

**А. В. Колмаков, Н. Н. Городецкая**

**A. V. Kolmakov, N. N. Gorodetskaya**

*ФГБОУ ВПО «Уральский государственный  
архитектурно-художественный университет», Екатеринбург*

*Ural state university of architecture and art, Ekaterinburg*

**Kolmakov\_AV@mail.ru**

## **ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОСНОВА УСПЕХА ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА**

### **HIGHER EDUCATION IN THE FIELD OF NATURAL SCIENCES AS INNOVATIVE BUSINESS SUCCESS**

**Аннотация.** Высказываются предположения о том, какими качествами должен быть наделен руководитель, чтобы успешно заниматься инновационным предпринимательством.

**Abstract.** It is suggested in the article qualities that should have any chief to successfully engage in innovative enterprise.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационное предпринимательство, развитие инновационного бизнеса.

**Keywords:** Innovation activity, innovative enterprise, the development of innovative business.

*Инновационное предпринимательство* – это вид коммерческой деятельности, целью которого является получение прибыли за счет создания технико-технологических нововведений и распространение инноваций во всех сферах экономики при использовании новых путей развития предприятия (создание новых технологий, новых продуктов, использование новых форм управления и пр.).

*Инновационный предприниматель* – это специфический тип бизнесмена, выступающего связующим звеном между новаторами – авторами оригинального научно-прикладного продукта и обществом (например, сферами производства и потребления). Такой предприниматель должен обладать чувством предвидения жизнеспособности конкретного научно-прикладного продукта, который представляют к освоению обычно в виде образа, идеи или концептуальной модели.

Таким образом, рассматриваемый вид деятельности находится в некоем родстве с деятельностью импрессарио у артистов или продюсера у музыкантов. Главная задача инновационного предпринимателя – выявить потенциально привлекательные проекты, продукты, технологии или в ряде случаев самостоятельно объединить некоторые достижения из разных областей знания для последующего самостоятельного синтеза чего-то нового. Такой человек должен быть разносторонне развит, наделен творчески-рациональной фантазией и иметь преданную команду помощников – представителей разных областей знания. На роль инновационных предпринимателей наиболее подходят люди, имеющие естественнонаучный уклон знаний (физики, химики, биологи, математики). В этом случае человек получает относительно целостную картину научного мира, кроме того, обычно созревание идей инновационной направленности происходит на стыке границ существующих областей знания [3–5]. Необходимые знания экономического характера чаще всего приобретаются дополнительно. Косвенным под-

тверждением этого суждения является большое количество учебных программ, разработанных для экономической подготовки на базе уже имеющегося высшего образования. К сожалению, человек, имеющий диплом только лишь об экономическом образовании, занявшись бизнесом в сфере инноваций, рискует стать жертвой мошенников (псевдоученых, шарлатанов от науки и т. д.) и, как следствие, потерять свои деньги ввиду недостаточного контроля над процессом из-за отсутствия специфических знаний.

Инновационное предпринимательство можно представить как процесс хозяйственной деятельности, состоящий в постоянном создании чего-то нового путем практического использования нововведений. Предприниматель должен брать на себя риски по реализации новых проектов или улучшению существующих, а также возникающую при этом финансовую, социальную и другую ответственность [2]. Инновационные предприятия, равно как и инновационные предприниматели, могут иметь разные масштабы своей деятельности. Вне зависимости от масштаба к их сильным сторонам можно отнести организацию минимальной управленческой иерархии, что позволяет оперативно принимать решения и тем самым способствует быстрой апробации новшеств и сокращать длительность инновационного цикла. Существует также характерная зависимость: чем крупнее предприятие и, следовательно, чем большим запасом финансирования оно обладает, тем менее оперативно происходит внедрение инновационных идей, и наоборот [1].

В случае выявления потенциально привлекательного проекта для вложения денег предприниматель (возможно, совместно со своими экспертами) систематизирует научно-прикладные продукты накопленных знаний, взаимодействуя с новаторами-разработчиками и формируя инновационный портфель, оценивает вероятные пути реализации и жизнеспособность каждой потенциально перспективной разработки посредством различных критериев (научно-технических, социально-психологических, экологических, коммерческих и др.).

