# со старта в прорыв

## разработка дорожной карты по созданию программы сети инновационного развития для оказания менторской поддержки стартапам

Аннотация

*Сегодня в отечественной экономике при множественности источников поддержки стартапов в целом инновационная среда работает неэффективно. Для усиления сетевых экстерналий инновационного сообщества автором предложен план создания программы сети инновационного развития.*

***Ключевые слова:*** формулировка стартапа, сеть инновационного развития, дорожная карта, инфраструктура, кластеры, сетевая экономика, модернизация, малые и средние предприятия

Приоритетными направлениями государственной политики в сфере экономики и экономического развития, как известно, являются:

• превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста отраслей народного хозяйства;

• переход к формированию новой технологической базы социально-экономического развития, основанной на инновациях [1].

### *Барьеры на пути прогресса*

Мировой опыт показывает, что наилучшей с позиции эффективности формой интенсификации инноваций является финансирование проектов малых инновационных компаний (МИК) типа стартап, которые в несколько раз эффективнее реализуют капиталовложения в инновации по сравнению с крупными предприятиями [2].

Несмотря на все разнообразие направлений поддержки стартапов, в своем исследовании деятельности инновационной инфраструктуры автор пришел к выводу, что созданные элементы инновационной системы и увеличение государственного финансирования не запустили в должной степени модернизационные процессы и пока не привели к необходимым структурным изменениям и

***Родин Евгений Николаевич***
*аспирант кафедры управления проектами и программами, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва*
rodin@su155.com

***созданные элементы инновационной системы и увеличение государственного финансирования не запустили в должной степени модернизационные процессы и пока не привели к необходимым структурным изменениям и диверсификации экономики***

диверсификации экономики. Основные проблемы, в результате которых производство наукоемкой продукции замещается закупкой за рубежом, заключаются в следующем:

• выход институтов развития за пределы провалов рынка, постепенный переход в менее рисковые области, ориентация на получение дополнительных государственных ресурсов, разделение ответственности за принимаемые решения с представителями государства;

• при множественности инициатив и практических шагов по созданию новых институтов и фондов недостаточное внимание уделяется «настройке» и оценке созданных ранее структур и инициатив, поскольку деятельность структур оценивается с позиции количества проектов и освоенных ресурсов;

• низкий уровень (либо отсутствие) участия частного капитала в деятельности институтов развития, риск вытеснения частных средств «перекрестными инвестициями» разных институтов;

• недостаточность нынешних масштабов поддержки проектов на ранних стадиях для обеспечения устойчивого «предложения» инноваций, постепенное исчерпание научно-технических заделов, ниша посевных венчурных инвестиций является наименее развитой в современной российской венчурной индустрии [3];

• рост уровня бизнес-ангельских инвестиций замедляется из-за недоверия, малой информированности, недостатка венчурной инфраструктуры и неэффективной работы большинства ассоциаций бизнес-ангелов;

• в венчурной отрасли наблюдаются значительное преобладание интереса к IT-стартапам и низкий спрос на инновации других отраслей, в частности из-за высокой капиталоемкости проектов посевной стадии [4].

*Общие проблемы инновационной инфраструктуры*: фрагментарность национальной инновационной системы, отсутствие должных взаимосвязей между ее элементами, надлежащей интеграции образования, науки и бизнеса.

В своей работе о происхождении и эволюции стартапов Амар Бидэ пришел к выводу, что они используют динамичные стратегии гибкой адаптации,

на правах рекламы

основанные на оперативной рыночной валидации: «Предпринимателям с ограниченным бюджетом, создающим компании с неопределенной перспективой, нецелесообразно заниматься тщательным предварительным планированием и исследованиями. Они не могут позволить себе тратить время или деньги на исследовательскую работу. Перспектива скромной прибыли не оправдывает больших усилий, а высокая степень неопределенности бизнеса ограничивает его ценность» [5].

### *... а вместе лучше!*

Необходимость интенсивного развития и поддержки инновационной деятельности в секторе малых инновационных компаний ставит на первый план задачи финансирования этих работ и обеспечения взаимодействия между разработчиками, НИИ, университетами и испытательными лабораториями. В мировой практике достаточно много примеров объединения финансовых ресурсов различных государственных ведомств и частных инвесторов в целях выполнения НИОКР [6]. Особое внимание стоит уделить таким венчурным акселераторам, как *сети инновационного развития* (СИР**)**.

