

УДК 338.242

Сегментация рынка малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы

П. Е. Щебалева

*Ярославский государственный университет
им. П. Г. Демидова*

E-mail: pavel_shchebalev@mail.ru

Научная статья

В данной статье рассматриваются основные тенденции развития малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы и присущие данным предприятиям проблемы. Выявляются первопричины возникающих проблем и даются предложения их разрешения в двух плоскостях посредством сегментации малых инновационных предприятий по ряду критериев. Данные предложения формируют комплексную модель, позволяющую всесторонне и равномерно развивать малое инновационное предпринимательство.

Ключевые слова: малое инновационное предприятие, сегментация, внешнее финансирование, инвестор, результат интеллектуальной деятельности

Innovative SMEs of the scientific and educational sphere market segmentation

P. E. Shebalev

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Scientific article

Current article gives an overview of essential trends and problems of development innovative SMEs of the scientific and educational sphere. Identifies the root cause of problems and their solutions are proposals in two planes through the segmentation of innovative SMEs on several criteria. These proposals form a comprehensive model to develop innovative SMEs comprehensively and uniformly.

Keywords: SME, segmentation, external financing, investor, results of intellectual activity

Развитие малого инновационного бизнеса пришло в Россию лишь немногим более двух десятилетий назад, в отличие от таких инновационно-развитых стран, как США, Япония, Южная Корея, Германия и др. В 90-е годы появились первые попытки создания и ведения малого инновационного предпринимательства (МИП). Первые такие предприятия стали появляться в российской экономике сразу после распада СССР. Это были малые предприятия, выделяющиеся в процессе реорганизации из отраслевых научно-исследовательских институтов. В сложное для предпринимательства и экономики время эти предприятия стремились использовать свои интеллектуальные разработки для «выживания».

В 1993 году Государственный комитет по высшему образованию РФ принял Программу поддержки малого предпринимательства и новых экономических структур в науке и научном обслуживании для высшей школы. К 1997 году в рамках этой программы было сформировано 12 крупных инновационных центров. Они реализовали свыше тысячи конкретных научно-технических проектов, в которых участвовали более 100 университетов и других учреждений бывшего Госкомвуза, около 300 малых и средних инновационных предприятий и 50 технопарков. В июне 1995 года был принят «Федеральный закон №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», а 23 августа 1996 года федеральный закон «О науке и научно-технической политике», регулирующие деятельность МИП.

На первом этапе своего развития малый инновационный бизнес обеспечил себе прочное место в НИОКР, причем это практически сразу сопровождалось получением конкурентоспособной продукции и выводом ее сначала на внутренний, а затем и на

внешний рынок. Однако дальнейшая эволюция российских малых предприятий, формирование которых началось на первых этапах реформ, пошла таким образом, что большинство из них включились в торговую и посредническую деятельность, и только небольшая часть осталась в сфере науки и инноваций. Если в 1995 году было зарегистрировано почти 50 тыс. МИП, то к 2000 г. их количество едва превышало 30 тыс., а к 2002 г. составило около 23 тыс. и продолжало стремительно снижаться [1].

2009 год стал переломным в развитии малых инновационных предприятий в связи с принятием 2 августа Федерального закона № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» и вступлением его в силу с 15 августа. Данный нормативно-правовой акт позволил бюджетным вузам и НИИ учреждать хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат данным научным учреждениям без согласования с собственником их имущества (учредителем) [2]. Данный закон внес изменения во многие нормативные акты: Федеральный закон от 23 августа 1996 года №127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике", Федеральный закон от 8 февраля 1998 года №14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью», Федеральный закон от 24 июля 2007 года №209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации". Таким образом, лишь малые предприятия, в полной мере соответствующие требованиям 217-ФЗ, стали законно считаться МИПами. Позднее положения Федерального закона 217-ФЗ легли в основу 103 статьи принятого 29 декабря 2012 года Федерального закона №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Главными и, пожалуй, единственными отличиями 103 статьи 273-ФЗ от положений 217-ФЗ стали 2 расширения: право создания подобного рода хозяйственных обществ, помимо бюджетных учреждений, получили и автономные, а также стало допускаться совместное исключительное право данных учреждений на вносимый в качестве вклада в уставный капитал РИД с другими лицами. В дальнейшем данные предприятия сформировали рынок малых инновационных предприятий и оказались включенными в статистику МИПов, которую ведет Центр исследований и статистики науки (ЦИСН) при Минобрнауки РФ.

С момента принятия Федерального закона 273-ФЗ до 01 сентября 2016 года 436 бюджетных и автономных учреждений высшего образования создали 2887 малых инновационных предприятий. Поквартальная динамика создания предприятий отражена на рис. 1 настоящей статьи.

Из представленной диаграммы видно, что с каждым годом число вновь создаваемых малых инновационных предприятий снижается. Обусловлено это отчасти тем, что до принятия Федерального закона 217-ФЗ, вузы имели длительный период накопления, развития, регистрации результатов своей интеллектуальной деятельности (РИД), а начиная с 2009 года приступили к активной их коммерциализации. Большая часть РИД была положена в основу МИПов в период 2010–2011 годов. В текущее время коммерциализируются уже вновь создаваемые РИД, а не интеллектуальная собственность вузов и НИИ прошлых периодов.

