

Концепция кооперации российских и европейских предприятий малого и среднего бизнеса в области инновационного развития

В настоящее время в Западной Европе значительное количество предприятий малого и среднего бизнеса в самых различных отраслях промышленности выставаются на продажу или пассивно находятся в процессе поиска покупателя, в основном вследствие достижения пенсионного возраста основателями предприятий. Более того, из-за финансового кризиса, этот процесс ускорился и сопровождается значительным падением цен на эти предприятия.

Многие предприятия обладают высокотехнологичным эффективным производством, достигшим полной зрелости на рынках Западной Европы. Западные предприятия малого и среднего бизнеса не обладают ресурсами, позволяющими им получить доступ к иностранным инвесторам и партнерам, тем более российским. Этот сегмент рынка также не очень интересует крупные инвестиционные банки, более структурированные для сделок по ценам выше 50 миллионов евро.

Следует учитывать и то обстоятельство, что большинство стран Евросоюз – это страны, ориентированные на распространение нововведений. Относительно прав на объекты интеллектуальной собственности европейские страны можно, как минимум, разделить на две группы.

Первая группа стран (Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Португалия, Франция) к числу обладателей прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданных за счет или с привлечением средств государственного бюджета, относит организацию-работодателя. При этом, как правило, доходы от использования результатов интеллектуальной деятельности в виде лицензионных платежей распределяют между исследователем и организацией-работодателем.

Вторая группа стран (Италия, Финляндия, Швеция) в качестве обладателя прав на результаты интеллектуальной деятельности рассматривает исследователя. Что касается экономических выгод, то в Италии организация-работодатель

В.А. Буренин

УДК 334.761
ББК 65.5
Б - 912



получает от 30% до 50% дохода от лицензионных платежей, в Финляндии университеты не получают никакого дохода от лицензионных платежей, а в Швеции распределение дохода осуществляется на договорной основе.

В целом, главными тенденциями европейской практики разработки и применения правового механизма введения в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности, в том числе и созданных за счет или с привлечением публичных средств, являются:

1) закрепление прав на результаты интеллектуальной деятельности за организациями-разработчиками (исполнителями);

2) стимулирование процессов передачи прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные за счет или с привлечением бюджетных средств, от научных организаций и университетов в промышленность для ускорения коммерциализации таких результатов;

3) повышенный интерес к вывозу инноваций на новые рынки сбыта.

Так, например, в Германии главной идеей государственной инновационной политики является создание условий для активизации вклада науки и технологий в экономическое развитие за счет введения рыночных принципов в этой сфере и реструктуризации ее организационной структуры. В последние годы институтам и университетам предоставлена большая свобода в распоряжении бюджетными средствами. Они стали сами решать, куда вкладывать деньги и как коммерциализировать свои знания и полученные результаты. Более того, в законодательном порядке им было разрешено тратить бюджетные средства на рыночное продвижение полученного продукта. Также введено вознаграждение для молодых ученых в размере 1000 или 2000 евро за изобретение или патент, даже если это изобретение не было использовано. Исследователям было предоставлено право стать держателями акций в фирмах, что позволило смягчить существующие противоречия между теми, кто создает научные результаты и теми, кто их использует.

Среди косвенных методов реализации государственной инновационной политики в Германии выделяют налоговое и амортизационное стимулирование новаторской активности, эффективную защиту прав на интеллектуальную собственность, стимулирование развития инновационно-ориентированного малого предпринимательства.

Правительство Германии оказывает помощь в проведении исследований преимущественно мелким и средним фирмам в виде частичной оплаты труда исследовательского персонала – в среднем до 40% соответствующего фонда заработной платы, а также путем прямого финансирования до 30-40% сметных затрат на НИ-ОКР, осуществляемым по государственным заказам. Кроме того, распространенной является практика предоставления им безвозмездных ссуд, достигающих 50% затрат на внедрение новшеств (см. таблицу 1)

Таблица 1

Оценка правовых и налоговых рамочных условий для развития и функционирования рынка венчурного капитала (1 - благоприятная, 3 - неблагоприятная)

Страна	2004 г.	2008 г.	Объем рынка венчурных инвестиций, млн долл.
	Оценка	Оценка	
Великобритания	1,20	1,46	6577,7
Ирландия	1,58	1,27	118,0
Нидерланды	1,79	1,60	594,8
Италия	1,96	1,72	430,8
Греция	1,96	1,55	64,1
Бельгия	2,08	1,51	109,4
Франция	2,09	1,36	1688,1
Швеция	2,09	2,12	1062,3
Испания	2,17	1,52	899,0
Финляндия	2,25	1,91	173,9
Португалия	2,32	1,71	225,0
Дания	2,36	1,75	1017,6
Германия	2,41	2,15	1530,0
Австрия	2,53	1,74	122,0

С другой стороны, российские предприниматели малого и среднего бизнеса не имеют структурированного доступа информации и сопровождению по сделкам в Западной Европе. Вместе с тем, очевидно, что существует значительное количество предприятий в высокотехнологичных отраслях, как то фармацевтика, медицина, глубокая переработка, специализированное машиностроение для различных областей промышленности, информатика, которые были бы интересны для российского бизнеса для целей переноса технологий в Россию и приобретения высокоэффективных производственных мощностей и квалифицированной эффективно работающей рабочей силы.

