

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

В.М. Дуплякин, С.И. Солоничная

*Самарский государственный аэрокосмический университет
им. академика С.П.Королева, Самара, Россия*

В современном мире наука стала одним из важнейших инструментов обеспечения поступательного экономического развития. Это объясняется двумя основными обстоятельствами. Во-первых, способность генерировать и внедрять достижения научно-технического прогресса превращается в один из факторов обеспечения конкурентоспособности как национальной экономики в целом в глобальной конкурентной среде, так и отдельных товаропроизводителей на конкретных рынках. Во-вторых, в настоящее время наука сама по себе превратилась в специфическую сферу товарного производства, которая производит очень дорогостоящий товар – объекты интеллектуальной собственности.

Получение новых знаний и технологий и их эффективное использование в социально-экономическом развитии в решающей мере определяет роль и место страны в мировом сообществе, уровень обеспечения национальной безопасности и жизни народа. В промышленно развитых странах 80-90% прироста ВВП приходится на долю новых знаний, воплощенных в технике и технологиях.

Выделяют три этапа создания инновационной экономики. Первый этап – это расширенное воспроизводство знаний, т.е. меры по сохранению и развитию одного из главных ресурсов России – фундаментальной науки и образования, а также выбор приоритетов развития. Ответственность за этот этап несет государство, и насколько можно судить, значительную его часть Россия уже прошла. Второй этап – это переход от знаний к их материальной реализации, т.е. создание национальной инновационной системы. Здесь ответственность за реализацию разделена между государством и субъектами рынка через механизм пилотных проектов. Третий этап – это промышленная реализация технологических решений, т.е. перевод промышленности в русло инновационной экономики.

Для обеспечения экономической устойчивости в рыночной среде, характеризующейся конкурентоспособностью продукции и технологии,

эффективностью производства и реализации, предприятия осуществляют реактивные и стратегические инновации, обусловленные реакцией на преобразования конкурентов и изменения внешней среды. Реактивные инновации носят приспособленческий характер, тогда как стратегические инновации – упреждающий, поскольку их реализация приводит к получению существенных конкурентных преимуществ в перспективе.

Согласно анализу М. Портера конкурентоспособных отраслей и предпринимательских структур девяти наиболее промышленно развитых стран, непрерывная модернизация производства на основе реализации стратегических инноваций (технологии высшего порядка и обеспечивающие их системы машин, оборудования, соответствующие им способы организации труда, производства, маркетингового обслуживания) является источником устойчивого конкурентного преимущества не только предпринимательских структур и отраслей, но и стран, в которых обеспечено динамично устойчивое воспроизводство инновационно-предпринимательского типа.

В России инновационная активность отличает предприятия, относящиеся к отрасли машиностроения и металлообработки. Второе место занимают предприятия пищевой промышленности, далее следуют предприятия химической, нефтехимической и легкой промышленности.

Особое место в Российском бизнесе занимают малые инновационные предприятия, которые играют огромную роль в реализации и коммерциализации инновационных проектов. Однако малые предприятия в России в своей деятельности сталкиваются с большими трудностями экономического, юридического, финансового характера, которые, так или иначе, отражаются на финансовом состоянии предприятия.

В первую очередь можно выделить отсутствие четкой правовой основы. Понятие «инновационной деятельности» не закреплено на законодательном уровне, оно отсутствует в существующих нормативно-правовых актах. Вследствие этого размыты критерии ее оценки, нет статистики, мониторинга и объективной оценки инновационного потенциала предприятий. Можно также выделить несовершенство налоговой системы, поскольку налоговые льготы предусмотрены только для предприятий, входящих в особые экономические зоны и наукограды (например, Сколково). Малые инновационные предприятия ведут налоговый учет на основании налогового

кодекса, не учитывающего их особенности. Так, например, для хозяйственных обществ, созданных в рамках Федерального закона от 02.08.2009 г. №217 с участием бюджетных научных и образовательных учреждений проблемой является невозможность применения упрощенной системы налогообложения, а также отсутствие налоговых льгот. Принимая во внимание ограниченность средств малых инновационных предприятий на начальной стадии коммерциализации продукта, а также величину налоговых ставок, невозможность применения налоговых льгот является значительным ударом по финансовому состоянию предприятия.

