

---

---

## КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЫНКЕ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

**Макаров А.В., Макарова А.Ю.**

*Проведена оценка инновационной активности малого бизнеса в Свердловской области и исследованы условия конкуренции на рынке медицинского оборудования. Рассмотрены теоретико-методические вопросы формирования инновационного потенциала предпринимательских структур.*

Динамичное развитие экономики региона в значительной степени зависит от инноваций, обеспечивающих технологическую модернизацию производства, конкурентоспособность продукции, повышение научно-технического потенциала организаций. Региональную инновационную инфраструктуру представляет сеть взаимосвязанных субъектов инновационной деятельности, важнейшим элементом которой является инновационное предпринимательство. К перспективным формам совершенствования инфраструктуры региона относится развитие сети малых инновационных предприятий. Деятельность таких структур в наибольшей степени ориентирована на удовлетворение местных нужд, на решение региональных социально-экономических проблем, что повышает как экономическую, так и социальную значимость малого и среднего предпринимательства.

Несмотря на отдельные позитивные тенденции в развитии малых инновационных предприятий России, состояние данного сектора можно охарактеризовать как двойственное, негативно-позитивное. Так, анализ динамики показателей инновационной деятельности малых предприятий Свердловской области свидетельствует о снижении инновационной активности: к 2006 г. по сравнению с 2003 г. сократилось число инновационно-активных предприятий (на 26,6 п.п.), уменьшились затраты на технологические инновации в фактически действовавших ценах (на 8 п.п.), в том числе на научные исследования и разработки (на 31,2 п.п.), на приобретение новых технологий (на 87,5 п.п.), снизилась численность работников, выполнявших научные исследования и разработки (на 52 п.п.) (см. таблицу).

Основная часть инновационно-активных предприятий сосредоточена в обрабатывающих производствах (их доля возросла с 80,7% в 2003 г. до 92,3% в 2005 г.).

Среди основных причин недостаточного развития малого предпринимательства в России в сравнении с промышленно развитыми странами можно выделить следующие: административные барьеры, т.е. все, что связано с трудностями регистрации при организации и ликвидации малого бизнеса; стартовые финансовые барьеры (несовершенство механизма предоставления ресурсов для начала ведения бизнеса); несоответствие российской системы техрегулирования мировым стандартам; нестабильность и противоречивость действующей системы налогообложения; низкий уровень защиты прав интеллектуальной собственности; отсутствие права собственности на используемые основные средства (прежде всего, помещения, землю); нестабильность правовых условий деятельности и т.д.

*Таблица*

**Результаты инновационной и научной деятельности малых предприятий  
Свердловской области**

Показатели	2003 г.	2005 г.
Число инновационно-активных предприятий, единиц	124	91
Удельный вес инновационно-активных предприятий в общем числе обследованных предприятий, %	7,0	5,9
Общие затраты (капитальные и текущие) на технологические инновации, млн. руб.	160,7	147,8
Число предприятий, отгрузивших товары и выполнявших работы, услуги инновационного характера, единиц	...	35
Объем отгруженных инновационных товаров, выполненных работ и услуг инновационного характера, млн. руб.	...	1048,9
Число предприятий, выполнявших научные исследования и разработки, единиц	48	25
Выполненный объем научно-технических работ, млн. руб.	210,9	228,0
Выполненный объем научных исследований и разработок, млн. руб.	209,0	226,7
Средняя численность работников инновационно-активных малых предприятий, чел.	3601	3034

Помимо вышеуказанных общих проблем, которые в целом негативно влияют на развитие предпринимательского сектора в РФ, существуют специфические барьеры, характерные для развития инновационного предпринимательства. Они, в частности, связаны с этапами финансирования инновационного проекта, это [1, с. 53]:

- достартовое финансирование ("посев");
- стартовое финансирование;
- начальное расширение;
- быстрое расширение;
- обеспечение ликвидности рискованных капиталовложений.

*Первый этап*, на котором происходит теоретическое и практическое обоснование идеи, характеризуется как относительно малозатратный, но в то же время достаточно рискованный, поскольку ошибка в оценке перспективности проекта влечёт за собой большие невозвратные издержки в будущем. На данной стадии ведущую роль играет государство, обеспечивая прохождение инноваторами данного этапа. В России эту роль выполняет ряд государственных фондов.

