



ОПОРА РОССИИ

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



Всероссийский центр изучения
общественного мнения

при поддержке:



Центр Предпринимательства
США-Россия

Отчет по результатам общероссийского исследования

Инновационное малое и среднее предпринимательство: проблемы развития

МОСКВА
2005

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	3
ОПИСАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	5
ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ	6
1. ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ В РЕСУРСАХ	10
1.1. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ	10
1.2. ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ	16
1.3. ИНФРАСТРУКТУРА	29
1.4. КАДРОВЫЕ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ	34
1.5. СЕМИНАРЫ И ВЫСТАВКИ	41
2. ЗАДАЧИ ПРЕДПРИЯТИЯ	42
3. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И СЛОЖНОСТИ	48
ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ	53

Введение

В феврале 2006 года ОПОРА РОССИИ и ВЦИОМ провели исследование условий и проблем развития инновационного малого и среднего предпринимательства.

Малые и средние инновационные предприятия представляют собой уникальный ресурс, который в совокупности с достаточно сильным научным и образовательным потенциалом страны, может стать ключевым фактором устойчивого экономического роста России.

Требования диверсификации российской экономики обуславливают необходимость значительного увеличения числа малых и средних инновационных предприятий. Эта задача становится еще более актуальной в свете грядущей реорганизации научно-исследовательских организаций государственного сектора, которая может радикально изменить российскую систему исследований и разработок. Значительное сокращение государственной сферы исследований и разработок должно осуществляться в неразрывной связи с проведением комплексных организационно-экономических и финансовых мер, направленных на «смягчение» болезненного процесса реорганизации государственных организаций и сохранения высококвалифицированных научных кадров.

Малые инновационные компании (спин-офф и старт-ап), образуемые от государственных исследовательских организаций, должны сыграть ключевую роль в этом процессе. Мировой опыт убедительно свидетельствует, что они способны выполнять заказы на востребованные рынком инновационные технологии, адаптировать исследования и разработки, созданные государственными исследовательскими организациями к требованиям промышленности, и обеспечить их коммерциализацию. Эти малые компании, являющиеся неотъемлемым компонентом любой развитой инновационной системы, будут стимулировать развитие эффективных связей между исследовательскими, образовательными, промышленными и финансовыми секторами экономики и противостоять риску неэффективной бюрократической организации инновационных процессов.

Правительство Российской Федерации предпринимает определенные усилия по стимулированию создания и развития малых и средних инновационных предприятий. Отметим, что крупные российские корпорации также проявляют серьезный интерес к инновационному сектору.

Тем не менее, темпы роста, количественные и качественные характеристики инновационного сектора пока не соответствуют масштабам российской экономики и задаче ее модернизации. Малых и средних инновационных предприятий относительно

немного, спрос внутри страны не очень велик, они слабо встроены в глобальное разделение труда – в основном на нижних, в меньшей степени средних, участках производственной цепи. Рост отечественного инновационного сектора сейчас во многом связан с вовлеченностью российских компаний в проекты крупнейших транснациональных корпораций, отдающих часть разработок на аутсорсинг. Это, несомненно, позитивный процесс, который, однако, нуждается в целевой поддержке со стороны государства.

Разработка эффективной системы мер направленных на решение данной задачи в настоящее время, осложнена из-за отсутствия системных исследований по вопросам развития инновационных малых и средних предприятий. На решение этой проблемы направлено данное исследование. В рамках исследования рассматриваются следующие аспекты развития инновационного предпринимательства в России:

- вопросы доступа к ресурсам, в том числе финансовым, информационным, инфраструктурным, кадровым;
- планы предприятий в краткосрочной перспективе, основные стоящие перед ними задачи;
- основные проблемы и сложности, в том числе в сфере защиты прав интеллектуальной собственности, взаимодействия с государственными службами и агентствами.

Описание исследования

В ходе исследования 1-15 февраля опрошено 300 предприятий, которые представляли респонденты в ранге генеральных директоров и других высших руководителей.

Предприятия представляют следующие города и регионы:

- Москва (53)
- Московская область (49)
- Санкт-Петербург (42)
- Тула (20)
- Ростов-на-Дону (38)
- Новосибирск (50)
- Казань (27)
- Ярославль (21).

Из 300 предприятий:

- 202 малые (численность персонала до 60 человек), 98 средние (60-500 человек);
- 47 государственные (в составе учредителей государственные или муниципальные организации или учреждения), 253 негосударственные.

Характеристики предприятий

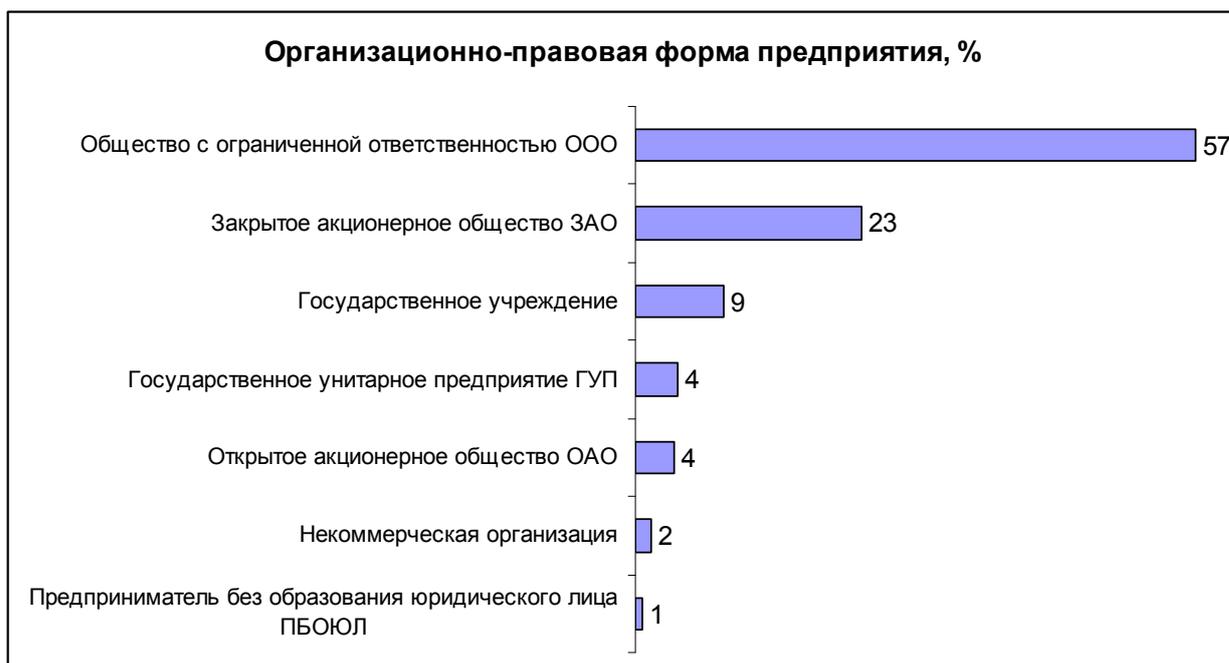
Средний возраст предприятий, принявших участие в исследовании составляет 13 лет. Это довольно много, учитывая, что рыночной экономике в новой России всего 15 лет. Однако среди предприятий есть такие, которым 25, 50 и даже 79 лет. Это предприятия, действительно созданные еще в СССР, и сейчас они в основном остаются государственными. Средний возраст государственных предприятий составляет 34 года, а частных – 10 лет.

Частные предприятия в большинстве своем созданы уже после распада СССР: 80% частных предприятий созданы в 1992 году и позже. Остальные 20%, по всей видимости, были государственными но затем приватизировались.

Средний возраст малых предприятий составляет 9 лет, средних – 23 года.

Организационно-правовая форма предприятий показана на рис. 1. Большинство опрошенных инновационных малых и средних предприятий - ОАО или ЗАО.

Рис. 1. Организационно-правовая форма предприятия.



Принявшие участие в исследовании российские инновационные предприятия в своем большинстве ориентированы на обслуживание внутреннего рынка. Хотя исследование не претендует на точное репрезентирование инновационных предприятий России, есть основания полагать, что картина по результатам исследования, тем не менее, достаточно близка реальной. Итак, три четверти (75%) предприятий не имеют заказчиков или клиентов за пределами страны. Размещение заказчиков и клиентов показано в таб. 1.

Таб. 1. Где находятся основные заказчики и покупатели? %

В том регионе, где находится предприятие	76
В других регионах России	76
Украина	11
Белоруссия	9
Европа	7
Казахстан	7
Киргизия	4
Азия	4
СНГ и Балтия (без расшифровки)	3
дальнее зарубежье	3
Латвия	2
Эстония	1
Литва	1
Узбекистан	0,3
Молдавия	0,3
Грузия	0,3
Южная Америка	0,3

Таким образом, российские малые и средние инновационные предприятия действительно довольно слабо вовлечены в международное разделение труда и работают в основном в России.

Почти половина предприятий арендует помещение, причем не в бизнес-инкубаторе или в рамках иной инновационной инфраструктуры. Лишь около четверти пока работают в бизнес-инкубаторах (рис. 2).

Рис. 2. Где размещается ваше предприятие? %



Основные виды инновационной деятельности у предприятий, принявших участие в исследовании - проведение собственных научно-исследовательских работ и опытно-конструкторских работ (таб. 2).

Таб. 2. Основные виды деятельности предприятия в инновационной сфере, %

Проведение собственных научных исследований и разработок	76
Проведение собственных опытно-конструкторских работ	64
Технологическая подготовка и организация серийного производства	48
Оказание по заказам инженерно-консультационных услуг, сдача	31
Сбор, анализ и распространение научно-технической информации	31
Маркетинг сфер деятельности, секторов рынка, в том числе в с	28
Продажа приобретение машин, оборудования, технологических процессов	20
Продажа приобретение изобретений, полезных моделей	19
Прочее	5

Среди технологических инноваций, применяемых предприятиями, прежде всего выделяются исследования и разработки (таб. 3).

Таб. 3. Какие технологические инновации применяет ваше предприятие в своей деятельности, %

Исследования и разработки	81
Приобретение машин и оборудования	41
Обучение и подготовка персонала	38
Производственное проектирование	37
Приобретение новых технологий, в том числе приобретение прав	35
Маркетинговые исследования	29

Компании применяют в своей деятельности разного рода организационные инновации, среди которых выделяются информатизация, создание исследовательских подразделений и внедрение современных систем контроля качества (таб. 4).

Таб. 4. Применяет ли предприятие организационные инновации? %

Внедрение современных методов управления на основе информационных технологий	35
Создание специализированных подразделений по проведению исследований и разработок	30
Внедрение современных систем контроля качества, сертификации продукции	27
Организация и совершенствование маркетинговой службы	21
Реализация новой или значительно измененной корпоративной стратегии	17
Внедрение новых или значительно измененных организационных структур	15
Разработка новых или значительно измененных методов и приемов организации труда	15
Внедрение современных систем логистики и поставки сырья, материалов	12
Внедрение нововведений в использовании сменного режима рабочего времени	7
Не применяет организационных инноваций	21
затрудняюсь ответить	8

Обращает на себя внимание, что первые места среди организационных инноваций занимают мероприятия, характерные для компаний, находящихся на ранней стадии

развития. Ясно, что компании, стремясь повысить свою эффективность, прежде всего, занимаются тем, что наиболее очевидно поможет вести бизнес и при этом проще всего выполнимо. Так, например, электронный документооборот, компьютеризированная система контроля за сроками и стадией выполнения проекта, наличие собственного исследовательского подразделения – вполне естественные вещи для фирмы, работающей в сфере технологий. А вот оптимизация производственного процесса за счет тайм-менеджмента и новаций в области организации труда – более тонкая работа, и как раз инновации такого рода находятся в конце списка, и, вероятно, недооцениваются. Это косвенным образом указывает на необходимость консультирования в области организации производственных процессов. Действительно, опыт предприятий, выполняющих в России заказы крупных транснациональных корпораций, часто показывает, что российскому контрагенту приходится осваивать не столько технологии, сколько попросту культуру работы в конкретной области, например, зарубежную культуру ведения проектов в области инжиниринга и т.п.

Исследуемые предприятия представляют широкий спектр направлений: от сельского хозяйства и экологии до энергетики. Отдельные предприятия работают в области геологоразведки, технологий бурения, консалтинге и легкой промышленности (таб. 5).

Таб. 5. В какой сфере работает ваше предприятие? %

Компьютерная техника и электроника	26
Программное обеспечение и информационно-коммуникационные технологии	25
Новые материалы	17
Механика, включая робототехнику	16
Медицинская фармацевтическая, исключая биотехнологию	15
Химическая или химико-технологическая, исключая микробиологию	14
Микробиология, включая биотехнологию	6
приборостроение, машиностроение	5
сельское хозяйство и экология	4
строительство	3
энергетика	2
Другое	13

Основные продукты исследуемых предприятий находятся на различных стадиях разработки. Некоторые предприятия имеют более, чем один разрабатываемый продукт, поэтому сумма ответов о стадиях разработки превышает 100% (таб. 6).

Таб. 6. Как бы вы охарактеризовали конечный продукт вашего предприятия?, %

Научно-исследовательская и опытно-конструкторская документация	25
Опытный образец	15
Промышленный образец, подготовленный для реализации	34
Товар для массовой продажи	36

1. Заинтересованность в ресурсах

1.1. Финансовые ресурсы

Доступ к финансовым ресурсам – сквозная тема исследований, посвященных проблемам развития малого предпринимательства. В экономически развитых странах, где малый бизнес производит половину ВВП и более, и фундаментальные вопросы самого существования малого предпринимательства так или иначе решены, финансирование все равно остается в центре внимания исследователей, государственных агентств, отвечающих за данное направление, и предпринимательских организаций. В нашей стране проблема доступа к финансированию лишь одна из целого ряда проблем, хотя и важнейшая.

