

## ПРЯМОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ НА ПРИМЕРЕ ВЕНЧУРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.А. Стриженко

«Венчурный» или «рисковый» капитал – новое и нераспространенное понятие в России, как и собственно практика создания венчурных предприятий, что связано, вероятно, с тем, что Россия не достигла необходимой стадии социально-экономического развития. Использование венчурного капитала для инвестиций является признаком высоко развитой экономики, базирующейся на производстве информационно-телекоммуникационного оборудования и программном обеспечении, как собственно и венчурное инвестирование, представляющее собой наиболее высокотехнологичный вид современного финансового менеджмента, которого Россия еще не достигла. Для России венчурная индустрия – новый сектор, механизмы которого недостаточно отработаны, хотя зарубежные и отечественные инвестиционные институты проявляют высокий интерес к ее становлению.

В России имеются предпосылки создания системы венчурного инвестирования в инновационный сектор российской экономики, ориентированный не только на динамичное развитие существующих производств, но и на появление качественно новых товаров и услуг:

- сеть венчурных фондов по всей стране;
- высокий интеллектуальный потенциал в лице научно-исследовательских кадров;
- малые и средние компании научнотехнической сферы, способные разрабатывать и выпускать продукцию с хорошим рыночным потенциалом;
- заинтересованность государства, выражающаяся в разработке концепций развития российской экономики в целом, и системы венчурного инвестирования в частности [1].

С другой стороны, в России существуют проблемы экономического плана, негативно сказывающиеся на перспективах развития венчурного инвестирования, к которым могут быть отнесены:

- ✓ неразвитость деловой инфраструктуры в России;
- ✓ отсутствие подлинной демократии и нарушение законодательства со стороны чиновников в исполнительной власти;

- ✓ давление информационной непроницаемости и коррупции на предприятия и бизнесменов;
- ✓ неустойчивость положения любого бизнеса и бизнесмена и отсутствие равных возможностей для всех;
- ✓ слабая банковская система и неразвитый финансовый рынок;
- ✓ недостаток отечественных инвестиционных ресурсов, иногда определяемый неуверенностью крупных бизнесменов в будущем для себя в России и, как следствие, утечка капиталов за рубеж;
- ✓ низкая ликвидность инвестиций венчурного капитала и отсутствие доверия к российским компаниям на мировых рынках;
- ✓ отсутствие соответствующей законодательной базы в отношении венчурного инвестирования;
- ✓ отсутствие опыта в венчурном инвестировании и неспособность адекватно оценить рыночные перспективы коммерциализируемой научно-технической разработки, как и отсутствие среднего класса.

В США венчурный капитал зародился в середине 50-х годов, в Европе – в конце 70-х годов, в России еще только зарождается. Особое развитие и становление венчурного капитала в США связано с бурным развитием компьютерных технологий и всей инфраструктуры, связанной с Internet. Многие из самых известных hi-tech компаний поднялись и стали гигантами компьютерного бизнеса благодаря венчурному капиталу: Apple Computers, DEC, Compaq, Lotus, Microsoft, Sun Microsystems, Intel. В информационной или «новой экономике» именно венчурные инвестиции способствовали росту новых отраслей, таких как компьютеры и комплектующие, Internet-оборудование, мобильные телефоны и программное обеспечение. Они в результате оказались наиболее динамично развивающимися и конкурентоспособными.

Венчурное финансирование – это новый вид финансирования в современной экономике. В связи с высокой рискованностью венчурный капитал предоставляется под более высокий процент, чем кредит – 25-35% годовых. Венчурные инвестиции подразделяются

на различные виды в зависимости от этапа вложения финансов: предстартовый, стартовый, начальной стадии развития, собственно развития и т. д. При этом венчурные предприятия по-разному ведут себя в разные этапы своего развития.

Арена высоких технологий характеризуется стратегической, технологической и операционной неопределенностью. Успешный старт может принести прибыль в сотни миллионов долларов и привести к расширению организации от горстки людей до нескольких тысяч. Это вызывает необходимость эффективного перехода от предприимчивого начала к большой и сложной компании в короткий срок. Постоянный поток инноваций преобразует конкурентные границы и уменьшает жизненный цикл продукта. В течение трех лет, например (1982-1985 гг.), сменились три поколения флоппи дисководов и винчестеров, предлагаемых фирмами.

Кроме того, сложная внешняя инфраструктура в средах, подобных Силиконовой долине, дает возможность фирмам hi-tech быстро капитализировать свои идеи. Для компаний, продукция которых имеет короткий жизненный цикл, характерными являются быстрые управленческие решения и действия; высока степень совмещения по времени операций по внедрению нового продукта, поэтому используется аппроксимация, а не точность определения технических параметров.

С самого начала фирмы берут на себя миссию разработки прототипа, на котором и может быть построен бизнес. В среднем одна из двадцати фирм добивается успеха на этой стадии, но те, кто выигрывает, могут вырасти до уровня глобальной компании.

Инвестиции в НИОКР могут быть высокие (электроника, биотехнологии), средние (нефтепереработка) и низкие (пищевая и деревообрабатывающая промышленность). При высоких инвестициях к управлению предъявляются следующие требования:

- непрерывная оценка и уточнение решений о приобретении и разработке технологий;
- организация, обладающая высокой способностью перестраиваться;
- эффективное и гибкое управление обновлением и совершенствованием продукции;
- тщательный и непосредственный контроль общего руководства в области технологии.