После выявления инновационных идей перед предпринимателем стоит задача их ранжирования и отбора наиболее перспективных. Выбирая инновационную идею для внедрения, предприниматель помимо учета необходимости данного проекта должен оценить реальность его осуществления, так как отсутствие средств, необходимых навыков или другие непреодолимые препятствия могут привести к потере каких-либо ресурсов (времени, сырья, денег и пр.). Кроме того, инновационный предприниматель должен отдавать себе отчет в том, что ввиду неожиданных событий (внезапные изменения в структуре отрасли или рынка; демографические изменения; изменения в мировоззрении, настроениях и ценностных установках; новые научные и ненаучные знания и пр.) придется пересматривать стратегию развития и привлекать дополнительные вложения для успешного окончания проекта. Задача предпринимателя в этом случае – суметь «правильно» отреагировать и привлечь денежные ресурсы других игроков (например, венчурные фонды) [4].

В последнее время российское правительство ведет политику замещения импорта, которая открывает возможности для увеличения количества инновационных проектов на территории РФ. Зависимость некоторых отраслей от импортных качественных высокотехнологических продуктов позволяет сформировать базу для увеличения числа предпринимателей, занимающихся разработкой и созданием высокотехнологичных продуктов. Их основная деятельность может быть направлена на копирование и создание улучшенных копий импортной продукции.

Коммерциализация различных отраслей экономики со временем может привести к ожиданию от науки каких-либо результатов, позволяющих увеличить эффективность их работы. Как следствие, может поменяться отношение к принципам ведения бизнеса и появиться понимание необходимости вложения денег в долгосрочные проекты. В результате работы над такими проектами выпуск ожидаемого продукта может не состояться, в том числе по причине утраты необходимости в нем. Чаще всего конечная цель подобных проектов превращается в ориентир ввиду постоянно меняющегося мира. В этом случае в качестве положительного результата деятельности можно рассматривать использование наработанного материала и опыта при реализации другого проекта.

Во избежание подобной практики предприниматель со стажем должен выявить слабые места будущего проекта и, возможно, в виде темы НИР либо с использованием других ресурсов ожидать решения проблемного участка инновационного проекта. Другими словами, инновационный предприниматель должен предвидеть будущее или создавать обстановку всеобщего ожидания необходимого ему будущего (например, используя форсайт-технологии). Для этого ему следует «держать свою руку на пульсе» различных научных событий и технических изменений, касающихся темы его деятельности. Со временем в сознании такого человека, скорее всего, сформируется целая библиотека различных знаний, которая позволит ранжировать инновационные идеи по степени реализуемости и необходимости вывода на рынок. Опытный инновационный предприниматель сможет выявлять и воплощать в жизнь проекты косвенной необходимости, которые со временем смогут запустить более крупные проекты, пока находящиеся в «спящем» режиме ввиду отсутствия, допустим, какого-либо технического решения из-за недостатка научного знания.

Другим не меньшим приобретением и побочным продуктом нереализованного или реализованного проекта можно считать формирование команды, способной достигать и решать иные, вновь сформулированные инновационные цели и задачи.

Таким образом, задачи предпринимателей-новаторов состоят в основном в реформировании различных способов производства путем внедрения изобретений, т. е. в производстве с использованием новых технологических возможностей уже имеющихся товаров новыми методами или производстве принципиально новых товаров благодаря открытию нового источника сырья, знания или рынка готовой продукции. При этом возможна реорганизация прежней и создание новой отрасли экономики [1].

### Список литературы

1. *Гершанок Г. А.* Основы инновационного предпринимательства: учебник. Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. ин-та, 2012. 167 с.
2. *Ковалев Г. Д.* Основы инновационного менеджмента / под ред. В. А. Швандара. Москва: ЮНИТИ, 2002. 308 с.
3. *Коммерциализация технологий.* Мировой опыт – российским регионам: перевод с английского / под общ. ред. Н. М. Фонштейн. Москва: Moscow News, 1995. 228 с.
4. *Коммерциализация технологий: теория и практика: учебно-методическое пособие* / под общ. ред. С. Я. Бабаскина, В. Г. Зинова. Москва: Монолит, 2002. 240 с.
5. Основы коммерциализации результатов НИОКР и технологий / под общ. ред. Н. М. Фонштейн. Москва: Изд-во АНХ, 1999. 238 с. (Теория и практика коммерциализации технологий).