

ИННОВАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ УСКОРЕНИЕ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

© 2020 **Левченко Лариса Владимировна**

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет, Россия, Самара

E-mail: lvls@mail.ru

© 2020 **Карпенко Ольга Анатольевна**

кандидат экономических наук, ведущий специалист

АО «СамГЭС» (Самарагорэнергосбыт), Россия, Самара

В статье рассматриваются процессы формирования и развития инновационного капитала, происходящие в современной инновационной системе. Проводится анализ показателей инновационной активности российских предприятий и выявляются основные тенденции рассматриваемых процессов в период трансформационных изменений в экономике и обществе. Поэтапно рассматривается процесс создания малых инновационных предприятий и предлагается институциональное решение по его ускорению.

Ключевые слова: инновационный капитал, старт-ап — предприятие, акселератор проектов, инновационная рента, инновационная система, рыночная ниша, инновационный лифт.

В настоящее время на этапе трансформации общественно-экономической системы, усиливающейся в период пандемии, происходит интенсивное развитие интеллектуальных и инновационных ресурсов человека. Наряду с этим в экономике идет ускорение движения, перемещения и трансформации интеллектуального капитала. При этом процессы формирования и развития интеллектуального капитала с научной точки зрения интересно рассматривать в отношении инновационного капитала человека — исследователей, изобретателей, сотрудников-разработчиков новых продуктов инновационных предприятий. И прежде всего, проведем оценку состояния инновационного капитала.

На уровне государства инновационный капитал может быть оценен на основе показателей инновационного развития, которые в настоящий момент являются важнейшей характеристикой современного состояния экономики. Рассмотрим череду показателей, характеризующих инновационное развитие России.

Важным показателем служит количество инновационно-активных предприятий. В России это уровень инновационной активности организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные и маркетинговые инновации) в 2017 году составил 8,5% от общего числа организаций и снизился на

14% по сравнению с 2014 годом (9,9%) [1]. В итоге мы видим, что, несмотря на курс на инновационное развитие страны, этот показатель для России остается низким и отстает от развитых стран.

Показатель внутренних затрат на исследования и разработки демонстрирует рост. Затраты на них в России с 2015 года возросли на 11% в 2017 году (с 914669 млн. руб. до 1019 152 млн. руб.) [2], но эти темпы также недостаточны.

По показателю инвестиций в НИОКР эксперты считают успехом присутствие трех отечественных компаний в рейтинге Еврокомиссии Industrial R&D Investment Scoreboard за 2018 год (годом ранее их было две). В этом списке 2500 крупнейших промышленных компаний мира по объемам инвестиций в R&D на 1170-м месте — «Вертолеты России», на 1956-м — КамАЗ, на 2193-м — «Роснефть» [3]. По данным отчета Еврокомиссии, главные мировые инноваторы в 2018 году направляли на исследования и разработки около 15% всех расходов. Больше всего (20% и более) в R&D вкладывали фармацевтические, телекоммуникационные и ИТ-компании, менее всего (7–10%) производственные компании. Победитель рейтинга компания Samsung в 2018 году вложила в R&D почти 13,5 млрд. долл., что на 11,5% больше, чем в 2017-м, а фармацевтический гигант Roche — 8,8 млрд. долл., что составило 19,5% всех его затрат [4]. При этом

российские компании, которые активно занимаются НИОКР, инвестируют в исследования и разработки также 10–20% от бюджета расходов. Но инновационно-активными у нас остаются лишь предприятия высокотехнологичных секторов и оборонной промышленности, однако их общее число ограничено и влияние невелико.

Таким образом, в общем наблюдается низкая инновационная активность российских компаний. Причинами такой низкой инновационной активности российских предприятий являются нехватка финансирования, высокая себестоимость инновационных товаров и услуг, недостаток высококвалифицированных кадров, а также сравнительно невысокий спрос на инновационные продукты.

