

Модели интересов в инновационной компании

Автор: Владимир Перехватов, e-mail: vladimir.perekhvato@icon3.ru

Аннотация. В статье проблема организации инновационной компании рассматривается с точки зрения теории заинтересованных лиц. Показано, что в зависимости от соотношения интересов венчурных инвесторов и инноваторов организация инновационных компаний соответствует неоклассической, институциональной или новой институциональной экономическим теориям. Соотношение интересов в компании венчурных инвесторов и инноваторов связывается с дефицитностью в обществе венчурных инвестиций и инновационных знаний.

Экономическая значимость инновационных компаний начинает признаваться со второй половины 50-х годов XX-века в связи с феноменом возникновения в США венчурного бизнеса [1,2]. Значение этого феномена трудно переоценить. Ведь, по общему мнению, именно благодаря венчурному бизнесу США удалось занять и по настоящее время удерживать абсолютное мировое лидерство в сфере разработок и производства высокотехнологичной наукоемкой продукции, а на этой базе – общее лидерство в мировой экономике. [3] Основу венчурного бизнеса составляли и составляют инновационные компании, и, следовательно, своим лидерством США во многом обязаны инновационным компаниям венчурного бизнеса[4]. Справедливость этого утверждения признается многими специалистами и политиками, что приводит к попыткам внедрения копирующей американский образец системы венчурного бизнеса во многие развитые и развивающиеся национальные экономики. Переменные успехи такого внедрения не обескураживают адептов американской системы венчурного бизнеса, которые связывают с ней

надежды на успех не только в экономике сегодняшнего дня, но и дня завтрашнего. Между тем достигнутые в США бесспорные успехи американской системы венчурного бизнеса объясняются, по нашему мнению, отнюдь не ее универсальной эффективностью. Более вероятной причиной этих успехов является высокая степень её соответствия преобладающей в США англосаксонской традиции устройства капиталистической экономики, в основе которой лежат положения неоклассической теории [5]. Не последнюю роль играют также специальные условия, сложившиеся в США к 50-м годам XX-века и сохраняющиеся в основных моментах по настоящее время. Очень важным условием мы считаем высокую активность финансовых рынков, однако еще более важным и главным – высокую концентрацию инноваторов – предпринимателей совершенно нового типа, обладающих высоким уровнем знаний и творческих способностей. Если это так, то автоматический перенос американской системы венчурного бизнеса в экономики, основанные на других традициях, например, на традициях рейнского или японского капитализма, да еще и при отсутствии названных условий не должен приводить к успеху. Практикой это предположение подтверждается [6,7], а значит можно предположить, что в отличных от имеющих место в США социальных и экономических условиях инновационный бизнес должен развиваться на основе систем венчурного бизнеса, отличных от американской системы.

Для того, чтобы понять, какие венчурные системы могут существовать помимо американской венчурной системы, заметим, что одной из главных особенностей инновационной компании является структура связанных с ней предпринимательских интересов, включающих интересы двух специальных типов предпринимателей: венчурных инвесторов и инноваторов. Интерес венчурного инвестора мы понимаем

как получение приемлемого возврата от вложенных им финансовых средств. Инноватор вкладывает в компанию собственные знания и заинтересован в получении выгод от их коммерциализации. Реализация интересов, как венчурного инвестора, так и инноватора требует объединения их вкладов и возможностей в совместное предприятие – инновационную компанию. Совместное предпринимательство связано со специальными рисками потерь не только интересов, но и вкладов соучастников. Так, для венчурного инвестора существует риск неисполнения инновационного процесса, полностью зависящего от инноватора. Аналогичный риск, относящийся уже к инвестиционному процессу, вынужден принимать на себя инноватор.

Следовательно, анализ венчурных систем разумно проводить на основе анализа структуры соотношений интересов венчурных инвесторов и инноваторов и связанных рисков их потери, которую удобно понимать как модель интересов в инновационной компании.