В своей настоящей форме все они появились совсем недавно, в течение последних десяти лет. СИР формируются вокруг ядра профессионалов обычно при поддержке базовой сети менторов или брокеров, а также обширной сети поставщиков услуг и технических экспертов. Зачастую СИР предлагают предпринимателям и предпринимательским сообществам менторов, брокеров, поставщиков услуг и специалистов принять участие в мероприятиях по обучению и сотрудничеству. Обычно такие программы включают определенный уровень отбора по принадлежности предпринимателя, профилю проекта или его коммерческому потенциалу. Финансирование подобных программ может лишь в незначительной мере осуществляться за счет взносов участников.

Обладая рядом общих признаков, СИР широко экспериментируют с подходами к финансированию, управлению, созданию сетевых сообществ, отбору, предоставлению и структурированию услуг. Можно выделить три главных подхода.

***общая проблема инновационной инфраструктуры: фрагментарность национальной инновационной системы, отсутствие должных взаимосвязей между ее элементами, надлежащей интеграции образования, науки и бизнеса***

***СИР формируются вокруг ядра профессионалов, обычно при поддержке базовой сети менторов или брокеров, а также обширной сети поставщиков услуг и технических экспертов***

Первый подход направлен на коммерциализацию технологических проектов для получения краткосрочной отдачи (например, путем создания новой компании и передачи ей части активов «спин-офф»).

Второй подход направлен на построение локальной самодостаточной инновационной экосистемы с получением финансовой отдачи в среднесрочной и долгосрочной перспективе (например, создание связей в предпринимательском сообществе).

Третий подход направлен на развитие рынка инновационных услуг через наращивание предпринимательского потенциала, прозрачности и эффективности рынка поставщиков услуг и повышение информированности представителей малого и среднего бизнеса (МСБ).

Рассматриваемые программы выполняют четыре функции в развитии инновационной и предпринимательской деятельности:

1) развитие предпринимательского потенциала через практический опыт;

2) снижение транзакционных издержек и повышение эффективности поиска в системе «предприниматель – ресурсы»;

3) повышение эффективности использования государственных и частных ресурсов посредством раннего отсева большинства непродуктивных идей без лишних затрат;

4) усиление сетевых экстерналий через расширение и укрепление сетевых сообществ [7].

По мнению автора, в стране сформирована необходимая и достаточная основа для запуска сети инновационного развития, которая позволит оптимизировать инновационную инфраструктуру и усилить сетевые экстерналии. Предполагается, что:

1) наиболее приемлемой организационной формой будет создание по аналогу американской сети TechStars, которая открывает представительства в форме обществ с ограниченной ответственностью в различных регионах с потенциалом инновационного роста и оказывает комплексные консалтинговые услуги наиболее перспективным проектам, получая долю их уставного капитала. С одной стороны, выбор за основу формы TechStars обусловлен тем, что подобный проект в области

Статья в печати

IT-технологий был апробирован в России акселерационной программой бизнес-инкубатора InCube [8]. С другой стороны, по мнению автора, специалистов для программы необходимо отбирать из области ангельского финансирования, поскольку они обладают необходимыми компетенциями и, как показывает исследование, готовы к управлению малыми компаниями типа «стартап» при условии предоставления миноритарного пакета;

2) отбор специалистов для программы может проводиться за счет средств программы Фонда посевных инвестиций Российской венчурной компании (ФПИ РВК) «Бизнес-ангел», которая имеет выработанные инструмент отбора и необходимый финансовый ресурс;

3) в качестве альтернативы организационной формы в виде обществ с ограниченной ответственностью возможно использование организационной формы – хозяйственное партнерство. Созданная по аналогу британской Limited Parthnership, она позволит увеличить интерес со стороны западных инвесторов. Однако стоит помнить, что подобная организационная форма имеет ограничения по рекламе своей деятельности и эмиссии ценных бумаг. Для выхода на Рынок инноваций и инвестиций Московской биржи (РИИ МБ) подобные компании будет необходимо реорганизовывать в открытые акционерные общества (ОАО);

4) что касается РИИ МБ, автор считает подобную биржу необходимым инструментом инновационной инфраструктуры, и для этого РИИ МБ и СИР необходимо наладить сотрудничество в рамках аккредитации СИР как листингового агента. Это позволит вдвое сократить процедуры подготовки к IPO, минуя отбор листингового агента и процесс оценки перспективности стартапа [9]. Также это дополнительная возможность сравнивать стартапы методом аналогий;

5) также к СИР необходимо привлекать сервисные службы (исследовательские и производственные площадки и консалтинговые агенства), поэтому целесообразнее всего наладить сотрудничество с Фондом содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере (НТС), который осуществляет комплексную программу по

