Владимир Александрович Котельников - Исполнительный директор НП «Технопарк Апатиты»

***Инновационная деятельность Мурманской области. Сегодняшний день - стоп-кадр.***

Что есть инновационная деятельность.

Кто или что дает определение тому или иному виду деятельности?

Практика показывает, что есть всего два варианта. Первый, назовем его стихийным – это то каким образом, специалисты определяют то, чем они занимаются, и чем их деятельность существенно отличается от любой другой. На самом деле, таких определений столько же сколько специалистов. Второй, назовем его каноническим, - это описания вида деятельности в государственном нормативном акте, в законе.

Инновационная деятельность в этом отношении ничем не отличается от других видов деятельности. На федеральном уровне, инновационная деятельность описывается в №127- ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.96. Закон определяет инновационную деятельность как «деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленную на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечения ее деятельности». Инновационный проект – комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов. Инновация – введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод деловой практики, организации рабочих мест или во внешних связях.

Естественно, что мы должны видеть связь между каноническим определением и множеством определений, которые дали сами специалисты начиная от Фраскатти до нашего отечественных экономистов. По сути, каноническое определение должно включать смыслы всех частных определений данных специалистами и раскрывать специфику процесса.

Давайте разберемся в процессе.

Как правило, в учебниках по менеджменту процесс описывается так

РЕЗУЛЬТАТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – БИЗНЕС-ИДЕЯ – ПРОЕКТ – ПРЕДПРИЯТИЕ (START-UP)

Однако, начинается он все-таки с ПРОБЛЕМЫ.

То есть:

ПРОБЛЕМА любого характера – осмысление и ФОРМУЛИРОВКА ПРОБЛЕМЫ в виде конкретных задач – РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ – формулирование и оформление РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – формирование БИЗНЕС-ИДЕЙ – оформление БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ – реализация проектов, создание ПРЕДПРИЯТИЙ (START-UP).

Если мы рассмотрим ФЗ, то он воспринимает инновационную деятельность с момента формирования бизнес – идеи. Это тот типичный для нашего законодательства случай, когда практика, если хотите, мудрее и полноценнее законодательства. На практике любой инновационный процесс начинается с ПРОБЛЕМЫ. Если нет проблем, то нет процесса. Точнее от степени оформленности, сформированности (если так можно выразиться) зависит интенсивность всего инновационного процесса.

Казалось бы, все подобные рассуждения являются только теоретическими построениями, однако, все ранее сказанное имеет непосредственное отношение к ситуации в Мурманской области.

Итак.

На сегодняшний день мы имеем низкую инновационную активность по всем отраслям экономической деятельности в Мурманской области. Это распространяется и на малый и средний бизнес и на крупные предприятия и на сферу услуг. Хотелось бы понять, с чем это связано, поскольку еще в 2004 году Мурманская область находилась в центральной части рейтинга инновационной активности регионов.

 Не будем углубляться в дебри и возьмем только одну форму инноваций, а именно технологические инновации. На первый взгляд может сложиться впечатление, что их нет вообще. Хотя, казалось бы, работает бизнес-инкубатор с филиалом в Мурманске, есть программы поддержки малого бизнеса, есть проект закона о поддержке инновационной деятельности. То есть, многое есть и реально работает, а результаты деятельности не видны.

Для того, чтобы понять почему деятельность не просматривается, проведем анализ, но не учетных показателей регионального правительства, а анализ возможностей МП по реализации инноваций в разрезе логики инновационного процесса. Именно такой анализ следует проводить всякий раз, когда начинается новая деятельность.

Причем если отталкиваться от ИДЕИ (стандартное определение инновационного процесса), то инициатор всегда один – разработчик. А если отталкиваться от ПРОБЛЕМЫ инициатор всегда тот, в чьих интересах скорейшее решение этой проблемы, то есть принципиально возможно три инициатора:

Власть

Инвестор

Разработчик

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ, ИНИЦИИРОВАННЫЙ РАЗРАБОТЧИКОМ.