Соотношение интересов в компании венчурных инвесторов и инноваторов определяется относительной ценностью их вкладов. Основным критерием относительной ценности вклада можно признать степень его дефицитности. Исходя из этого, мы предлагаем классифицировать модели интересов в компании на основе некоторого детерминанта, в качестве которого выбирается логическое соотношение дефицитности инновационных знаний и венчурных инвестиций.

Так, для соответствующей американской венчурной системе модели интересов, которую мы будем называть моделью «инвестора», значение детерминанта определяется как избыток инновационных знаний при дефиците инвестиций. Как следствие, вклад венчурных инвесторов оценивается значительно выше вклада инноваторов, и основанный на

распределении вкладов контроль над инновационной компанией практически полностью принадлежит венчурным инвесторам. Это позволяет им применять организацию бизнеса, обеспечивающую минимизацию рисков потери их интересов при возрастании рисков потери интересов инноваторов.

Например, стремясь снизить риски неполучения достаточного возврата на сделанные инвестиции, венчурные инвесторы организуют инвестиционный венчурный фонд, в который привлекают инновационные компании (проекты), суммарный объем требуемого финансирования которых заведомо превышает финансовые возможности фонда. Далее венчурные инвесторы организуют единый процесс управления комплексом (портфелем) проектов по принципу многоэтапной «гонки на выживание»(stage-gate) [8]. В процессе этой гонки большая часть проектов в обязательном порядке исключается из портфеля. В каждый момент в портфеле остаются только те проекты, которые, по мнению венчурных инвесторов, сохраняют высокие шансы достигнуть намеченный результат, и требования к финансированию которых соответствуют возможностям фонда. Очевидно, что процесс «stage-gate» работает исключительно на сокращение рисков венчурных инвесторов. При этом риск каждого конкретного инноватора потерять финансирование возрастает пропорционально количеству проектов в портфеле. Инноваторы не имеют возможности активно влиять на объем, изменения объема венчурного фонда и процедуру отбора проектов на разных стадиях процесса. Аналогичная или близкая картина имеет место при других способах организации инновационного бизнеса в рамках венчурной системы, базирующейся на принципах неоклассической теории. Таковую венчурную систему мы будем называть неоклассической.

Дефицит инвестиций при избытке инноваций приводит к преимущественному контролю венчурных инвесторов, который обеспечивает их интересы в ущерб интересам инноваторов. Следствием такого перекоса соотношения интересов являются риски потерь ценных для общества инноваций. Принять такие риски может только общество, располагающее избытком инноваций.

Для стран большей части современного мира инновационные знания представляют значительный дефицит, и риск потерь инноваций воспринимается обществом очень негативно. Поэтому неоклассическая венчурная система для этих стран, вообще говоря, неприменима. Неприменима здесь и использованная для анализа неоклассической венчурной системы модель интересов в инновационной компании. Действительно, отсутствие характерной для США высокой концентрации инноваторов влечет за собой дефицит инновационных знаний. В то же время из-за меньшей активности финансовых рынков в этих странах имеет место дефицит частных венчурных инвестиций даже больший, чем в США. Поэтому детерминант модели интересов выглядит здесь как дефицит частных инвестиций и инновационных знаний. В этих условиях как частные инвестиции, так и инновации являются одинаково ценными с точки зрения организации инновационной компании. При этом венчурный инвестор, несмотря на высокий спрос инноваторов на инвестиции, не может гарантировать свои интересы за счет интересов инноватора. В частности, он не может снизить инвестиционные риски за счет применения портфеля инноваций. С другой стороны, инноватор, обладая привлекательным для венчурного инвестора ресурсом, не может снизить за счет венчурного инвестора инновационные риски. Для существования инновационного бизнеса в этих условиях требуются гарантии со стороны третьих лиц. В качестве таких лиц выступают обычно заинтересованные в

