



ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В.В. Вовко, А.А. Котляревский

Инновационный сектор – один из самых опасных и рискованных в мире бизнеса. В настоящее время каждая компания в мире стремится производить свой уникальный продукт, который не имел бы аналогов у конкурентов. При этом продукт должен быть дешевле и, главное, пользоваться популярностью у потребителя. Ежегодно появляются миллионы новых товаров и технологий. Компании самостоятельно инвестируют в разработку, научные исследования, а затем внедряют созданные новинки.

Во всем мире бизнес тратит миллионы долларов на создание know-how (ноу-хау). Процесс это недешевый. Вложения в know-how считаются едва ли не самыми рискованными. Очень уж велика вероятность, что деньги будут потрачены впустую, а новый продукт на выходе окажется просто бесполезным – слишком дорогим или даже просто невостребованным покупателями.

На создание новинки могут уйти годы. Вначале надо разработать идею, потом внедрить созданный товар в производство и, наконец, продвинуть на рынок.

По сфере функционального применения выделяют технические, экономические, социальные, организационно-управленческие, образовательные и прочие нововведения [1, с. 48; 2, с. 140].

Для возможности ведения инновационного бизнеса необходимы значительные ресурсные затраты, внедрение дорогостоящих, иногда узкоспециализированных технологических

процессов, использование новейших достижений науки. Ошибка возможна на любой стадии. Например, маркетинг может оказаться столь дорогим, что сделает невыгодной даже самую удачную инновацию, да и сроки окупаемости бывают достаточно длинными. Но и отказаться от расходов на ноу-хау нельзя – ведь иначе можно отстать от конкурентов.

В России, где налоговых послаблений для компаний практически нет, инвестиции в инновации опаснее в разы. Неудивительно, что, по мировым стандартам, отечественный бизнес характеризуется относительно низкой активностью.

Все отечественные компании, независимо от того, малый бизнес они представляют или крупные корпорации, работают приблизительно по одной схеме. Отличия лишь в объеме денежных средств, которые они направляют на новые разработки. Наверное, главная проблема инвестиций в know-how – никогда не знаешь, сколько денег от тебя потребует создание готового продукта. Учесть все расходы на начальном этапе практически невозможно.

Таким образом, для финансового обеспечения разработки новых конкурентоспособных потребительских товаров и услуг на данном этапе развития России необходимо сформировать условия для привлечения частного российского капитала. Дать возможность частному бизнесу участвовать в организации инновационного процесса, венчурном

финансировании. Создать условия, способствующие повышению привлекательности венчурного бизнеса.

Известно, что венчурное инвестирование является специфическим финансовым инструментом, призванным быть катализатором развития отраслей, характеризующихся высокой добавленной стоимостью и динамично растущими (новыми) рынками, к особенностям которого можно отнести следующее:

- инвестиции производятся в обмен на долю акционерного капитала в компании на ранних стадиях ее развития;
- инвестиции поступают в компанию (а не другим акционером) и финансируют проект ее роста и развития;
- задачей инвестора является обеспечение быстрого роста стоимости и капитализации бизнеса;
- инвестор, становясь акционером, не требует залогового обеспечения своих вложений, принимает на себя все риски успешной реализации проекта наряду с другими акционерами, но при этом ожидает высокую доходность;
- срок пребывания инвестора в компании – от 2 до 5 лет;
- в дополнение к инвестициям компании используют опыт, компетенции и связи инвесторов;
- возврат средств осуществляется в конце инвестиционного периода в виде выросшей в цене доли инвестора в компании, которая должна быть продана на публичном рынке или стратегическому инвестору.

Основной задачей венчурного инвестирования является содействие росту конкретного бизнеса или реализации инновационного проекта путем предоставления определенной суммы денежных средств.

На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что Россия входит в стадию инновационного развития. Происходит развитие новых организационных форм хозяйственной и финансовой деятельности, формируется рынок ценных бумаг, рынок капитала и инноваций, рынок труда. На смену одним формам и методам управления экономикой приходят другие. В этих условиях инновационной деятельностью буквально вынуждены заниматься все органи-

зации, все субъекты хозяйствования – от государственного уровня управления до вновь созданного общества с ограниченной ответственностью в сфере малого бизнеса.

