

СОВРЕМЕННЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ВЕНЧУРНОМУ ИНВЕСТИРОВАНИЮ

Цыплаков А.Н., соискатель Международной академии оценки и консалтинга

Рассмотрены вопросы, касающиеся современных инновационных подходов к венчурному инвестированию. В контексте статьи показано, что, несмотря на недостаточный объём венчурных инвестиций, они обеспечивают финансовый толчок малых и средних предприятий, интенсифицирует инновационность предприятий, ориентированных на высокотехнологическое развитие.

Многоаспектно систематизированы венчурные инвестиции, выделены их стадии; проанализированы механизмы, которые дают возможность стимулировать инновационную деятельность предприятий. Предложены формы реорганизации внутренних структур инновационных предприятий.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, инновационные инвестиции, финансовые инструменты, венчурный фонд, венчурные инновационные программы.

MODERN INNOVATIVE APPROACH TO VENTURE INVESTING

Zyplakov A.N., the applicant of the International Academy of appraisal and consulting

The issues relating to modern innovative approaches to venture capital investment. In the context of the article shows that, despite the lack of volume of venture capital investments, they provide the financial impetus to small and medium-sized enterprises, intensify innovation-oriented enterprises high-tech development.

Multidimensional systematized venture investments, highlighting their stage; The mechanisms that make it possible to stimulate innovation activities of enterprises. Proposed form of reorganization of the internal structures of innovative enterprises.

Keywords: venture capital investment, innovative investments, financial instruments, venture capital funds, venture capital and innovative programs.

Венчурное инвестирование, возникшее в середине прошлого века, сегодня развилось в мировую индустрию, став одним из реальных финансовых

инструментов экономического развития. Главная причина интенсификации венчурного инвестирования состоит в осознании в экономически развитых странах мира тех важных функций, которые оно может эффективно выполнять в рыночной экономике. Это касается, прежде всего, содействия в овладении инновационными разработками, способствующими созданию конкурентной технологической продукции и технологий. В нашей стране - реализации программ по созданию новых модернизированных рабочих мест и модернизации имеющихся в среднем и малом бизнесе должны создать ожидаемый синергетический эффект с целью роста производительности труда и уровня занятости.

Диапазон венчурного предложения в России оценивается сегодня суммой примерно в 447,5 млн. долл., из них новое инвестирование – 258,2 млн. долл. Эксперты Json and Partners Consulting отмечают снижение объёма инвестиций на 26% по сравнению с объёмом 2013 года. При этом европейские предприятия привлекли 7,4 млрд. долл., а американские 33,1 млрд. долл. венчурных инвестиций [1].

В последний период, после ряда трудностей, восстанавливаются инновационные инвестиции в Китае, где запущен правительственный венчурный фонд в объёме 6,5 млрд. долл., прежде всего для развития технологических стартапов [2]. Продолжают формироваться венчурные инвестиционные фонды в Сингапуре, который становится всё более привлекательным для инвесторов по причине развития технологий [3].

Притом, что с момента зарождения под венчурными инвестициями подразумевался любой вид рискованного начинания в перспективный бизнес, то в последний период смысл непосредственно венчурного финансирования инновационного сектора стали понимать финансовые вложения в предприятия малого и среднего бизнеса, не имеющие финансовых источников, которые могут в разы превзойти первоначальные вложения. Эти средства работают на развитие производства и предлагаются при условии роста курсовой стоимости.

Как мы видим, венчурный капитал представляет собой финансовые

средства инвесторов- профессионалов и менеджеров предприятий, которые инвестируются ими во вновь созданные, быстро растущие предприятия, имеющие возможность трансформации в крупный субъект. С учётом возможных рисков венчурное инвестирование предоставляется, как правило, под 25-35 % годовых.

Если говорить о средствах венчурного фонда, то они состоят из разнообразных источников, это семейные и индивидуальные вложения, вклады, либо пожертвования различных фондов, капитала банков, пенсионных фондов, страховых компаний, иностранных корпораций и частных инвесторов.

С точки зрения структуры, классическим венчурным фондом, наряду с управленческим персоналом, руководит директор. Управленческие структуры могут быть как наняты самим фондом, так и управляющей компанией по оказанию услуг. Управляющие компании в этом случае имеют право на ежегодно выплачиваемую компенсацию, которая достигает 2,5% обязательств инвесторов.

Функционирование венчурных фондов имеют свои особенности. Одна из них, в частности, заключается в том, что в фонде сотрудничают специалисты, которые разбираются, прежде всего, в том, какие технологии и продукты в данный период могут иметь спрос.