Если говорить об опыте финансирования, то главным источником денег для российских инновационных предприятий выступают собственные средства, хотя немало и тех, кто получал финансирование из других источников (таб. 1.1.1)

Таб. 1.1.1 Какими источниками финансирования вы пользовались ранее? %

Собственные средства	74
Прямые инвестиции финансирование конкретного проекта заказчика	50
Грант безвозмездная и безвозвратная помощь	39
Банковский кредит	28
Небанковский кредит или ссуда от кредитных и потребительских кооперативов или других организаций	14
Венчурные инвестиции: предоставление денежных средств в обмен на долю в уставном капитале	4
Никакими	2
затрудняюсь ответить	1

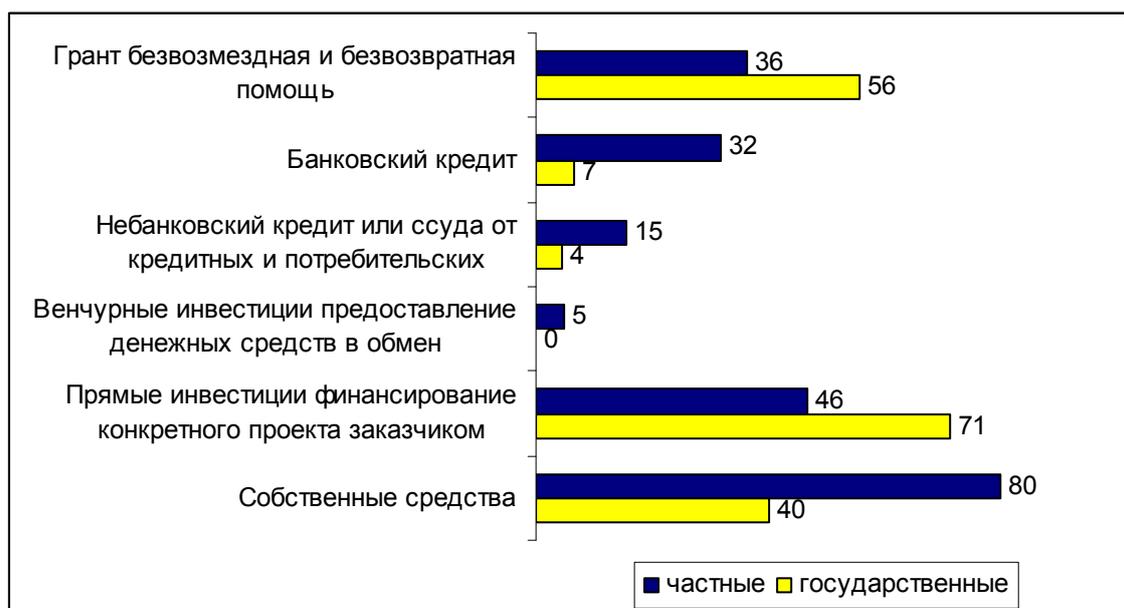
Достаточно распространены гранты, банковским кредитом пользовались немногим более четверти респондентов. Крайне слабо пока распространены венчурные инвестиции: бизнес-ангелы в России все еще редкость.

Если рассмотреть пользование источниками финансирования с точки зрения того, государственное или частное предприятие, обнаруживаются существенные отличия (рис. 1.1.1). Так, государственные организации заметно чаще получают гранты и прямые инвестиции в виде финансирования конкретного проекта заказчиком. Видимо, заказчиком для государственных предприятий выступает как раз государство.

У частных предприятий затруднен доступ к грантам. Прямыми инвестициями пользуются почти половина частных предприятий, что достаточно немало. Заметным источником финансирования является банковский кредит: треть опрошенных «частников» им

пользовалась. Это можно считать высоким показателем, учитывая, что инновационным малым и средним предприятиям, как правило, мало что могут предложить в качестве обеспечения. Для сравнения, среди государственных предприятий всего 7% пользовались банковским кредитом. Небанковским кредитом так же чаще пользуются частные предприятия.

Рис. 1.1.1 Какими источниками финансирования вы пользовались ранее? % от государственных и частных предприятий



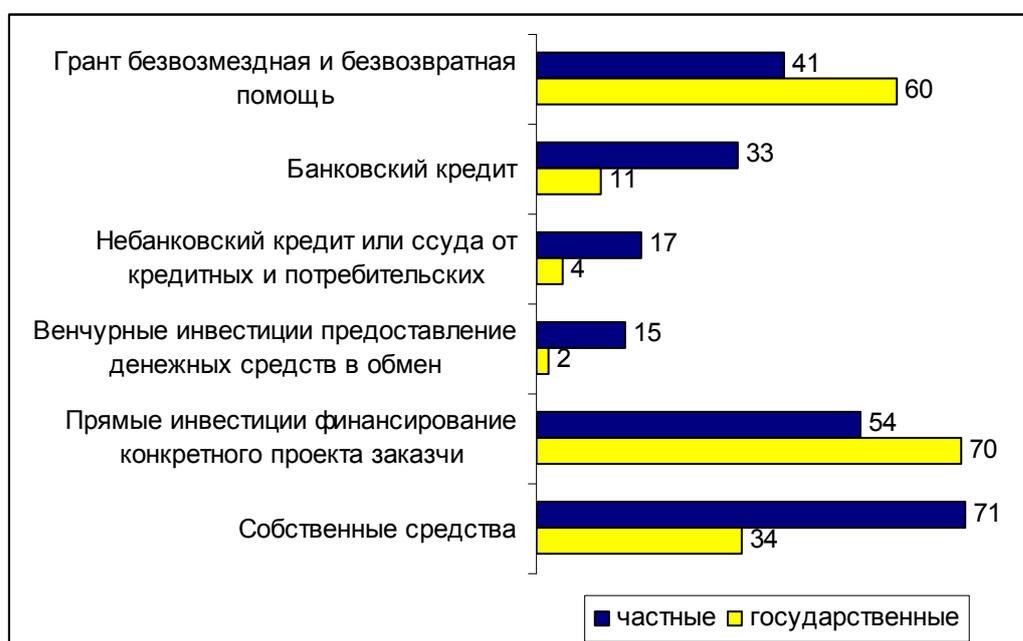
Оценивая, какими источниками финансирования можно было бы воспользоваться в настоящий момент, респонденты исходят из своего прошлого опыта и называют то, чем пользовались раньше. Это говорит о том, что в сфере финансирования существенных сдвигов в последнее время не происходило. Так, ранее банковским кредитом пользовались 28%, а сейчас в качестве возможного источника средств его называют 30% (таб. 1.1.2). По другим источникам похожая картина. Венчурным финансированием, по собственной оценке, могли бы воспользоваться 13% респондентов, хотя опыт использования имеют лишь 4%. Можно заключить, что венчурное финансирование становится либо несколько более доступным, либо более привлекательным.

Таб. 1.1.2 Какими источниками финансирования вы могли бы воспользоваться сейчас? %

Собственные средства	65
Прямые инвестиции финансирование конкретного проекта заказчика	56
Грант безвозмездная и безвозвратная помощь	44
Банковский кредит	30
Небанковский кредит или ссуда от кредитных и потребительских организаций	15
Венчурные инвестиции предоставление денежных средств	13
Никакими	0
затрудняюсь ответить	1

Сравнение государственных и частных предприятий дает ситуацию, близкую к той, которую мы наблюдали, когда рассматривали прошлый опыт финансирования. Снова государственные предприятия имеют (по их оценке) более высокие шансы получить грант и прямые инвестиции, а «частники» рассчитывают на банковский кредит - треть полагает, что получить его реально (рис. 1.1.2). Отметим, что всего 5% частных предприятий пользовались небанковским кредитом, однако 15% считают, что могут его получить. Главным же источником для частных предприятий, как и ранее, остаются собственные средства.

Рис. 1.1.2 Какими источниками финансирования вы могли бы воспользоваться? % от государственных и частных предприятий



Наиболее предпочтительным источником финансирования стали прямые инвестиции (финансирование конкретного проекта заказчиком), далее грант и собственные средства. Очень непопулярны банковский кредит, небанковский кредит и венчурные инвестиции (таб. 1.1.3). Таким образом, все виды финансирования, когда потом придется что-то отдавать – проценты или часть бизнеса – для предпринимателей не привлекательны. Интересно, что грант занял не первое место, как ожидалось, уступив прямому финансированию со стороны заказчика. Причины этого нуждаются в выяснении. Можно предположить, что достаточно распространенным является позитивный опыт взаимодействия с заказчиком, когда последний, помимо оплаты услуг за конкретный

выполненный проект, во-первых, привносит организационные стандарты и технологии, а во-вторых, становится постоянным партнером. В этом смысле получить заказчика под конкретный проект выгоднее, чем грант.

Таб. 1.1.3 Какие источники финансирования для вашего предприятия более предпочтительны? %

	доля респондентов, назвавших источник как наиболее предпочтительный, %	средний ранг
прямые инвестиции со стороны заказчика	42	2,11
грант	30	2,48
собственные средства	24	2,95
венчурные инвестиции	3	4,29
банковский кредит	3	4,40
небанковский кредит или ссуда	3	4,48

Общее между государственными и частными предприятиями в том, что и те, и другие отдают явное предпочтение прямым инвестициям и грантам, но не любят венчурные инвестиции и любые кредиты. Различие же в том, что государственные предприятия более однозначно высказываются в пользу прямых инвестиций, зато существенно меньше склонны тратить собственные средства. Так, среди государственных предприятий на первое место прямые инвестиции поставили 61%, а среди частных – 38% (средний ранг, соответственно, 1,72 и 2,19); собственные средства среди государственных предприятий на первое место поставили 4%, а среди частных 28% (средний ранг, соответственно, 3,91 и 2,77).

Рассмотрим привлекательность источников финансирования с точки зрения стадии основного продукта предприятия.

Таб. 1.1.4. Какие источники финансирования более предпочтительны в зависимости от стадии продукта (средний ранг, 1 – самый высокий, 6 – самый низкий)

	Банковский кредит	Небанковский кредит или ссуда	Прямые инвестиции	Венчурные инвестиции	Грант	Собственные средства
Научно-исследовательская и опытно-конструкторская документация	4,54	4,73	1,81	4,07	2,10	3,55
Опытный образец	4,85	4,21	2,21	4,06	2,09	3,24
Промышленный образец, подготовленный для реализации	4,28	4,58	1,97	4,50	2,57	2,85
Товар для массовой продажи	4,21	4,33	2,36	4,38	2,92	2,51

В таблице (таб. 1.1.4) показано, что в зависимости от стадии инновационного продукта несколько различается привлекательность источников.

В некоторых случаях наблюдается линейная зависимость привлекательности источника от стадии. Так, чем выше стадия продукта, т.е. чем он ближе к товару для массовой продажи, тем больше возможности предприятия по доступу к банковскому кредиту. То же самое относится к собственным средствам. Обратная ситуация с грантом и венчурными инвестициями: эти источники финансирования больше популярны у предприятий, основной продукт которых опытный образец или исследовательская документация.

На графике (рис. 1.1.3) показаны различные источники финансирования с точки зрения их доступности и привлекательности для государственных и частных предприятий. Желтым цветом показаны источники финансирования по мнению государственных компаний, синим – частных. График позволяет сделать выводы о том, насколько сегодня сбалансированы спрос и предложение источников финансирования. Конечно, в идеале все возможные источники финансирования должны быть как доступны, так и привлекательны. Это создаст максимальный выбор и в наибольшей степени будет способствовать развитию бизнеса. Пока же будем исходить из предпочтений, высказанных компаниями. Если согласиться с этими предпочтениями, тогда привлекательные источники в оптимальной ситуации должны оцениваться как доступные, а не привлекательные не обязательно, т.к. они менее важны.

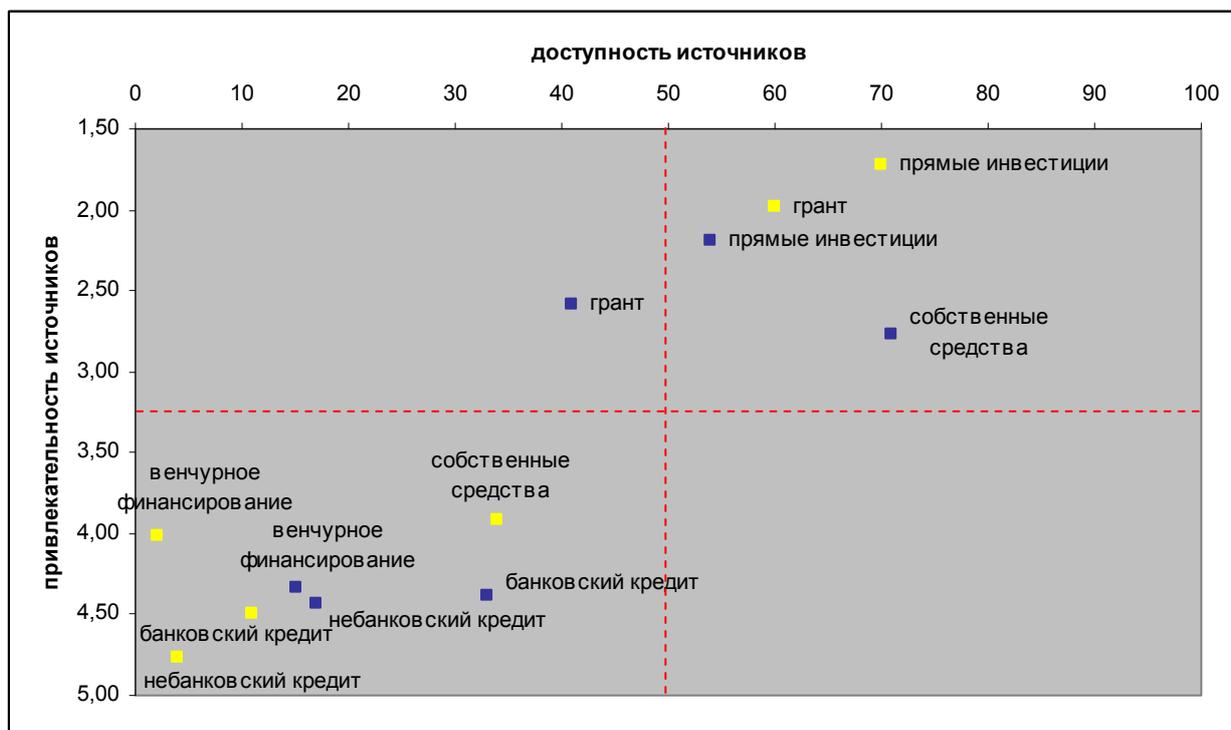
На графике видно, что для частных предприятий оптимальными источниками финансирования сегодня являются прямые инвестиции и собственные средства. При этом привлекательность прямых инвестиций для частных предприятий заметно выше, чем доступность: 54% «частников» указали этот источник как доступный, но 65% поставили его на первое или второе место по привлекательности. Высоко оценивается привлекательность гранта, и это входит в противоречие с его доступностью.