Занимаясь инновациями, необходимо осознавать, что инновационная деятельность, как, впрочем, и предпринимательская вообще, а в научно-технической сфере особенно, является весьма рискованной, учитывая высокую степень неопределенности, часто невозможности доведения конструкторских и технологических разработок до практического внедрения и получения соответствующих коммерческих и финансовых результатов. При этом нововведения делят на материальные (которые могут быть представлены в виде материального объекта, например, продуктовые и технологические) и нематериальные (не имеют вещественной формы, например, правовые) [6, с. 305].

Вместе с тем при осуществлении инновационной деятельности наиболее вероятными рисками являются:

- риск отторжения инновации рынком;
- неполучения запланированной прибыли от внедрения инновации;
- несоответствия фактических параметров новшества плановым показателям;
- неполучения результатов инновационной деятельности к определенному в договоре сроку;
- нарушения патентных прав иных патентообладателей;
- потери ноу-хау компании.

Для снижения влияния негативных факторов, определяющих риски, используются различные методы управления: страхование, диверсификация, лимитирование, хеджирование.

Наиболее распространенным способом минимизации рисков является страхование. При страховании ответственность за неблагоприятное событие и обязательства по компенсации убытков берет на себя страховая компания (страховщик), а фирма-страхователь перечисляет страховые взносы. При наступлении страхового случая страховщик выплачивает страховое вознаграждение (так могут быть минимизированы, например, риски несанкционированного доступа к конфиденциальной информации, риски потери ноу-хау компании).

Лимитирование – снижение уровня риска путем установления предельных размеров по предоставляемым кредитам, расходуемым финансовым ресурсам, объемам реализации.

Метод может использоваться банком – инвестором инновационных проектов (минимизация финансово-кредитных рисков).

Хеджирование – способ снижения риска неблагоприятного изменения ценовой конъюнктуры путем приобретения срочных контрактов на фондовом рынке (минимизация коммерческих рисков).

Диверсификация – минимизация величины кредитного риска за счет инвестирования разнонаправленных инновационных проектов. Суммарный риск диверсифицированного портфеля будет ниже, чем риски по каждому отдельному проекту [3, с. 316].

Мерилом современного экономического развития выступает коренное изменение в технологическом способе производства, в его воздействии на весь экономический потенциал общества. Инновационные преобразования не только трансформируют производительные силы общества, но и представляют собой центральное звено в системе социально-экономических процессов. Согласно концепциям инновационного развития, каждое новое поколение инноваций в технике и технологии расширяет сферу своего влияния в социальной жизни. Более того, самоорганизация человека и повышение качества его жизни в условиях постиндустриального общества напрямую связаны с возможностями технологического обновления [1, с. 69].

Современные теории инновационного развития тесно связаны с концепциями социально-организационных изменений, в то время как более ранние технократические тенденции и течение технологического детерминизма были основаны на представлениях о безусловной «технологической рациональности», способности к саморазвитию и благотворности технологий для человечества.

Если с позиций технологического детерминизма раннее индустриальное развитие происходило под лозунгом «свободы предпринимательства», то центральная идея постиндустриального общества трактуется как всеобъемлющая «свобода нововведений».

Происходящие радикальные перемены позволяют говорить не только об инновационной направленности экономического роста, но и о значительной трансформации факторов, определяющих его. «Свобода нововведений» неизбежно влечет за собой широкий спектр изменений в магистральных направлениях науки и научных знаниях, в технике и технологии производства, а также возникновение множества социальных и организационно-управленческих инноваций. Радикальные сдвиги назревают именно в подходах к источникам и ресурсам экономического роста.

Фундаментальным критерием экономического развития становится понимание человеческих и интеллектуальных ресурсов с позиций их непреходящей ценности. С точки зрения важности ресурсов экономического роста первостепенной является сопряженность интеллектуального потенциала с требованиями авангардного научно-технического развития и с трудовой мотивацией, выступающей как поведенческая установка.

Инновационная направленность экономических процессов, присущих современной мировой экономике, доказала неэффективность организационных структур и методов традиционного менеджмента, не учитывающих возрастающего значения невещественных форм и нетрадиционных качественных факторов экономического роста. На смену концепциям и принципам традиционного классического менеджмента приходят новые модели инновационного управления – инновационный менеджмент.

Уделяя значительное внимание инновационному менеджменту как функциональной системе управления, многие авторы характеризуют его как «самостоятельную область экономической науки и профессиональной деятельности, направленную на формирование и обеспечение достижения любой организационной структурой инновационных целей путем рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов» [5, с. 108].

Функциональный инновационный менеджмент нацелен на эффективное управление процессом разработки, внедрения, производства и коммерциализации новшеств. Задачей инновационного менеджера является обеспе-

чение оптимального функционирования операционной системы производства, синхронизация функциональных подсистем, совершенствование системы управления персоналом и осуществление контроля.

