



ИЛЬЯ КУРМЫШЕВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ»

ПО ВСЕМ ФРОНТАМ

Тема инноваций и модернизации последнее время стала очень популярной в России. С подачи президента Медведева об этом заговорили все кому не лень. Однако модернизировать экономику сложнее, чем поставить такую цель. Нужны конкретные действия в ряде направлений — инвестиционном, законодательном, организационном и некоторых других.

Опыт многих стран, гораздо раньше нас начавших системно заниматься вопросами стимулирования инновационной активности, показывает, что наиболее универсальным инструментом в этой сфере является механизм венчурного инвестирования. В материале «Венчурная волна» мы пишем, в чем суть этого инструмента поддержки инноваций и какое применение он находит в нашей стране.

Для развития венчурной индустрии, причем на вполне рыночных принципах, часто требуются государственные инвестиции. Тут существует множество вариантов (от инвестирования в проекты до вложений в необходимую инфраструктуру), но объединяет их одно — на все нужны немалые деньги. На начальной (посевной) стадии создания инновационных бизнесов они и вовсе необходимы. Кажется, сейчас их удастся найти. Конкретика — в статье «Деньги на вырост».

Не меньшую роль в развитии инноваций играет и наличие законодательства, как минимум не препятствующего развитию венчурного рынка, а в идеале — стимулирующего его развитие. Как следует из оценок опрошенных экспертов, в этой области мы как нигде отстаем от большинства развитых стран.

Меры организационного характера по созданию специальных площадок для высокотехнологичного бизнеса также пока не дали существенного результата. Ни технопарки, ни особые экономические зоны, ни другие «точки роста» не выполняют возложенных на них функций (см. материал «На пути к системе»). Но бизнес развивается и так. Некоторые инновационные фирмы находят ниши и деньги на развитие в нашей стране, другие — успешно выходят на внешние рынки. Таких, правда, мало, но все же они есть.

Кстати, когда мы готовили Business Guide, возникла идея посмотреть, что пишут о венчурном бизнесе в России иностранные СМИ. Выяснилось, что не пишут почти ничего. В одной статье, правда, любые инвестиции в Россию автор охарактеризовал как «венчурные», но это уже совсем другая история.



ВЕНЧУРНАЯ ВОЛНА

ПОПУЛЯРНОСТЬ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ТЯЖЕЛО НАЗВАТЬ ТРЕНДОМ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ИЛИ ДАЖЕ ЭТОГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ. ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЫНКОВ КАПИТАЛА И ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПОСТЕПЕННО УВЕЛИЧИВАЛО ЧИСЛО СТРАН, АКТИВНО ИСПОЛЬЗУЮЩИХ «ВЕНЧУРНЫЙ ПОДХОД» ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ. РОССИЯ ВКЛЮЧИЛАСЬ В ЭТОТ ПРОЦЕСС ПОЗЖЕ МНОГИХ, НО ПЫТАЕТСЯ НАВЕРСТАТЬ УПУЩЕННОЕ.

ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

Моду на венчурное инвестирование, как и на многие другие приметы современного времени, задала Америка. Успешное развитие этого направления напрямую связано с бурным ростом финансовых рынков и наличием механизмов привлечения капитала. Высокая конкуренция среди инвестиционного капитала за наиболее прибыльные и сопряженные с возможно меньшим риском приложения постепенно привела к идее финансового авантюризма — вложения денег даже не в бизнес, а в потенциально успешную бизнес-идею.

Эволюция от авантюрных прожектов до венчурных проектов потребовала в первую очередь участия инвестора в принимаемых молодым бизнесом решениях, а также контроля над большой долей собственности. Также опытным путем венчурные капиталисты определились с критериями успешности потенциальных вложений. Так, обладание инновационной технологией служило гарантией отсутствия конкурентов и позволяло рассчитывать на большую долю рынка или на создание новой ниши. Существенный размер потенциального рынка сбыта или монопольное на нем положение обеспечивали быстрый рост компании. Четкий бизнес-план определял путь к успеху, а команда грамотных управленцев реализовывала потенциал компании.

Сочетание все этих факторов — большая удача и такая же редкость. Поэтому профессиональные участники рынка венчурных инвестиций повышают вероятность успеха, формируя собственную команду менеджеров, экспертов и консультантов для оценки потенциала новых технологий, рыночных перспектив, а также составления бизнес-планов. Тем самым фактически решая задачу построения инфраструктуры, которой традиционно занимается государство.

ИННОВАЦИИ ПРОТИВ СОВЕТОВ В США правительство уделило внимание развитию небольших компаний в 1958 году, приняв Акт об инвестициях в малый бизнес. Основная цель была обеспечить малым компаниям доступ к кредитным ресурсам для того, чтобы стимулировать технологическое развитие в конкурентной гонке с Советским Союзом. Акт был направлен на создание инвестиционных компаний, специализирующихся на малом бизнесе, и позволяя им привлекать средства федерального бюджета в четырехкратном размере по отношению к объему вложений частных инвесторов.

Большинство молодых компаний того времени были так или иначе связаны с достижениями в области электроники — так возникла устойчивая ассоциация между венчурным инвестированием и вложения-



ПОКА СОВЕТСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРИЗЫВАЛО «ХРАНИТЬ ДЕНЬГИ В СБЕРЕГАТЕЛЬНОЙ КАССЕ», АМЕРИКАНСКИЕ ВЛАСТИ АКТИВНО СТИМУЛИРОВАЛИ ВЛОЖЕНИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ В МАЛЫЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ БИЗНЕС

ми в технологические компании. В то же время среди наиболее ранних венчурных проектов, которые по-прежнему успешны и прибыльны, можно назвать и Genentech. Эта компания, давшая начало индустрии биотехнологий, стартовала в 1976 году при помощи венчурного капиталиста Роберта Свонсона. Среди венчурных проектов-долгожителей есть и такие, как Apple, которые стали самостоятельными участниками рынка венчурного капитала и теперь с интересом следят за новыми идеями, из которых могут вырасти как новые продукты для компании, так и будущие конкуренты.

ДВЕ МОДЕЛИ Доходы, принесенные этими компаниями и целые новые отрасли, возникшие вокруг них, заставили и другие государства задуматься о пользе венчурного капитала. Финский Национальный фонд исследований и развития (SITRA), которому в момент основания в 1967 году Банк Финляндии предоставил донорский капитал в

размере 100 млн финских марок, в середине 90-х направляет представителей в США для изучения принципов венчурного финансирования. Для фонда этот момент становится переломным. Венчурное финансирование предприятий на ранних стадиях на долгое время превращается в основной инструмент фонда SITRA в решении поставленных перед ним задач устойчивого развития Финляндии, роста экономики и повышения ее конкурентоспособности на международной арене.

Эффективность работы SITRA можно косвенно оценить по его финансовым результатам. К 2008 году балансовая оценка донорского капитала, несмотря на сложную ситуацию на финансовых рынках, составила 566,1 млн евро (по итогам 2007 года она и вовсе составляла 670,3 млн евро). Стоит отметить, что большая доля средств фонда, переданных управляющим компаниям, оказалась наиболее подверженной влиянию кризиса, в то время как оценка собствен-