Динамика создания хозяйственных обществ (хозяйственных партнёрств)

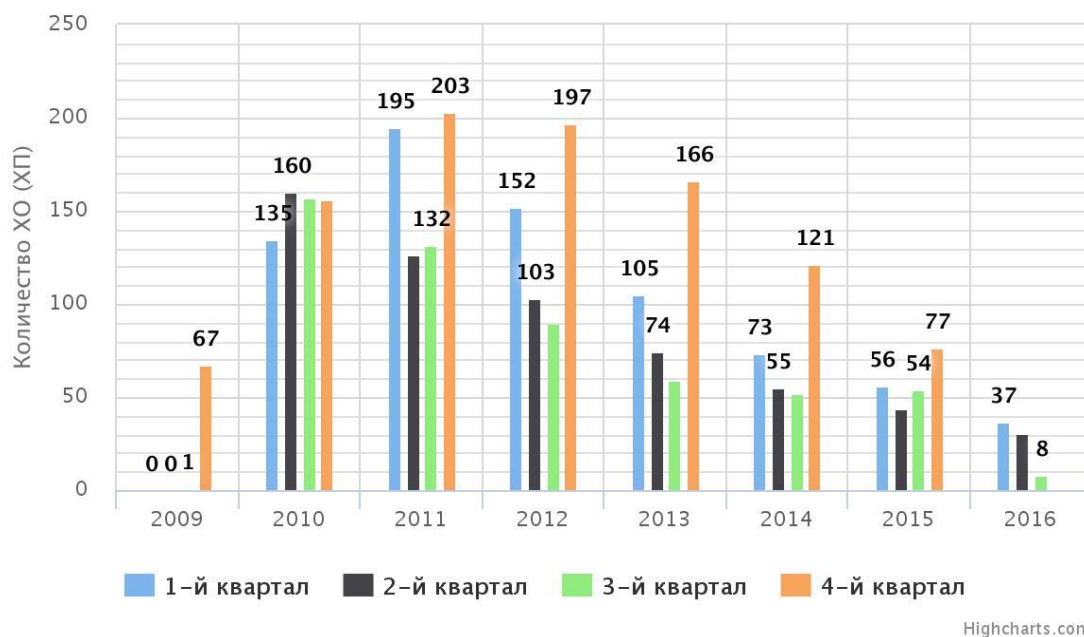


Рисунок 1. Динамика создания хозяйственных обществ по 217-ФЗ [3]

За последние 7 лет сделаны большие шаги в области поддержки малого инновационного предпринимательства научно-образовательной сферы. Вузы приобрели право не только создавать инновации, но и извлекать из этого прибыль путем учреждения хозяйственных обществ. Государство создало значительные льготы и преференции для подобного рода деятельности и продолжает всячески ее стимулировать. Создана целая сеть, начиная с федеральных органов власти и заканчивая региональными и муниципальными структурами, направленная на помощь в развитии малого инновационного предпринимательства как на посевных стадиях создания, так и на более поздних. Однако, несмотря на все усилия со стороны органов власти и заинтересованности в коммерциализации своих разработок самими научно-образовательными организациями, большинство МИПов являются неприбыльными либо низкорентабельными, и на то есть ряд объективных причин.

Первой проблемой является выявление и оценка соответствующей профилю деятельности МИП интеллектуальной собственности, которую необходимо внести в качестве вклада в уставной капитал предприятия.

Многие вузы имеют патенты и авторские свидетельства, в основном ориентированные на отражения формальных признаков при защите кандидатских и докторских диссертациях [4]. Под данной проблемой понимается, что часть регистрируемых РИД являются, безусловно, достижениями науки и техники, отражаемыми как результат научно-исследовательского труда и служащими итогом кандидатских и докторских диссертаций, однако с точки зрения их реальной ценности для экономики посредством коммерциализации они не являются перспективными и прибыльными.

Расплывчатые и механизмы оценки РИД: их номинальная стоимость определяется собранием учредителей самостоятельно, без использования каких-либо методик и рекомендаций. Лишь в случае превышения номинальной стоимости 500 000 рублей законодательство требует привлечения независимого оценщика. В связи с этим, в целях налоговой оптимизации, реальная стоимость РИД значительным образом занижается, что также негативно сказывается на таких показателях, как размер имущества, финансовая устойчивость, инвестиционная привлекательность, т.к. все данные характеристики находятся в тесной и прямой зависимости.

Второй проблемой является недостаток предпринимательских компетенций и инициативы. Вузам, как правило, в виду отсутствия соответствующих подразделений и кадров, представляется невозможным самостоятельно оценивать необходимость создания МИПа, вести его дела после создания. В связи с этим данную роль должны играть ученые – создатели РИД. Однако число энтузиастов, которые были бы готовы взять на себя ответственность за создание МИП и выступить в качестве его учредителя или директора среди профессорско-преподавательского состава вузов не так велико. Проблема нехватки, либо отсутствия предпринимательских компетенций у создателей РИД всегда была присуща России.