инновационной компании крупные коммерческие или публичные структуры, такие как крупные банки, корпорации, национальные государства или международные организации. Они представляют необходимые гарантии в обмен на признание их административных полномочий в осуществлении собственных интересов в компании. Эти интересы имеют, как правило, характер, отличный от предпринимательского, проявляясь, например, заинтересованностью в продукте компании, характере ее деятельности, структуре персонала и т.п. Интересы такого рода формулируются в виде технологических, экономических или социальных правил, соблюдение которых является условием предоставления финансовых или нефинансовых выгод, предназначенных для обеспечения необходимых для инновационного бизнеса гарантий.

Описанный способ учета непредпринимательских интересов в инновационной компании характерен для рейнской или японской традиций капитализма, в основе которых лежат положения институциональной теории. Поэтому венчурную систему, в которой функционируют подобным образом организованные инновационные компании, мы будем называть институциональной венчурной системой, а соответствующую модель интересов – моделью «администратора». Институциональная венчурная система свободна от характерного для неоклассической венчурной системы перекоса баланса предпринимательских интересов в пользу венчурных инвесторов в ущерб инноваторам. Интересы венчурных инвесторов, также как и инноваторов, учитываются принятой системой правил и гарантируются в рамках поддерживаемого административными методами общего баланса интересов в компании. К недостаткам институциональной венчурной системы можно отнести ограничения на предпринимательскую

инициативу, распространяющиеся как на инноваторов, так и на венчурных инвесторов.

Выше мы предположили, что в различных экономических и социальных условиях инновационный бизнес должен существовать в различных формах, представленных различными венчурными системами. Выбор той или иной системы инновационного бизнеса зависит от модели интересов в инновационной компании. Модели интересов определяют превалирование интересов венчурного инвестора или инноватора либо их баланс. Механизм действия каждой из моделей основан на логическом соотношении «избыток/дефицит» венчурных инвестиций и инновационных знаний. Значение этого логического соотношения мы использовали в качестве детерминанта моделей интересов. Очевидно, что детерминант может принимать четыре значения:

<p>Инвестиции-дефицит Инновационные знания –избыток</p> <p>(0 1)</p>	<p>Инвестиции-дефицит Инновационные знания –дефицит</p> <p>(0 0)</p>
<p>Инвестиции-избыток Инновационные знания –дефицит</p> <p>(1 0)</p>	<p>Инвестиции-избыток Инновационные знания –избыток</p> <p>(1 1)</p>

Мы показали, что значения детерминанта, показанные в первой строке таблицы, выделяют модели интересов, определяющие традиционные сегодня неоклассическую венчурную систему и институциональную венчурную систему соответственно. Насколько нам известно, перечень традиционных венчурных систем рассмотренными системами исчерпывается, однако, в таблице осталось еще два значения детерминанта, для которых могут быть рассмотрены модели интересов и, возможно, найдены нетрадиционные венчурные системы инновационного бизнеса.

Модель интересов, определяемая значением детерминанта соответствующим избыткам знаний и инвестиций экономического смысла, по-видимому, не имеет. Ее интерпретацию можно найти в теории постэкономической цивилизации, которая, по мнению футурологов [9], должна прийти на смену современной экономической цивилизации, возникшей, развивавшейся и существующей сегодня в условиях обязательного дефицита тех или иных ресурсов.

Детерминант – «избыток инвестиций – дефицит знаний» отражает более реалистичную ситуацию. Сегодня она спорадически возникает в отдельных местах и существует в течение некоторого интервала времени. Причиной ее возникновения может быть мода на инновационный бизнес, надувание «инвестиционного пузыря» или давление на бизнес со стороны государства. Такое давление наблюдается, например, в сегодняшней России в связи с попытками построения в стране инновационной экономики [10]. В независимости от причины возникновения ситуация проявляется в том, что частный бизнес крайне заинтересован в инвестировании в инновационные проекты, располагает инвестиционными средствами, однако достойных инновационных проектов катастрофически не хватает [11]. Но именно так выглядит ситуация избытка инвестиций при дефиците инноваций!