Что касается государственных компаний, то тут оценки более сбалансированные: привлекательные источники – грант и прямые инвестиции – оцениваются как доступные.

Не привлекательные источники являются недоступными.

Повторим, в идеале, конечно, все источники финансирования должны быть доступными, и уже из них предприятия смогут выбрать наиболее подходящие. Сейчас же факторы недоступности, к примеру, банковских кредитов (большие ставки, требования залога и т.п.), вероятно, рассматриваются одновременно как факторы невысокой привлекательности.

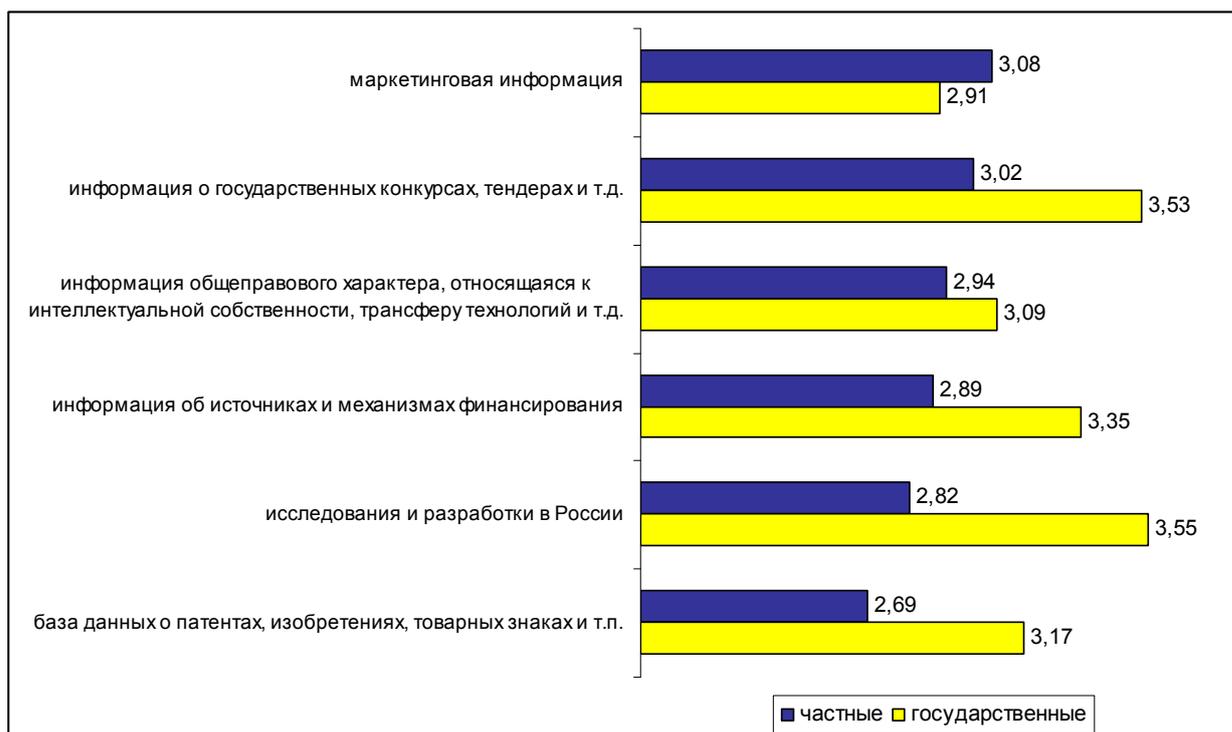
Рис. 1.1.3 Соотношение доступности и привлекательности различных источников финансирования для государственных и частных предприятий (желтым цветом показаны оценки государственных предприятий, синим - частных)



1.2. Информационно-консультационные ресурсы

Сначала рассмотрим потребности предприятий в различного рода информации (рис. 1.2.1).

Рис. 1.2.1. Потребность частных и государственных предприятий в разного рода информации. Средний балл по четырехбалльной шкале, где «4» - совершенно необходимо, «1» - совершенно не нужно.



Государственные предприятия почти в любой информации нуждаются больше, чем частные. Исключение составляет лишь маркетинговая информация, которая частным предприятиям требуется несколько больше, чем государственным. У частных и государственных предприятий несколько разные приоритеты. Для частных компаний более всего важна маркетинговая информация, а для государственных этот вид информации сравнительно мало важен и занимает последнее место в списке приоритетов. С другой стороны, для государственных компаний данные об исследованиях и разработках в России – важнейшая информация, тогда как частные компании хоть и испытывают такую потребность, но не в первую очередь и в меньшей степени по сравнению с государственными.

Таб. 1.2.1 – 1.2.6. Насколько велика или мала потребность предприятия в следующих ресурсах, % от числа государственных и частных предприятий

1.2.1 – информация о проводимых или проведенных исследованиях и разработках в России (НИРы, ОКРы, диссертации и т.п.)

	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	11	21	41	25	3
государственные	2	9	21	68	
все предприятия	9	19	38	32	2

1.2.2 – информация о государственных конкурсах, тендерах, закупках и заказах

	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	9	19	30	39	3
государственные	9	2	17	72	
все предприятия	9	16	28	44	2

1.2.3 – база данных о патентах, изобретениях, товарных знаках и т.п.

	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	14	28	28	26	4
государственные	4	19	32	45	
все предприятия	12	27	29	29	3

1.2.4 – информация общеправового характера, относящаяся к интеллектуальной собственности, трансферу технологий, экспортному контролю, налогообложению и др.

	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	7	23	37	30	4
государственные	9	11	38	36	6
все предприятия	7	21	37	31	4

1.2.5 – маркетинговая информация

	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	11	14	28	45	2
государственные	13	21	26	38	2
все предприятия	12	15	27	44	2

1.2.6 – Информация об источниках и механизмах финансирования

	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	11	21	33	32	4
государственные	4	13	26	55	2
все предприятия	10	19	32	35	4

В целом предприятия более всего заинтересованы в информации о государственных конкурсах, тендерах, закупках и заказах, а также в маркетинговой информации.

В большинстве случаев государственные предприятия намного больше склонны заявлять, что доступ к данной информации в их деятельности совершенно необходим.

Доступность информации государственные и частные компании оценивают практически идентично: нельзя сказать, что эта информация общедоступна, но если предпринять некоторые усилия, то получить ее можно. Ранжирование видов информации по степени доступности похожее: легче всего получить информацию общеправового характера, сложнее всего – информацию об источниках финансирования (рис. 1.2.2, таб. 1.2.7 – 1.2.12).

Рис. 1.2.2. Возможности по доступу к информации. Средний балл по четырехбалльной шкале, где «4» - «эта информация общедоступна», «1» - «информацию в необходимых объемах получить невозможно».



Таб. 1.2.7 – 1.2.12 Оцените свои возможности по доступу к следующей информации

1.2.7 - информация о проводимых или проведенных исследованиях и разработках в России (НИРы, ОКРы, диссертации и т.п.)

	Информацию в необходимых объемах получить практически невозможно	Получить информацию возможно, но трудно	Получить информацию вполне возможно, если предпринять некоторые усилия	Эта информация общедоступна, получить ее не составляет проблем	затрудняюсь ответить
частные	7	24	45	17	6
государственные	6	19	51	23	
все предприятия	7	23	46	18	5

1.2.8 - информация о государственных конкурсах, тендерах, закупках и заказах

	Информацию в необходимых объемах получить практически невозможно	Получить информацию возможно, но трудно	Получить информацию вполне возможно, если предпринять некоторые усилия	Эта информация общедоступна, получить ее не составляет проблем	затрудняюсь ответить
частные	7	20	45	24	4
государственные	4	15	47	30	4
все предприятия	6	19	45	25	4

1.2.9 - база данных о патентах, изобретениях, товарных знаках и т.п.

	Информацию в необходимых объемах получить практически невозможно	Получить информацию возможно, но трудно	Получить информацию вполне возможно, если предпринять некоторые усилия	Эта информация общедоступна, получить ее не составляет проблем	затрудняюсь ответить
частные	4	18	43	29	7
государственные		23	47	28	2
все предприятия	3	19	43	29	6

1.2.10 - информация общеправового характера, относящаяся к интеллектуальной собственности, трансферу технологий, экспортному контролю, налогообложению и др.

	Информацию в необходимых объемах получить практически невозможно	Получить информацию возможно, но трудно	Получить информацию вполне возможно, если предпринять некоторые усилия	Эта информация общедоступна, получить ее не составляет проблем	затрудняюсь ответить
частные	2	12	40	40	6
государственные	2	19	40	34	4
все предприятия	2	13	40	39	6

1.2.11 - маркетинговая информация

	Информацию в необходимых объемах получить практически невозможно	Получить информацию возможно, но трудно	Получить информацию вполне возможно, если предпринять некоторые усилия	Эта информация общедоступна, получить ее не составляет проблем	затрудняюсь ответить
частные	6	25	41	21	7
государственные	9	19	49	15	9
все предприятия	6	24	42	20	7

1.2.12 - Информация об источниках и механизмах финансирования

	Информацию в необходимых объемах получить практически невозможно	Получить информацию возможно, но трудно	Получить информацию вполне возможно, если предпринять некоторые усилия	Эта информация общедоступна, получить ее не составляет проблем	затрудняюсь ответить
частные	11	26	35	19	9
государственные	6	30	47	13	4
все предприятия	10	27	37	18	8

В данном случае нет необходимости выяснять соотношение необходимости и доступности ресурса, т.к. и государственные, и частные предприятия в разной степени, но нуждаются в информации, и примерно одинаково оценивают ее доступность. Таким образом, все виды информации более или менее нужны и достаточно доступны.

Некоторые из информационных ресурсов необходимы предприятиям больше, чем другие. Так, государственные предприятия **наиболее важной** для себя информацией считают **сведения об исследованиях и разработках в России, о государственных тендерах и закупках**. Наименее важна маркетинговая информация (это косвенно подтверждает, что главный заказчик государственных предприятий – само государство).

Для частных предприятий **наиболее важна** как раз **маркетинговая информация**, на втором месте **информация о государственных тендерах и закупках**. Наименее важна информация о патентах и товарных знаках (таб. 1.1.13).

Таб. 1.2.13 Насколько мала или велика потребность в следующих ресурсах? (средний балл, четырехбалльная система оценки, где «4» - «совершенно необходимо», «1» - совершенно не нужно)

	частные	государственные	все предприятия
Информация о проводимых и проведенных исследованиях и разработках в России (НИРы, ОКРы, диссертации и т.п.)	2,82	3,55	2,94
Информация о государственных конкурсах, тендерах, закупках и заказах	3,02	3,53	3,10
База данных о патентах, изобретениях, товарных знаках и т.п.	2,69	3,17	2,77
Информация общеправового характера, относящаяся к интеллектуальной собственности, трансферу технологий, экспортному контролю, налогообложению и др.	2,94	3,09	2,96
Маркетинговая информация	3,08	2,91	3,05
Информация об источниках и механизмах финансирования	2,89	3,35	2,97

Наименее доступной государственные предприятия считают:

- информацию об источниках финансирования,
- маркетинговую информацию
- и информацию об исследованиях и разработках (таб. 1.2.14).

Таким образом, учитывая оценку важности информации, самым проблемным информационным ресурсом для государственных компаний является **информация об исследованиях и разработках**.

Частные предприятия наименее доступной называют информацию

- об источниках финансирования,
- а также о разработках и исследованиях.
- Относительно проблемным также является доступ к **данным о государственных тендерах и закупках**.

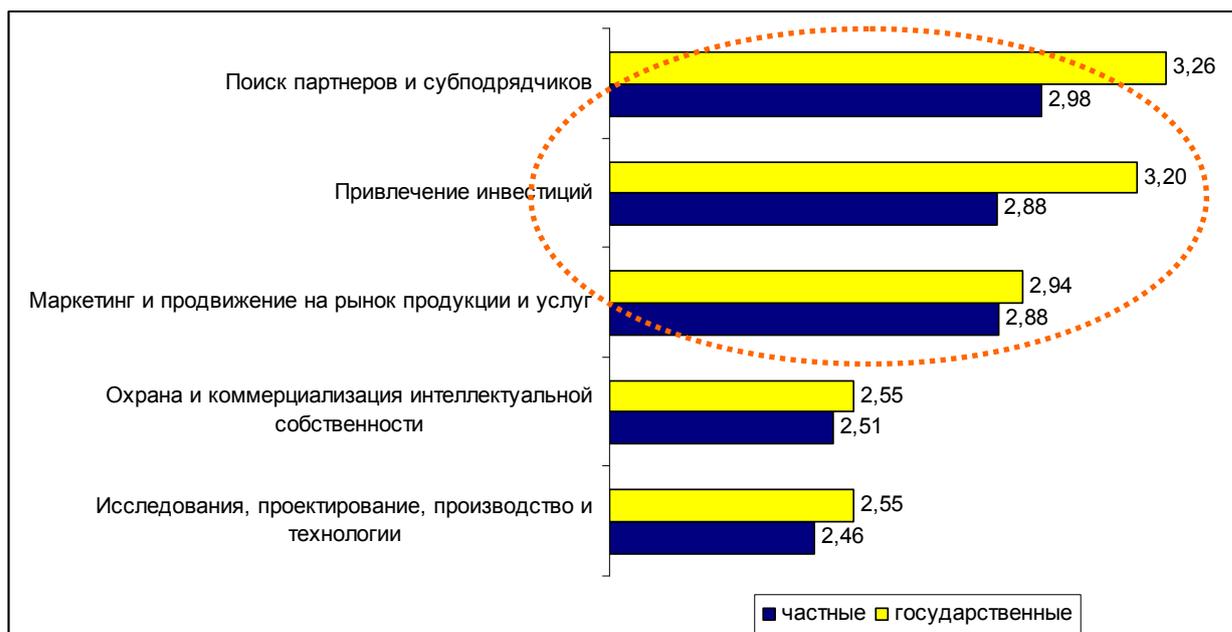
Последнее можно выделить как проблемную зону для частных предприятий, т.к. этот ресурс был назван частными предприятиями в числе двух наиболее важных.