Если венчурный фонд функционирует как ассоциация ограниченного партнёрства, то тогда его учредители как и инвесторы выступают в качестве партнеров с учётом защиты их интересов. При этом, генеральный партнёр принимает управленческие решения и осуществляет контроль за работой управляющего.

Венчурные фонды могут быть закрытыми и открытыми. Структуры закрытого фонда вслед за сбором средств образуют замкнутую группу инвесторов. Закрытые венчурные фонды существуют, как правило, 5-10 лет, что в зарубежной практике считается достаточным сроком для реализации какой-либо инновационной разработки, достаточного роста и обеспечения оптимального уровня возврата инвесторам их вложений. В первый период

деятельности фонда, инвестированные средства обязательно должны быть использованы. Между тем, венчурный фонд закрытого типа может прекратить свою деятельность только после возмещения инвесторам внесенных ими средств или получения прибыли.

Ещё одна форма, которая широко распространилась в последний период, это фонды мощных корпораций, или как их называют, финансовые корпоративные венчуры [4]. В частности, более ста корпораций в США использовали венчурные программы для финансирования нового бизнеса и ускорения технического развития.

Известно, что крупные корпоративные образования осуществляют венчурное финансирование следующим образом:

- во-первых, через организацию средних и малых бизнес структур, через разработку малосерийной продукции, когда впоследствии массовое её производство будет освоено в рамках этой структуры;

- во-вторых, путём создания филиалов венчурных предприятий.

- в-третьих, участия предприятий в инвестировании венчурных фирм.

Между тем, несмотря на имеющийся опыт, формирование венчурных фондов в европейских странах всё ещё осложнено несовершенством национального законодательства. К ним можно отнести Россию, в которой уже много лет не решена задача активизации инновационной активности через обновление законодательства, регламентирующего деятельность экономических акторов в области современного венчурного инвестирования.

Как нам представляется, венчурные инвестиции возможно систематизировать таким образом. Предстартовое финансирование относится к начальному этапу формирования структуры и объёма капитала предприятия. Как правило, оно осуществляется с целью начала деятельности предприятия. Данный вид финансирования имеет как преимущества, так и недостатки. В частности, к преимуществам можно отнести простоту привлечения, когда нет необходимости получать согласования хозяйствующих субъектов. Отсутствие ссудного процента, что повышает уровень прибыли. К преимуществам можно отнести и

долгосрочное обеспечение финансовой устойчивости предприятий, поддержание их платёжеспособности, снижение рисков развития.

Между тем, предстартовое финансирование имеет и ряд недостатков, к которым следует отнести, во-первых, ограниченный объём привлечения, во-вторых, всё же несколько завышенную стоимость по сравнению с альтернативными источниками, и, в- третьих, отсутствие возможности прироста собственного капитала.

Наглядной иллюстрацией предстартового финансирования выступает финансирование создания прототипов новых изделий и их патентной защите, анализ рынка сбыта или рынка услуг, правовое обслуживание договоров франчайзинга и купли - продажи, а кроме того, финансирование планов бизнес - деятельности, подбора управленческого персонала, когда можно обеспечить стартовое финансирование.

Под стартовым финансированием понимается гарантированное инвестирование жизнедеятельности предприятий со стороны инвестора. В этом случае подразумевается, что созданы образцы продукции, укомплектована команда менеджеров, имеются положительные итоги исследования рынка. В этом случае риски высоки, и вложения, скорее всего, окупятся не раньше, чем через 5-10 лет.

Анализ показывает, что инвестирование на начальной стадии предпринимается для содействия малым и средним предприятиям, которые имеют значительный инновационный потенциал роста. В большинстве случаев, они не имеют возможности обеспечивать финансирование своего развития за счёт кредитования по причине неспособности гарантий его возврата. Однако, с учётом относительно высокой степени предсказуемости инвестиционных итогов, риск капиталовложений остаётся меньшим, но, тем не менее, высоким.

Инвестирование на последующей стадии предусматривает предоставление средств тем предприятиям, которые наладили действующее производство и имеют большой потенциал развития, к примеру, за счёт внедрения производственных мощностей или развития торговли. Инвестиционные риски

в этом случае гораздо ниже, а сроки окупаемости значительно сокращаются (ориентировочно до 2-5 лет). Венчурный капитал при этом, остаётся альтернативой обычному кредитованию.

Хотя объём венчурного финансирования невелик по сравнению с общими инвестиционными средствами, которыми в целом располагает мировая экономика, венчурный капитал необходим для стран, нацеленных на инновационное развитие.