На этапе *стартового финансирования* происходит создание высокотехнологичной фирмы, задачей которой является разработка и испытание изделия, а также изучение рынка посредством тест-продаж. Эта стадия сопряжена с большими рисками, требует значительных инвестиций, поэтому основными инвесторами являются не венчурные фонды, а бизнес-ангелы, т.е. состоятельные, склонные к риску люди. Как правило, в этой роли выступают индивидуальные инвесторы, имеющие опыт деятельности в сфере высоких технологий.

*Этап начального расширения* предусматривает переход фирмы к практической деятельности по выпуску инновационной продукции, что также требует значительных инвестиций в создание системы сбыта, налаживание коммуникаций с потребителями, расширение производственных фондов, патентование, получение необходимых лицен-

зий и сертификатов. Инфраструктура, призванная способствовать развитию малых предприятий на этапе начального расширения, только начинает формироваться.

На *этапе быстрого расширения* осуществляются широкомасштабные инвестиции по выходу на внешние рынки, улучшению системы сбыта, расширению ассортимента. На этой стадии малая фирма кредитоспособна, по меркам банков, и может представлять интерес для крупных корпораций. Однако препятствием является узость внутреннего рынка высокотехнологичной продукции. Ввиду малой доли инновационно-активных предприятий – около 10 – 12% (в развитых странах – 25 – 30%), спрос на отечественные технологии невелик. Ограничивающими факторами выступают: разуклоптованность российского оборудования, несоответствие спроса и предложения высокотехнологичной продукции, отсутствие системы госзакупок инновационной продукции на федеральном и региональном уровнях.

На *этапе ликвидности (выхода)* первоначальный инвестор в лице венчурного фонда может осуществить выход из проекта путём продажи своей доли акций на открытом рынке либо стратегическому инвестору, либо менеджменту компании.

Центральным звеном в цепи проблем развития малых высокотехнологичных предприятий (МВП) в России является наличие спросовых ограничений. Как показывает анализ практики российских МВП, спрос на их продукцию либо полностью отсутствует на внутреннем рынке в силу технологического отставания промышленности; либо сформирован, но недостаточен; либо его нет, но он возможен. В связи с этим задачей государства должно стать формирование внутреннего спроса на продукцию малых предприятий посредством: восстановления инвестиционной льготы, в частности на предприятиях машиностроения как наиболее инновационно-активных; освобождения от НДС и ввозных таможенных пошлин импортируемого высокотехнологичного оборудования, сырья, материалов, лицензий, ноу-хау, не конкурирующих с отечественными.

Еще одна важная проблема связана со стадийной разорванностью инфраструктуры поддержки МВП. Так, существующие государственные фонды поддерживают либо научные исследования (нулевую стадию), либо, как правило, частично и на возвратной основе – действующие малые предприятия, находящиеся на третьем этапе развития. В этих условиях, очевидно, необходимо либо создание специального фонда, либо расширение деятельности уже существующих фондов. Основными задачами деятельности такого фонда должны стать: оказание финансовой поддержки (стартового финансирования), оказание специализированных услуг (сертификация, патентование, страхование, маркетинг, участие в выставках и пр.).

Одним из высокотехнологичных предприятий в области биотехнологий является российская компания "Дельрус" (представляющая собой сеть малых и средних предприятий), миссия которой сформулирована как внедрение новейших медицинских технологий, оказание комплексных услуг учреждениям здравоохранения, производство медицинского оборудования. Важнейшей задачей перспективного развития компании является повышение конкурентного потенциала на рынке медицинского оборудования. В 2006 г. компания "Дельрус" заняла 6,2% российского рынка медицинского оборудования и расходных материалов. К 2010 г. компания планирует занять 10% этого рынка за счет акцента на обеспечение внедрения новых технологий в медицине и освоение инновационной медицинской продукции.

В настоящее время в Российской Федерации сформировался рынок медицинского оборудования, которому присущи четко очерченные региональные особенности. Региональный рынок в основном представлен следующими группами покупателей: учре-

ждениями здравоохранения государственного сектора; субъектами негосударственного сектора медицинских услуг; населением. Сегмент продавцов представляют производители медицинского оборудования и сеть дистрибьютеров (национальных и региональных).