Таб. 1.2.14 Оцените свои возможности по доступу к следующей информации. (средний балл, четырехбалльная система оценки, где «4» - «эта информация общедоступна», «1» - информацию получить практически невозможно)

	частные	государственные	все предприятия
Информация о проводимых и проведенных исследованиях и разработках в России (НИРы, ОКРы, диссертации и т.п.)	2,77	2,91	2,80
Информация о государственных конкурсах, тендерах, закупках и заказах	2,90	3,07	2,92
База данных о патентах, изобретениях, товарных знаках и т.п.	3,04	3,04	3,04
Информация общеправового характера, относящаяся к интеллектуальной собственности, трансферу технологий, экспортному контролю, налогообложению и др.	3,26	3,11	3,23
Маркетинговая информация	2,83	2,77	2,82
Информация об источниках и механизмах финансирования	2,69	2,69	2,69

Нельзя сказать, что потребность малых и средних инновационных предприятий в консультациях очень велика. Отношение в целом можно выразить как «не мешает, но можем и обойтись». Как и в случае с различными информационными ресурсами, представители государственных предприятий выразили несколько большую заинтересованность по сравнению с частными предприятиями. На графике (рис. 1.2.3) показано, на какие виды консультаций спрос выше у частных и государственных предприятий, а на какие ниже.

Рис. 1.2.3 Насколько велика или мала потребность вашего предприятия в консультациях по следующим вопросам? Средний балл по четырехбалльной шкале, где «4» - совершенно необходимо, «1» - совершенно не нужно.



Существенно больше по сравнению с частными предприятиями государственные предприятия заинтересованы в консультациях по вопросам поиска партнеров и субподрядчиков, а также привлечения инвестиций. Распределение ответов показано в таб. 1.2.15, 1.2.16.

Таб. 1.2.15, 1.2.16 Насколько велика или мала потребность вашего предприятия в консультациях по следующим вопросам? %

1.2.15 – Поиск партнеров и субподрядчиков

	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	10	19	30	38	4
государственные	11	9	23	55	2

1.2.16 – Привлечение инвестиций

	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	12	16	40	28	4
государственные	9	13	28	49	2

Отметим также, что для всех предприятий наиболее актуальны консультации по поиску субподрядчиков, привлечению инвестиций и маркетингу, а вопросы охраны интеллектуальной собственности и исследований, менее интересны. Интересно, что для инновационных предприятий наиболее актуальны вопросы, типичные для бизнеса

вообще, т.е. где взять деньги и как потом продать, а специфические темы отходят на второй план.

Получить практически все виды консультаций, по оценке респондентов, относительно просто, только государственные предприятия в большинстве указывают, что получить консультации по вопросам привлечения инвестиций «очень сложно». Частные предприятия вообще не склонны выделять какие-либо виды консультаций как однозначно проблемные (таб. 1.2.17 – 1.2.21).

Таб. 1.2.17 – 1.2.21 Насколько легко или сложно вашему предприятию получить консультации по следующим вопросам?

1.2.17 - Исследования, проектирование, производство и технологии

	Практически невозможно	Очень сложно	Довольно несложно	Очень легко	затрудняюсь ответить
частные	4	18	48	19	11
государственные	2	23	53	11	11

1.2.18 – Охрана и коммерциализация интеллектуальной собственности

	Практически невозможно	Очень сложно	Довольно несложно	Очень легко	затрудняюсь ответить
частные	4	14	55	17	10
государственные	4	26	40	15	15

1.2.19 – Маркетинг и продвижение на рынок продукции и услуг

	Практически невозможно	Очень сложно	Довольно несложно	Очень легко	затрудняюсь ответить
частные	5	29	41	15	11
государственные	4	28	49	9	11

1.2.20 – Привлечение инвестиций

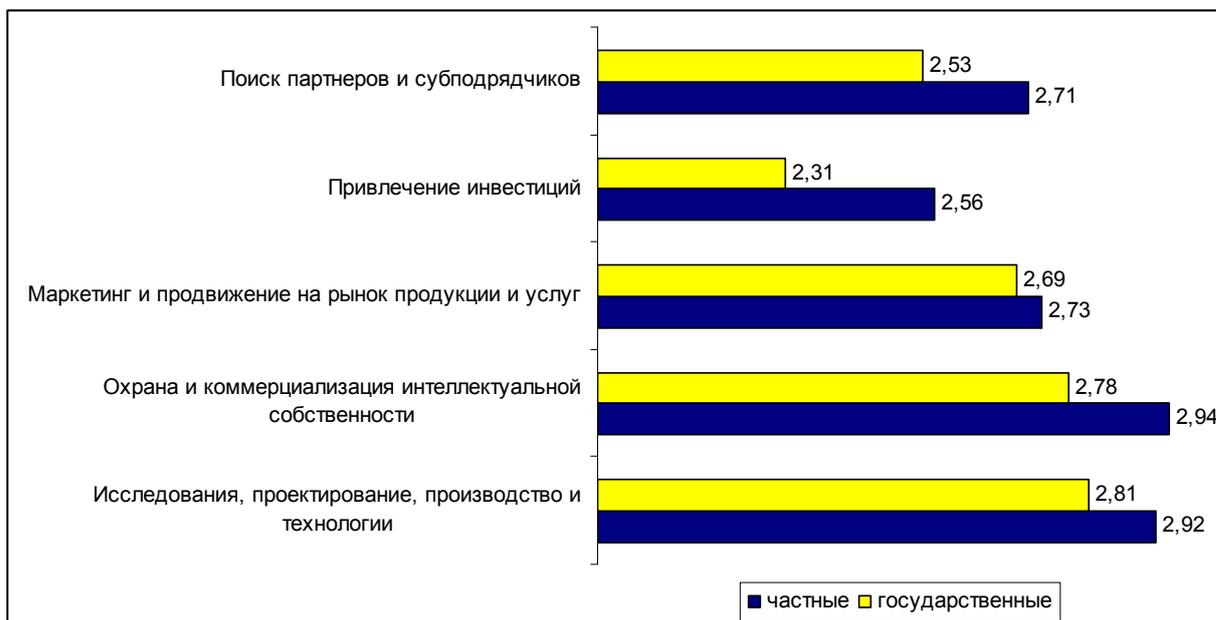
	Практически невозможно	Очень сложно	Довольно несложно	Очень легко	затрудняюсь ответить
частные	9	34	36	12	10
государственные	6	53	26	4	11

1.2.21 – Поиск партнеров и субподрядчиков

	Практически невозможно	Очень сложно	Довольно несложно	Очень легко	затрудняюсь ответить
частные	4	33	38	15	11
государственные	2	47	34	9	9

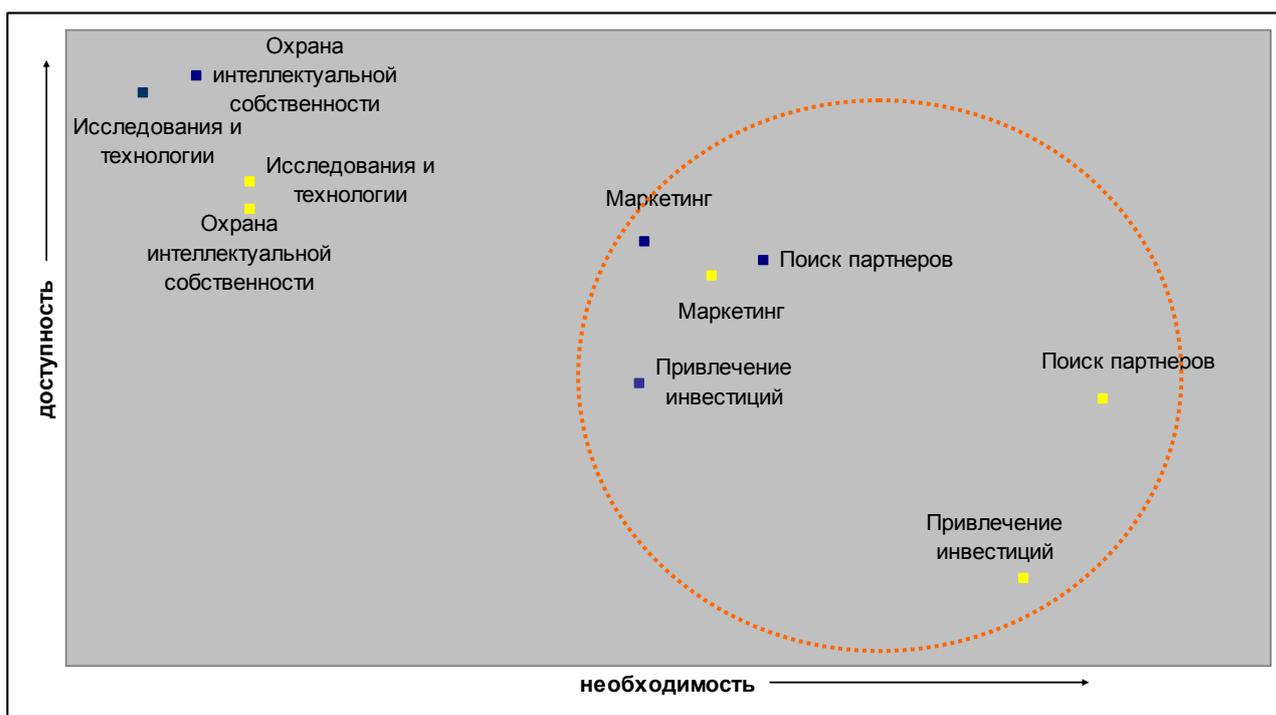
На графике (рис. 1.2.4) показано, как оценивают необходимость в консультациях и доступность частные и государственные предприятия.

Рис. 1.2.4 Насколько легко или сложно вашему предприятию получить консультации по следующим вопросам? Средний балл по четырехбалльной системе, где «4» - очень легко, «1» - практически невозможно.



Частные компании заметно выше оценивают доступность тех или иных консультаций. Особенно велика разница в оценке доступности консультаций по поиску партнеров и субподрядчиков и привлечению инвестиций.

Рис. 1.2.5 Необходимость и доступность консультаций по различным вопросам (желтым цветом показаны оценки государственных предприятий, синим - частных)



Наименее проблемный доступ к консультациям по вопросам исследований и охраны интеллектуальной собственности. Напомним, эти же виды консультаций указаны как не слишком актуальные. Таким образом, **наиболее необходимые консультации по вопросам поиска субподрядчиков, привлечения инвестиций и маркетингу получить сложнее всего** (рис. 1.2.5).

Причину проблем с доступностью консультаций представители государственных и частных компаний оценивают несколько по-разному: если государственные компании на первое место однозначно ставят дороговизну консультационных услуг, то частные компании примерно в равной степени выделяют как высокую стоимость, так и низкий уровень квалификации консультантов (таб. 1.2.22).

Таб. 1.2.22 Если с получением консультаций имеются сложности, то с чем они связаны?

	Такие услуги никто не оказывает или мало кто оказывает	Такие услуги стоят чрезмерно дорого	Профессионализм и знания тех, кто предоставляет консультации	затрудняюсь ответить
частные	25	39	43	24
государственные	32	57	32	18
по всем предприятиям	26	42	42	24

Отношение к информации может меняться в зависимости от того, на какой стадии находится основной продукт предприятия. Так, например, чем выше стадия продукта, тем ниже потребность в информации об исследованиях и разработках в России (таб. 1.2.23).

Таб. 1.2.23. Какова потребность в информации о проводимых или проведенных исследованиях и разработках в России (% , в зависимости от стадии продукта)

	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
Научно-исследовательская и опытно-конструкторская документация	8	15	28	45	4
Опытный образец	9	15	30	37	9
Промышленный образец, подготовленный для реализации	6	23	36	31	4
Товар для массовой продажи	10	17	48	23	2

То же самое относится к информации о государственных тендерах и заказах:

Таб. 1.2.24. Какова потребность в информации о государственных тендерах и заказах (% , в зависимости от стадии продукта)

	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
Научно-исследовательская и опытно-конструкторская документация	8	16	22	53	1
Опытный образец	11	7	30	50	2
Промышленный образец, подготовленный для реализации	6	12	33	45	4
Товар для массовой продажи	10	21	30	35	4

Далее, те, чей продукт является товаром для массовой продажи, несколько менее заинтересованы в информации об источниках финансирования. Зато в маркетинговой информации примерно в равной степени заинтересованы все предприятия, независимо от стадии продукта: более 40% предприятий считают, что маркетинговая информация для них «совершенно необходима».

Если говорить об оценке доступности того или иного информационного ресурса, отметим наиболее интересный момент: информация о государственных тендерах и закупках более чем половиной респондентов (70-80%) во всех группах (товар для массовой продажи, промышленный образец и т.д.) рассматривается как довольно доступная, хотя существует стереотипное представление о закрытости и труднодоступности этих сведений.

Потребность в консультациях по исследованиям, проектированию и технологиям у предприятий есть, нельзя сказать, что она очень сильная: вне зависимости от стадии продукта примерно одинаково число тех, кому такие консультации необходимы и не нужны или не очень нужны. То же самое относится к информации об охране и коммерциализации интеллектуальной собственности. Низкий уровень спроса на консультации такого рода можно объяснить общей неразвитостью рынка инновационных продуктов в нашей стране: концентрируясь на производственных и сбытовых вопросах, предприятия зачастую не считают нужным или возможным уделять специальное внимание защите интеллектуальной собственности.

Зато есть серьезный спрос на консультации по маркетингу и привлечению инвестиций, т.е. в связи с вопросами, имеющими непосредственное отношение к каждодневному функционированию бизнеса. Отметим здесь, что потребность в таких консультациях несколько снижается по мере приближения стадии продукта к товару для массовой продажи. Вероятно, чем ближе предприятие к производству и продаже товара для потребителя, тем лучше отлажены вопросы сбыта и финансирования производства.