Это наиболее частый во всем мире вариант инноваций. Разработчик, обладающий какой-то собственной технологической идеей готов осчастливить мир. Но для реализации проекта ему необходимы средства, которыми он сам не обладает.

Варианты:

1. Бизнес-ангелы. Как правило, это тот случай, когда есть предприниматель готовый финансировать проект просто потому, что это ему интересно. Как правило, финансирование начинается со стадии идеи и, как правило, проект чрезвычайно рисковый, как правило, это деньги в никуда, поскольку из 1000 идей до состояния бизнес-проекта дойдут только 50, из них до предприятия дойдут 5, через три года после старта останется 1-2.
2. Фонды поддержки.

Принято считать, что в России не существует фондов для поддержки инноваций, это в корне не верно, поскольку фонды есть, они в разной степени доступные и действуют каждый в своей области. В инновационно-активных регионах существуют региональные фонды для развития инновационных предприятий. На территории РФ действуют программы иностранных фондов, например фонда Форда, конкурса проектов компании Ауди. Безусловно, подавляющее большинство иностранных фондов ведут в России ограниченное количество программ, как правило 1-2.

Однако, наиболее доступным и востребованным является опять же Фонд Содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере с его программами СТАРТ и УМНИК НА СТАРТ.

Цель Программы - содействие инноваторам, стремящимся разработать и освоить производство нового товара, изделия, технологии или услуги с использованием результатов своих научно-технологических исследований, находящихся на начальной стадии развития и имеющих большой потенциал коммерциализации. Следует иметь ввиду, что программа Старт в первую очередь ориентирована на инициативных научных работников, желающих на основе своих инновационных идей создать устойчиво работающий бизнес. Отсюда следует, что наиболее перспективными соискателями на конкурсе должны быть люди достаточно молодые, хорошо осознающие стоящие перед ними проблемы, т.е. хорошо ориентирующиеся не только в науке и технологии, но и в рыночных перспективах своей разработки, обладающие высокими амбициями, способные сформировать работоспособную команду.

Учитывая, что поддержка малых инновационных предприятий выполняется из бюджетных средств, предполагается, что победившее в конкурсе предприятие обязано успешно реализовать свои трехлетние планы и в том числе по коммерциализации разработанной продукции. По этой причине, малое инновационное предприятие или коллектив заявителей, получившие бюджетную финансовую поддержку по программе Старт первого года, но не выполнившие принятые на себя обязательства перед Фондом, не должны рассчитывать на повторное финансирование по программе Старт.

Программа «СТАРТ» базируется на принципе частно-государственного партнёрства: государственный бюджет реализует лишь часть мероприятий, необходимых для развития бизнеса. В первый год Фонд выделяет средства на выполнение НИОКР и контролирует, получены ли какие-либо результаты по их итогам. В результате до приемлемого уровня снижаются инвестиционные риски частного инвестора. Со второго года Фонд осуществляет финансирование на паритетной основе, то есть малое инновационное предприятие должно привлечь внебюджетные источники финансирования или вложить собственные средства, если начата реализация продукции.

Под инвестициями понимаются денежные средства, имущество, оборудование, имеющие рыночную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли. Инвестором может быть любое физическое или юридическое лицо, в том числе иностранное, финансово участвующее в развитии проекта.

«УМНИК на СТАРТ» - программа для молодых ученых и предпринимателей, реализующих собственные инновационные проекты. Основной целью программы является стимулирование массового создания стартапов  среди молодежи.

В конкурсе принимают участие авторы лучших проектов программы УМНИК. Финалисты представляют свои проекты по  5 научным направлениям:

* Информационные технологии;
* Медицина будущего;
* Современные материалы и технологии их создания;
* Новые приборы и аппаратные комплексы;
* Биотехнологии.

С  малыми предприятиями, созданными победителями Финала, будут подписываются контракты на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Объем финансирования по каждому контракту составляет 1 млн. рублей.

Кроме основной программы для участников конкурса организована образовательная программа, нацеленная на повышение квалификации молодых предпринимателей: цикл лекций по разработке и представлению бизнес-проекта, управлению интеллектуальной собственностью, основам создания и функционирования малых предприятий. По итогам обучения участники получают дипломы государственного образца о прохождении курса повышения квалификации   по основам коммерциализации инновационных идей.

