

УДК 330.1

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ И ОБЪЕМОВ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2012 г.

Ю.И. Ефимычев, Ю.О. Плехова, А.В. Волков

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

yplehova@mail.ru

Поступила в редакцию 25.05.2011

Проведен анализ источников и объемов финансирования отечественных инновационных предприятий на этапах проектирования и выведения предприятия на серийный выпуск продукции. Выявлены особенности предоставления государственной поддержки инновационных проектов, инвестиций, осуществляемых бизнес-ангелами, венчурными фондами.

Ключевые слова: инновационные предприятия, источники финансирования, венчурный капитал, бизнес-ангелы, государственная поддержка.

На сегодняшний день перед Россией стоит задача экономического роста, в основе которого лежит инновационная стратегия. Одну из ключевых ролей в этом процессе играет венчурное инвестирование и развитие инновационных предприятий. Именно венчурное инвестирование в 50-х годах прошлого века стало одним из тех факторов, которые помогли и помогают США высоко продвигаться в экономическом плане [1]. Направленность венчурного капитала на развитие инновационной и научно-технической деятельности в экономических системах является одним из важнейших факторов, определяющих инновационный тип развития.

Венчурный капитал стал почвой для большинства открытий и высоких технологических достижений в XX веке и продолжает оставаться таковым до сих пор. Индустрия венчурного финансирования и бизнеса касается практически всех субъектов экономических отношений. Государство заинтересовано в развитии венчурной индустрии, так как создание новых инновационных предприятий позволяет обеспечить население новыми рабочими местами, снижая тем самым общий уровень безработицы. Высокие доходы от инновационной деятельности позволяют государству получать высокий уровень налоговых поступлений в бюджеты разных уровней. А использование продукции данной деятельности позволяет развивать новые отрасли, опережая другие страны по уровню развития как в социальном, так и технологическом плане.

Немаловажную роль венчурная отрасль играет в судьбе научного сектора. Массовое создание технопарков и бизнес-инкубаторов явля-

ется физическим воплощением развития венчурного сектора. Участие вузов в данной деятельности также способствует сближению теории и практики и помогает самим вузам развивать теоретический и методологический аппарат. Наличие инновационных проектов позволяет вузам привлекать новые источники финансирования, как государственные, так и частные.

Корпорации заинтересованы в развитии новых технологий, так как находятся в постоянной конкурентной борьбе между собой за мировое господство на рынке. Они осуществляют достаточные объемы финансирования мелких предприятий, осуществляющих научно-техническую разработку, проводят научные исследования в собственных лабораториях.

Малые предприятия могут являться источниками новых идей и, соответственно, объектами венчурного финансирования. Сегодняшние мелкие компании завтра могут стать мировыми лидерами. Помимо всего прочего, многие небольшие компании успешно используют разработки инновационной сферы для продвижения и развития своего собственного бизнеса, инновации позволяют появиться ряду новых бизнесов, основанных на традиционных продуктах и услугах.

Необходимо дать определение инновационного предприятия. Инновационное предприятие – юридическое лицо, созданное для отработки новых технологий на базе результатов научно-исследовательских работ. Обычно инновационная фирма учреждается инвестором, который становится ее совладельцем. В основе инновационного бизнеса лежит новый продукт, который на порядок и более улучшает один из тех-

нических параметров известного продукта, в разы улучшает несколько технических параметров известного продукта. Однако для вывода продукта на рынок требуется большой объем долгосрочных инвестиций. Ориентировочные затраты на вывод технологии на рынок в 200–500 раз превышают суммарную стоимость научных исследований, разработки и испытания опытных образцов (разработки продукта). Срок возможного возврата инвестиций оценивается специалистами в 5–7 лет [2]. Кроме того, такой фирме присущ высокий риск неудачи. Однако доходность успешных проектов очень высока, что позволяет в среднем поддерживать доходность инновационных предприятий отрасли на рекордно высоком по сравнению с другими отраслями уровне, не ниже 40% годовых.

Для реализации проектов инновационные предприятия, как правило, используют привлеченный капитал. В результате проведенного анализа можно выявить следующие основные источники финансирования отечественных инновационных предприятий: бизнес-ангелы, государственная поддержка, венчурные фонды.

Бизнес-ангелы — это частные инвесторы, часто имеющие богатый предпринимательский опыт, которые инвестируют некоторую часть своих собственных денег в малые венчурные фирмы. Это самый старый, самый крупный, наиболее часто используемый и наиболее важный внешний источник финансов для молодых предпринимательских фирм. Бизнес-ангелы предпочитают финансировать венчурные фирмы с высоким потенциалом роста на самых ранних стадиях их развития. Бизнес-ангелы не боятся финансировать высокотехнологичные инновационные компании, несмотря на высокий риск невозврата вложенных средств. Как правило, они предоставляют небольшие суммы, необходимые для «старта» вновь созданного предприятия. Они заполняют пробел в финансировании, вкладывая средства именно в те области, которые не являются привлекательными для других инвесторов. Большинство бизнес-ангелов имеют богатый опыт предпринимательства, которым они щедро делятся, помогая вновь созданной компании встать на ноги. Бесплатные помощь и советы со стороны инвестора бесценны для начинающего предпринимателя.

