

**ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ  
ЭКОНОМИКЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ**

Санько Р. А., Ткачев Н.А.

Научный руководитель Сочнева Елена Николаевна

*Сибирский федеральный университет**Институт управления бизнес-процессами и экономики*

Одна из наиболее актуальных проблем российской экономики – повышение конкурентоспособности промышленности за счет ее технологического переоснащения и подъема наукоемких отраслей производства, создающих высокую добавленную стоимость. Согласно ежегодному докладу Всемирного экономического форума «Мировые информационные технологии»(Global Information Technology), Россия в 2012 году занимает 56 место в списке стран, наиболее активно использующих информационные технологии в развитии экономики. «Подняться в рейтинге выше стране мешают неразвитый рынок, неэффективность юридической системы и слабая восприимчивость компаний и государственных структур к внедрению информационных технологий». Поэтому возникает острая необходимость в получении предприятиями доступа к передовым технологиям. Теоретически существует два подхода.

Первый подход – покупка иностранных передовых технологий, франшиз и ноу-хау. В этом случае мы получаем уже готовые, надёжные бизнес-модели и отработанные на практике технологии. Плюсы заимствований технологий: отвечающий мировым стандартам контроль качества, большие маркетинговые преимущества, возможности для создания совместных предприятий по принципу стратегических технологических альянсов, перспективы получения дополнительных кредитов на технологическое переоснащение. Однако такой подход имеет также и минусы. Первый минус связан с низкой стоимостью рубля, что делает проблематичным использование импортных материалов и комплектующих, а также возврат кредитов зарубежным партнерам. Также немаловажным минусом является и тот факт, что технологии зачастую могут быть устаревшими в масштабах мира и будут пользоваться спросом только на российском внутреннем рынке.

Второй подход – опора на собственный научно-технический потенциал, который в данный момент не востребован отечественной промышленностью. Он является более перспективным с многих точек зрения, однако требует преодоления целого ряда финансовых и организационно-управленческих барьеров.

Исходя из этого, особого внимания удостоена существующая в большинстве развитых стран система разделения между государством, крупными промышленными компаниями и малыми инновационными фирмами частного сектора, высшими учебными заведениями (университетами) и бесприбыльными организациями. Один из ее центральных элементов – постоянно модифицирующийся и совершенствующийся механизм венчурного финансирования. Благодаря венчурному капиталу, из малых инновационных компаний выросли такие гиганты, как HP, Microsoft, Apple, Oracle, Yahoo, Google, Intel.

Рассмотрение проблем и особенностей венчурных механизмов в Европе и США, неизбежно сталкивает нас с проблемой различия между этими двумя регионами. Но перед тем, как притупить к описанию особенностей, необходимо указать причины бурного развития венчурного финансирования в 1990-х годах. Следует отметить, прежде всего, высокую развитость фондовых рынков, в частности, фондового рынка для малых высокотехнологичных фирм. Кроме того, малые высокотехнологичные фирмы могут быстро развиваться благодаря величине платежеспособного рынка и вследствие того, что захват одного рынка часто означает и победу в международной конкуренции. Немаловажен также тот факт, что американские и европейские университеты получают

огромные ассигнования на проведения научных исследований от государственного и частного секторов, высоко мобильны, ориентированы на конкуренцию и имеют высокую мотивацию к коммерциализации своих научных разработок.

Однако, при относительной схожести предпосылок, венчурные механизмы США и Европы не копируют друг друга. В США, где венчурный процесс уже давно отлажен, вся юридическая документация относительно стандартна. Существует всего лишь несколько основных «шаблонов», представляющих «фирменные» стили небольшого числа ведущих венчурных юридических фирм. Незначительные различия существуют также между Восточным и Западным побережьями. На относительно незрелом европейском рынке царит полнейшая какофония правил. При этом, расхождения между перечнем условий и юридической документацией могут достигать значительных масштабов. Нередко даже на уровне отдельной фирмы не существует единых стандартов, одно крупное европейское агентство прямого частного инвестирования имеет дело, по меньшей мере, с тремя различными группами юридических фирм, а также с множеством партнеров внутри каждой фирмы, и все они используют свои собственные форматы. Перечни условий (Перечень условий (term sheet) - «добрачное соглашение» между предпринимателем и венчурным капиталистом, содержащее условия, которые позже будут включены в инвестиционное соглашение) в американском стиле в избытке заполнили Европу в период бума. Однако различия в юридических нормах неизбежно породили трудности с переводом. В своей основе европейское законодательство призвано защищать кредиторов, в то время как американское – целиком на стороне акционеров. Например, в Европе фирма может выкупить свои акции только в том случае, если она имеет распределяемые резервы. В США фирме достаточно просто обладать деньгами. Таким образом, европейским юристам приходится применять изощренные способы, чтобы воспроизвести нормы, вполне естественные в американских условиях. Кроме того, немногие европейские эксперты понимают структуру перечня условий, и еще меньшее их количество знает разницу между европейскими и американскими методами.

После кризиса 2000 года, венчурные фирмы начали вводить все более суровые статьи в «перечень условий». Распространение более жестких условий в США привело к некоторому сокращению между европейскими и американскими принципами венчурного бизнеса. Более того, имело место и встречное движение, поскольку европейцы принялись использовать схемы американских венчурных капиталистов.