Положение выглядит симметричным к положению, описываемому неоклассической венчурной моделью. Теперь вклад инноватора имеет большую ценность и на этом основании он получает контроль над компанией, позволяющий минимизировать риски потери его интереса, может быть, даже в ущерб рискам потери интереса венчурного инвестора.

В частности, контроль над компанией позволяет инноватору взять под контроль зависящий от венчурного инвестора процесс

финансирования инноваций. В качестве инструмента контроля здесь может быть использован описанный О. Уильямсоном отношенческий контракт [12], обязывающий венчурного инвестора в случае нарушения условий финансирования согласиться на любые изменения первоначальных условий, включая изменения в структуре собственности компании. Применение отношенческих контрактов такого рода, увеличивая риски потери венчурного инвестора, ограничивает его интересы, однако не в такой степени, как процесс «stage-gate» ограничивает интересы инноватора в неоклассической венчурной системе. Так, риск потери интереса инноватора в процессе stage-gate, практически не зависит от обстоятельств инноватора, в то время как риск потери интереса венчурного инвестора в рамках исполнения отношенческого контракта зависит от обстоятельств венчурного инвестора, то есть в значительной мере ему подконтролен.

Рассмотренную модель интересов мы предлагаем назвать моделью «инноватора», а соответствующую ей систему венчурного бизнеса – неоинституциональной венчурной системой. Ее достоинства очевидны. Она не ограничивает предпринимательскую инициативу основных участников инновационного бизнеса: венчурных инвесторов и инноваторов. При этом она обеспечивает наиболее справедливую систему защиты их предпринимательских интересов. В качестве недостатков этой системы можно назвать концептуальные, правовые и технологические проблемы управления отношенческими контрактами, которые должны лежать в основе организации инновационной компании. Кроме того, условия необходимые для существования этой системы в современном мире возникают пока достаточно редко.

Тем не менее, мы уверены – за ней будущее! Потому что модель «инноваторов» наилучшим образом соответствует современным представлениям о ближайших перспективах цивилизации – обществе знаний[13].

ЛИТЕРАТУРА

1. Гулькин П.Г. Введение в венчурный бизнес в России. М.: РАВИ, 1999
2. Каширин А.И., Семенов А.С. Венчурное инвестирование в России. М; Вершина, 2007
3. М.Бунчук Роль венчурного капитала в финансировании малого инновационного бизнеса//Электронный бюллетень Технологический БизнесЪ.1999.-№1
4. Корчагин Ю.А. Инновационная политика и венчурный бизнес в России и регионе//Вестник Центра исследований региональной экономики: Воронеж.: ЦИРЭ. - №1
5. Дор Р. Различия японской и англо-саксонской моделей капитализма Экономическая социология 2008. Т.9. №1
6. Настас Т. Технологический прорыв: сценарий для России—Harvard business preview, 2007
7. Хасанов И.Ф. Международный опыт создания и функционирования институтов развития — Транспортное дело России № 3,2009
8. Wheelwright S.C.,Clark K.B. Revolutionizing product development: Quantum leaps in speed, efficiency and quality. – NY: Free Press, 1992
9. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учебное пособие для студентов вузов. М.: Логос, 2000

10. Сурков В.Ю. Бизнес должен почувствовать выгоду от модернизации
http://www.chaskor.ru/news/vladislav_surkov_biznes_dolzhen_pochuvstvovat_vygodu_ot_modernizatsii__17287 (12.05.2010)
11. Танас О. «В России не кризис денег, а кризис идей»
<http://pda.gazeta.ru/business/2010/05/28/3375812.shtml> (28.05.2010)
12. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996
13. Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007

По вопросам, относящимся к статье, обращайтесь по адресу vladimir.perekhvatov@icon3.ru