Что касается доступности консультаций, то в целом она оценивается как высокая, т.е. получить консультации несложно, хотя и не очень надо. По всей видимости, такое отношение к консультациям связано с тем, что среди инновационных предприятий немного действительно активных в плане развития бизнеса.

Проблемы с получением консультаций отражены в таблице 1.2.25:

Таб. 1.2.25. Если есть сложности с получением консультаций, то с чем они связаны? (% в зависимости от стадии продукта)

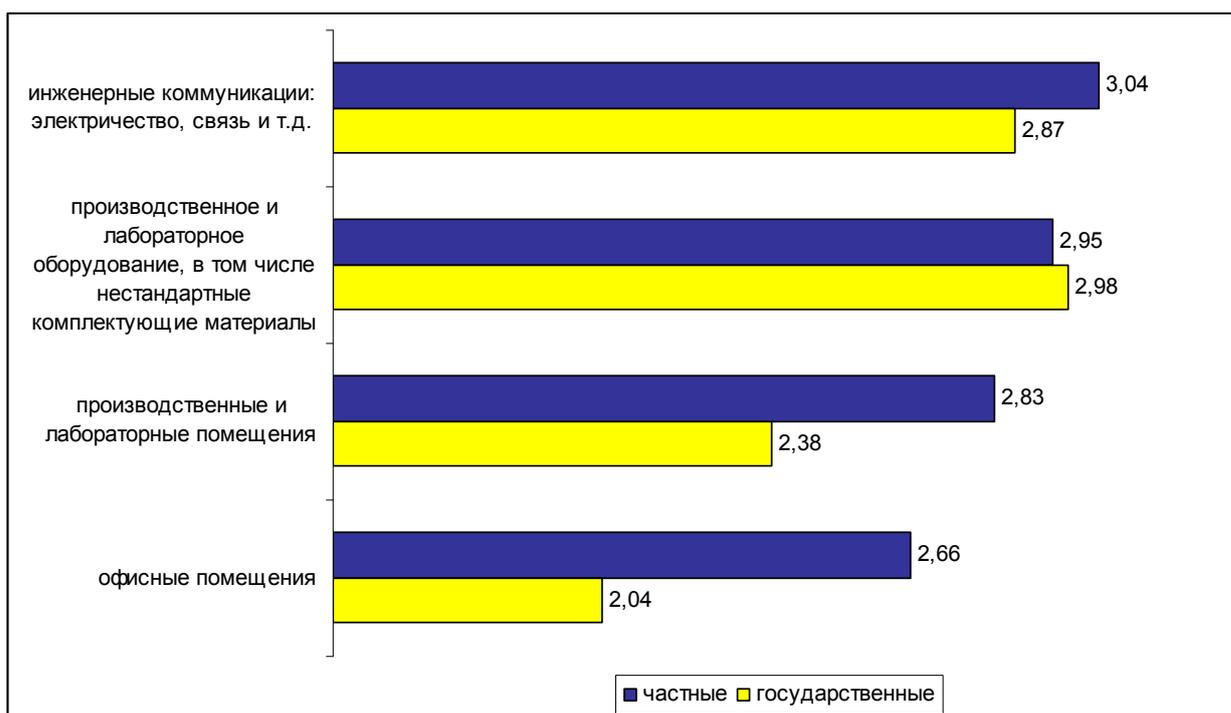
	Такие услуги никто не оказывает или мало кто оказывает	Такие услуги стоят чрезмерно дорого	Профессионализм и знания тех, кто предоставляет консультации	Другое	затрудняюсь ответить
Научно-исследовательская и опытно-конструкторская документация	34	56	33	1	21
Опытный образец	21	43	33	2	29
Промышленный образец, подготовленный для реализации	29	37	41	1	22
Товар для массовой продажи	20	42	45	4	24

Чем выше стадия продукта, тем более критически респонденты относятся к квалификации консультантов. Для производителей научно-исследовательской документации наиболее актуальна проблема высокой стоимости услуг.

1.3. Инфраструктура

Из различных предметов инфраструктуры, чаще всего как необходимые для приобретения назывались инженерные коммуникации (51% респондентов считают, что для них «это вопрос выживания»). Наименьшую потребность инновационные предприятия в настоящий момент испытывают в офисных помещениях: всего 30% респондентов сказали, что это «совершенно необходимо, вопрос выживания», и почти столько же сообщили, что это им совершенно не нужно. При этом у государственных предприятий с офисными и производственными помещениями ситуация заметно более благополучная, чем у частных предприятий, что показано на рис. 1.3.1.

Рис. 1.3.1. Потребность в инфраструктурных ресурсах. Средний балл по четырехбалльной шкале, где «4» - «совершенно необходимо», «1» - «совершенно не нужно».



В разрезе формы собственности предприятий ситуация выглядит следующим образом (таб. 1.3.1 – 1.3.4).

Таб. 1.3.1 - 1.3.4 Укажите, насколько велика или мала потребность вашего предприятия в следующих ресурсах? %

1.3.1 – офисные помещения

	Совершенно не нужно	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	24	17	26	32	2
государственные	49	19	11	21	

Государственные предприятия в меньшей степени нуждаются в офисных помещениях, чем частные, что, по всей видимости, говорит о том, что у них этот вопрос решен вполне удовлетворительно.

1.3.2 – производственные и лабораторные помещения

	Совершенно не нужно	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	22	15	19	42	2
государственные	38	17	13	32	

То же самое относится к производственным помещениям: частные предприятия испытывают существенно *большую* потребность в этом ресурсе.

1.3.3 – производственное и лабораторное оборудование

	Совершенно не нужно	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	16	17	21	44	2
государственные	19	15	15	51	

В производственном и лабораторном оборудовании испытывают потребность как государственные, так и частные предприятия. Вероятно, вопросы с площадями государственные предприятия решают относительно просто благодаря своему собственнику, который располагает соответствующим ресурсом или способен оказать содействие. Но когда речь заходит об оборудовании, которое, тем более, далеко не все производится в России – ситуация меняется, и государственные предприятия оказываются нуждающимися наравне с частными.

1.3.4 – инженерные коммуникации: электричество, связь и т.д.

	Совершенно не нужно	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	18	11	15	52	3
государственные	21	19	11	49	

В плане доступа к инженерным коммуникациям государственные предприятия также не имеют преференций, и этот вопрос одинаково актуален как для частных, так и государственных компаний.

В то же время инженерные коммуникации указаны как наиболее доступный инфраструктурный ресурс: 69% респондентов заявляют, что проблем с приобретением этого ресурса у них нет. Наиболее проблемным ресурсом является производственное и лабораторное оборудование – 44% (таб. 1.3.5).

Таб. 1.3.5. Если у вашего предприятия есть проблемы с доступом к следующим ресурсам, то с чем они связаны? %

	Нет проблем с доступом	Основная проблема – недостаточно средств, чтобы оплатить эти	Основная проблема – дефицит ресурса на рынке	Основная проблема – качество ресурса не соответствует потреб	Если есть и другие проблемы – коротко укажите, какие:
офисные помещения	62	28	7	3	0
производственные и офисные помещения	51	31	10	8	1
производственное и лабораторное оборудование	44	37	10	8	0
инженерные коммуникации	69	22	4	4	0

Рассмотрим теперь, какие проблемы с доступом к указанным ресурсам возникают у государственных и частных предприятий (таб. 1.3.5 – 1.3.8).

Таб. 1.3.5 – 1.3.8 Если у вашего предприятия есть проблемы с доступом к ресурсам, то с чем они связаны? % от частных и государственных предприятий.

1.3.5 – офисные помещения

	Нет проблем с доступом	недостаточно средств, чтобы оплатить эти ресурсы	дефицит ресурса на рынке	качество ресурса не соответствует потребностям предприятия
частные	59	30	7	3
государственные	74	17	4	4

У государственных предприятий, как и ожидалось, меньше проблем с доступом к офисным помещениям, хотя и у частных в этом плане все достаточно неплохо. Основная проблема частных предприятий по сравнению с государственными – меньшая платежеспособность: почти треть говорит о финансовых затруднениях.

1.3.6 – производственные и лабораторные помещения

	Нет проблем с доступом	недостаточно средств, чтобы оплатить эти ресурсы	дефицит ресурса на рынке	качество ресурса не соответствует потребностям предприятия
частные	49	32	10	8
государственные	59	28	7	7

Здесь существенных различий не наблюдается, хотя государственным предприятиям все же несколько проще получить производственные помещения. Проблема номер один – недостаток финансов.

1.3.7 – производственное и лабораторное оборудование

	Нет проблем с доступом	недостаточно средств, чтобы оплатить эти ресурсы	дефицит ресурса на рынке	качество ресурса не соответствует потребностям предприятия
частные	47	33	11	9
государственные	30	57	6	6

В данном случае положение частных предприятий более благополучно. Почти половина «частников» говорит, что у них нет проблем с доступом к оборудованию, при этом более половины государственных предприятий указывают на недостаток средств, чтобы приобрести необходимое оборудование.

Объяснение этому может быть следующее. Все государственные предприятия, принявшие участие в исследовании, относятся к средним предприятиям, с численностью сотрудников 60-500 человек. Тогда как 80% частных предприятий – малые (до 60 сотрудников). Вероятно, у малых предприятий в силу специфики их задач потребности в оборудовании и требования к нему носят качественно иной характер, чем у средних, и это оборудование более доступно и дешево. Эта гипотеза нуждается в специальной проверке.

Другим объяснением может быть специфика проектов, реализуемых государственными инновационными предприятиями. В ее пользу говорит то, что у частных предприятий – как у малых, так и средних – в одинаковой степени нет проблем с доступом к

оборудованию (45-47%) и в одинаковой степени стоит проблема нехватки средств для оплаты (31-34%). Т.е. размер предприятия в данном случае не имеет значения.

1.3.8 – инженерные коммуникации: электричество, связь и т.д.

	Нет проблем с доступом	недостаточно средств, чтобы оплатить эти ресурсы	дефицит ресурса на рынке	качество ресурса не соответствует потребностям предприятия
частные	71	19	4	5
государственные	60	36	2	2

То же самое с инженерными коммуникациями. Частным предприятиям их легче получить. С точки зрения стадии продукта есть некоторые различия в оценке доступности предметов инфраструктуры. В таблице 1.3.9 показано, что предприятия, вышедшие за пределы НИИ (разработок), более заинтересованы в офисных помещениях.

Таб. 1.3.9. Заинтересованность в получении офисных помещений (в зависимости от стадии продукта, %)

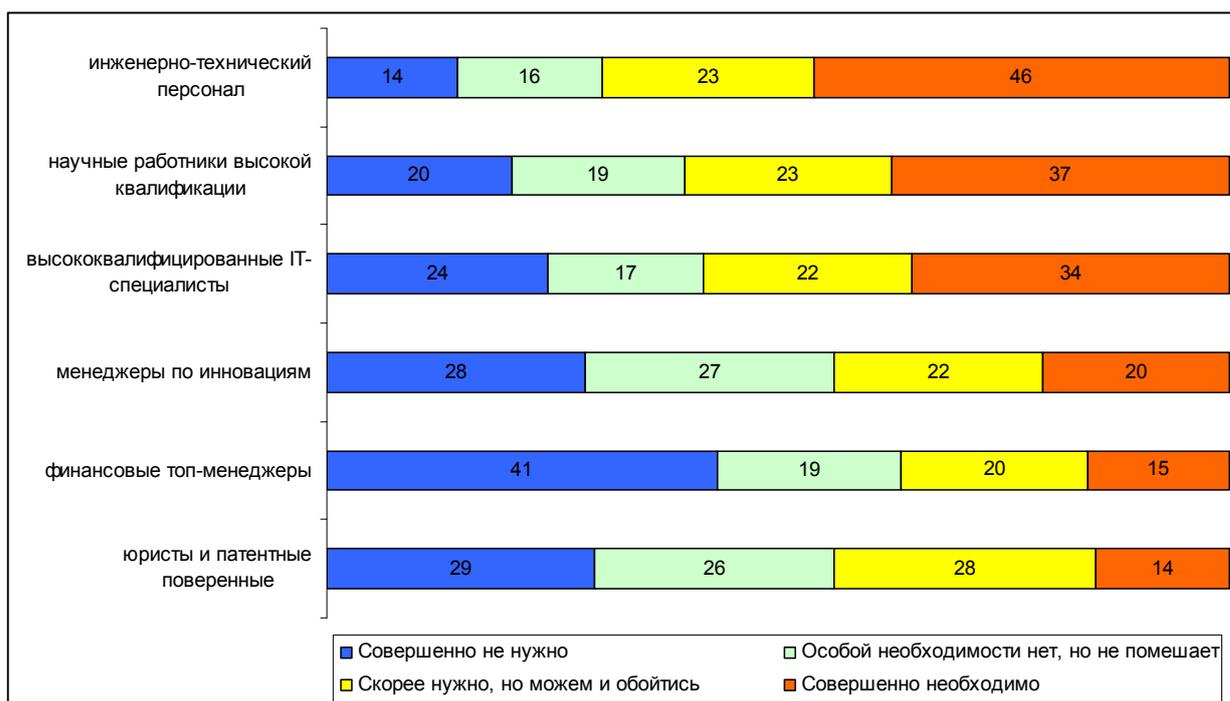
	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
Научно-исследовательская и опытно-конструкторская документация	39	20	18	22	1
Опытный образец	39	20	17	20	4
Промышленный образец, подготовленный для реализации	25	17	24	31	3
Товар для массовой продажи	24	11	29	34	2

Аналогичная ситуация с лабораторными и производственными помещениями и инженерными коммуникациями. Что касается доступа к инфраструктуре, у существующих фирм нет проблем с офисами, оборудованием, но это недешево обходится - многие отмечают в качестве проблемы недостаток средств, чтобы оплатить ресурс.

