

С. Корсунский

Департамент экономического сотрудничества МИД Украины, Киев

ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС КАК ЧЕСТНЫЙ СПОСОБ ДОБЫЧИ ДЕНЕГ ИЗ ТЕХНОЛОГИЙ

Современная экономика основана на знаниях и именно инновации в нормальных рыночных условиях являются основой конкурентоспособности компаний, отдельных регионов, целых стран. В подтверждение этого тезиса можно привести общеизвестные примеры: послевоенные Япония и Германия, американское технологическое чудо 1960–70-х гг., Силиконовая долина, Северная Вирджиния. В недавно опубликованном рейтинге журнала "Форчун" отмечено, что 40 из 100 крупнейших компаний США работают в области высоких технологий, та же пропорция сохраняется и в списке 50-и наиболее прибыльных компаний – 20 из 50 представляют такие отрасли, как информационные технологии, телекоммуникации, биотехнологии, высокоточное машиностроение. Если же из этих списков вычесть финансовые, страховые и энергетические компании, то останется, практически, только розничная торговля. Единственный представитель металлургов - производитель алюминия "Алкоа" – на 79-м месте в списке "гигантов".

Инновационный бизнес, как и все другие виды предпринимательской деятельности, основывается на определенных закономерностях и стратегиях. Например, его основной принцип заключается в том, что инвестировать выгодно в те разработки, которые ориентированы на наибольшее количество потребителей. При этом цикл от идеи до практического воплощения иногда занимает до 10 лет

и риск достаточно велик, так что этот сегмент – для смелых и терпеливых. В Украине инновационный бизнес находится на зародышевой стадии развития, и мы снова отстаем от "великого северного соседа": в России в 2003 г. консорциум "Альфа-Групп" создал венчурный фонд "Русские технологии", целью которого является развитие коммерческого потенциала российских технологических проектов как на внутреннем рынке, так и за рубежом. А в прошлом году о создании уже государственного венчурного фонда заявило Правительство РФ. Зная "братскую" хватку, следует ожидать скорого становления инновационного бизнеса в России как самостоятельного сектора экономики.

Бизнес в области высоких технологий – для тех, кто хочет сделать очень большие деньги сравнительно честным способом, поскольку в современном мире охране технологических секретов и защите интеллектуальной собственности уделяется не меньше внимания, чем энергетической безопасности или обороноспособности. Обратите внимание, о чем сейчас размышляют политики ведущих стран Запада – об овладении Ираном технологией обогащения урана или об успешном развитии космической программы Китая. То есть, другая технология – и вы играете в другой лиге (другое дело, нравится это кому-то или нет).

Однако для того чтобы инновационный бизнес процветал, необходимо наличие цело-

го ряда предпосылок, которые одновременно стимулируют инвестиции и в то же время снижают их риск. Опыт ведущих в технологическом отношении стран мира показывает, что предпосылки эти заключаются в следующем:

- 1) сильная государственная политика в области науки и технологий (государственные фонды поддержки исследований, законодательная и нормативная базы);
- 2) наличие интеллектуального потенциала, высокого уровня образования, традиций и научно-технической культуры в промышленности;
- 3) развитие инфраструктуры трансфера технологий, включая механизмы защиты интеллектуальной собственности, ее трансформации от идеи до полезного продукта.

К сожалению, следует констатировать, что в Украине присутствует (все еще!) только вторая компонента и регистрируются лишь намеки на первую и третью.

Целостной государственной политики в сфере инноваций так и не удалось сформировать за все 16 лет независимости – это признают даже особо стойкие сторонники минимальных изменений в научно-технологической инфраструктуре. Их "новаторские" предложения сводятся к нескольким тезисам: пусть Академия живет, только дайте много бюджетных денег; давайте отделим науку от Минобразования и назовем Госкомитетом; повысьте зарплаты для поднятия престижа; вот здесь подправим, тут подмажем и все наладится. Но ведь уже были и Госкомитеты, и Министерство науки и технологий, были академики вице-премьерами, не говоря уже о количестве докторов наук в Администрации Президента, в Верховной Раде и Кабинете Министров; были установлены надбавки за членство в Академии (нонсенс по международным стандартам) и приличные научные

пенсии, а вот государственной политики как не было, так и нет.

То же касается и инновационной инфраструктуры. Вроде стало уже реальностью решение о создании в стране сети технопарков, которых ныне насчитывается 16, однако более-менее работают только 4. Принятые в муках акты законодательства хоть и создают некоторые стимулирующие механизмы для коммерциализации интеллектуальной собственности, однако не находятся в гармонии ни с общей законодательной базой, ни с государственной политикой. А самое главное – бизнес-сообщество, которое единственное способно поддержать технологическое развитие национальной экономики в отсутствие государственных инвестиций, так до конца и не понимает специфики инновационного бизнеса, с чего нужно начать и когда вовремя закончить. Попробуем разобраться в этой ситуации шаг за шагом.

Итак, начало всему – **научно-технологическая разработка, обладающая новизной**. Ее автор (если только он дорожит своим трудом) должен позаботиться об ее защите через патентование. Эта процедура выполняется либо специализированными структурами (в Украине уже есть сеть частников – как отдельных патентных поверенных, так и компаний), либо соответствующими отделами в крупных университетах, научно-исследовательских институтах, на промышленных предприятиях. В зависимости от новизны разработки, квалификации патентного работника, наличия средств на проведение патентного поиска и защиту интеллектуальной собственности режим ее охраны может ограничиваться территорией Украины, ЕС, США, других стран мира или иметь международный характер. Естественно, что чем выше уровень защиты и срок действия патента, тем все это удовольствие дороже. Уже на этом этапе возникает потребность в привлечении квалифицированных экспертов, кото-

рые могут подсказать инвестору, стоит ли игра свеч.