В современный период трансформационных изменений общественно-экономической системы необходимо скорейшее устранение негативных тенденций в экономическом развитии, и для этого нужен подход при поддержке частного бизнеса со стороны государства. Должны быть повышены объемы финансовых вливаний и созданы новые инструменты и финансовые возможности для инновационных компаний, меры, стимулирующие развитие рынка и конкуренции, сохранение и обучение кадрового состава, привлечение новых кадровых резервов.

Успешные инновации ранее в СССР и в настоящее время в развитых странах внедрялись в результате деятельности в основном не малых инновационных компаний-стартапов, а крупных научно-исследовательских коллективов в больших компаниях или научно-исследовательских университетах, в которых есть соответствующая техническая и финансовая база. А в современной России, к сожалению, эта практика утрачена в связи с малой численностью крупных промышленных предприятий. «Уровень современных технологий настолько высок, что институты-теоретики просто не могут их производить в изоляции от производства ... в современной России до настоящего времени нет базы для производства серьезных инноваций» [5].

Внедрение крупных инноваций лучше происходит в инновационных кластерах, в которых весь цикл их создания объединен в единой административно-технологической системе. В России, опять же, такие базы находятся лишь в проектах развития. Сейчас необходимо как можно скорее наладить развитие страны по инновационному пути во всех отраслях промыш-

ленности. «Спрос на инновации в мире велик как никогда, интерес со стороны государства к развитию в этой сфере бесспорен, интеллектуальный потенциал в стране — в наличии. Дело за малым: соединить, свести вместе все эти три вектора и направить к единой цели, чтобы получить мощнейший импульс к всестороннему развитию производственной базы российской экономики» [6].

Несмотря на то, что сейчас в России большой интеллектуальный потенциал и много индивидуальных исследователей и изобретателей, они в массе своей не обладают рыночными и коммерческими знаниями, системностью и масштабностью мышления. Зачастую, они не могут изложить суть предлагаемой новации и ее значимость для рынка. В стране не развиты институты, обеспечивающие коллективную работу исследователей и рационализаторов с экономистами, спонсорами и государством.

Ученые Л. Гохберг и Д. Мейсснер в исследовании проблем и перспектив инновационного развития России и США [7], отмечают, что, во-первых, ни одна экономика не может выжить исключительно на собственной цифровизации, как происходит в настоящий момент в российской экономике, и ей нужна прежде всего мощная интеллектуально-производственная база. Во-вторых, в России многие ученые психологически застревают в эпохе советских времен, когда наука и университеты были отделены от предприятий и бизнеса, в то время как в США ученые обладают большим кругозором и экономическими знаниями, готовы брать на себя риск и коммерциализировать свои исследовательские результаты. Анализируя инновационную политику двух стран, Л. Гохберг и Д. Мейсснер отмечают, что в России необходимо ставить задачу увеличения промышленного сектора и обеспечения его автоматизации, что потребует привлечения высококвалифицированных специалистов, предоставления возможностей для их обучения, использования робототехники и итоговой цифровизации всего производственного процесса.

Тем не менее, именно из состава индивидуальных ученых-изобретателей возможно начинать формирование интеллектуального капитала в стране и создание предприятий с малых инновационных компаний — стартапов. Создание инновационных предприятий предполагает высокий уровень вовлечения науки и/или наличие

собственных инновационных технологий.

Для их создания и успешного развития в экономике требуется ряд сложившихся условий и прежде всего, возможность встречи субъектов данных компаний и продуктивного ведения переговоров между ними. Итак, субъектами формирования инновационного капитала являются:

1. собственники инновационного капитала (разработчики новых продуктов и услуг, инноваторы, изобретатели),
2. представители бизнеса — инвесторы,
3. представители предпринимательства — руководители проектов, фирм, топ-менеджмент предприятий.

У каждого субъекта свои экономические интересы: у инвесторов и бизнесменов — получение прибыли и процента на капитал, у предпринимателей — создание эффективно-действующего предприятия и получение прибыли или заработной платы, у изобретателя — коммерциализация своей научной разработки и получение интеллектуального дохода.