1.4. Кадровые и образовательные ресурсы

Из персонала самую большую потребность предприятия испытывают в инженерно-техническом персонале, а также в научных работниках и IT-специалистах. Самый небольшой спрос на финансовых топ-менеджеров (рис. 1.4.1). Очевидно, спрос связан с теми специалистами, которые будут заниматься непосредственно продуктами компании.

Рис. 1.4.1 Укажите, насколько велика или мала потребность вашего предприятия в следующих специалистах, %



В разрезе формы собственности предприятий спрос на персонал выглядит так (таб. 1.4.1 – 1.4.6).

Таб. 1.4.1 – 1.4.6. Укажите, насколько велика или мала потребность вашего предприятия в следующих специалистах, % от частных и государственных предприятий.

1.4.1 – инженерно-технический персонал

	Совершенно не нужно	Особой необходимости нет, но не мешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо	затрудняюсь ответить
частные	13	17	25	44	1
государственные	21	11	15	53	

И государственные, и частные предприятия довольно сильно нуждаются в инженерно-техническом персонале.

1.4.2 – научные работники высокой квалификации

	Совершенно не нужно	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо	затрудняюсь ответить
частные	23	20	24	33	1
государственные	9	15	17	57	2

В научных работниках государственные предприятия нуждаются существенно больше. Вместе с тем, и частные предприятия предъявляют спрос, т.е. различия есть, однако нельзя сказать, что государственным предприятиям нужны такие специалисты, а частным - нет.

Следует опять заметить, что среди частных предприятий преобладают малые, тогда как государственные – все средние. Известно, что небольшие предприятия отличаются более консервативной кадровой политикой (просто потому, что рабочих мест у них меньше) и менее активны на рынке труда.

1.4.3 – высококвалифицированные IT-специалисты

	Совершенно не нужно	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо	затрудняюсь ответить
частные	24	18	22	33	3
государственные	21	9	26	40	4

В данном случае различий практически нет, как государственные, так и частные предприятия испытывают серьезную потребность в специалистах по информационным технологиям.

1.4.4 – менеджеры по инновациям

	Совершенно не нужно	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо	затрудняюсь ответить
частные	30	27	21	19	4
государственные	17	23	30	28	2

1.4.5 – финансовые топ-менеджеры

	Совершенно не нужно	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо	затрудняюсь ответить
частные	42	19	19	15	5
государственные	40	19	23	13	4

Финансовые топ-менеджеры в одинаковой степени мало нужны как государственным, так и частным предприятиям.

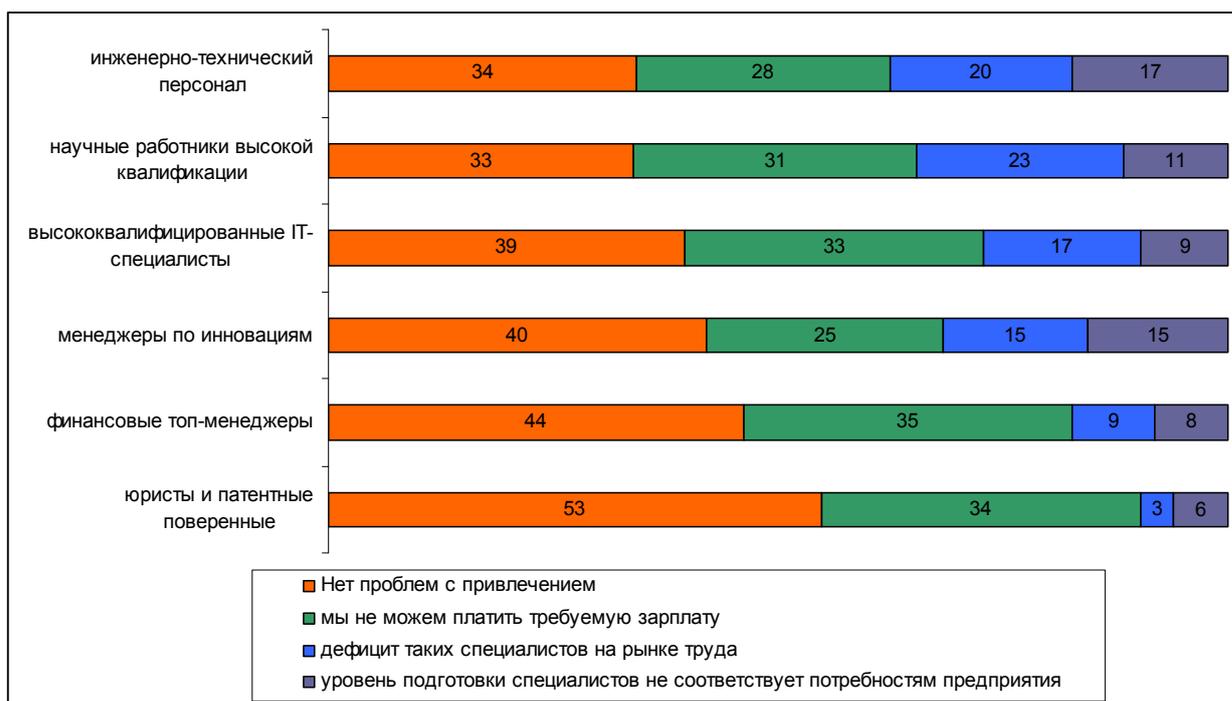
1.4.6 – юристы и патентные поверенные

	Совершенно не нужно	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо	затрудняюсь ответить
частные	29	27	27	14	3
государственные	26	19	34	17	4

Здесь также нет существенных различий между государственными и частными предприятиями. Совсем небольшой перевес в плане интереса к юристам и патентным поверенным наблюдается у государственных предприятий.

Наиболее проблемно привлечение на предприятия как раз таких специалистов, на которых наблюдается повышенный спрос: инженерно-технического персонала и научных работников (рис. 1.4.2). Всего треть опрошенных заявила, что с привлечением этих специалистов нет проблем. Что касается конкретных проблем, то их по большому счету две: финансовые возможности самого предприятия и состояние рынка труда, который предлагает специалистов либо в небольшом количестве (а это влечет за собой высокую стоимость рабочей силы), либо невысокого качества. Состояние рынка труда, если говорить о двух наиболее дефицитных специальностях, является несколько более важной проблемой, чем невозможность платить требуемую зарплату.

Рис. 1.4.2. Если у вашего предприятия есть какие-либо проблемы с привлечением на работу специалистов, то с чем они связаны? %



Интересно, что менеджеры по инновациям не считаются дефицитной специальностью, и 40% опрошенных полагают, что если потребуется, не составит труда привлечь такого специалиста. Еще менее дефицитными специалистами являются финансисты и юристы.

Есть некоторые различия в оценке проблем, связанных с привлечением специалистов, между государственными и частными предприятиями (таб. 1.4.7 – 1.4.12).

Таб. 1.4.7 – 1.4.12. Если у вашего предприятия есть проблемы с привлечением на работу специалистов, то с чем они связаны? % от числа государственных и частных предприятий.

1.4.7 – инженерно-технический персонал

	Нет проблем с привлечением	мы не можем платить требуемую зарплату	дефицит таких специалистов на рынке труда	уровень подготовки специалистов не соответствует потребностям предприятия
частные	37	21	22	20
государственные	22	67	9	2

Проблемы с привлечением инженерно-технического персонала есть в той или иной степени как у частных, так и государственных предприятий. Но если государственные в качестве главной своей проблемы указывают неспособность платить требуемую зарплату, то частные примерно в равной степени указывают как размеры зарплаты, так и дефицит специалистов и их уровень подготовки.

1.4.8 – научные работники высокой квалификации

	Нет проблем с привлечением	мы не можем платить требуемую зарплату	дефицит таких специалистов на рынке труда	уровень подготовки специалистов не соответствует потребностям предприятия
частные	36	25	25	14
государственные	22	67	11	

Аналогичная ситуация с научными работниками высокой квалификации.

1.4.9 – высококвалифицированные IT-специалисты

	Нет проблем с привлечением	мы не можем платить требуемую зарплату	дефицит таких специалистов на рынке труда	уровень подготовки специалистов не соответствует потребностям предприятия
частные	43	27	19	11
государственные	20	67	11	2

Частные предприятия заметно реже испытывают проблемы с привлечением специалистов по информационным технологиям, и вопрос неспособности платить требуемую зарплату стоит перед ними существенно менее остро.

1.4.10 – менеджеры по инновациям

	Нет проблем с привлечением	мы не можем платить требуемую зарплату	дефицит таких специалистов на рынке труда	уровень подготовки специалистов не соответствует потребностям предприятия
частные	44	21	18	17
государственные	30	56	7	7

Аналогично с менеджерами по инновациям: частным предприятиям легче их привлекать, и они больше расположены платить требуемую зарплату. Хотя и отмечают дефицит этих специалистов и низкую квалификацию.

1.4.11 – финансовые топ-менеджеры

	Нет проблем с привлечением	мы не можем платить требуемую зарплату	дефицит таких специалистов на рынке труда	уровень подготовки специалистов не соответствует потребностям предприятия
частные	49	32	10	9
государственные	33	58	4	4

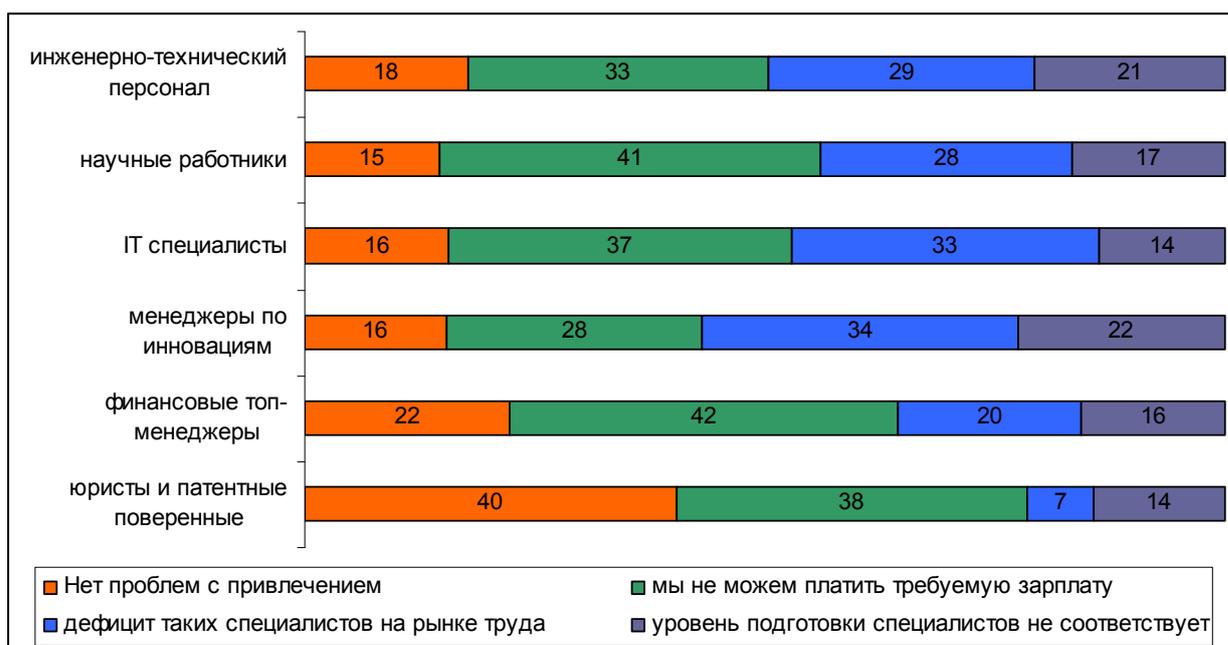
1.4.12 – юристы и патентные поверенные

	Нет проблем с привлечением	мы не можем платить требуемую зарплату	дефицит таких специалистов на рынке труда	уровень подготовки специалистов не соответствует
частные	59	31	4	6
государственные	36	60		4

Отметим, что проблема зарплаты специалистов – неспособности ее платить – всякий раз выходит на первый план как у частных, так и государственных предприятий, что косвенно свидетельствует о непрочном финансовом положении компаний.

Выше мы рассматривали проблемы с привлечением персонала у всех компаний, независимо от их реальной потребности в этом персонале. Рассмотрим теперь, с какими проблемами в привлечении специалистов сталкиваются те предприятия, которым эти специалисты «совершенно необходимы». Вероятно, эти предприятия в данный момент находятся в поиске или рассматривают возможности расширения штата, и их мнение о трудностях рекрутинга наиболее интересно. На рис. 1.4.3 показано, какие проблемы с привлечением инженерно-технического персонала называли те, кому инженерно-технический персонал «совершенно необходим», то же самое по научным работникам и т.д.

Рис. 1.4.3. Проблемы с привлечением конкретных специалистов у тех, кому эти специалисты «совершенно необходимы», %



На графике видно, прежде всего, что те респонденты, которые испытывают наиболее острую потребность в конкретных специалистах, редко говорят, что с их привлечением нет никаких проблем. Исключение составляют только юристы и патентные поверенные.

Далее, среди проблем неспособность платить требуемую зарплату занимает важное место, однако теперь не настолько доминирующее. Дефицит специалистов также отмечается довольно часто: те, кто ищет инженерно-технический персонал, называют дефицит специалистов практически наряду с фактором зарплаты, а у заинтересованных в менеджерах по инновациям проблема дефицита специалистов даже выходит на первый план. Наконец, более критично оценивается уровень подготовки специалистов.

Рассмотрение вопроса в разрезе стадии продукта не выявило существенных различий. Крайне низкая потребность оказалась в менеджерах по инновациях, юристах и финансовых топ-менеджерах, т.е. в тех, кто отвечает собственно за развитие бизнеса. Это значит, что инновационными предприятиями недостаточно уделяется внимания вопросам развития.

1.5. Семинары и выставки

Рассмотрим потребность предприятий в выставках и семинарах (таб. 1.5.1, 1.5.2).

Таб. 1.5.1 – семинары и конференции по профилю деятельности предприятия, %

	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	9	17	34	40	1
государственные		15	26	60	
все предприятия	7	16	33	43	1

Таб. 1.5.2 – выставки по профилю деятельности предприятия

	Совершенно не нужно, прекрасно без этого обходимся	Особой необходимости нет, но не помешает	Скорее нужно, но можем и обойтись	Совершенно необходимо, это вопрос выживания	затрудняюсь ответить
частные	7	14	36	41	2
государственные	2	15	28	55	
все предприятия	6	14	35	43	2

Ни государственные, ни частные предприятия не видят недостатка семинаров, конференций и выставок (таб. 1.5.3, 1.5.4).