Анализируя меры государственной поддержки инноваций, следует выделить ряд способов финансирования инновационных предприятий. Инновационные предприятия могут получить финансовую поддержку от инвестиционных фондов, специализирующихся на венчурных инвестициях. Примерами таких фондов могут послужить фонды, созданные в 2008 году

Российской венчурной компанией (сформировано 7 венчурных фондов на 10 лет, общий объем фондов — 18.983 млрд руб., доля Российской венчурной компании в каждом фонде составляет 49%, 51% — средства частных инвесторов), а также региональные венчурные фонды инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере (25% — средства федерального бюджета, 25% — средства бюджета региона и 50% — вложения частных инвесторов). То есть средства государства в этом случае смешиваются в инвестиционном фонде со средствами частных инвесторов, а решения об их инвестировании принимает частная управляющая компания.

Основной государственной структурой, финансирующей инновации на начальном этапе, является Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Правительством Российской Федерации установлено, что в фонд направляются 1,5 процента средств федерального бюджета на науку (2.5 млрд руб. в 2009 году). Фонд реализует в настоящее время несколько программ, в рамках которых финансируются инновационные проекты: «Старт», «У.М.Н.И.К.», «Развитие», «Интер», «Ставка», «Темп», «Пуск», Российская венчурная ярмарка, Зворыкинский проект. Среди основных мероприятий Зворыкинского проекта следует отметить форум «Селигер 2009», Зворыкинская премия, Российский молодежный инновационный конвент, межрегиональные инновационные конвенты, Дни русских инноваций.

Важным шагом на пути к запуску инновационного проекта является участие в массовых мероприятиях (таких, например, как Инновационный конвент), направленных на подготовку молодых предпринимателей и их знакомство с инвесторами. Этот путь не ведет непосредственно к получению инвестиций (за небольшими исключениями). Посещение мероприятия, посвященного инновациям, может быть привлекательным для автора проекта тем, что оно включает знакомство с инвесторами, участие в семинарах, посвященных процессу привлечения инвестиций, возможность независимой оценки и обсуждения своего проекта; помощь в подготовке документации проекта для инвестора.

Получение грантов и субсидий (обычно речь идет об относительно небольших вложениях в пределах 1 млн руб., в ряде случаев — до 2–3 млн руб.) может дать начальный толчок развитию проекта. Этот вид государственной поддержки заключается в прямом выделении средств для реализации инновационных проектов в форме безвозмездной помощи. Главным преимуществом этой формы финансирования по сравнению с частными венчурными инве-

Таблица

Источники и объемы инвестиций в отечественные инновационные предприятия

| Источник инвестиций | Сумма |
|---------------------------|------------------------|
| Государственная поддержка | 500–1 000 тыс. руб. |
| Бизнес-ангелы | До 3 000 тыс. руб. |
| Венчурные фонды | Свыше 30 000 тыс. руб. |

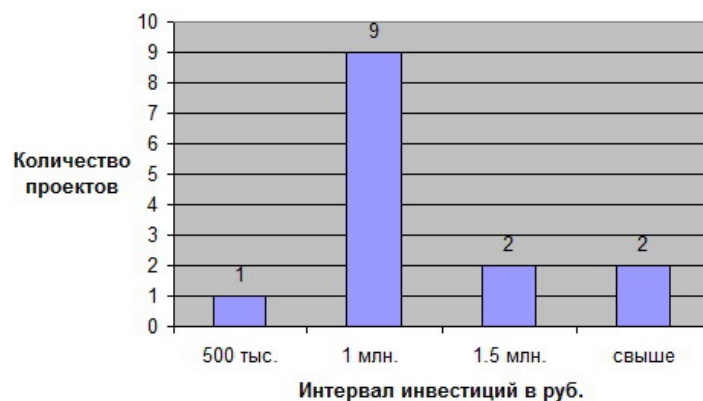


Рис. 1. Объём государственной поддержки стартовых инновационных компаний

стициями является то, что гранты и субсидии выдаются безвозмездно, их не надо возвращать как кредиты и грантодатель не получает долю в финансируемом бизнесе как венчурный инвестор. С другой стороны, гранты имеют два важных недостатка. Это, во-первых, всегда сравнительно небольшая сумма, ее редко хватает на полноценный запуск проекта. Во-вторых, значительный объем бумажной работы, которую надо проделать, чтобы сначала получить грант, а потом отчитаться о его использовании.