Инновационный тип экономического развития предприятия означает, прежде всего, снижение детерминированности и усложнение системы управления в целом. Высокая изменчивость макроэкономической, технологической, правовой внешней среды ставит проблему выживания предприятий в прямую зависимость от их способности стратегической ориентации в неожиданных ситуациях. Логика развития новаторской фирмы приводит к переносу центра тяжести с оперативного тактического управления на стратегический уровень. В таких обстоятельствах положение фирмы определяют не только внутренние возможности, но и реакция на изменения внешней среды. Соответственно, изменяются содержание, функции и методы инновационного менеджмента.

Важнейшей функцией управления является разработка стратегии приоритетов развития и роста фирмы. В условиях непрерывного поиска возможностей обновления важную роль играет анализ факторов внешней и внутренней среды. Так, стратегический менеджмент сосредоточивает свои усилия на анализе макроэкономической, политической и рыночной конъюнктуры. Для упрочения положения фирмы особое внимание уделяется анализу и созданию ее конкурентных преимуществ.

В арсенале методов анализа все большее место занимают теория вероятностей, теория очередей, эконометрические модели, концепция движущих сил и главных достоинств. Главные достоинства тесно связаны с функциями оперативного инновационного менеджмента, опирающегося на внутренние возможности: повышение эффективности факторов производства, разработку новых технологий, товаров и услуг, внедрение мероприятий по повышению качества и конкурентоспособности товаров [5, с. 209].

Поддержка инновационного предпринимательства является одним из приоритетных направлений государственной научно-технической и экономической политики во всех странах с развитой рыночной экономикой.

Одной из причин снижения эффективности инноваций в России является слабость правовой базы в области инновационного предпринимательства и недостаточный уровень государственной поддержки инновационных предприятий. Любой вид инновационной деятельности требует государственной поддержки и стимулирования. В развитых западных странах разработаны пути и формы, с помощью которых осуществляется поддержка инновационного предпринимательства. Особый интерес представляет опыт таких стран, как США, Япония, Великобритания, Канада, Франция, Израиль, так как при всех особенностях практика решения научно-технических проблем в этих странах имеет общую основу – активное участие государства в проведении инновационной политики [6, с. 76].

В целом осуществление инновационной деятельности представляет огромную значимость для развития экономики каждой страны; именно от того, какая форма инновационной деятельности является преобладающей, зависит прогнозирование экономического развития национальных экономик всех стран мира.

В качестве основных проблем, стоящих на пути развития российской венчурной индустрии, можно выделить:

- несовершенство законодательной базы;
- недостаточное количество проектов с высоким экономическим потенциалом, привлекательных для венчурных инвесторов;
- низкую активность банков, пенсионных фондов и страховых компаний в венчурном инвестировании;
- недостаточную надежность механизмов защиты прав инвесторов;
- отсутствие налоговых стимулов перехода малых и средних предприятий на инновационный путь развития;
- отсутствие развитой системы коммерциализации и защиты интеллектуальной собственности;
- недостаточную информационную поддержку венчурной индустрии.

В большинстве российских регионов либо слабо развита, либо полностью отсутствует инфраструктура венчурного инвестирования, наблюдается острый дефицит квалифициро-

ванных специалистов, способных управлять венчурными проектами.

В ближайшее время недавно созданная Российская венчурная компания (РВК) – государственный агент в области инновационного финансирования – начинает поддержку проектов через специальный фонд посевных инвестиций. С конца октября 2010 г. РВК приступает к регистрации венчурных партнеров этого фонда, в ноябре надеется получить первые проекты, а в декабре – провести первые инвестиции. На сегодняшний день перед Россией стоят экономические проблемы, которые связаны с отсутствием в стране налаженной системы финансирования инновационной деятельности. В связи с этим нетрадиционные источники инвестиций, одним из которых является венчурный капитал, начинают привлекать все большее внимание [8, с. 25].

Традиционный капитал не способен финансировать фирмы, основанные на новых технологиях, или рискованные инновационные проекты. Вследствие чего это происходит, объясняется особенностями венчурного капитала.