Таб. 1.5.3 – насколько много семинаров и конференций по профилю деятельности предприятия, %

	Их нет или практически нет	Они бывают время от времени	Они бывают регулярно	затрудняюсь ответить
частные	7	38	53	2
государственные		32	68	
все предприятия	6	37	55	2

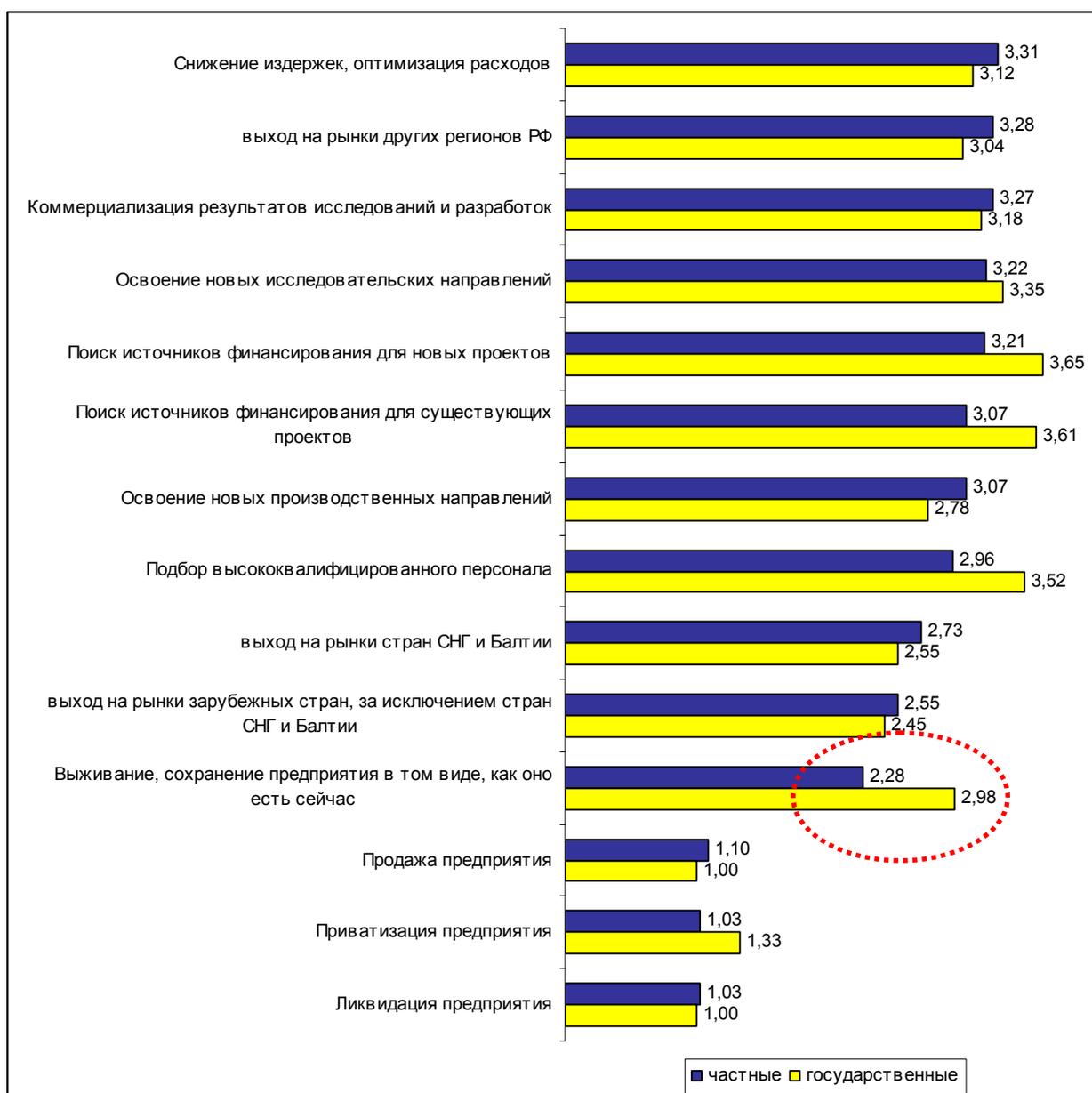
Таб. 1.5.4 – насколько много выставок по профилю деятельности предприятия, %

	Их нет или практически нет	Они бывают время от времени	Они бывают регулярно	затрудняюсь ответить
частные	4	30	63	3
государственные	2	40	57	
все предприятия	4	32	62	2

2. Задачи предприятия

Рассмотрим сначала, какие из предложенных респондентам задач рассматриваются ими как наиболее актуальные, а какие менее (рис. 2.1).

Рис. 2.1. На решении каких задач предприятие будет концентрироваться в следующие два года? Средний балл по четырехбалльной шкале, где «4» - «несомненно, это будет наша главная задача», «1» - «эта задача перед нами не стоит»



Для всех предприятий самые важные задачи – снижение издержек и оптимизация расходов, выход на рынки других регионов РФ, коммерциализация результатов исследований и разработок, освоение новых исследовательских направлений, поиск источников финансирования для новых исследовательских проектов.

Можно сказать, что задачи частных предприятий более амбициозные, более ориентированные на цели развития. На первом месте среди задач у них оказывается оптимизация расходов, что также можно трактовать как проблему развития: управление издержками – это всегда и не только сокращение персонала, но также и поиск более выгодных подрядчиков, внедрение ресурсосберегающих технологий и т.д.

Такие задачи, как выход на рынки других регионов РФ, коммерциализация разработок и освоение новых исследовательских направлений, очевидно, цели развития.

Для государственных предприятий наиболее актуальны иные задачи, причем их указывает подавляющее большинство респондентов, представляющих государственные компании. Это прежде всего поиск финансирования для существующих и будущих проектов, затем подбор квалифицированного персонала. Для частных предприятий эти проблемы менее актуальны и, надо полагать, более или менее успешно решены. Отметим также, что для очень многих государственных предприятий в сравнении с частными актуальна проблема выживания и сохранения предприятия в том виде, в котором оно существует сейчас. Если большинство государственных предприятий ставит перед собой такую задачу на следующие два года, это представляет в новом свете прочие задачи.

С другой стороны, задача ликвидации или продажи предприятия едва ли возникнет как у частных, так и государственных предприятий. Здесь же отметим, что государственные предприятия не собираются приватизироваться.

Выход на рынки других стран как ближнего, так и дальнего зарубежья не находится в числе приоритетов. Российские инновационные компании пока ориентированы в основном на внутренний рынок.

Далее рассмотрим, есть ли различия между государственными и частными предприятиями в том, что касается перспективных задач (таб. 2.1 – 2.14).

Таб. 2.1 – 2.14. На решении каких из следующих задач ваше предприятие будет концентрироваться в следующие два года?

2.1 – выход на рынки других регионов РФ

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	13	2	25	55	5
государственные	19	2	30	45	4
все предприятия	14	2	26	53	5

2.2 – выход на рынки стран СНГ и Балтии

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	27	8	25	36	5
государственные	32	9	23	30	6
все предприятия	28	8	25	35	5

2.3 – выход на рынки зарубежных стран

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	27	14	25	27	8
государственные	32	4	28	21	15
все предприятия	28	12	25	26	9

2.4 – снижение издержек, оптимизация расходов

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	9	6	28	54	4
государственные	6	11	36	34	13
все предприятия	9	7	29	51	5

2.5 – освоение новых исследовательских направлений

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	9	9	29	48	5
государственные	4	9	34	51	2
все предприятия	8	9	30	49	4

2.6 – коммерциализация результатов исследований и разработок

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	11	8	17	53	11
государственные	13	2	34	45	6
все предприятия	11	7	20	52	10

2.7 – освоение новых производственных направлений

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	12	7	38	38	5
государственные	21	13	28	34	4
все предприятия	14	8	36	37	5

2.8 – поиск источников финансирования для существующих проектов

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	13	10	30	43	5
государственные	6		19	72	2
все предприятия	12	9	28	47	4

2.9 – поиск источников финансирования для новых проектов

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	8	9	34	44	5
государственные	4		21	72	2
все предприятия	7	7	32	49	4

2.10 – выживание, сохранение предприятия в том виде, как оно есть сейчас

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	40	13	13	26	7
государственные	21	9	9	49	13
все предприятия	37	12	12	30	8

2.11 – подбор квалифицированного персонала

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	15	11	32	38	4
государственные	4	2	30	62	2
все предприятия	13	10	32	42	3

2.12 – приватизация предприятия

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	92	1	1		6
государственные	77	9	9	2	4
все предприятия	90	2	2	0	5

2.13 – ликвидация предприятия

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	затрудняюсь ответить
частные	94	0	1	5
государственные	94			6
все предприятия	94	0	1	5

2.14 – продажа предприятия

	Эта задача перед нами не стоит	Скорее, мы не будем заниматься этой задачей	Есть вероятность, что нам придется этим заняться	Несомненно, это будет наша главная задача	затрудняюсь ответить
частные	89	2	3	0	5
государственные	94				6
все предприятия	90	2	2	0	5

Рассматривая задачи предприятий в разрезе стадии продукта, отметим, что чем ближе предприятие к стадии товара на продажу, тем более оно настроено выходить на другие географические рынки (других регионов РФ и стран СНГ).

В равной степени предприятия настроены осваивать новые производственные направления.

Задачи финансирования текущих и будущих проектов в большей степени волнуют предприятия с низкой стадией продукта. Чем ближе предприятие к товару на продажу, тем менее для него актуальны вопросы финансирования.

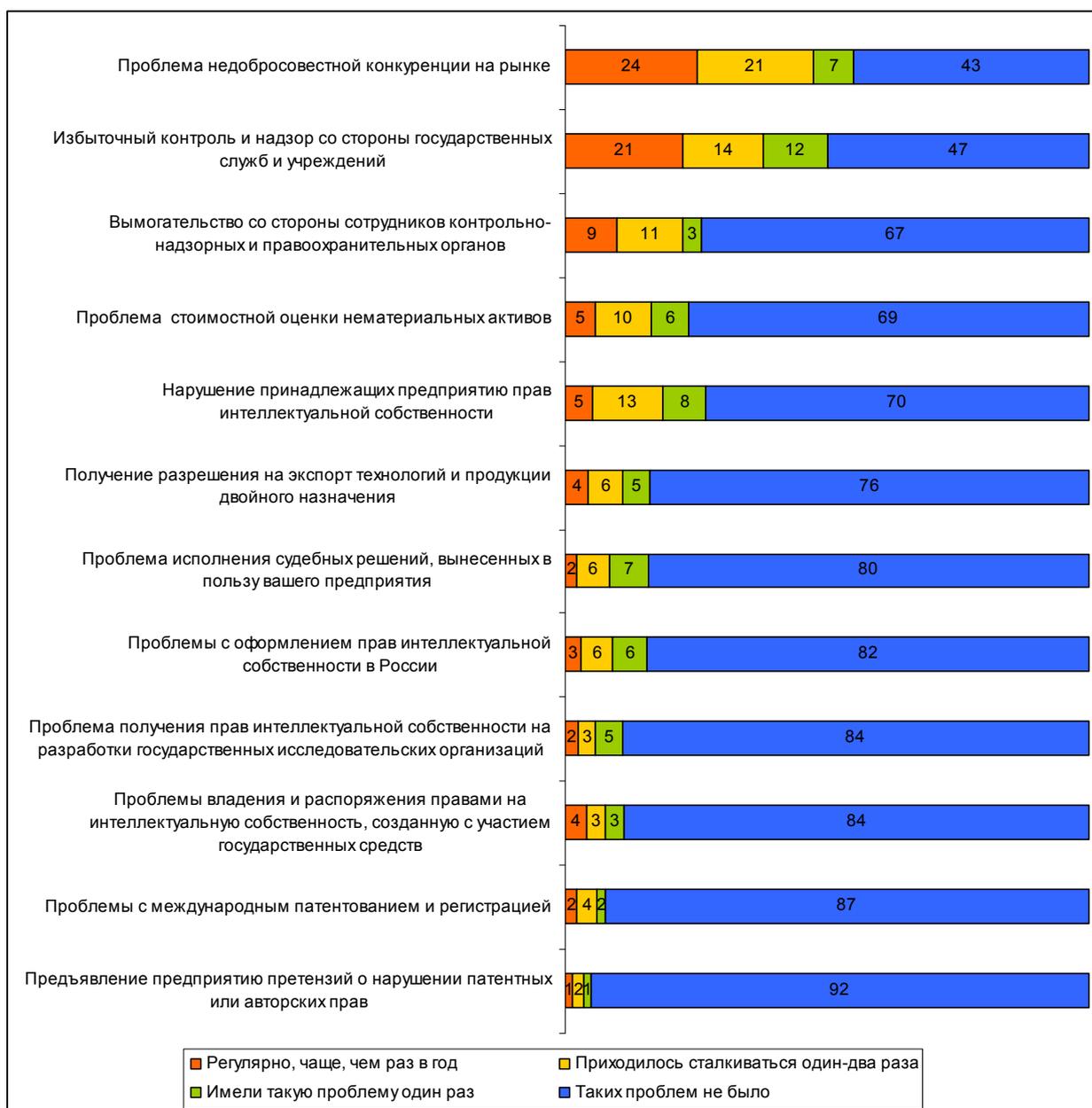
3. Основные проблемы и сложности

Инновационные предприятия, по сравнению с обычными малыми и средними предприятиями, в своей деятельности могут сталкиваться со специфическими проблемами. Такие проблемы могут быть связаны с вопросами защиты интеллектуальной собственности, получением разрешений на операции с технологиями, оценкой материальных активов. В данном разделе рассматриваются такого рода проблемы.