***первые СИР необходимо открывать в местах инновационных территориальных кластеров***

***стартапы в большинстве случаев финансируются за счет собственных средств***

созданию сети инновационно-технических центров (ИТЦ), и за счет средств Фонда привлекать к сотрудничеству с СИР подобные компании;

6) необходимо рассмотреть вопрос о перераспределении ресурсов институтов развития в сторону Фонда посевных инвестиций РВК (на сегодня объем финансовых возможностей в размере 2 млрд руб. не позволяет поддерживать более 40 компаний предпосевной стадии) [10]. Это позволит сократить объем инвестиций в компании постпосевной стадии, заместив их частными инвестициями, и направить средства на посевную стадию;

7) отбор стартапов в Сеть инновационного развития должен проводиться на примере программ США SBIR и STTR. Реализация стартапов должна осуществляться в 3 этапа. На I этапе (до 6 месяцев) проводят отбор наиболее перспективных проектов и предоставляют финансирование (около 1 млн руб.), тем самым проверяют осуществимость инновационного решения и получают необходимые результаты для заключения о целесообразности дальнейшего финансирования во II фазе. Во II фазе (до 2 лет) выделяют финансирование до 10 млн руб. и завершают исследовательские и проектные работы, проверяют коммерческий потенциал стартапа. На III этапе осуществляют коммерциализацию стартапа с привлечением внебюджетного финансирования (частные компании и государственные структуры). В целях создания федеральной контрактной системы необходим механизм поддержки государственных закупок инновационной продукции и эффективного размещения заказа на НИОКР [6];

8) потенциальной СИР необходимо сотрудничество с энергосервисными компаниями (ЭСКО), которые помогут функционирующим стартапам занять рыночную нишу и получить платежеспособный спрос;

9) что касается самой сферы энергосервисных услуг, то ей необходимы инвестиции для интенсификации деятельности, поскольку на сегодня большинство ЭСКО проводят энергосервис за счет получения кредитов под залог собственного имущества, что существенно тормозит развитие отрасли;

Для авторов

10) в сеть инновационного развития необходимо привлекать консультантов из области маркетинга, финансов, юриспруденции, интеллектуальной собственности и т.д. за счет средств Инфрафонда РВК, созданного непосредственно для подобных целей;
11) первые СИР необходимо открывать в местах инновационных территориальных кластеров. Правительством Российской Федерации утвержден перечень инновационных территориальных кластеров (поручение от 28 августа 2012 г. № ДМ-П8-5060). Всего отобрано 25 пилотных кластеров, характеризующихся сочетанием мирового уровня конкурентоспособности базирующихся на их территории предприятий с высокой динамикой роста объемов производства, большим научно-техническим потенциалом исследовательских и образовательных организаций.
Данные кластеры базируются на территориях с высоким уровнем концентрации научно-технической и производственной деятельности в следующих субъектах Российской Федерации: Алтайский край, Архангельская область, Калужская область, Кемеровская область, Красноярский край, Ленинградская область, г. Москва, Московская область, Нижегородская область, Новосибирская область, Пермский край, Республика Башкортостан, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Самарская область, г. Санкт-Петербург, Свердловская область, Томская область, Ульяновская область, Хабаровский край [11];
12) необходимо на законодательном уровне закрепить, какие МИК являются стартапами, и внести поправки в единый социальный налог для налоговых льгот, пособий и компенсаций, в частности ввести меры налогового регулирования в части исключения из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль средств, полученных из Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Так, автор предполагает ввести следующую формулировку стартапа – *планируемая к созданию или уже зарегистрированная малая инновационная компания, реализующая инновационный инвестиционный проект и обладающая следующими признаками:*

*Таблица*

| Государственные мероприятия | Мероприятия по созданию СИР |
|---|---|
| 1. Увеличение бюджета ФПИ РВК.<br>2. Закрепление на законодательном уровне терминологии стартапа.<br>3. Адаптация единого социального налога и налога на прибыль под стартапы.<br>4. Разработка механизма государственных закупок инновационной продукции и размещения заказов на НИОКР. | 1. Создание СИР, регистрация ООО, открытие представительств в 25 территориальных кластерах.<br>2. Отбор специалистов из программы ФПИ РВК «Бизнес-ангел» на условиях миноритарного пакета.<br>3. Соглашение о сотрудничестве СИР с фондом развития малых форм; аккредитация СИР на РИИ ММВБ как листингового агента; соглашение о сотрудничестве с инфрафондом РВК для консалтинга.<br>4. Отбор проектов через Росмолодежь, Агенство стратегических инициатив, ярмарки РВК, Сколково и Фонд содействия развитию малых форм.<br>5. Отбор стартапов в 3 этапа по принципу SBIR и STTR, сопоставление проектов.<br>6. Привлечение средств ФПИ, «Умник», «СТАРТ», Сколково, НАБА, иностранных инвесторов через хозяйственные партнерства, участие в конкурсах на гранты.<br>7. Трансфер стартапов поздней стадии ЭСКО, РОСНАНО, Росинфокоминвест, фондам РВК. |