Третья проблема – низкий интерес инвесторов к финансированию данных проектов. Обусловлено это значительными рисками инновационной деятельности и низкой прибыльностью деятельности МИПов, что остается одной из ключевых проблем становления и развития подобного рода предприятий. Банковский кредит остается слишком дорогим, а срок кредитов оказывается значительно более коротким, нежели период реализации инновационных проектов до их выхода в зону прибыльности. Ресурсы госбюджета доступны в основном для крупных предприятий. Как результат, основным источником финансирования развития инновационных предприятий являются собственные средства их учредителей, а, как известно, собственный капитал, кроме значительно большей стоимости в сравнении с заемным, сильно ограниченный источник, зачастую не позволяющий покрыть все необходимые потребности в финансировании, что приводит к торможению развития и роста численности малых инновационных предприятий.

Программа стартового финансирования, проводимая Фондом содействия развитию малых форм предприятий научно-технической сферы и местными программами поддержки малого бизнеса, не в состоянии переломить отрицательные тенденции развития инновационных предприятий. Сводных данных по поддержке малого инновационного предпринимательства местными бюджетами нет, но можно предположить, что их влияние на динамику МИП также невелико, может быть, за исключением столицы и некоторых крупных городов. Выделяемые государством и областными бюджетами средства в структуры поддержки, такие как технопарки, бизнес-инкубаторы, фонды содействия развитию малого и среднего предпринимательства крайне незначительны и не способны существенно содействовать малым инновационным предприятиям. В лучшем случае они покрывают лишь часть текущих затрат.

Венчурное инвестирование в объекты инновационного предпринимательства также до сих пор не имеет значимых успехов. Обусловлено в российских реалиях это двумя факторами. Со стороны самих МИПов и их собственников – это невыгодные финансовые условия, а также риск приведения к изменению в распределении права собственности и утрате контроля над принятием решений. С точки зрения же венчурных инвесторов – высокорискованность инвестиций, а также зависимость от состояния рынка, что делает этот вид инвестирования нестабильным [5]. Экономическая нестабильность, рецессия и кризисные явления, наблюдаемые в российской экономике в 2008–2016 годах, лишь усиливают и без того немалочисленные проблемы данного вида финансирования.

Четвертой проблемой является несовершенство законодательной базы. Имеют место различные правовые коллизии. Так, например, с одной стороны, деятельность МИПов регламентируется 217 и 273 Федеральными законами, дающими данным организациям автономность расходования своих средств в рамках направлений деятельности, предусмотренных уставами соответствующих научно-образовательных учреждений. Однако в зависимости от организационно-правовой формы – являются ли они акционерными обществами или обществами с ограниченной ответственностью – МИПы попадают и под действие соответствующих Федеральных законов, что значительно сужает их возможности в части распоряжения прибылью. Проблематичным являются и арендные отношения между МИПами и их учредителями. Вузам дано право на льготных условиях передавать в аренду площади для деятельности МИПов, совместно использовать имеющееся оборудование, однако регламентация всех данных процессов не

имеет четкого документального закрепления: все эти процедуры необходимо согласовывать с учредителем – Министерством образования и науки России, причем ни форм данных документов, ни четкого порядка до сих пор не существует.

С сентября 2013 года в силу вступили долгожданные изменения законодательства, позволяющие вузам решить одну из ключевых проблем, связанных с привлечением внешних инвестиций в малые инновационные предприятия, однако законодательная база еще не приведена в соответствие с реалиями функционирования МИПов, не устранены значительные коллизии, отсутствует ряд необходимых процедур и механизмов.

Пятой проблемой является вектор, который приняло развитие малого инновационного предпринимательства в научно-образовательной сфере. В настоящее время полномочиями учредителей научно-образовательных учреждений обладают практически все министерства России: Министерство внутренних дел, Министерство здравоохранения, Министерство культуры, Министерство сельского хозяйства, Министерство спорта, Министерство транспорта и другие. Однако из всех министерств, обладающих правами учредителя научно-образовательных организаций, лишь Министерство образования и науки РФ проявляет видимую активность в стимулировании создания и деятельности МИП, создании нормативного поля для деятельности МИП. Ввиду этого развитие малого инновационного предпринимательства идет не всесторонне, а лишь по тем областям, которыми занимаются вузы и НИИ, подведомственные Минобрнауки РФ.

Существует и ряд других, скорее уже внутренних проблем, влияющих как на создание новых, так и развитие уже существующих малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы. Одной из таковых является величина заработной платы в данной области. Она составляет немногим более 10 000 рублей, в то время как средняя зарплата за 1 полугодие 2016 года по стране, согласно данным Федеральной службы государственной статистики – 37 404 рублей, а в сфере высшего образования – 54 098 рублей [6]. Это явно не стимулирует сотрудников научно-образовательных организаций заниматься развитием МИПов.

К внутренним проблемам следует также отнести некоторые барьеры, мешающие успешному функционированию МИП: слабая материально-техническая база организаций-учредителей, нежелание вкладывать в развитие предприятия дополнительные финансовые ресурсы, отсутствие консультационного и прочего видов сопровождения на ранних стадиях функционирования.