Практически с любыми специфическими проблемами, указанными в опроснике, инновационные предприятия имеют дело не так часто, как можно было бы ожидать – особенно по сравнению с типичными для всего российского предпринимательства сложностями, такими как недобросовестная конкуренция на рынке и избыточный контроль со стороны государства. Интересно, что вместе с тем вымогательство со стороны государственных служб – еще одна типичная проблема российского бизнеса – в среде инновационных компаний встречается достаточно редко (рис. 3.1., таб. 3.1 – 3.12).

На рис. 3.1 показано, с какими проблемами предприятия встречаются чаще, а с какими реже. Очевидно, что некоторые проблемы являются для российского рынка достаточно экзотичными, например, предъявление предприятию претензий о нарушении авторских и смежных прав. В конечном итоге, бизнес нацелен на достижение коммерческих результатов, а не введение инноваций. Поэтому вопросы, непосредственно связанные с бизнесом, естественно выходят на первый план, а прочие частные аспекты, характерные исключительно для инновационных предприятий, менее актуальны.

Рис. 3.1. Укажите, Укажите, с какими из перечисленных ниже проблем вашему предприятию приходилось сталкиваться в последние два года? % от всех предприятий (затрудняющиеся ответить на графике не отражены)



Таб. 3.1 – 3.12. Укажите, с какими из перечисленных ниже проблем вашему предприятию приходилось сталкиваться в последние два года? % от частных и государственных предприятий.

Таб. 3.1 – проблема исполнения судебных решений, вынесенных в пользу вашего предприятия

	Регулярно, чаще, чем раз в год	Приходилось сталкиваться один-два раза	Имели такую проблему один раз	Таких проблем не было	затрудняюсь ответить
частные	2	6	8	81	4
государственные	4	9	4	72	11

Таб. 3.2 – предъявление предприятию претензий о нарушении патентных и авторских прав

	Регулярно, чаще, чем раз в год	Приходилось сталкиваться один-два раза	Имели такую проблему один раз	Таких проблем не было	затрудняюсь ответить
частные	1	2	2	92	3
государственные	2	2		89	6

Таб. 3.3 – проблемы с оформлением прав интеллектуальной собственности в России

	Регулярно, чаще, чем раз в год	Приходилось сталкиваться один-два раза	Имели такую проблему один раз	Таких проблем не было	затрудняюсь ответить
частные	2	6	7	83	3
государственные	9	6	2	77	6

Таб. 3.4 – проблемы с международным патентованием и регистрацией

	Регулярно, чаще, чем раз в год	Приходилось сталкиваться один-два раза	Имели такую проблему один раз	Таких проблем не было	затрудняюсь ответить
частные	2	4	2	89	4
государственные	2	4		81	13

Таб. 3.5 – избыточный контроль и надзор со стороны государственных служб и учреждений

	Регулярно, чаще, чем раз в год	Приходилось сталкиваться один-два раза	Имели такую проблему один раз	Таких проблем не было	затрудняюсь ответить
частные	21	14	11	49	5
государственные	26	15	17	36	6

Таб. 3.6 – вымогательство со стороны сотрудников контрольно-надзорных и правоохранительных органов

	Регулярно, чаще, чем раз в год	Приходилось сталкиваться один-два раза	Имели такую проблему один раз	Таких проблем не было	затрудняюсь ответить
частные	10	13	4	65	8
государственные	4	2	2	77	15

Государственные предприятия несколько реже сталкиваются с вымогательством по сравнению с частными.

Таб. 3.7 – получение разрешения на экспорт технологий и продукции двойного назначения

	Регулярно, чаще, чем раз в год	Приходилось сталкиваться один-два раза	Имели такую проблему один раз	Таких проблем не было	затрудняюсь ответить
частные	4	6	5	75	9
государственные	2	4	2	79	13

Многим предприятиям, вероятно, не приходилось обращаться за такими разрешениями, поэтому они говорят, что таких проблем не было.

Таб. 3.8 – проблема получения прав интеллектуальной собственности на разработки государственных исследовательских организаций

	Регулярно, чаще, чем раз в год	Приходилось сталкиваться один-два раза	Имели такую проблему один раз	Таких проблем не было	затрудняюсь ответить
частные	2	2	5	85	6
государственные	6	6	4	77	6

Таб. 3.9 – проблема стоимостной оценки нематериальных активов

	Регулярно, чаще, чем раз в год	Приходилось сталкиваться один-два раза	Имели такую проблему один раз	Таких проблем не было	затрудняюсь ответить
частные	5	11	6	70	9
государственные	9	4	6	68	13

Таб. 3.10 – проблемы владения и распоряжения правами на интеллектуальную собственность, созданную с участием государственных средств

	Регулярно, чаще, чем раз в год	Приходилось сталкиваться один-два раза	Имели такую проблему один раз	Таких проблем не было	затрудняюсь ответить
частные	3	3	4	86	4
государственные	9	4	2	77	9

Таб. 3.11 – проблема недобросовестной конкуренции на рынке

	Регулярно, чаще, чем раз в год	Приходилось сталкиваться один-два раза	Имели такую проблему один раз	Таких проблем не было	затрудняюсь ответить
частные	26	21	8	42	4
государственные	15	23	6	47	9

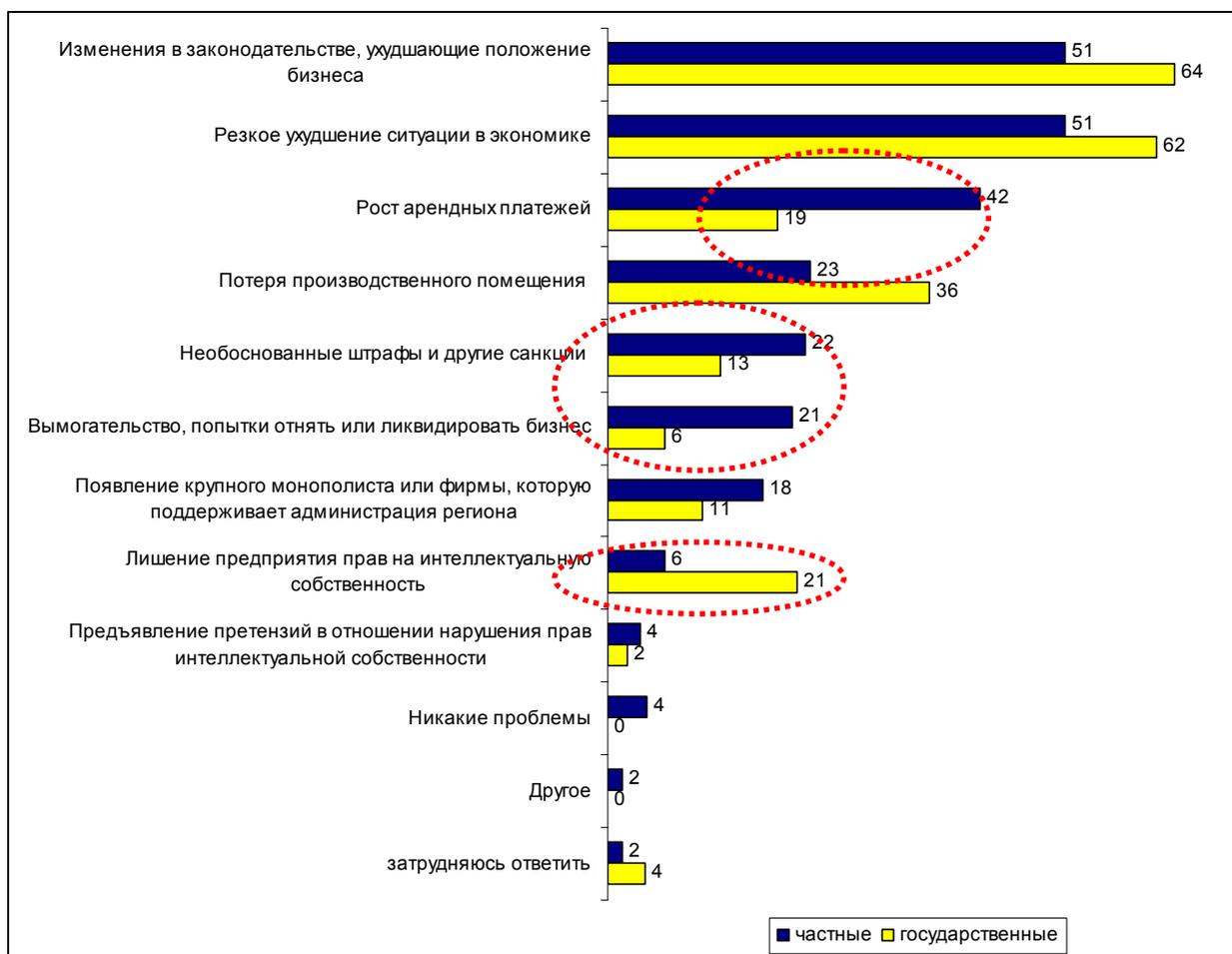
Одна из типичных для российского бизнеса проблем достаточно актуальна для инновационных предприятий.

3.12 – нарушение принадлежащих предприятию прав интеллектуальной собственности

	Регулярно, чаще, чем раз в год	Приходилось сталкиваться один-два раза	Имели такую проблему один раз	Таких проблем не было	затрудняюсь ответить
частные	6	14	8	70	3
государственные	2	6	9	72	11

Отдельный интерес представляет иерархия типичных проблем бизнеса (среди них лишь две проблемы, связанные с интеллектуальной собственностью), в частности, в разрезе формы собственности (рис. 3.2).

Рис. 3.2. Каких проблем, связанных с ведением вашего бизнеса, вы более всего опасаетесь? %



- Как для частных, так и государственных предприятий самые большие угрозы – неблагоприятные изменения в законодательстве и ухудшение макроэкономической конъюнктуры.
- Государственные предприятия относительно мало волнует проблема роста арендных платежей, тогда как для частных она одна из важнейших.

- Необоснованные штрафы и попытки отнять или ликвидировать бизнес чаще беспокоят частные предприятия.
- Зато государственные предприятия больше озабочены проблемой потери помещения и лишения права на интеллектуальную собственность ,созданную с участием средств федерального бюджета.

Выводы и рекомендации

В результате проведенного анализа можно выделить основные проблемные зоны развития малого инновационного предпринимательства:

- Предлагаемые государством организационно-экономические, правовые и финансовые инструменты поддержки малого инновационного бизнеса, в частности венчурные фонды, не соответствуют уровню развития и реальным потребностям компаний этого сектора. Соответственно «степень восприятия» малыми компаниями инновационной политики, проводимой государством чрезвычайно низкая, что свидетельствует о ее неэффективности.
- Незначительное количество малых инновационных компаний, эффективно использующих адекватные современным экономическим условиям, инструменты управления бизнесом, относящиеся, в частности к привлечению финансовых источников, технологическому обновлению, охране интеллектуальной собственности, развитию деловых контактов, формированию новых рынков сбыта своей продукции.
- Значительная доля малых инновационных компаний, деятельность которых сводится в основном лишь к «исчерпанию» некогда созданных (как правило, в государственных исследовательских организациях) результатов исследований и разработок и поддерживается за счет поставок прежде всего в Россию и страны СНГ качественной инновационной продукции по низкой цене.
- Отсутствует стабильный спрос на продукцию и услуги малого инновационного бизнеса на внутреннем рынке. В то же время, российская экономика характеризуется значительными внутренними потребностями в технологическом развитии, которые однако, удовлетворяются прежде всего за счет поставки импортных технологий, причем не всегда самых современных, что предопределяет технологическое отставание России в целом.

- Конкуренентоспособность малых российских инновационных компаний на международных рынках очень низкая. Вместе с тем, в силу конъюнктурных условий, бóльшая часть спроса на российские научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, будет формироваться на более ёмких мировых рынках, во всяком случае, в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Однако, подавляющее большинство малых и средних российских инновационных компаний не обладает ни управленческим опытом, ни финансовыми ресурсами, ни репутацией производителя высококачественных товаров и услуг, которые необходимы для того, чтобы успешно конкурировать на мировом рынке с западными компаниями.

- Слабые связи между малым и крупным бизнесом, а также отсутствие устойчивых контактов с образовательным и научным секторами России определяют образование «инновационной пропасти» и сдерживают формирование эффективной национальной инновационной системы, движущей силой которой является малый инновационный бизнес.

В совокупности эти проблемы порождают неразвитость национальной инновационной системы и создают серьезную угрозу экономической и технологической безопасности страны.

Среди прочих результатов исследования отметим следующее:

- Активными являются только 10-15% инновационных компаний: их интересует доступ к специальной информации, они занимаются проблемами охраны и защиты интеллектуальной собственности, подбирают кадры финансового и инновационного менеджмента и пр.
- Подавляющее большинство компаний инновационного сектора эксплуатируют научный и инновационный потенциал, накопленный еще в советское время (судя по среднему возрасту опрошенных компаний 13 лет - для всех или 10 лет – для негосударственных).
- Их главная стратегия – найти хорошего заказчика (прямые инвестиции).
- Инновационные компании явно «пересиживают» в бизнес-инкубаторах.
- Государственные в большей мере обеспечены площадями, инфраструктурой, но не располагают финансовыми ресурсами и не привыкли искать их на рынке. Их стратегии нацелены на поиск средств под настоящие и будущие проекты и удержание высококвалифицированных кадров.

- Частные компании, как и следовало ожидать, более бизнес-ориентированы, заняты снижением издержек, завоеванием рынков. Но, традиционно для российского бизнеса, испытывают трудности финансово-имущественного характера и т.п.

В этой связи новый вызов не только государственным, но и частным инновационным предприятиям составляет предстоящее значительное сокращение государственной сферы прикладных исследований и разработок. Госпредприятия будут подвергнуты реинжинирингу, который будет осуществляться в неразрывной связи с комплексом организационно-экономических и финансовых мер, направленных на «смягчение» болезненного процесса реорганизации труда высококвалифицированных научных кадров. Очевидно, резко активизируется процесс «отпочковывания» малых инновационных компаний («спин-офф» и «старт-ап»), что создаст дополнительное конкурентное движение на рынке инноваций. Расширится спектр рыночных игроков, имеющих в своей стратегии агрессивный маркетинг и повышенный предпринимательский риск освоения (привлечения) инвестиций.