В Свердловской области на конец 2006 г. насчитывалось 695 субъектов, имеющих право оказывать медицинскую помощь населению, а следовательно, испытывающих потребность в медицинском оборудовании. В течение последних 2 – 3 лет произошло значительное увеличение числа негосударственных организаций и предпринимателей, оказывающих медицинскую помощь. В государственном секторе почти 85% составляют муниципальные учреждения здравоохранения. В последнее время на рынке медицинского оборудования начинает формироваться еще один сегмент покупателей – население.

Традиционно около 60% медицинского оборудования приобреталась за счет бюджетных средств, в последние годы наблюдается увеличение доли внебюджетных источников финансирования. По оценкам специалистов, региональный рынок медицинского оборудования характеризуется:

- высокой потенциальной ёмкостью, как в ассортиментном, так и стоимостном выражении;
- низкой долей покупателей "среднего класса";
- высокой долей региональных производителей;
- недостаточным развитием сервисной базы;
- возрастающей ролью непрофессиональных участников после отмены лицензирования на оборот медицинской техники;
- отсутствием компаний, специализирующихся на ограниченном классе медицинского оборудования.

В ближайшие 2 – 3 года ситуация на региональном рынке медицинского оборудования будет складываться под влиянием следующих факторов:

1. Сохранение сложившихся темпов прироста инвестиций приведет к появлению покупателя среднего класса, который должен занять на рынке потребления доминирующую позицию. В результате спрос должен сконцентрироваться в ассортиментно-ценовой позиции, что потребует от производителей расширения ассортимента товаров и услуг в прежнем ценовом диапазоне.

2. Реализация национального проекта "Здоровье" даст возможность отечественным производителям получить масштабный государственный заказ на поставку оборудования в медицинские учреждения. В данной ситуации государство уделяет внимание поддержке развития российской медицинской промышленности. При этом поставщики, заинтересованные в такой поддержке, также должны выполнять условия государственного контракта.

В частности, участники заседания комиссии по здравоохранению и медицинской промышленности совета РСПП по конкурентоспособности и отраслевым стратегиям при обсуждении итогов первого года реализации нацпроекта "Здоровье" обратили особое внимание на участие в этом процессе отечественных товаропроизводителей. В рамках проекта в 2006 году было закуплено значительное количество медицинского оборудования, поставляемого по ценам на 30 – 60% ниже рыночных.

Вместе с тем, ряд аналитиков отмечает, что такая ситуация может свидетельствовать о том, что в России нет рынка медицинского оборудования [2]. В рыночных условиях максимальная экономия при госзаказе могла бы составить 15%, а не 30 – 60%.

Поэтому для нормального развития здравоохранения в долгосрочной перспективе должен эффективно функционировать и рынок медицинского оборудования. Для этого необходимо решить вопрос о развитии конкуренции в данной сфере.

Конкуренция и конкурентоспособность являются универсальными понятиями для любого рынка товаров и услуг. Вместе с тем, определенная отрасль хозяйствования накладывает специфические ограничения при формировании конкурентной среды и оценке конкурентоспособности.

Конкурентоспособность предпринимательских структур разного уровня определяется целым рядом конкурентных преимуществ, которые выявляются на рынке путем сопоставления с соответствующими показателями конкурентов. Конкурентные преимущества формируют конкурентный потенциал предпринимательской структуры, который трактуется как совокупность имеющихся материальных, трудовых, финансовых ресурсов и возможностей предприятия. В настоящее время отмечается усиление внимания к исследованию инновационного потенциала, поскольку формирование инновационного потенциала становится определяющим фактором устойчивого эффективного развития предприятия.

Разработке систем показателей, отражающих степень инновационного развития различных субъектов хозяйственной деятельности и организационных систем, посвящены исследования ученых и практический опыт менеджеров. Проведенный нами анализ используемых в отечественной и международной практике методик показал, что проблема измерения потенциалов, в том числе интеллектуальных, профессиональных, образовательных, инновационных и т.д., является достаточно сложной. Практически всегда для перевода качественной информации в количественные оценки используется экспертный подход и индексное моделирование. Следует отметить, что если разработке методик оценки инновационного потенциала экономических систем и крупных промышленных предприятий посвящено значительное число публикаций отечественных авторов, то аналогичные методики для предпринимательских структур, в том числе малого инновационного бизнеса, практически отсутствуют.