В зависимости от юридического закрепления отношений собственности на создаваемое предприятие субъекты будут получать различные виды доходов.

Первый вариант — создание фирмы, собственником которой является представитель бизнеса, вкладывающий свои средства. Бизнесмен будет получать часть чистой прибыли предприятия. Предприниматель при этом получает заработную плату.

Второй вариант — собственником фирмы является предприниматель, бизнесмен является лишь инвестором. Здесь часть прибыли будет получать предприниматель, а бизнесмен будет получать процент на вложенный капитал.

В зависимости от того, каким образом будет оформлена интеллектуальная собственность на создаваемые товары и услуги, зависит получение интеллектуального дохода изобретателем.

Если патент (модель, образец, бренд и т.д.) будет зарегистрирован на изобретателя, то он и будет получать доход по патенту (интеллектуальный доход). И если на рынке у него установится монополия на свою продукцию, то этот доход станет интеллектуальной рентой.

Если же патент будет зарегистрирован на фирму, то интеллектуальный доход будет получать собственник фирмы (инвестор или предприниматель), а изобретатель будет получать лишь заработную плату за свои инновационные

разработки, аналогично работе в вузах и НИОКР государственных предприятий или корпораций. Здесь ярким образом проявляется противоречие в характере создания и распределения интеллектуальной прибыли и ренты.

Для собственника интеллектуального капитала предпочтителен первый вариант развития событий, для собственника фирмы — второй.

Таким образом, ключевым моментом для создания и успешного функционирования фирмы является установка и сохранение устойчивых связей между субъектами инновационных и производственных процессов: изобретателями, предпринимателями (производственными компаниями), инвесторами и бизнесменами (венчурными структурами).

В связи с малочисленностью инновационных компаний современная инновационная система не обеспечивает полную потребность в формировании и применении интеллектуального капитала, а также не может в полной мере предоставить пространство для взаимодействия трех субъектов рассматриваемого процесса — блока интеллектуального, социального и предпринимательского капиталов. Зачастую эти три субъекта инновационных предприятий находятся в различных институциональных слоях, принадлежат к различным социальным пластам общества, не знают друг о друге и не общаются между собой.

Кроме того, в современной российской инновационной системе в настоящее время отсутствуют как таковые институты, способные организовать или предоставить площадку для встречи предпринимателей, инвесторов и интеллектуалов для создания совместных инновационных предприятий. В 2019 году при Вузах созданы площадки «Точки кипения» для встречи молодежи с представителями власти, бизнеса и топ-менеджмента компаний и обсуждения проблем, носящих общественный и социальный характер. Но они предназначены для обсуждения более масштабных общественных вопросов и не предназначены для целевых встреч по созданию конкретных предприятий. Место для подобных встреч приходится выбирать самим участникам.

В качестве примера решения этой проблемы можно привести создание и реализацию общественных инновационно-ориентированных проектов как институциональные инновации, выступающие в качестве площадок встреч субъектов инновационных процессов и акселерато-

ров инновационных проектов для запуска их на рынок. В рамках этих проектов в качестве субъектов могут быть привлечены инвесторы, инноваторы-разработчики и предприниматели различного уровня, и в качестве финансового обеспечения реализации проектов могут выступать как субсидионное и грантовое финансирование, так и прямые инвестиции со стороны бизнеса до момента выхода фирмы на самоопытную основу [8]. Проектная форма деятельности в современной экономике переживает бурное развитие и хороша тем, что позволяет в короткие сроки собрать подходящую команду, протестировать модель или новую разработку на предмет соответствия рыночным потребностям и принесение прибыли и наглядно увидеть результат, по которому оценить эффективность проекта по окончании срока его реализации. Это дает возможность для быстрого тестирования проектов, отсеивания нерентабельных, доработки перспективных и ценных проектов в будущем и развития новых фирм на основе проектов, доказавших свою эффективность. На наш взгляд, в настоящее время это уже является первым шагом для построения действующего «инновационного лифта» в существующей российской инновационной системе. Подобные проекты могут стать хорошим катализатором инновационного развития как самого человека, так и в целом региона и государства.