Но вот патент получен, что же дальше? Есть три традиционных механизма коммерциализации.

Первый – через бизнес-инкубатор, путем создания компании, в развитие которой вкладываются средства венчурных фондов или любых других инвесторов. В такой компании автор получает оговоренную сторонами долю акций, инвесторы и бизнес-инкубатор – акции и участие в управлении. Бизнес-инкубатор обеспечивает менеджмент, помощь в закупке и обустройстве оборудования, помогает в переговорах с новыми инвесторами, занимается маркетингом разрабатываемой продукции. Как только компания становится на ноги (как правило, это два-три года), ее могут продать целиком или по частям, или выделить в отдельный бизнес, который уже не связан с инкубатором.

Второй путь – через осуществление инвестиционного проекта в технопарке. При этом отдельная компания не создается, а роль технопарка сводится к предоставлению площадей, оборудования, управленческих услуг. Если деятельность технопарков подпадает под определенные налоговые льготы (в Украине это именно так, в странах Запада такой практики уже нет), то инвестиционные проекты должны максимально их использовать с целью снижения рисков и ускорения выпуска продукции. В случае успеха на рынке собственники патентов и инвесторы решают вопрос о дальнейших организационных формах сотрудничества, одной из которых является просто покупка лицензии без участия авторов патента в последующем этапе коммерциализации. Авторы получают свое вознаграждение как от лицензирования, так и в виде отчислений от реализации их продукции (роялти).

Третий механизм коммерциализации – простая покупка-продажа лицензий без при-

влечения инкубаторов и технопарков - самая простейшая форма инновационного бизнеса. Крупные западные компании предпочитают, как правило, именно такую форму технологического обновления производства, поскольку им не очень-то хочется возиться с маленькими стартапами. В свою очередь, университеты, как правило, охотнее идут на создание совместных с инвесторами компаний с тем, чтобы потом поучаствовать в их развитии и получить прибыль от продажи акций.

Все перечисленные формы коммерциализации инноваций и их отдельные этапы требуют высочайшей квалификации рабочей силы, которая обеспечивает создание и развитие научно-технологической продукции. Поскольку такая рабочая сила создается университетами, именно там должна создаваться и потребляться фундаментальная наука, которая, в отличие от принятых у нас представлений, включает не только теоретические разработки, но и весьма глубокое экспериментальное и опытное их наполнение. На последующих этапах реализации бизнес-проектов участие авторов весьма поощряется, т.к. именно они лучше всех знают свою область. Сосредоточение классных специалистов (как исследователей, так и менеджеров) именно в высших учебных заведениях обуславливает их участие практически во всех технологических проектах, которые реализуются вблизи университетов (кластеры по территориальному принципу) или по направлениям специализации (отраслевые кластеры). Описанную выше структуру общепринятого в развитых странах "исследовательского университета" впервые в Украине пробует смоделировать НТТУ "КПИ". Важность наличия именно университетской "ауры" в успешных инновационных проектах сложно переоценить: без Калифорнийского и Стэнфордского университетов не было бы и Силиконовой долины.

О масштабах инновационного бизнеса в Украине говорить нет возможности ввиду отсутствия рынка, но вот о чем говорит зарубежный опыт. В 2002 году Стэнфордский университет получил больше 50 млн долларов в виде роялти от 385 технологий, из которых 7 принесли по одному миллиону каждая. На протяжении года было подписано 112 новых лицензионных соглашений, что принесло еще 1,4 млн долларов. При этом Офис лицензирования технологий тратит около 5 млн долларов в год на поддержку патентов, стоимость каждого из которых за время его "жизни" составляет 25–35 тыс. долларов, хотя есть и такие, международная защита которых превышает 200 тыс. долларов. Кроме того, в течение 2002 года Стэнфордский университет получил в качестве платы за лицензии акции 13 компаний, а всего на протяже-

нии последних 30 лет университет "поднял" 117 компаний, на продаже акций которых заработал 21 млн долларов. В структуре университета существует специальная компания, которая управляет такими акциями и ее задача – все продать, как только есть соответствующая конъюнктура.

Таким образом, остается сделать вывод – инновационный бизнес дело интересное и выгодное, если заниматься им с умом. Однако он не может быть делом отдельных фанатиков или рискованных представителей бизнеса. В успехе общего дела заинтересованы все – государство, предприниматели, ученые. Поэтому усилия должны быть скоординированными, стратегия – тщательно продуманной, а ответственность, как и успех, будут общими.

Надійшла до редакції 23.03.07

Корсунський Сергій Володимирович – автор книги "Трансфер технологій у США", яка вийшла з друку у 2005 році у видавництві УкрІНТЕІ.

У монографії аналізується науково-технологічний сектор США, його роль і місце в економічному розвитку. Розглянуто елементи американської системи трансферу і комерціалізації технологій. Підкреслюється важливість якнайширшого залучення до цієї діяльності малого бізнесу, застосування венчурних схем інвестування. Дано вичерпний перелік актів законодавства Сполучених Штатів Америки в галузі трансферу технологій. З точки зору практичної законотворчої діяльності цей перелік дає уявлення про цілісність і системність створеного механізму інноваційного розвитку. Наведено десять конкретних прикладів проектів регіонального економічного розвитку.

Монографія може бути корисною для студентів старших курсів економічних факультетів і відомчих спеціалістів.