• не имеет четкой бизнес-модели, что позволяет оперативно перестраиваться в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры и высокой неопределенности рынка;
• осуществляет разработку инновационных продуктов или услуг, ориентированных на быстроразвивающиеся рынки сбыта или создание новых рынков;
• обладает в краткосрочной перспективе потенциалом высокого роста и обеспечением сверхнормативной прибыли со значительно меньшим инвестированием в капитал;
• убыточная, т.е. не способна покрывать текущие издержки за счет прибыли;
• не имеет механизма выхода по средствам слияния или IPO;
• не обладает полным комплексом факторов, позволяющих вести операционную деятельность: наличие бизнес-плана, проектной команды, настроенных бизнес-процессов и системы учета, регистрационной и разрешительной документации, наличие инфраструктуры для выпуска продукции (в том числе производственного оборудования, сырья и материалов).

В общем виде «дорожная карта» примет следующий вид (*см. табл.*).

### *Выводы*

Проведенное автором исследование эффективности работы существующей инновационной инфраструктуры выявило ряд недостатков. Был выработан комплекс мер по оптимизации, который, по мнению автора, позволит разработать на основе имеющихся ресурсов программу сети инновационного развития. Как показывают исследования, стартапы в большинстве случаев финансируются за счет собственных средств.

Сети инновационного развития позволят без существенного увеличения финансирования со стороны федерального бюджета эффективно использовать существующие ресурсы. Как показывает практика реализации малых бизнес-акселераторов в отдельных регионах страны (Омская область, Татарстан и т.д.), СИР способна в несколько раз увеличить инновационную активность региона, но это зависит от заинтересованности властей и комплекса принимаемых ими региональных программ.

***СИР способна в несколько раз увеличить инновационную активность региона, но это зависит от заинтересованности властей и комплекса принимаемых ими региональных программ***

### *Литература*

1. Распоряжение правительства Российской Федерации «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» от 13.08.2013 № 1414-р // КонсультантПлюс, 2013 г.

2. Шибзухова Л.З. Венчурное предпринимательство как финансовый инструмент поддержки инновационной деятельности // Управление экономическими системами. – 2012. – № 3.

3. Деятельность государственных финансовых институтов развития по поддержке инноваций: этапы становления, проблемы, уроки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iacenter.ru/publication-files/158/134.pdf?1.3%20Mb.

4. Рынок венчурных инвестиций ранней стадии: ключевые тренды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mabaspb.ru/assets/files/presentations/Siladiy_Prezentaciya_MABA.pdf.

5. ОАО «РВК» и Всемирный банк. Венчурные акселераторы: Сети инновационного развития. – Исследования РВК, 2013.

6. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kfpp.ru/analytics/material/innovation.php.
7. ОАО «РВК» и Всемирный банк. Венчурные акселераторы: Сети инновационного развития // Исследования РВК, 2013.
8. Бизнес-инкубатор InCube [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Бизнес-инкубатор_InCube.
9. Рынок инноваций и инвестиций Московской биржи (РИИ Московской Биржи) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://moex.com/s25.
10. Фонд посевных инвестиций РВК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/investments/fpi/.
11. Указ Правительства Российской Федерации «Перечень инновационных территориальных кластеров» от 28.08.2012 № ДМ-П8-5060. // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации, 2012.

КЭ

***Evgeniy N. Rodin***
*Postgraduate student, Academic Department of Project and programme management,*
*Plekhanov Russian University of Economics, Moscow*

**Development of the road map for elaboration of the program of innovative development network for rendering mentor support of start-ups**

Abstract

*The innovation sphere does not work efficiently in the conditions of modern domestic economy with sources of start-ups support. For improving the network externalities of innovative communities the author proposes a plan for creation of a programme of the innovative development network.*

***Keywords:*** start-up formulation, innovative development network, road map, infrastructure, clusters, network economy, modernisation, small and medium enterprises