ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

УДК 338.242, 65.01

JEL O2, O3, G38

DOI: 10.17213/2312-6469-2020-5-256-261

ЗАЩИТА СОБСТВЕННИКА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИИ И СТАРТАПОВ

© Н.Н. Тренев 2020

*Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН,
г. Москва, Россия*

В статье рассматривается динамика показателей экономического неравенства населения Казахстана в сравнении с мировыми тенденциями. Обсуждаются причины растущего неравенства, а также предлагается ряд мер, способных повлиять на снижение неравенства населения.

Ключевые слова: *неравенство, коэффициент Джини, Казахстан.*

OWNER PROTECTION AS A TOOL FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATION AND STARTUPS

© Trenev N.N. 2020

*V.A. Trapeznikov Institute of Control Sciences of Russian Academy
of Sciences, Moscow Russia*

High added value is created through innovation. Innovation comes to life through the work of a team motivated by the result. Owner protection, including a minority shareholder, is a hygienic factor for innovation success. Government subsidies to innovation can be seen as investments that pay off due to future growth in the amount of taxes collected.

Keywords: *Innovation, Value Added, Startup, Investment Valuation.*

Инновации позволяют получать высокую добавленную стоимость [1-2]. Для этого надо делать что-то новое и нужное на существенном рынке сбыта. В момент своего зарождения инновация может оформляться в виде стартапа.

Стартап – это формирование и развитие нового бизнеса с нуля. Такая деятельность связана с повышенными рисками, но и привлекает повышенной отдачей [3]. Инициаторы стартапа находят новую привлекательную нишу рынка и пытаются в нее войти с новым для этой ниши продуктом, новой технологией, чем-то новым, что должно обеспечить конкурентное преимущество.

Выход на новые рынки с новыми продуктом, технологией предполагают вложение повышенных усилий. Инициаторы и участники проекта предполагают получить неординарный результат, поэтому их права должны быть защищены. Или у инициаторов проекта и членов команды пропадет стимул стараться.

Права могут защищаться сложившимися институтами, законами и практикой их применения, средой. Например, для открытых акционерных обществ есть сложившаяся система отчетности, которая хоть как-то защищает права миноритариев. ЦБ РФ, являясь регулирующим органом рынка финансовых услуг, отслеживает раскрытие информации акционерными обществами.

Инновации могут быть в науке, электронике, медицине, транспорте, даже сельском хозяйстве. Главное, чтобы они создавали или обладали потенциалом создания существенной добавленной стоимости. Так, инновацией может быть построение системы сбора и доставки до потребителя дикорастущих грибов и ягод, выращивание диких ягод [4-5]. Как ни странно на первый взгляд, выращивание дикорастущих ягод имеет очень существенный потенциальный рынок сбыта.

Когда стартап сформирован в юридическое лицо: ОАО, ЗАО, кооператив, ООО, возникает задача привлечения средств на развитие. По своей сути стартап – знак вопроса: перспективный, но планомерно убыточный проект. Продукта еще нет, есть идея его создания и прохождения точки безубыточности только через ряд лет.

Кредитные средства привлекаются под имеющиеся выручку, EBITDA, активы. Стартап на этапе своего зарождения еще ничем из этого не обладает. Соответственно, ему приходится привлекать собственный капитал инвесторов.

Инвесторы оценивают привлекательность проекта и его реализуемость. Оценивают: являются ли риски стартапа дорогими или дешевыми. Если риски дорогие, то стартап финансирование не находит, а если дешевыми, то привлекает.

В первую очередь изучается возможность технической (в принципе) и коммерческой реализуемости проекта. Можно ли его реализовать в принципе: на современном этапе развития науки, на современном этапе развития технологий. После этого смотрится возможность коммерческой реализации проекта: можно ли его реализовать с разумными издержками.

Возможность реализации продукции с разумной себестоимостью во все не означает, что данная команда сможет это сделать. Однако отсутствие такой возможности означает, что ни данная, ни любая другая команда без серьезного технологического прорыва это сделать не сможет.

