае АО) или 1/3 (в случае ООО). В результате возникает коллизия – например, многие представители венчурного сообщества (бизнес-ангелы и инвестиционные фонды) отказываются от финансирования инновационных компаний, где блокирующая, а иногда и контрольная доля в уставном капитале принадлежит ВУЗу, сохраняющему право выдачи нескольких неисключительных лицензий. Более того, эта доля является неснижаемой и не подлежит размыванию при вхождении инвесторов. Такое положение является значимым барьером для венчурных инвесторов, что не раз отмечалось в ходе проведенного исследования.

Направление решения данной проблемы видится во введении дополнительного правового понятия – малой инновационной компании посевной стадии. Кроме того, возможно добавление критерия срочности, что позволит сделать вложения в такие компании со стороны венчурных фондов не столько более привлекательными де-факто, сколько адекватными их основной деятельности. К примеру, условие неснижаемой доли ВУЗа может действовать в течение первых 3-х лет. По истечении этого срока доля в уставном капитале ВУЗа будет на общих правах «размываться»

наряду с долями венчурных инвесторов.

В налоговой сфере необходимо комплексно снизить фискальную нагрузку на малый инновационный бизнес. Создание особых экономических зон должно происходить не только в одном отдельно взятом регионе (инновационный кластер «Сколково»), но и в университетах с инновационной инфраструктурой по всей стране, что, в числе прочего, позволит стимулировать конкуренцию между самими экономическими зонами. В данном аспекте видится возможным перенять опыт государственной поддержки в Китае.

Для решения задачи защиты и коммерциализации интеллектуальной собственности единственно верным решением представляется передача чётких компетенций центрам трансфера технологий ВУЗов, либо сертифицированным компаниям, аккредитованным Министерством экономического развития РФ или Российской Венчурной Компанией.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что уровень финансирования всех элементов инфраструктуры явно недостаточен для поддержания ее в работоспособном состоянии. Между тем, механизмов, позволяющих запустить процесс самофинансирования соответствующих программ и инициатив, либо не существует, либо они неэффективны. Поскольку государственное финансирование призвано лишь стимулировать работу инфраструктуры и не способно её заменить, его использование априори окажется неэффективным. В этом смысле рекомендуется сконцентрироваться на финансовой поддержке только системообразующих элементов.