Малые и средние высокотехнологические предприятия, получившие внушительный импульс на ранних стадиях в качестве инвестиций или грамотной маркетинговой или управленческой стратегии, имеют возможность охватить значительную долю рынка, получая сверхдоходы. Это подтверждается и тем, что такие фирмы как Cisco или Microsoft получили импульс развития именно благодаря использованию венчурного капитала,

Практика показывает, что венчурный инвестор может предварительно рассмотреть сотни инвестиционных заявок, прежде чем сделать реальные инвестиции в тщательно отобранные предприятия, чьи перспективы с инвестиционной точки зрения представляются привлекательными. В любом случае, венчурный инвестор не стремится к приобретению контрольного пакета акций предприятий, особенно при первичном инвестировании. Именно в этом состоит его коренное отличие от «партнёров» или «стратегических инвесторов». К тому же «партнёры» желают изначально установить контроль над предприятиями, которые их интересуют по ряду причин. Венчурный же капиталист ставит иные цели. В частности, покупая целый пакет акций или долю, меньшую контрольного пакета, венчурный инвестор считает, что менеджеры предприятия используют эти деньги как финансовый рычаг для более быстрого развития своего бизнеса. Ни представители инвестора, ни он сам не берут никакого риска, кроме финансового. Если же предприятие за период нахождения в ней венчурного инвестора как совладельца или партнёра, в своём развитии добивается успеха, т.е. в случае, когда её стоимость за 5-7 лет многократно возрастает, то обе стороны получают надлежащие дивиденды. В

противном случае венчурный капиталист может потерять все вложения, либо, вернуть свои средства, не получив прибыли. Именно поэтому венчурные капиталисты отдают предпочтение реинвестированию полученной прибыли в бизнес, а не в получении дивидендов.

Современным направлениям венчурного инвестирования в научных исследованиях последнего периода уделяется значительное внимание, особенно в рамках дальнейшего совершенствования инновационных механизмов. В частности, М.В. Волкова [5] выделяет венчурные аспекты освоения инноваций, вопросы активизации региональных ресурсов, экономический механизм многоаспектного исследования инноваций.

Как представляется, возникает отдельная экономическая и научная проблема развития системы механизмов, которые дают возможность стимулировать инновационную деятельность предприятий, понимая её в широком смысле, а не как инновационный бизнес.

Имеет место множество подобных механизмов, которые выполняют определённые функции. При этом данное множество не выступает закрытым и возникновение новых механизмов становится обоснованным. Исходные механизмы призваны обеспечивать привязку производственных структур к их фазам жизненного цикла. Они включаются при необходимости воплощения разработок и внедрения инноваций, или в широком смысле - при необходимости повышения эффективности инновационных процессов.

Следует подчеркнуть, что инновационные механизмы работают на трёх краевых уровнях: на макроуровне, на региональном уровне и на уровне предприятий [6]. В частности, на макроуровне определяется инновационная государственная стратегия, формируется инновационный климат в целом, осуществляются инновационные госпрограммы. Региональный уровень решает подобные задачи, но которые вытекают из особенностей отдельных регионов. На этих двух уровнях создаются условия глубокого протекания инновационных процессов на производстве. Данные инновационные механизмы должны на микроуровне обеспечивать воплощение инновационных стратегий, направлять

в рамках инновационных приоритетов производственную инициативу. Механизмы должны работать с определенной последовательностью и согласованностью.

В свою очередь, механизм предприятия должен быть ориентирован на реорганизацию тех внутренних структур, которые осуществляют инновационную деятельность. Такая реорганизация может быть проведена в различных формах (выделение, поглощение, создание, инновационная интеграция). Наиболее важными элементами вновь создаваемых организационных форм выступают не только внутренние венчуры, но и научно-технические и матричные структуры [7].

Процесс формирования инновационных предприятий особенно важен для средних и крупных предприятий. Они также нацелены на реализацию крупных проектов, которые должны гарантировать высокие доходы за короткий период.

Представляется, что инновационная эффективность может быть значительно повышена путём создания новых постоянных или временных структурных подразделений.

Со своей стороны, матричные структуры являются организационными формированиями, которые формируются на временной основе, до окончания внедрения инновационных разработок. В них, как правило, работают многопрофильные специалисты. Такие подразделения предоставляют возможность объединять профильных специалистов на срок внедрения инноваций. После завершения инновационного процесса матричное объединение распускается. Подобный инновационный механизм даёт возможность, с одной стороны, выполнение работ в самые короткие сроки, а, с другой, сосредоточиться под руководством многопрофильных специалистов и снизить стоимость разработки и внедрения инноваций [8].