Известно, что в случае венчурного финансирования необходимые средства могут предоставляться под перспективный проект, без каких-либо гарантий. Инвесторы идут на разделение всей ответственности и финансового риска с предпринимателем. Потребность в получении инвестиций такого рода нередко возникает у начинающих или мелких предпринимателей, пытающихся самостоятельно реализовать появившиеся у них новые оригинальные и перспективные разработки. При этом многие инновационные проекты начинают приносить прибыль не раньше, чем через три-пять лет, поэтому венчурное инвестирование рассчитано на длительный срок, и существует долговременное отсутствие ликвидности. Кроме того, рискованные капиталовложения осуществляются, как правило, в самых передовых направлениях научно-технического прогресса, и венчурные фонды, как ни один другой инвестор, готовы вкладывать средства в новые наукоемкие разработки даже тогда, когда им сопутствует высокая степень неопределенности, ведь именно здесь скрыт самый большой потенциальный резерв получения прибыли [6, с. 38].

На сегодняшний день большинство инвесторов не ограничиваются только предоставлением финансовых средств. Они непосредственно или через своих представителей активно участвуют в управлении новой фирмой. Инвестор должен быть готов оказывать самую разную помощь тем, кому он предоставил свой капитал: участвовать в управлении, консультировать, способствовать налаживанию связей и др. Именно участие в управлении снижает степень риска и увеличивает норму прибыли на капиталовложения и, таким образом, является неотъемлемым условием успешного освоения нововведения [7, с. 16].

Согласно вышеизложенному, венчурный капитал потенциально является одним из эффективных источников финансирования инновационной деятельности. Вместе с тем на пути рискованного инвестирования возникают значительные препятствия. Поэтому целью государственного стимулирования является создание благоприятных условий для развития процесса венчурного финансирования инновационной деятельности внутри страны.

Финансирование в индустрию венчурного капитала носит международный характер. Так, например, финансовые институты США и многих европейских стран инвестируют российские фонды. С одной стороны, привлечение зарубежных инвестиций в инновационный бизнес России носит положительный характер, поскольку это способно сгладить остроту валютно-финансовых проблем для российского партнера, так как не требует ни первоначальных валютных взносов с его стороны, ни последующей выплаты процентов, ни погашения долгов. С другой же стороны, активное проникновение на российский рынок иностранного капитала, сопровождающееся оттоком национального капитала за пределы страны, порождает много проблем экономического, социального и психологического свойства, да и страны, вложившие средства в венчурные фонды в России, в большей степени волнуют свои цели, нежели интересы России. Таким образом, при всей значимости зарубежных инвестиций для подъема национальной экономики стратегически более важным направлением в решении этой задачи является развитие собственной индустрии рискованного ка-

питала, в том числе через его прямое предложение путем создания венчурных фондов с государственным капиталом [4, с. 129].

Активность рискованного капитала может возрасти только тогда, когда инвесторы выделяют больше капитала и когда становятся доступными источники долговременного финансирования. И поэтому важно, чтобы, кроме банков, которые во многих странах являются главным источником венчурного капитала и имеют краткосрочные инвестиционные горизонты, долгосрочные инвесторы, такие как пенсионные фонды и страховые компании, которые действующая российская нормативно-правовая база практически исключает из процесса инвестирования, имели все основания рассматривать венчурный капитал как законный вид активов. В сложившейся ситуации требуется ряд государственных инициатив:

- создание правовой основы для деятельности венчурных фондов, так как до сих пор не принято нормативных актов, регламентирующих их деятельность, а также для венчурного инвестирования пенсионных фондов и страховых компаний;
- правовое регулирование бухучета, которое необходимо для того, чтобы финансовое положение предприятия верно отражалось в данных бухучета, а также чтобы предприятие могло относить на себестоимость продукции затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, внутренние инвестиции и т. д., что повысит доверие инвесторов к компаниям, в которые они собираются инвестировать;
- разработка приемлемых для большинства специалистов методов прогноза эффекта от инноваций, а также поддержка государством экспертизы инновационных проектов и развития консультационных услуг для малых предприятий научнотехнической сферы, которые являются первоочередными реципиентами венчурного капитала, что могло бы увеличить число проектов, соответствующих требованиям, общепринятым в среде рискоинвесторов. Одним из предлагаемых стимулов для инвестиций венчурного капитала является частичное или в пол-

ном объеме государственное финансирование технических экспертиз и оценки представленных проектов. С этой целью государство может предоставлять дополнительное финансирование затрат на разработку систем поддержки (таких как базы данных об экспертах для рассмотрения проектов или компьютерные диагностические системы), а также субсидии на маркетинговые и технологические экспертизы, чтобы компенсировать расходы финансовых институтов на использование аккредитованных консультантов и экспертов;