Итак, подводя итог исследованию венчурного механизма в развитых странах, следует подчеркнуть важность проработанности законодательной базы по этому вопросу. Договора определяют весь последующий период развития фирмы, и качественная экономика, в которой венчурный механизм будет работать на полную силу, требует не только тщательным образом проработанной законодательной базы, но и ее постоянного совершенствования.

По различным оценкам, сегодня в России насчитывается 30—50 действующих венчурных фондов с суммарным объемом капитала от 1,5 до 3 млрд. долл. Большая часть этих средств приходится на долю иностранного капитала и далека от развития наукоемких инновационных проектов.

Очевидно, что эти показатели пока не идут в сравнение с масштабами рынка венчурного капитала в США и других индустриально развитых странах. Среди причин, которые препятствуют развитию венчурной индустрии в России, сегодня отмечают:

- слабое развитие инфраструктуры, обеспечивающей плодотворный симбиоз венчурного капитала с малым и средним инновационным бизнесом;
- отсутствие российских источников венчурного капитала;
- низкая ликвидность рискованных капиталовложений, отсутствие необходимого для этого рыночного механизма (специального фондового рынка);
- слабые экономические стимулы для привлечения венчурного капитала к реализации наукоемких проектов;

- низкий престиж предпринимательской деятельности в сфере малого наукоемкого бизнеса;
- слабая информационная поддержка венчурного бизнеса в России;
- недостаток квалифицированных менеджеров инновационных проектов, в том числе осуществляемых с привлечением венчурного капитала;
- проблемы с регистрацией венчурных фондов и др.

Для исправления сложившейся ситуации Минпромнауки разработало и приняло проект Концепции развития венчурной индустрии в России, которая представляет собой, по сути, государственную систему стимулирования венчурных инвестиций. Согласно этой Концепции учреждено 10 региональных и отраслевых венчурных фондов с государственным участием. Кроме того, государство взяло на себя значительную часть усилий по формированию необходимой для успешного развития венчурного бизнеса инфраструктуры, созданию благоприятной экономической среды для привлечения венчурных инвестиций в инновационный сектор экономики, обеспечению ликвидности рискованных капиталовложений, повышению престижа предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса.

Тем не менее, вопрос о том, удастся ли сформировать полноценный рынок венчурного капитала в России остается по-прежнему открытым. Все будет зависеть, прежде всего, от экономической ситуации, последовательности в действиях государства по формированию благоприятных макроэкономических условий и инфраструктуры для развития венчурного бизнеса и того, удастся ли вовлечь в этот бизнес свободные национальные капиталы. Отметим еще раз, что примерно половина средств, поступающих в американские венчурные фонды, приходится на длинные деньги пенсионных фондов. В России этого пока не происходит.

Наивно полагать, что национальный рынок венчурного капитала сможет полноценно развиваться без повышения внутреннего спроса на высокотехнологичную инновационную продукцию. В том числе со стороны государственного сектора. Отметим как отрадное явление то, что за последние годы ряд крупных российских финансово-промышленных групп декларировал намерение учредить свои собственные венчурные фонды. Теперь многое будет зависеть от последовательности в этих действиях.

Само собой разумеется, что многое будет определяться и тем, как скоро оправится от кризиса мировой рынок венчурного капитала.

Настроения портфельных инвесторов в настоящее время весьма противоречивы. Российский рынок, несмотря на огромный потенциал, показал себя очень волатильным. На еще не забытые впечатления 1998 г. наложились резкие скачки рынка в этом году.

Проанализировав ситуацию, сложившуюся на российском венчурном рынке, оптимальным, на мой взгляд, выходом из сложившейся проблемы было бы создание венчурного холдинга по управлению инновациями. Он будет представлять собой ту самую инфраструктуру, которая должна связывать венчурный капитал с малым и средним инновационным бизнесом. При появлении инновационной фирмы на российском рынке, она регистрируется в такой компании, которая находит инвестора, заинтересованного в тех технологиях, которые фирма собирается разработать. Таким образом, она будет связующим звеном между средствами инвесторов и инновационной фирмой. При создании такого механизма взаимодействия двух субъектов рынка, в России отток «мозгов» и идей за границу существенно снизится и повысится и сам уровень инноваций за счёт людей, оставшихся в России для разработки бизнеса. К тому же если учесть большое количество образованного населения, уезжающего за границу, из-за того, что на Родине ему не дают реализовать свои идеи, то венчурное предпринимательство могло бы получить распространение не меньше, чем в США. Следом появляются российские фирмы, заинтересованные в совершенствовании своих технологий за счёт отечественных разработок. В рамках этой компании создаётся рынок квалифицированных менеджеров в инновационной сфере и создаётся единый план по регистрации венчурных фирм. Таким

образом происходит создание рыночного механизма (специального фондового рынка) необходимого для повышения ликвидности рискованных капиталовложений.

Для решения оставшихся проблем необходимо издание такой нормативно правовой базы, которая бы позволяла расценивать вложения фирмы-инвестора как спонсорство и освобождать её от уплаты определённой части налога. Соответственно фирмы будут заинтересованы в большей степени в венчурных вложениях, престиж таких фирм растёт, как престиж фирм-спонсоров отечественного инновационного развития.

Исходя из вышесказанного, стимулы для участия в венчурном предпринимательстве при таком решении проблемы получают все субъекты рынка и соответственно участвуют тем самым в развитии инноваций в России.