Понятно, что по этим программам финансируются проекты на стадии превращения бизнес – идеи в предприятие, выход «живых» предприятий 10%.

1. Венчурные фонды.

В России почти все венчурные фонды входят в РАВИ – Российскую ассоциацию венчурных инвесторов, основной принцип венчурного финансирования – покупка пакета акций (до 30%), вывод предприятия на значительно более высокий уровень капитализации и продажа акций управленцам этого предприятия. Поскольку первичная капитализация крайне низка, то венчурный фонд дает предприятию возможность льготного кредитования в одном из дружественных банков. Практика обращения в фонды показывает, что требования к проектам у отечественных венчурных фондов гораздо выше, чем у аналогичных европейских фондов. То есть, наши фонды пытаются работать почти без рисков, хотя это противоречит самому понятию венчура.

1. Гарантийные фонды.

Достаточно распространенная форма поддержки малого бизнеса в целом, но для инновационного бизнеса применяется редко, поскольку риски очень велики, а стоимость бизнеса мала и большую ее часть составляет стоимость интеллектуальной собственности, которая имеет крайне низкую ликвидность. Выходом из этого положения могло бы быть создание гарантийных фондов самими малыми предприятиями, но на практике таких проектов крайне мало.

1. Специальные финансовые инструменты.

Всякого рода субсидии, премии, стипендии и т.д. Наиболее распространены субсидии в Мурманской области субсидируется несколько видов деятельности связанных с инноватикой. Основным рабочим инструментом является субсидия на создание инновационного предприятия 500 тыс. рублей.

Кроме того, очень важной составляющей поддержки является консультационная поддержка. Для инновационных предприятий и проектов на ранней стадии в Мурманской области ее оказывают на разных условиях предприятия инновационной инфраструктуры. Кроме того, бесплатную информационную и консультационную поддержку можно получить и от иностранных консультантов, особенно, когда речь идет о выводе инноваций на зарубежный рынок. По моему мнению, лучшие из западных консультантов – сотрудники PUM (Нидерланды).

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ, ИНИЦИИРОВАННЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ.

В этом случае принципиально важна причина, побудившая предпринимателя решиться на инновационный проект. Эти причины можно с высокой степенью достоверности (математический термин) определить и систематизировать. Наиболее часто встречаются следующие:

1. - решение неотложной проблемы, когда стандартное решение либо дорого, либо его результат не полностью удовлетворяет предпринимателя;
2. - желание «выйти на новый уровень», на самом деле – сделать так, как у конкурента, или несколько лучше;
3. - осуществить свою старую мечту;
4. - вложить свободные деньги.

На практике реализуются, то есть доходят до практического воплощения проекты, побудителями которых являются 1 и 3 пункты, 2 очень редко, и там, как правило, находятся приемлемые стандартные решения, 4 почти не реализуется, после долгих рассуждений деньги вкладываются либо в финансовые (всегда более доходные) инструменты, либо в знакомый отлаженный бизнес.

Если все-таки предприниматель решился инициировать инновационный процесс, то он сталкивается с необходимостью провести НИОКР, либо для поиска решения проблемы, либо для адаптации существующих вариантов решения к своим условиям.

Именно на этом этапе возникает проблема финансирования НИОКР. Как правило, предприниматель пытается финансировать производство НИОКР самостоятельно, однако, он может использовать финансовые инструменты, позволяющие за счет средств ФБ полностью или частично компенсировать свои затраты, в некоторых регионах существуют и региональные финансовые инструменты для поддержки инновационной деятельности.

Наиболее действенным и рабочим инструментом является программа «Развитие» фонда Содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

«**РАЗВИТИЕ»**

**1.                  Цель Программы**

Цель программы - оказание прямой финансовой поддержки малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям или государственным научным организациям интеллектуальной собственности, вводимой в хозяйственный оборот. Программа **направлена на развитие рынка отечественной высокотехнологичной продукции, коммерциализацию результатов научно-технической деятельности,**привлечение инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства, создание новых рабочих мест в высокотехнологическом секторе. Предприятия, подающие свои проекты на конкурс, должны иметь свою научно-техническую и финансовую историю, занимать свою нишу на рынке, быть способными вложить на реализацию проекта достаточные собственные средства.