Основными составляющими инновационной деятельности предпринимательства являются инновационный потенциал и инновационная активность. Под инновационным потенциалом предпринимательской структуры следует понимать совокупность условий и ресурсов, а также возможностей, которыми располагает предприятие для осуществления инновационной деятельности. Предприятие, которое обладает значительным инновационным потенциалом и стремится его формировать и развивать, можно назвать инновационным (инновационно активным). Инновационность предприятия является важным конкурентным преимуществом, поскольку позволяет своевременно защитить бизнес от назревающих угроз со стороны внешней среды через систему опережающего и непрерывного поиска новых возможностей выживания и развития.

Представляется, что потенциал характеризует действительные и потенциальные возможности предпринимательской структуры в достижении поставленной цели. Такой подход позволяет осуществлять как диагностику и измерение потенциала, так и целенаправленное управление им. Таким образом, инновационный потенциал можно рассматривать как меру готовности данного предприятия выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленных инновационных целей.

Структура инновационного потенциала предприятия предпринимательского сектора может быть представлена единством четырех его составляющих: ресурсной, внутренней, внешней и результативной.

*Ресурсная составляющая* включает в себя следующие основные компоненты, имеющие различное функциональное назначение:

- научно-технические ресурсы (технологические методы, информационное обеспечение, конкурентоспособные идеи, научные заделы);
- производственно-технологические (наличие оборудования, в том числе для проведения инновационной деятельности);
- кадровые (квалификационный и демографический состав работников, численность исследовательского персонала, способность обеспечивать достижение инновационных целей);
- ресурсы организационной системы управления (характер и гибкость управляющей системы, скорость прохождения управляющих воздействий);
- финансовые ресурсы (состояние активов, ликвидность, наличие кредитных линий).

*Внутренняя составляющая* характеризует:

- внутренние технологические, научно-технические и кадровые возможности создавать, производить и совершенствовать продукцию (в том числе имеющийся задел научно-технических собственных и приобретенных разработок, включая продукты, находящиеся на разных стадиях разработки и освоения), а также состояние инфраструктурных возможностей по осуществлению инновационной деятельности;
- организационные возможности, обеспечивающие прохождение всех этапов инновационного цикла (разработку, производство, продажу новации), а также уровень инновационной культуры, характеризующий степень восприимчивости новшеств персоналом предприятия, его готовности и способности к реализации новшеств в виде инноваций;
- возможности предприятия привлекать ресурсы на принципах коммерческой результативности для создания различного рода новшеств (в частности возможности заказа новых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также приобретения ноу-хау, патентов).

Внутренние возможности определяются уровнем развития таких функций, как производство, маркетинг, исследования и разработки, материально-техническое снабжение, а также применяемыми стратегиями конкурентной борьбы. Совокупность этих функций и стратегий в целом определяется конкретным видом предпринимательской деятельности и принятой системой управления.

*Результативная составляющая* характеризует конечный результат инновационного процесса реализации имеющихся возможностей (в виде достижения экономического результата, получения нового продукта, новой технологии, процесса). Таким образом, она выступает как целевая характеристика инновационного развития.

Предлагаемый методический подход к оценке инновационного потенциала предпринимательской структуры включает следующие этапы:

*1-й этап* – обоснование целей анализа инновационного потенциала.

*2-й этап* – определение индикаторов и показателей, а также проведение оценки инновационного потенциала.

*3-й этап* – оценка инновационной активности, выявление слабых сторон в организации инновационных процессов на предприятии и выработка рекомендаций по их устранению.

*4-й этап* – оценка возможностей, которыми располагает предприятие для активизации инновационной деятельности.

*5-й этап* – разработка рекомендаций по формированию стратегии инновационного развития предприятия.

По результатам анализа обосновывается целесообразность разработки и реализации управленческих решений, направленных на повышение эффективности инновационной деятельности и устойчивости функционирования предприятия. Стимулирование использования инновационного потенциала рассматривается как реакция на изменения внутренней и внешней среды предприятия и поэтому носит стратегический характер. Применение методики для оценки состояния инновационной деятельности позволяет более эффективно осуществлять базовые функции управления: мотивирование, контроль и организацию производства, а также специальные функции управления – выявление потенциала и ресурса для инновационного развития предприятия.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Медовников Д. Тихо течет река по равнине // Эксперт. 2002. № 17.
2. Есть ли в РФ рынок медицинского оборудования? – Режим доступа: [www.allmedia.ru/newsitem.aspx](http://www.allmedia.ru/newsitem.aspx)