Если рассмотреть вышеизложенные проблемы в контексте их первопричин, то в них можно выделить как организационно-правовые, так и финансовые составляющие.

Остановимся на проблеме недостатка финансов. Именно их отсутствие делает практически невозможным привлечение дополнительных высококвалифицированных кадров, усиление материально-технической базы, аренду необходимых площадей, разработку и внедрение соответствующих стратегий развития и продвижения и т. д.

Актуальными направлениями расходования полученных источников финансирования являются:

- проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- разработка и совершенствование технологий производства;
- приобретение необходимого оборудования, технологий, патентов и т.п.;
- обеспечение операционной деятельности на стадии вхождения в рынок;
- развитие сети дистрибуции и/или каналов продвижения продукции.

Решение данной проблемы для малых инновационных предприятий может быть достигнуто через взаимодополняющую финансовую поддержку этих предприятий как государством, посредством грантов, субсидий, льгот, с одной стороны, так и внешними инвесторами, через привлеченные средства, – с другой. Таким образом, одну часть, наиболее привлекательную для инвестирования в ее финансовых потребностях закроет внешний инвестор, а вторую, не столь инвестиционно-привлекательную, но не менее важную для инновационного развития экономики, – государственные формы поддержки. Такой механизм двусторонней поддержки позволит предприятиям обеспечить

реализацию стратегии коммерциализации требуемыми финансовыми ресурсами, а регулятору в лице государства – наиболее правильным образом выстроить налоговую политику, разработать меры поддержки и стимулирования предпринимательской активности в целях развития сектора малого и среднего предпринимательства в частности и всей экономики страны в целом.

Однако стоит отметить, что данная модель носит идеалистический характер. На практике же все выглядит несколько иначе: внешние источники доступны лишь для предприятий, имеющих высокие показатели рентабельности, срока окупаемости и других, наиболее важных для инвестора, индикаторов. Обусловлено это желанием получить дивиденды на вложенные инвестиции если не в краткосрочном, то хотя бы в среднесрочном периоде. Для малых инновационных предприятий же такая скорость выхода на прибыльное функционирование и возврата вложенных средств является крайне редкой. Коммерциализация инноваций и выход на прибыльное функционирование – это зачастую вопрос долгосрочной перспективы.

В силу описанных выше особенностей малых инновационных предприятий можно заключить, что государству, как основному регулятору рынка, необходимо сегментировать МИПы, т. е. разделить все имеющиеся на данном рынке предприятия на однородные группы, что сделает возможным более грамотное регулирование развития каждой из групп таких предприятий. В рамках данных групп возможно установление особой государственной политики, будь то особые налоговые режимы, введение преференций, субвенций, субсидий, дотаций, упрощение контроля и отчетности, что могло бы сделать определенные сегменты более привлекательными для инвесторов или же, напротив, ограничивало возможности поддержки – для чрезмерно развивающихся сегментов. Все это позволит сделать развитие инновационной сферы более равномерным, ясным, даст возможности перенаправить внешнее финансирование в необходимые области в возможной на то степени и покажет реальную ситуацию на рынке, что позволит грамотно разработать программы поддержки и развития малых инновационных предприятий.

МИПы в настоящее время являются главной практической базой реализации результатов функционирования всей национальной инновационной системы РФ, по сути не так давно начавшей свое существование. Ввиду этого государство заинтересовано в гармоничном развитии данной системы и переносе результатов интеллектуальной деятельности в практическую плоскость – в реальную экономику. Именно такая модель позволила бы перейти от сырьевой экономики к инновационной.

Таким образом, определяется два основных направления внешних источников финансирования деятельности МИП. При этом стоит отметить, что государство, одновременно выполняя и роль регулятора данного рынка, заботится не только о развитии наиболее успешных хозяйствующих субъектов в данной области, но и о всестороннем и гармоничном развитии данной сферы (включая еще не прибыльные, но важные для экономики направления).

В качестве основных целей анализа и разделения малых инновационных предприятий на группы в зависимости от субъекта поддержки можно выделить:

- определение отличительных характеристик и параметров, определяющих вид привлечения внешних источников финансирования;
- учет возможностей и определение проблем по привлечению внешних источников финансирования;
- разработка методических подходов к отбору инновационных проектов для каждого сегмента;
- разработка оптимальной инфраструктуры поддержки привлечения внешних источников финансирования для каждого сегмента.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что, несмотря на все возможные аспекты, методы, критерии разделения МИП по целому ряду отличительных признаков, которые часто указываются в различной литературе, законодательстве и нормативно-правовых актах, наиболее информативной и раскрывающей сущность сложившегося рынка по наиболее важному для их функционирования критерию – внешнее

финансирование (как государственные формы финансовой поддержки, так и внешние инвесторы) – будет сегментация малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы с целью решения названных задач в двух различных плоскостях:

1. С точки зрения оценки малого инновационного предприятия в целях привлечения внешних источников финансирования через адаптацию методики сегментации Кэтрин Кэмбел. Выбор именно данной методики и ее адаптация не случайны. Обусловлено это превентивным характером методики, что и требуется в качестве оценочного показателя для инвесторов в сфере инновационной деятельности. Иные коммерческие предприятия оцениваются текущими показателями, такими как внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости, чистая текущая стоимость и другими. В инновационных же предприятиях основной критерий – это не текущее состояние, а будущие возможности внедрения и продажи инновационного продукта (услуги) и, следовательно, доходы и показатели будущих периодов.