После этого смотрим на ресурсы: есть ли у команды ресурсы, необходимые для реализации проекта в принципе и для его коммерческой реализации. Ресурсы – это не только материально-финансовые ресурсы, но и знания, умения, технологии, материалы, время. Очень важными ресурсами являются управленческие технологии. Дефицит таких ресурсов является причиной банкротства множества успешных бизнес-идей.

Мотивация и сплоченность коллектива – важнейший фактор успеха. Сплоченная мотивация с плохим бизнес-планом имеет больше шансов успеха, чем слабо-мотивированная команда с хорошим бизнес-планом. Связано это с тем, что команда учится, накапливает знания, умения по ходу реализации проекта.

Честность, энергия и ум – гигиенические факторы. Если какой-либо из этих факторов окажется в дефиците, то два оставшихся фактора пойдут против инвесторов.

Финансовые ресурсы необходимы для формирования и развития проекта. Однако в мире полно хороших идей без денег и полно денег без идеи для вложений. Поэтому под хороший и здравый бизнес-план с мотивированной командой деньги находятся. А при проблемах в здравости бизнес-плана или мотивации команды исчезают и уже найденные финансовые средства.

Оценка проектов – очень сложное занятие, требующее высокой квалификации. Поэтому инвесторы, способные вкладывать в стартапы, могут рассчитывать на дополнительную премию – премию за квалификацию.

Уже продвинутые стартапы являются желанными приобретениями для крупных инвестиционных банков и организаций, таких как Сбербанк, ВТБ, АФК Система. Стартапы, еще только входящие в жизнь, обречены развиваться без помощи таких гигантов.

Помимо премии за квалификацию существенной является премия за риск. Снижая премию за риск, общество делает вложения в стартапы более привлекательными, что повышает создаваемую на территории добавленную стоимость. Рост добавленной стоимости ведет к росту уровня жизни, социальной стабильности, обороноспособности.

Надо сказать, что риск для инвесторов велик не только на уровне стартапов, но и на уровне обычных предприятий [6-7]. Интересами миноритариев легко могут пренебрегать мажоритарные акционеры, оставляя миноритарных акционеров без причитающейся им доли прибыли – дивидендов.

По этой причине инвесторы предпочитают сидеть в одной лодке с государством – крупных государственных компаниях. В крупных государ-

ственных компаниях государство получает свою долю в виде дивидендов, а миноритарные акционеры получают свою долю постольку, поскольку ее получает Министерство финансов РФ в виде дивидендов на долю государства в акционерном капитале компании.

В более мелких компаниях мажоритарный акционер может выводить прибыль в виде кредитов, трансферных цен. Руководство предприятия может получать свое стимулирование от роста выручки, оставляя интересы миноритарных акционеров вне поля своего зрения.

В кооперативах правление может выводить средства через субподрядные работы, пользуясь финансовой безграмотностью и разобщенностью пайщиков. Подобная проблема очень остро возникла в секторе ЖКХ с управляющими компаниями. Управляющие компании вроде бы подконтрольны собранию жильцов. Но множеству жильцов, пусть даже и живущих в одном доме, сложно организовать и наладить должный контроль над управляющей компанией. Пайщикам же кооперативов в сельском хозяйстве это сделать вдвойне сложнее.

А в сельском хозяйстве имеются очень существенные не полностью освоенные ниши. Так, дикорастущие ягоды можно прибыльно выращивать в условиях Крайнего Севера [4-5]. Но для этого надо, чтобы кооператоры обладали не только передовыми научными знаниями в области выращивания дикоросов на Крайнем Севере, но и управленческими навыками. А ожидать случайного нахождения двух таких разрозненных навыков в одном коллективе довольно сложно.

Мы приходим к тому, что общество и государство должны поддерживать стартапы. Причем поддерживать не только материально, финансово, но и административно-управленчески, информационно-аналитически.

Стартапы создают добавленную стоимость, рабочие места, налоговые поступления. Поэтому поддержки стартапов на начальном этапе – целевые субсидии – могут и должны рассматриваться в том числе и как государственные инвестиции. Государство, выдавая целевые субсидии и гранты перспективным стартапам, рассчитывает в будущем получить возврат от этих субсидий в виде налоговых поступлений.