Финансовая поддержка предоставляется для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

**2.                  Участники Программы**

В Программе могут принимать участие субъекты малого предпринимательства, соответствующие критериям отнесения к субъекту малого предпринимательства в соответствии с Федеральным законом № 209-ФЗ от 24.07.2007 г.

**3.                  Основные направления Программы**

Основными направлениями Программы являются:

- поддержка проектов малых предприятий, направленных на реализацию приоритетных направлений модернизации и технологического развития экономики России, в том числе в области информационных технологий, фармацевтики, энергосбережения;

- поддержка проектов малых предприятий по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащих государственным научным организациям интеллектуальной собственности, вводимой в хозяйственный оборот на основе лицензионного соглашения;

- поддержка проектов малых предприятий по разработке несырьевой экспортно-ориентированной продукции для поставки на зарубежные рынки;

- поддержка совместных проектов, осуществляемыми малыми предприятиями, с другими органами исполнительной власти и организациями, вовлеченными в процесс реализации государственной инновационной политики, в том числе с институтами развития и государственными корпорациями;

- поддержка совместных международных проектов с участием малых российских инновационных компаний.

Максимальный объем финансирования одного проекта по программе не превышает 15 млн. рублей. При выполнении проектов малые инновационные предприятия привлекают для его реализации собственные средства в объеме не менее суммы запрашиваемого финансирования проекта от Фонда.

В результате проведения НИОКР малое предприятие должно выйти на более высокий уровень развития по следующим показателям:

1. Прирост выручки в течение трех лет с начала финансирования в объеме, не меньшем полученных бюджетных средств, за счет продаж продукции разработанной с использованием средств Фонда.

2. Увеличение выработки на человека в год.

3. Увеличение числа рабочих мест.

4. Выведение высокотехнологичной продукции на зарубежные рынки.

5. Снижение издержек производства (повышение рентабельности).

На сегодняшний день, это единственный путь получить целевые безвозвратные средства на реализацию программы малого частного предприятия.

Кроме того, в рамках этой программы реализуется отдельно российско – финская, российско – германская и российско – немецкая программы. Все программы ориентированы на стимулирование (финансирование) создания совместных трансграничных производств по созданию наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью. Сроки рассмотрения заявок плавающие, но для российская сторона принимает решение по поддержке до 15 мая, иностранные фонды в тех же сроках.

Что делать если предприниматель пытается за счет инноваций значительно усовершенствовать процесс, но не за счет самой технологии производства, а за счет технологий энерго- и ресурсо- сбережения. Сразу оговорюсь, что региональных инструментов нет ни в одном регионе России. Но наш предприниматель может использовать льготное кредитование от международной организации НЕФКО. В зависимости от размера собственного вклада в проект (от 30 до 50%) компания может получить кредитные ресурсы со стоимостью от 9 до 13% годовых.

Крайне редкий случай, когда инновационная идея побудила собственника крупного бизнеса сделать крупный проект и в этом проекте заинтересовано руководство региона, существует ежегодный конкурс кредитных ресурсов «Регионы – устойчивое развитие». Этот фонд предоставляет льготные кредитные ресурсы на срок до17 лет, в размере от 10 млн. до 1 млрд. руб. при наличии собственного финансирования 10% от запрашиваемой суммы.

То есть, существуют работающие финансовые инструменты, позволяющие предпринимателю на прозрачных, законных условиях получить либо безвозвратные, либо кредитные ресурсы для реализации инновационных проектов.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ИНИЦИОРОВАННЫЙ ОРГАНАМИ ВЛАСТИ

Постановка проблемы на реальном примере муниципальных дорог.