2. С позиций разности внутренних характеристик, определяющих внешнее положение малого инновационного предприятия на рынке в текущий момент времени. Данное направление нацелено непосредственно на распределение существующих МИПов по сегментам в зависимости от критериев сегментации, в конечном счете ставящее своей задачей отнесение МИПов к гомогенным группам и выработку со стороны государства соответствующих мер поддержки.

Таким образом, инвестор посредством превентивных критериев первой плоскости отбирает часть МИПов, в которые инвестирует свой капитал, а государство тем временем посредством критериев второй плоскости объединяет другие оставшиеся МИПы в гомогенные группы и разрабатывает меры государственной поддержки в зависимости от степени развития и важности соответствующего сегмента.

В рамках первой плоскости сегментации решать задачу надо с точки зрения владельца внешних источников финансирования (ВВИФ). В разработанной методике отбора малых инновационных предприятий для поддержки частным капиталом [7] названы:

- востребованность рынком инновационного продукта/услуги/технологии;
- инновационная способность (квалификация и опыт менеджмента организации, персонала; уровень развития организации);
- инновационность (новизна, уникальность) как конкурентное преимущество товара/услуги/технологии [8].

Данные вышеуказанные критерии будут определять для ВВИФ экономическую эффективность и риск вложения средств в МИП.

Востребованность рынком инновационного товара/услуги/технологии характеризуется такими параметрами, как потенциальный размер рынка, возможные темпы его роста, возможная эластичность цен, покупательная способность потребителей, наличие либо отсутствие цикличности спроса. Данный критерий оказывает существенное, если не главное влияние на экономическую эффективность самого предприятия.

Инновационная способность заключается в возможностях организации коммерциализировать свою инновацию, т. е. это способность к быстрому восприятию, производству и распространению нового товара/услуги. Данный параметр напрямую зависит от таких характеристик, как финансовое состояние организации, качество управления (включая наличие соответствующего опыта и кадрового потенциала), уровень развития.

Современные организации работают в условиях постоянно изменяющейся среды. Очевидно, что при отсутствии организационных изменений через некоторое время производственные процессы организации перестают быть оптимальными по отношению к изменившейся как внутренней, так и внешней среде. Организация вскоре начинает проигрывать в конкурентной борьбе тем компаниям, производственные процессы которых более эффективны. В конце концов выиграют организации, которые не полагаются на интуицию или волю случая, а своевременно и в соответствии с динамикой изменения среды постоянно проводят соответствующие организационные изменения [9].

Третий критерий – “инновационность (новизна, уникальность) как конкурентное преимущество товара/услуги/технологии” – определяет, какие выгоды от приобретения соответствующего товара/услуги/технологии получит потребитель относительно существовавших ранее.

Каждый из трех вышеописанных критериев имеет два крайних значения: «сильный» и «слабый». Трехфакторность обуславливает трехмерную плоскость отображения результатов, ввиду чего общий диапазон значений можно выразить в форме куба с разделением его на 8 сегментов, приведенных на рисунке 2.

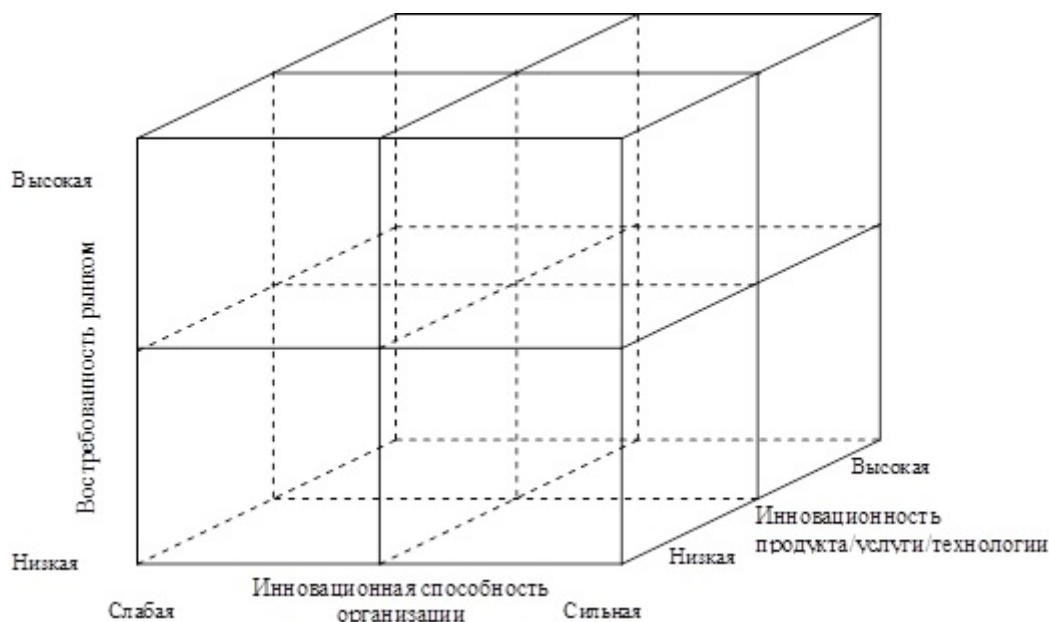


Рисунок 2. Общая сегментация МИП для цели привлечения инвестиций

Для удобства представления полученных по итогам данной сегментации результатов, присвоим каждому из сегментов порядковый номер:

1 сегмент: низкая востребованность рынком, сильная инновационная способность организации, низкая инновационность продукта;

2 сегмент: низкая востребованность рынком, слабая инновационная способность организации, низкая инновационность продукта;

3 сегмент: низкая востребованность рынком, слабая инновационная способность организации, высокая инновационность продукта;

4 сегмент: низкая востребованность рынком, сильная инновационная способность организации, высокая инновационность продукта;

5 сегмент: высокая востребованность рынком, сильная инновационная способность организации, низкая инновационность продукта;

6 сегмент: высокая востребованность рынком, слабая инновационная способность организации, низкая инновационность продукта;

7 сегмент: высокая востребованность рынком, слабая инновационная способность организации, высокая инновационность продукта;

8 сегмент: высокая востребованность рынком, сильная инновационная способность организации, высокая инновационность продукта.

Очевидно, что наиболее привлекательными для инвесторов и обладающими большими шансами привлечения внешнего и венчурного финансирования являются малые инновационные предприятия 8 сегмента. Наименьшей привлекательностью, соответственно, обладают предприятия 2 сегмента.

Основой вышеописанной методологии в первую очередь являются финансово-экономическая и научно-техническая экспертизы. Первая осуществляется на основе бухгалтерской отчетности и анализе финансовых показателей предприятия с последующим построением прогнозных значений, вторая – путем анализа объективных

характеристик как самого предприятия, так и выпускаемой им инновационной продукции в разрезе будущих возможностей ее продажи и имплементации. Главным недостатком данной методики является ее субъективность – отсутствие шкалирования присваиваемых экспертами оценок, которые также порой носят не только количественный, но и качественный характер.

Проведя анализ рынка малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы Ярославской области, состоящего из 63 предприятий, учрежденных 4 вузами области по изложенной выше методике, мной были замечены основные особенности: наиболее привлекательными и сумевшими привлечь внешнее финансирование МИПами стали организации, занимающиеся промышленными инновациями, производством высокотехнологичной инновационной продукции, технологий. Предприятия же, наименее привлекающие инвесторов, – преимущественно социальная сфера, связанная с финансовыми, консалтинговыми, преподавательскими, IT-услугами.

Совершенно очевидно, что инфраструктуру привлечения внешних источников финансирования в МИП необходимо разрабатывать для сегментов, которые имеют высокую рыночную потребность с учетом снижения риска вложения средств, то есть преимущественно это предприятия 8 сегмента.

Далее рассмотрим малые инновационные предприятия в рамках второй из предложенных плоскостей – с позиций разности внутренних характеристик, определяющих внешнее положение малого инновационного предприятия на рынке. Спектр характеристик данной плоскости может варьироваться в зависимости от потребностей сегментирования: анализ общего финансового состояния и устойчивости малых инновационных предприятий, определение общей конъюнктуры развития рынка исходя из направлений деятельности МИПов, анализ обеспечения отдельных сфер экономики инновационными товарами и услугами в разрезе уже имеющихся на рынке фирм и т. п.

Одним из наиболее часто используемых в рамках анализа показателей является уставный капитал. Он является неотъемлемой частью собственного капитала предприятия, который широко используется при оценке финансового состояния предприятия, в частности при оценке финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности. Размер уставного капитала устанавливает минимальную величину имущества хозяйственного общества, которое является гарантией удовлетворения интересов кредиторов. При увеличении уставного капитала его размер ограничен стоимостью чистых активов, а при уменьшении УК – минимально допустимым размером. Так, для юридических лиц в форме обществ с ограниченной ответственностью, а именно к данной форме и относятся все имеющиеся на территории Ярославской области МИП, минимальная величина уставного капитала составляет 10 000 рублей. Группировка малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы Ярославской области по размеру уставного капитала приведена в табл. 1.

Таблица 1

Распределение МИП Ярославской области по размеру уставного капитала¹

Размер уставного капитала, руб.	Количество МИП			
	РГАТУ	ЯГСХА	ЯГТУ	ЯрГУ
10 000	1	0	4	17
10 001 – 14 999	0	0	6	1
15 000 – 24 999	0	0	15	7
25 000 – 49 999	1	1	0	2
50 000 – 99 999	1	0	0	0
Свыше 100 000	7	0	0	0

¹ Таблица составлена автором на основе данных сайта www.egrul.nalog.ru

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что предприятия предпочитают минимизировать размер своего уставного капитала, что, несомненно, негативно сказывается на их финансовой устойчивости, независимости, а также инвестиционной привлекательности. Однако этому есть и логические объяснения:

1. Вузы вносят в качестве взноса в уставный капитал, как правило, результаты интеллектуальной деятельности, оцененные по заниженной стоимости в целях избежания постановки на баланс в качестве особо ценного имущества РИД с высокой стоимостью, и, соответственно, чтобы не вносить дополнительные денежные средства, помимо РИД, размер уставного капитала минимизируется.