Стартапы, даже (или особенно) в сельском хозяйстве, могут вырасти очень существенно – от собственного капитала в 100 млн рублей на начальном этапе, до ежегодной выручки в объеме 10 млрд руб [4-5]. И это без переработки, только от занятия своей рыночной ниши по выращиванию продукции. И налоги с такого производства будут поступать в бюджет ежегодно. Поэтому поиск и отбор перспективных стартапов с целью выдачи им субсидий может быть очень выгодной деятельностью для государства.

Бизнес на уровне стартапа находится на этапе формирования. Поэтому руководители и команда стартапов обладают дефицитом целого ряда ресурсов, и в первую очередь управленческих. Должны быть институты

повышения квалификации руководителей и команд стартапов. Институты имеются в виду в институциональном смысле, а не в смысле учебных заведений.

Выбор и вхождение в рыночную нишу требуют большого объема информационно-аналитических ресурсов: научных, маркетинговых. Руководителям и команде их приходится осваивать в процессе управления проектом. Маркетинговая информация может стоить дорого, а ее дефицит - оказаться критическим для успеха проекта. Поэтому стартапам целесообразно оказывать помощь и с получением информационно-аналитических ресурсов.

Команда и сторонние потенциальные инвесторы находятся по разные стороны прилавка и владеют не симметричной информацией. Потенциальные инвесторы не имеют знаний о сильных и слабых сторонах проекта, выгодах, рисках. Команда проекта еще не завоевала должную репутацию. Ввиду этого проект, даже перспективный, может иметь повышенный риск в глазах потенциальных инвесторов.

Создание институтов экспертизы могло бы снять асимметричность информации и снизить премию за риск. Такие институты за разумную долю прибыли (небольшую часть капитала стартапа) могли бы гарантировать качество управления, отсутствие вывода средств инвесторов из проекта. Потенциальные инвесторы получили бы существенное снижение рисков, а команда проекта – облегчение доступа к финансированию.

В США такую роль в том числе выполняет и биржа NASDAQ. При листинге на этой бирже компании должны соблюдать определенные стандарты отчетности, корпоративного управления. Потенциальные инвесторы получают гарантии, например, гарантии существенного снижения рисков, связанных с искажением отчетности. А эмитенты получают возможность выходить на IPO и привлекать собственный капитал.

Для успеха стартап должен иметь стратегию, подходящую систему управления, организационную структуру, систему мотивации, корпоративную культуру. Все это довольно сложные вещи, освоение которых с нуля может быть долгим и обходиться очень дорого. Наличие этих вещей изучается при оценке проектов. По мере своего развития стартап должен менять систему управления, организационную структуру, корпоративную культуру, стратегию. Отставание системы управления от развития проекта может привести к потере управляемости со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Литература

1. Тренин Н.Н. Стратегическое управление. – М.: ПРИОР, 2000, 2002. – 240 с.
2. Тренин Н.Н. Технологии управления корпорацией. Saarbrücken, Germany: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2012. – 681 с.
3. АО «Российская венчурная компания». URL: <https://www.rvc.ru/>.
4. Ягодный кооператив «Архангельская клюква». URL: <http://www.pitekbio.ru/>.

5. Ягодный кооператив «Архангельская клюква». URL: <http://klukva29.ru/>.
6. Джорджевич Александра, Сафронов Иван. С «Сигнала» подают сигналы бедствия. Миноритарии радиозавода жалуются на то, что их обошли деньгами. URL: https://www.kommersant.ru/doc/3668752?from=four_strana, 26.06.2018.
7. Коган Евгений. Почему акции российских предприятий – это опцион на счастье. URL: <https://whotrades.com/people/548661493/timeline/4444923?showMore=1>, 27.06.2018.

Поступила в редакцию

25.09.2020

Тренив Николай Николаевич – доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, г. Москва, Россия.

Trenev Nikolay N. – Doctor of Economics, leading researcher in V.A. Trapeznikov Institute of Control Sciences RAS, Moscow, Russia.

Россия, 117997, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 65
65, Profsoyuznaya str., Moscow, 117997, Russia
e-mail: botis.grinchel@mail.ru