- развитие информационной среды, позволяющей малым инновационным предприятиям и инвесторам находить друг друга, а также стимулировать кооперационные связи между малыми и крупными предприятиями;
- прозрачность в отношении налогообложения доходов и прироста капитала с целью избежания двойного налогообложения, а также финансовые стимулы для инвесторов, вкладывающих средства в некотируемые на фондовой бирже предприятия, в форме налоговых льгот и государственных гарантий под кредиты и инвестиции для малых предприятий, основанных на прогрессивных технологиях;
- активизация вторичного фондового рынка с целью обеспечения ликвидности инвестиций в венчурный капитал и для того, чтобы дать возможность проинвестированным предприятиям получать дальнейшее инвестирование;
- снижение процентных ставок, так как инвестирование в венчурный капитал более привлекательно при низких процентных ставках, которые повышают ценность акционерного капитала и увеличивают вознаграждение;
- содействие повышению образования в области венчурной деятельности путем обучения специалистов в соответствующих бизнес-школах, а также университетах, так как на сегодняшний день в стране наблюдается дефицит профессионалов в данной сфере экономических отношений, а данная мера позволила бы увеличить грамотность при выборе ин-

вестиционных проектов, подлежащих финансированию;

- воспитание венчурной культуры у предпринимателей малого и среднего бизнеса, с тем чтобы они под перспективные проекты привлекали рисковый капитал вместо того, чтобы полагаться на внутреннее финансирование или на получение кредитов;
- финансовая поддержка в форме целевых грантов, а также налоговых льгот на исследования и разработки, которая может оказать помощь проектам на этапах идей и изготовления опытных образцов, когда перспективы получения коммерческих кредитов или венчурного финансирования не определены;
- поощрение более равномерного распределения активности рискового капитала по регионам, так как трудности, связанные с нахождением хороших предложений для инвестирования, которые испытывают многие венчурные капиталисты, могут быть частично вызваны географическим несоответствием между предложениями и потребностями в венчурном капитале, возникающим из-за концентрации рискового капитала и инвестиций в определенных регионах;
- разработка мер регулирования и контроля процесса венчурного инвестирования.

Таким образом, в России существуют все необходимые предпосылки для развития венчурной индустрии. Венчурные инвестиции являются важнейшим фактором в развитии экономики индустриальных стран, позволяя коммерциализировать передовые идеи, поддерживать существующие и создавать новые компании, изменять направления развития целых отраслей. Они обеспечивают значительную часть научных разработок, обуславливающих рост экономического потенциала страны.

Венчурный бизнес – относительно новое направление экономики для нашей страны, и

его механизмы недостаточно отработаны, но зарубежные и отечественные инвестиционные институты проявляют высокий интерес к его становлению. На сегодняшний день с уверенностью можно говорить, что сформировался устойчивый политический и предпринимательский интерес, благоприятный для венчурного и прямого инвестирования. Шаги, предпринимаемые государственными структурами различных уровней и предпринимательским сообществом в плане инноваций и их венчурного финансирования, будут способствовать развитию малого и среднего бизнеса, что в конечном итоге поможет развитию российской экономики в целом. Вместе с тем, развивая инновационную индустрию, Российское правительство одновременно улучшает одно из самых слабых мест российской экономики – законодательную базу, что оказывает положительное влияние на экономическое состояние нашей страны и поднимает ее статус в глазах иностранных инвесторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балашевич, М. И. Малый бизнес: отечественный и зарубежный опыт / М. И. Балашевич. – Мн. : Юранка, 2005. – 617 с.
2. Басовский, Л. Е. Экономический анализ / Л. Е. Басовский. – М. : РИОР, 2008. – 348 с.
3. Все о маркетинге: сб. материалов для рук. предприятий, эконом. и коммер. служб. – М. : Азимут-центр, 2002. – 450 с.
4. Ильшев, А. М. Учет и анализ инновационной и инвестиционной деятельности организации / А. М. Ильшев. – М. : КноРус, 2005. – 470 с.
5. Инновационный менеджмент / под ред. Л. Н. Орловой. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 238 с.
6. Медынский, В. Г. Инновационный менеджмент / В. Г. Медынский. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 486 с.
7. Русинов, Ф. Система отбора и оценки инновационных проектов / Ф. Русинов, Н. Минаев // Консультант директора. – 2006. – № 23. – С. 15–18.
8. Янковский, К. П. Введение в инновационное предпринимательство / К. П. Янковский. – СПб. : Питер, 2004. – 189 с.