Российская промышленность могла бы путем приобретения небольших высокотехнологичных предприятий Западной Европы, получить немедленный доступ к технологиям и производственным мощностям, позволяющим выиграть 10 – 15



лет в ее инновационном развитии. При этом речь не идет о перевозе мощностей в Россию, а об открытии новых и обновлении устаревших мощностей в России на основе интересных и перспективных зрелых западных технологий. Для самих западных предприятий, приобретенных российскими предпринимателями, это позволит открыть новые рынки сбыта.

Крупный бизнес, как в России, так и на Западе, имеет все необходимые внутренние ресурсы, а также ресурсы инвестиционных банков и юридических фирм для поиска объектов приобретения и стратегического размышления. Малый и средний бизнес в России часто отстает от замысла заключения сделок в Западной Европе из-за недостаточной информации о продающихся предприятиях, существующих предрассудках о западных рыночных площадках, в частности в области налогового регулирования и трудового права, чрезмерной стоимости сопровождения сделок традиционными партнерами. Профессиональные ассоциации и суверенные инвестиционные структуры западных стран, как правило, понимают интерес, который представляют собой мелкие высокотехнологичные западноевропейские предприятия.

Например, Ассоциация «Франко-Российский Диалог», созданная по инициативе правительств обеих стран, готова приступить к созданию платформы по обмену информацией по существующим проектам в сегменте высокотехнологичного малого и среднего бизнеса. Для начала только во Франции. Если опыт будет успешным, он может быть перенесен на другие страны Западной Европы.

Без заинтересованной частной инициативы такого рода проект не выживет. Непосредственно заинтересованными игроками в этом сегменте являются инвестиционные компании, фонды, работающие с клиентами малого и среднего бизнеса в долгосрочной перспективе, а также консультанты по стратегическому развитию, адвокаты и аудиторы, сопровождающие клиентов по бизнесу и имеющие информацию о планах клиентов по продаже или поиску партнеров для инвестиций. Другими словами, игроки, продающие услуги в области сделок по приобретениям и управлению бизнесом в рамках интеграции и стратегического развития. Такая платформа может принять форму Интернет-сайта и учебно-консультационного центра по организации семинаров в России и во Франции. При этом необходимо создать климат доверия между игроками, чтобы обеспечить движение информации и контакты, так как очевидно, что главным является создание делового, культурного и образовательного моста между игроками обеих стран.

Такого рода инициатива требует поддержки от государственных структур, заинтересованных в притоке в Россию высоких технологий в самых различных отраслях промышленности. Поддержка от крупного бизнеса обеих стран могла бы также придать проекту определенную окраску. Кроме того, возможна организация партнерства с коммерческими банками в области финансирования приобретений.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Koumakhov R. Le modele d'Aoki face aux modes de coordination de type sovietique et post-sovietique // Revue economique. P., 2003. - Vol.54, N 1. P.71-97.
2. Kirkpatrick O. Inside Sam's \$100 Billion on growth machine // // Fortune. N.Y., 2004. - Vol. 149, N 10. - P.40-52.
3. Brocas I. Les enjeux de la reglamantation de la recherche et developpement // Revue d'economie politique. - P., 2003. - A.113, N 1. P.125-148
4. Edler J., Meyer-Krahmer F., Reger G. Changes in the strategic management of technology: Results of a global benchmarking study // Research and Organization in management. - Oxford, 2002. - Yol. 32, N 2. - P.149-164.



Тунис потратит 5 млн евро на продвижение в России

Тунис планирует потратить 5 миллионов евро на рекламу страны как туристического направления в России в 2012 году, заявил на пресс-конференции министр туризма страны И. Фахфах. По его словам, в 2011 году Тунис посетили 5 миллионов иностранных туристов. В 2010 году, до "жасминовой революции", туристов было 7 миллионов. В то же время из России в Тунис приехало в 2011 году 150 тысяч туристов, что на 19% меньше, чем в 2010 году, когда их набралось 188 тысяч.

"Мы надеемся, что это число возрастет и в этом году составит 250 тысяч человек. Мы знаем, что туристический рынок в России составляет в общей сложности около 15 миллионов человек, поэтому надеемся на рост туристического потока", - заявил И. Фахфах.

По его словам, бюджет на продвижение Туниса как туристической державы в России составляет 5 миллионов евро, это втрое больше, чем тратилось в предыдущие годы. Министр отметил, что около 200 российских представителей турфирм и журналистов побывают в Тунисе перед началом сезона, подчеркнув, что Тунис имеет огромные возможности для приема туристов.

"Все наши показатели говорят о том, что мы возвращаемся на уровень 2010 года. Сейчас спад потока составляет около 10%. Количество россиян, возможно, даже превзойдет тот уровень, который мы имели до революции", - добавил И. Фахфах.