2. Нежелание обременять изобретателей – соучредителей МИП – внесением значительных размеров денежных средств в качестве взноса в уставный капитал.

Оба данных параметра объясняют в наличие минимальных, либо приближенных к ним по размерам уставных капиталов.

Общие совокупные размеры уставных капиталов малых инновационных предприятий по вузам выглядят следующим образом:

1. РГАТУ – 1 608 041 рублей на 10 предприятий. Средний размер – 160 804,1 рубля.

2. ЯГСХА – 25 000 рублей на 1 предприятий. Средний размер – 25 000 рублей.

3. ЯГТУ – 394 455 рублей на 25 предприятий. Средний размер – 15 778,2 рубля.

4. ЯрГУ – 364 984 рубля на 27 предприятий. Средний размер – 13 517,9 рубля.

Согласно данным анализа весь спектр малых инновационных предприятий можно разбить на 3 основных сегмента: первый и наиболее массовый (примерно 80% общего числа предприятий) – размер УК от 10 до 24 999 рублей; второй сегмент (примерно 8% предприятий) – размер УК от 25 000 до 99 999 рублей; третий сегмент (порядка 12% предприятий) с размером УК свыше 100 000 рублей. Исходя из этого, можно сделать вывод, что предприятия третьего сегмента явно созданы для коммерческой деятельности, ее развития и извлечения прибыли, а вот предприятия первого, возможно, созданы лишь для «галочки».

Любопытными являются и значения долей вузов в уставных капиталах малых инновационных предприятий, рассмотрим их средние значения:

1. РГАТУ – 45,3 %;

2. ЯГСХА – 40 %;

3. ЯГТУ – 38 %;

4. ЯрГУ – 35,13 %.

Исходя из средних размеров, можно понять, какие вузы осознанно создавали данные предприятия для реальной коммерциализации имеющихся наработок и извлечения прибыли, а какие создавали формальные фирмы в соответствие лишь с минимальными требованиями законодательства. Напомним, что согласно 217-ФЗ, минимальный размер доли вуза в уставном капитале малого инновационного предприятия должен быть не менее 1/3, то есть не менее 33,4 %.

Проведем сегментирование малых инновационных предприятий по одному из главных их элементов – внесенному в качестве взноса учредителем результату интеллектуальной деятельности. В данном направлении предприятия различаются как по количеству РИД, так и по их виду (табл. 2).

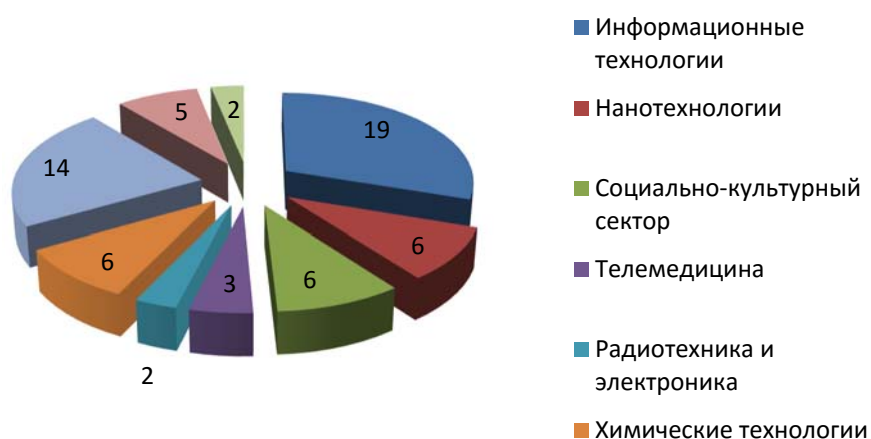
Из данных таблицы видно, что большинство малых инновационных предприятий используют в качестве внесенного в уставный капитал единственный результат интеллектуальной деятельности (более 93 % организаций). Наиболее распространенными видами РИД являются программы для ЭВМ, ноу-хау и изобретения (33 %, 25,4 % и 36,5 % соответственно).

Распределение МИП Ярославской области по количеству и виду внесенного РИД¹

Вид внесенного РИД	Количество МИП			
	РГАТУ	ЯГСХА	ЯГТУ	ЯрГУ
Изобретение	7	0	12	4
Полезная модель	2	0	0	0
Ноу-хау	2	1	13	0
База данных	1	0	0	2
Программа для ЭВМ	0	0	0	21
Количество РИД, внесенных в МИП				
Один	6	1	25	27
Два	2	0	0	0
Три	2	0	0	0

Еще одним возможным направлением сегментирования рынка малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы Ярославской области, исходя из их внутренней специфики, является отнесение предприятий к определенной бизнес-сфере, в которой они функционируют. Всего можно выделить 9 таких сфер (рис. 3).