На уровне региона складывается впечатление, что проблем либо нет вообще, либо они лежат исключительно в области финансов. Причем такой характер постановки и формулировки проблем характерен не только для «неповоротливой государственной машины», но и для вполне себе шустрого малого бизнеса. Пример – городские дороги. С федеральными дорогами помог разобраться федеральный бюджет, но муниципальные – просто провал. Вопрос почему, предопределен ответом об отсутствии денег в муниципальном бюджете. Если дают мало, то мало и ремонтируют. Но вот парадокс, если деньги есть, и дороги осенью отремонтировали, то с вероятностью 90% половина асфальтового покрытия сойдет с вешними водами, максимум - в течение летнего сезона. Анализ показал, что основной причиной данного безобразия является состав асфальтобетонных смесей для укладки покрытия, он просто не рассчитан на наши условия. Это и есть проблема, которую следует решать. Дальше рассматриваем инновационный процесс.

1. В чьих интересах в первую очередь следует решать проблему дорог, кто является плательщиком и заказчиком? Ответ прост – региональные и муниципальные администрации. Если отринуть заносы и откаты за недоказанностью, то в интересах лиц принимающих решение в администрации сделать все, чтобы дороги были хорошими.
2. «Стучание (как процесс) тяжелыми предметами по столу» и «разбор полетов» не дадут никакого результата. Но ЛПР (лица принимающие решение) в администрации могут инициировать госзакупку на НИОКР «составы асфальтобетонных смесей с повышенной износоустойчивостью и с высоким количеством теплосмен».
3. Результат работы будет принадлежать администрации. Кроме того, администрация вправе при формировании ТЗ на ремонт или устройство дороги для проведения тендера, включить в ТЗ обязательное условие по составу асфальтобетонных смесей. Никаких противоречий с существующим законодательством здесь нет.
4. Результат – дороги станут значительно лучше, а денег на это потратят меньше, поскольку переделывать и латать один и тот же участок постоянно не придется.

Если проследить эту цепь от пункта 1 до пункта 4 – это и есть инновационный процесс по выводу значительно улучшенного товара (дорожное покрытие) на рынок. В этом процессе есть проблема, которая должна быть решена. Есть идея, которая возникает в результате НИОКР и должна быть коммерциализована, есть нормативные документы, которые помогают в коммерциализации идеи. Есть положительный результат в виде более безопасного и стойкого дорожного покрытия, и, наконец, есть увеличение налогооблагаемой базы.

Это пример как региональная или муниципальная власть может инициировать инновационный процесс, используя уже существующую научную и производственную базу. То есть, это может быть реальный ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ИНИЦИИРОВАННЫЙ ОРГАНАМИ ВЛАСТИ.

Предложения.

Подводя итоги размышлениям о развитии инновационной деятельности в Мурманской области, мы имеем следующую картину: в наличии есть достаточное количество финансовых инструментов для ведения успешной инновационной деятельности, формируется нормативная база для того, чтобы эта деятельность была эффективной, однако, активность всех возможных инициаторов инновационных проектов крайне низка. Если поставить во главу угла ПРОБЛЕМУ АКТИВНОСТИ, то причины следует искать в региональной политике развития территории. Если рассмотреть Стратегию социально-экономического развития Мурманской области до 2025 года, Систему целеполагания, которая была размещена на сайте Правительства Мурманской области, то мы не найдем ответа на основной вопрос для любой деятельности «Зачем?». То есть, эти документы носят более парадный, чем рабочий характер.

Для формирования реального целеполагания на региональном уровне требуется провести форсайт по формулированию наиболее приемлемой картины будущего для различных слоев населения области. По сути, предлагается структурная инновация, когда формирование стратегии развития будет опираться не на личные измышления и видение группы исполнителей, а на компиляцию наиболее приемлемых картин будущего всех работающих групп населения. Стандартные инструменты целеполагания уже полностью исчерпали свой потенциал, развитие могут обеспечить только новые технологии основанные на научном знании.

В качестве результата форсайта - база данных о проблематике региона, как основной инициирующий инновации инструмент, и дорожные карты по решению проблем, как инструменты практической реализации результатов интеллектуальной деятельности.