С учётом значения научно-технических подразделений, они бывают централизованными и децентрализованными. Особенность централизованных подразделений состоит в том, что они свои инновационные разработки передают в производство напрямую.

Децентрализованные, или самостоятельные подразделения, наоборот, продают разработки внутренним подразделениям предприятия, что повышает ответственность за результат труда, повышает их соответствие требованиям производственным и рыночным целям [9].

Внутренние венчуры, в большинстве своём, ориентируют на внедрение нововведений, на вновь созданную рыночную нишу.

Бывает, что весьма эффективным организационным механизмом может оказаться поглощение более крупной компанией мелких инновационных предприятий, деятельность которых сопряжена с интересами крупной компании. Однако, этот механизм требует значительных финансовых вложений, но значительно сокращает сроки выхода на рынок инновационных продуктов, а также даёт возможность достижения синергетического эффекта от совместных инноваций, а так же позволяет продвинуть инновационный продукт в качестве рыночного стандарта [10-14]. Опять же малые и средние инновационные предприятия могут проявить свою заинтересованность в поглощении по той причине, что не всегда имеют достаточные средства для независимого развития, использования эффективных социодиректных механизмов привлечения интеллектуальных ресурсов и инвестиций, а так же оптимального формирования инновационно-проектных групп [15-21].

Список источников и литературы

1. www.tadviser.ru/index.php
2. siliconrus.com/2015/01/china-fund
3. investbag.com
4. Лебедев Н.А. Российские корпоративные образования в экономическом механизме управления // Научные труды Вольного экономического общества, 2011, Т. 152.
5. Волкова М.В. Теоретико-методологические основы развития системы венчурного инвестирования инновационной деятельности на мезоэкономическом уровне. Саратов: КУБиК, 2014.
6. Хачатурян А.А., Петров Д.М. Проблемы создания интегрированных структур кластерного типа в оборонно-промышленном комплексе // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2013, № 21.

7. Хачатурян А.А. Необходимость, способы и институты государственного стимулирования инновационной активности организаций // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление, 2012, № 1.
8. Лебедев Н.А. Стратегии инновационного развития фондового рынка // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика, 2011, № 5.
9. Хорев В.П., Хачатурян К.С. Институциональные аспекты формирования социально ориентированной экономики в современной России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО, 2012, № 3.
10. Ломакин М.И., Докукин А.В. Интеграция российских инновационных предприятий в мировую экономику на основе развития информационного обеспечения стандартизации // Российское предпринимательство. 2012. № 2.
11. Докукин А.В. Обзор иностранных концепций использования стандартизации в интересах инновационного развития // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2012. № 4 (8).
12. Докукин А.В. Адаптация зарубежного опыта стимулирования инновационного развития с помощью стандартизации // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2011. Т. 2. № 2 (2).
13. Докукин А.В., Коновалов В.А. Роль системы технического регулирования в инновационном развитии экономики // Стандарты и качество. 2009. № 2.
14. Докукин А.В. Стандартизация как инструмент защиты отечественных инноваторов // Век качества. 2009. № 3.
15. Дрогобыцкая К.С., Докукин А.В., Ершов А.С. Современные социально-информационные факторы совершенствования цепей создания ценности // Транспортное дело России. 2013. № 4.
16. Докукин А.В., Дрогобыцкий А.И. Эволюция организационных структур повышения качества управления инновационными компаниями // Транспортное дело России. 2011. № 4.
17. Ломакин М.И., Ниязов Р.А. Оценка инновационного потенциала сотрудника проектной группы предприятия // Наука и бизнес: пути развития. 2013. № 11 (29).
18. Дрогобыцкая К.С., Ломакин М.И., Ниязов Р.А. Модель оценки инновационного потенциала проектной группы // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2012. № 4 (8).
19. Королев П.П., Ломакин М.И. Современная структура и особенности развития продуктов интеллектуального капитала // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2012. № 1 (5)

20. Ломакин М.И., Королев П.П. Управление качеством интеллектуального продукта: основные принципы и методический инструментарий // Транспортное дело России. 2011. № 11

21. Ломакин М.И., Стреха П.А. Сравнительный анализ моделей прогнозирования инвестиционной привлекательности НИОКР на современном этапе // Транспортное дело России. 2013. № 5.

© Цыплаков А.Н., 2014