Венчурные фонды работают исключительно с инновационными предприятиями и проектами. Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Обычно такие вложения осуществляются в сфере новейших научных разработок, высоких технологий. Их цель — рост капитализации проинвестированных компаний. Фирма венчурного капитала рассчитывает получить ощутимую прибыль на свои инвестиции. Как правило, 70–80% проектов не приносят отдачи, но прибыль от 20–30% проектов окупает все убытки. В случае невыполнения к определенному сроку взятых обязательств инвесторы без колебаний начнут настаивать на ликвидации или продаже инновационного предприятия [3].

В процессе проведенного исследования были проанализированы 30 предприятий, информация о которых была собрана из открытых источников: журналов «Инвестиции», The Angel Investors, «Секрет фирмы». Все фирмы начали свою хозяйственную деятельность в период с 2000 года и по декабрь 2010 года. Предприятия относятся к таким отраслям промышленности,

как машиностроение, медицина, химическая промышленность, информационные технологии.

Объемы финансирования отечественных инновационных предприятий на стадии создания, предоставляемые рассматриваемыми нами источниками, показаны в таблице.

Данная информация позволяет выбирать источник финансирования инновационного проекта в зависимости от затрат на его реализацию и привлекаемой суммы инвестиций.

Средства государственной поддержки в размере до 1 млн руб., как правило, расходуются на предприятия, которые производят социально значимые товары и услуги, а также высокорискованные проекты (рис. 1). Примером может служить инновационное предприятие ООО «Диамедика», которое производит приборы для диагностики наркоманий.

Бизнес-ангелы инвестируют в коммерчески выгодные проекты на срок не более 5 лет преимущественно до 3 млн руб. (рис. 2). С каждым кандидатом проводят несколько встреч, на которых обсуждаются перспективы развития проекта, корректируется бизнес-план, анализируются конкуренты, степень взаимодействия инвесторов и разработчиков продукта, а также условия выхода каждого участника из проекта.

Венчурные фонды не инвестируют в проекты с самой ранней стадии, — как правило, они подхватывают инициативу бизнес-ангелов и самих разработчиков, выкупая их долю в совместном производстве. Венчурные фонды инвестируют суммы свыше 30 млн руб. (рис. 3). Необходимо учитывать что, претендуя на финансовую поддержку, важно подготовить бизнес-план по развитию фирмы, быть готовым к длительным переговорам и различным проверкам со стороны инвестора.



Рис. 2. Объём финансирования бизнес-ангелами стартовых инновационных компаний



Рис. 3. Объём финансирования венчурными фондами стартовых инновационных компаний

Таким образом, если имеется проект, в который необходимо привлечь инвестиции, то необходимо провести детальный анализ с целью получения информации о предстоящих затратах, и только после этого нужно выбирать источник финансирования. Кроме того, в процессе работы выявлено, что цели, которые ставят перед собой инвесторы, схожи – создание стабильно работающего инновационного предприятия и получение прибыли от продажи доли в нём. Однако задачи, решаемые инновационными предприятиями с помощью привлечённых средств, различаются. Как правило, денежные средства государственной поддержки расходуются на проектирование изделий, получение патентов, отработку технологий производства, проведение маркетинговых исследований с целью привлечения новых инвесторов. Средства бизнес-ангелов расходуются в основном на создание прототипов изделия, маркетинговые исследования, организацию мелкосерийного производства и доведение до логической завершенности изделий, отвечающих требованиям покупателей. Проведение этих работ направлено на организацию технологий производства,

защиту интеллектуальных прав и выведение предприятия на рынок. Средства венчурных фондов расходуются на самую масштабную часть проекта: приобретение в собственность производственных площадей, закупку высококачественного оборудования, проведение научно-исследовательских работ с целью расширения ассортимента и номенклатуры изделий.

В заключение следует отметить, что при выборе источника финансирования инновационные предприятия должны учитывать как условия предоставления средств и объемы требуемого финансирования, так и особенности решаемых задач.

Список литературы

1. Дементьев В.Е. Борьба за нанотехнологическое лидерство: США, ЕС, Китай, Россия // Журнал новой экономической ассоциации. 2009. № 3–4. С. 123–145.
2. Гохшанд А.Д. Инновационная деятельность как особый вид экономической деятельности // Патенты и лицензии. 2007. № 1. С. 5–62.
3. Харитонов П.Т. О проблемах инновационного развития России // Биржа интеллектуальной собственности. 2008. Т. VII. № 3. С. 17–19.

**ANALYSIS OF SOURCES AND VOLUME OF INVESTMENTS
IN RUSSIAN BUSINESS INNOVATION**

Yu.I.Efimychev, Yu.O.Plekhova, A.V. Volkov

The article analyzes the sources and amounts of funding for Russian innovative companies at the stages of design and launching the production of commercial products. We identify some features of state support for innovative projects, investments by business angels and by venture capital funds.

Keywords: innovative enterprises, sources of financing, venture capital, business angels, government support.