А теперь раскроем более подробно этапы создания современных инновационных предприятий.

I. Встречи субъектов по ведению бизнеса, обсуждение идей и принятие совместного решения о создании предприятия,

II. Привлечение внешних партнеров, определение поставщиков и покупателей, выбор и создание руководящей команды,

III. Анализ рынка и его потребности в планируемых к выпуску товарах и услугах, выделение возможных новых рынков или рыночных ниш, выявление товаров-субститутов и товаров-комплектантов на рынке, анализ товаров и стратегий конкурентов.

На этапе проведения анализа рынка возможен выбор двух подходов, которые используют в индустриальной и в постиндустриальной экономике, в развивающихся и развитых странах.

Подход к анализу, основанный на приоритете предложения предполагает высокий уровень вовлечения научных исследований, нали-

чие собственных инновационных технологий и механизмов их коммерциализации. Он может быть характерен для развитых стран, в которых разрабатываются новые технологии, например, в рамках крупных национальных проектов с несколькими направлениями экономического роста и развития.

Подход, основанный на приоритете спроса в анализе рынка, успешно применяется в развивающихся странах. Рынок с его потребностями является основным ориентиром для развития новых производств. Новые технологии можно разработать на основе существующих на международном рынке высокотехнологичных товаров. Для этого подхода характерна проектная деятельность, где можно реализовать создание и запуск производства инновационных продуктов в заранее установленные сроки.

IV. Доработка и усовершенствование идеи товаров и услуг под существующие рыночные потребности,

V. Разработка производственного проекта, технологической цепи создания товара, производственного технического задания, логистики доставки ресурсов и т.д.

VI. Разработка финансового плана, бюджета и маркетинговой стратегии предприятия. Здесь важно предусмотреть возможность коррекции бизнес-плана на случай изменения рыночной конъюнктуры, и дополнительные средства на возможность совершенствования имеющегося продукта с целью получения дополнительных конкурентных преимуществ. Отрасль инновационных технологий — это высокорисковая отрасль для вложения средств, но в ней можно также в короткие сроки получить прибыль при условии изначально верного расчета бизнес-плана,

VII. Поиск производственных площадей и оптимизация расходов на их содержание, закупка оборудования и наем квалифицированного персонала,

VIII. Непосредственный запуск работы предприятия и работа в тестовом режиме,

IX. Работа в основном режиме,

X. Переход в режим развития, возможно диверсификации производства и оптимизации затрат.

В итоге мы видим, что современные процессы формирования, запуска и развития инновационных предприятий требуют тщательного подбора командного состава, ее качественного

взаимодействия и продуктивной работы, огромной концентрации внимания его субъектов и просчета бизнес-стратегии на случай формальных обстоятельств. Все это достигается путем интеллектуальных усилий и труда участников процесса, а также во многом зависит от существующих институциональных и экономических условий государства.

Библиографический список

1. По данным Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science/
2. Там же.
3. Что поможет оживить НИОКР в России и почему без них будет только хуже / РБК. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/press-service/media-review/rvk/140733/>
4. Там же.
5. Волчков С., Чепуренко А. Ю., Марголит Г. Р., Гостомельский А. Барьеры на пути инноваций в России Режим доступа: <https://fom.ru/posts/10707>
6. Безденежных В., Чепуренко А. Ю., Марголит Г. Р., Гостомельский А. Барьеры на пути инноваций в России Режим доступа: <https://fom.ru/posts/10707>
7. Егоренко С. Н., Бондаренко К. А., Соловьева С. В. Инновации: международные сопоставления // Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации — 2018. Режим доступа: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/228607056>
8. Рязанова О. Е., Левченко Л. В., Инвестиционный климат как условие для развития инновационной экономики. / Экономические науки. — 2014. — № 113. — С. 7–11.