Одной из наиболее актуальных проблем является недостаток собственных средств при создании фирмы. Фактическое отсутствие стартового капитала приводит к невозможности серийного выпуска инновационного продукта. У начинающего предпринимателя-инноватора в данном случае есть три возможных пути: обратиться к государству за целевым финансированием, взять кредит или привлечь венчурный капитал. Однако возникают определенные сложности: ограниченность централизованных источников финансирования приводит к тому, что получить государственное финансирование становится достаточно проблематично. Для получения финансирования по федеральной программе необходимо, чтобы коммерциализуемая разработка соответствовала определенным требованиям. Кроме того, зачастую средств, выделяемых по федеральной программе, недостаточно для коммерциализации инноваций. Необходимо привлекать дополнительные ресурсы: кредит или венчурный капитал.

Опыт других стран показывает, что венчурный капитал – одно из самых действенных средств для развития малых и средних инновационных предприятий.

При этом венчурный капитал представляет собой средства третьих лиц, объединённые в венчурные фонды.

В отличие от венчурного капитала, так называемый, бизнес-ангел – частный инвестор, вкладывающий деньги в инновационные проекты на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале (обычно блокирующий пакет, а не контрольный). Здесь, как правило, вкладывают свои собственные средства в отличие от венчурных капиталистов, которые управляют деньгами третьих лиц,

объединёнными в венчурные фонды. Небольшое, но растущее число бизнес-ангелов образуют сети, или группы, чтобы совместно участвовать в поиске объектов инвестиций и для объединения капиталов.

Однако предоставление венчурного капитала подразумевает не только инвестирование предприятия, но и высокую степень риска неполучения доходов по инвестициям. Немногие российские предприятия берут на себя функции бизнес-ангелов.

К тому же российское законодательство не содержит нормативных актов, регулирующих деятельность венчурных фондов и компаний. Все действующие на территории России и работающие извне с Россией фонды не являются российскими резидентами. Региональные фонды Европейского Банка Реконструкции и Развития и Фонды долевого участия в малом предпринимательстве постоянно в своей работе сталкиваются с разнообразными проблемами, как на федеральном, так и на местном уровнях.

Кредитование малого бизнеса, в свою очередь, имеет ряд проблем: отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей МБ не является владельцем ликвидного имущества и недоверие к малому бизнесу, испытываемое банками вследствие высокого риска и, соответственно, повышение процентных ставок, что не позволяет вновь созданному инновационному предприятию взять кредит. Сегодня далеко не у всех кредитных организаций налажен нормальный процесс работы с малым бизнесом. Основные проблемы заключаются в неразвитости банковских технологий, зачастую не позволяющих снизить издержки обращения на обработку одного клиента, а также в относительно небольшой статистике кредитования, затрудняющей точную скоринговую оценку рисков, связанных с кредитованием малого бизнеса. Как следствие, даже если у банка и имеются соответствующие программы для малого бизнеса, то довольно часто ссуды, выдающиеся по этим программам, остаются для предпринимателей недоступными по цене. Очень мало шансов получить кредит у предприятий, работающих на рынке менее года, не являющихся резидентами, ведущими упрощенную бухгалтерию, а также не имеющими залога или поручителя. Впрочем, ряд банков в редких случаях, при поддержке государственных структур, выдает ссуды без залога. Правда, на условиях, которые трудно назвать привлекательными: суммы небольшие – до 50 тыс. долл. В то время как эффективная ставка довольно высокая (28-30% годовых в рублях), сроки

ограниченные – как правило, не превышают 1,5 года. Впрочем, некоторые проблемы предпринимателей этот кредит все же решает. Например, с его помощью можно ликвидировать кассовые разрывы, когда денег в кассе не хватает для ведения текущей финансовой деятельности.

Если же говорить о ссудах на более длительные сроки или на большие суммы (например, 10-15 млн рублей на пять лет), то российские банки за редчайшим исключением применяют залоговое кредитование. Причем во многих случаях оценочная стоимость залога должна вдвое превышать сумму кредита. Но у предприятий малого бизнеса зачастую нет имущества, которое можно оформить в залог.

Немаловажная проблема также заключается в недостаточной реализации конкретных инновационных проектов в связи с низким спросом на научно-техническую продукцию. Основным заказчиком инноваций является государство, однако, государственный заказ на НИОКР достаточно невысок, что объясняется невысоким ростом технологического развития государственных промышленных предприятий. К тому же российские промышленные предприятия предпочитают заключать контракты с зарубежными инновационными фирмами. Для решения этой проблемы необходим законопроект, который обязывал бы крупные промышленные предприятия предоставлять российским малым инновационным фирмам льготы при проведении конкурсов на выполнение заказов.