Важным фактором реализации стратегии является обратная связь видов функцио-

нальной деятельности, при этом существует три уровня заданных связей – высокий, средний и низкий [4, с.4-74].

Исторически практика венчурного инвестирования за рубежом и в России различается: в России венчурные фонды появились в 1994-95 гг. в качестве международных инструментов содействия процессу рыночных преобразований. В США венчурное инвестирование стало практиковаться в начале 60-х гг., а в 80-е гг., когда на рынок венчурного капитала вышли пенсионные и взаимные фонды с избыточной денежной массой, произошли и определенные изменения в инвестиционной политике.

Общий объем ресурсов венчурных фондов, работающих в России, составляет чуть более 3 млрд. долл., и хотя прогноз показывает, что к концу 2003 г. размер свободных средств может вырасти на 200-300 млн. долл., в течение последних нескольких лет в России не было образовано ни одного нового венчурного фонда [1]. И потом, если не сформирован средний класс, если накопительные взносы в пенсионных фондах непопулярны у населения, если практически каждый гражданин (как это происходит в США) не является инвестором через те или иные фонды, если нет доверия к институтам сбережения и накопления личного капитала в стране, если капиталы богатых бегут в другие страны, как можно надеяться на увеличение капиталов в венчурных фондах и доверять им.

Развитие венчурного капитала – следующая стадия после развития сбережений в банках страны. В странах с развитой венчурной индустрией около 50% венчурного капитала имеет национальное происхождение, и даже в странах с более поздним развитием венчурного инвестирования преобладает национальный капитал, в России национального венчурного капитала почти нет.

В странах ЕС более 50% инвестиций в венчурные фонды поступает из банков и пенсионных фондов, страховых и частных компаний, частных лиц и государственных органов.

По данным Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), оборот рынка венчурного капитала в России составляет около 2 млрд. долл. в год (по 13 долл. на каждого жителя России). В то время как в Израиле годовой объем венчурного финансирования в расчете на одного жителя страны составляет 185 долл., хотя использование венчурного капитала в обеих странах началось приблизительно в одно и то же время - в начале 1990-х гг. [2].

## ПРЯМОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ НА ПРИМЕРЕ ВЕНЧУРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

По данным Государственного комитета по развитию и поддержке предпринимательства РФ, 4,4% малых предприятий действуют в сфере науки и научного обслуживания, в секторах с высокотехнологичными предприятиями – 18,4% [3]. Тем не менее, несмотря на гораздо меньшую емкость венчурного рынка России по сравнению с западноевропейским, перспективность развития венчурной индустрии в России очевидна. Для ее развития должны созреть определенные условия и необходимые предпосылки и, в частности, инфраструктура поддержки малых инновационных компаний, включающая в себя: необходимый капитал, сеть венчурных фондов, профессионалов в области инвестиционного капитала, собственно компании в научно-технической сфере с высоким инновационным потенциалом и т. д.

Поддержка правительства выражается в понимании важности венчурного финансирования для развития экономики, в разработке концепций и программ по продвижению венчурного инвестирования в России. Определены этапы создания венчурного инвестирования: 1- 2000 г., 2 – 2001-2003 гг., 3 – 2004-2005 гг. Российская наука объявлена одним из приоритетных направлений государственного развития. Заявлено о необходимости перехода от сырьевой экономики к инновационной, используя именно отечественные научно-технические разработки. Однако все это не приносит пока необходимых изменений.

Москва и Петербург с их высоким научно-техническим, интеллектуальным и инновационным потенциалом являются самыми восприимчивыми к венчурным инвестициям регионами РФ. Реализуется несколько проектов, финансируемых зарубежными благотвори-

тельными фондами. Предпринимаются попытки развивать малое высокотехнологичное предпринимательство с помощью венчурного капитала, поддерживается предпринимательская деятельность в вузовской среде. Трудности заключаются и в том, как определять перспективность инноваций, как осуществлять экспертизу проекта со стороны финансиста, как оценивать потенциальный рынок и т. д.

Российские высокотехнологичные предприятия сталкиваются со следующими проблемами: слабая правовая база; отсутствие доверия со стороны иностранных фирм как к российским компаниям, так и к деловой окружающей среде; несовершенная система налогообложения; недостаточность опыта в международных транзакциях; неразвитость рынка интеллектуальной собственности; всё больший отток ученых; почти полное отсутствие государственной поддержки; бюрократизм и правовой произвол со стороны государственных чиновников и т. п. Основная задача, следовательно, в том, чтобы эффективно уменьшить уровень всех рисков, показательных именно для России.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская венчурная ярмарка/ [http://www.rvca.ru/rvf/vf\\_2002/pr\\_130902.html](http://www.rvca.ru/rvf/vf_2002/pr_130902.html)
2. Сологуб А. Венчурные капиталисты рискуют в России по-крупному, но осторожно/ <http://www/csr-nw.ru/publications.php?code=714>
3. Гулькин П. Российское государство и венчурная индустрия / <http://www/csr-nw.ru/publications.php?code=29>
4. Арсенова М.В., Рогозин К.И., Стриженко А.А. Предпринимательские ресурсы: организационные подходы к стратегии. Учеб. пособие. Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2001. - С. 3-98.