Количество МИП

Рисунок 3. Бизнес-сферы деятельности МИП Ярославской области²

¹ Таблица составлена автором на основе данных сайта www.mip.extech.ru

² Диаграмма построена автором на основе данных сайтов www.mip.extech.ru и www.egrul.nalog.ru

Данное распределение выглядит следующим образом:

1. Информационные технологии – 19;
2. Нанотехнологии – 6;
3. Социально-культурный сектор – 6;
4. Телемедицина – 3;
5. Радиотехника и электроника – 2;
6. Химические технологии – 6;
7. Промышленные технологии – 14;
8. Энергетика и энергосбережение – 5;
9. Биотехнологии – 2.

Исходя из проведенной по различным направлениям сегментации, можно заключить, что рынок малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы Ярославской области является довольно разнообразным. В большинстве ниш, по которым ведутся научные изыскания представленных образовательных учреждений, имеются соответствующие предприятия. Наиболее распространенной сферой можно назвать информационные технологии, чему соответствует и наиболее распространенный в качестве вносения в уставной капитал результат интеллектуальной деятельности – программа для ЭВМ.

Другой обобщающей тенденцией можно назвать низкий размер уставного капитала, что, несомненно, пагубно сказывается на привлекательности предприятий, однако данная тенденция неприменима к предприятиям РГАТУ, чей средний уставной капитал почти в 10 раз выше, чем в других вузах. Неприменимо обобщение РГАТУ с другими вузами и по доле вуза в уставном капитале. Исходя из вышесказанного, можно заключить, что РГАТУ, возможно, в силу нахождения самого вуза, а также его предприятий в другом городе выбивается из общих тенденций.

Выявленные сегменты, исходя из взятых критериев, могут послужить основой для формирования или изменения региональной политики в данной области через нормативно-правовое регулирование, грамотную организацию функционирования государственных учреждений поддержки, подобных бизнес-инкубатору, департаменту инвестиционной политики и др. Руководство области может содействовать выходу на новые рынки уже окрепших предприятий (подобно МИПов РГАТУ) и облегчить процессы становления и развития посредством льгот, помощи бизнес-инкубатора и других структур для предприятий, еще не занявших свое устойчивое место в экономике региона.

Сегментация предприятий дает наиболее широкое представление о ситуации на рынке как для инноваторов и предпринимателей, так и для потенциальных инвесторов. Исходя из полученных данных, можно определить, в каком направлении рынок развивается в текущий момент, каким направлениям отдают предпочтения научно-образовательные организации, являющиеся их учредителями, и какие направления являются действительно актуальными с точки зрения потребностей экономики. При более детальном анализе можно также проследить векторы развития науки в РФ, ведь в основу каждого из существующих МИПов ложится РИД, который характеризует как основные направления НИОКР вуза в частности и всей системы образования и науки в целом.

Проводя настоящую сегментацию, можно разбить все множество малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы на две основные группы, которые при грамотных мерах для каждой из них со стороны внешних инвесторов и государства окажут синергетический эффект и позволят ускорить инновационное развитие экономики. Главная задача, пожалуй, в данном направлении стоит именно перед государственными учреждениями – выявить направления, жизнеспособные в рыночных условиях с возможным привлечением внешних инвесторов, и направления, нуждающиеся либо на определенном этапе, либо в течение всего функционирования в особой политике государства и мерах поддержки.

Изучение рынка малого инновационного предпринимательства позволит не только скорректировать политику вузов в области коммерциализации своих РИД, политику государства в части поддержки инновационного развития, но и ускорить переход к

инновационной экономике, что на текущий момент является одной из наиболее приоритетных задач государства.

Ссылки / Reference

- [1] Аганбегян А. Г. Социально-экономическое развитие России. М.: Дело, 2003. 220 с.
- [2] Александрова С. Ю. Малые инновационные предприятия при высших учебных заведениях Российской Федерации: проблемы и перспективы развития: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 18 с.
- [3] Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ. URL: <https://mir.extech.ru>
- [4] Иода И. В., Иода Ю. В. // Формирование инновационной инфраструктуры в регионе: подходы к решению «старых» проблем. Вестник Самарского муниципального института управления. 2015. № 2.
- [5] Ноам Вассерман. Главная книга основателя бизнеса: Кого брать с собой, как делить прибыль, как распределять роли и другие вопросы, которые надо решить с самого начала. М.: Альпина Паблишер, 2014. 364 с.
- [6] Материалы с официального сайта Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
- [7] Був В. В., Ерпылов А. А., Костров А. В., Литвак А. Г., Литвак Е. Г., Онищенко А. И., Храмов А. В., Шамрай А. А., Шестоперов О. М. Исследование состояния зарубежных финансовых и товарных рынков: возможности и потребности малого инновационного предпринимательства Москвы. М.: АНО НИСИПП, 2005. 212 с.
- [8] Кэмбел К. Венчурный бизнес: новые подходы / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 428 с.
- [9] Пригожин А. И. Методы развития организаций. М.: МЦФЭР, 2003. 864 с.
- [10] № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ (ХО), в целях практического применения результатов интеллектуальной деятельности.
URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165811/