



**ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

КОМИТЕТ ТПП РФ ПО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Москва 2008

В настоящий сборник включены материалы к заседаниям Комитета ТПП РФ по инвестиционной политике, касающиеся привлечения инвестиций в инновационный сектор экономики, российские регионы, малый бизнес.

Данная тематика представляется весьма актуальной в связи с необходимостью перевода российской экономики на инновационную модель развития и выравнивания социально-экономического положения субъектов Российской Федерации.

В первой части брошюры дается подробный обзор состояния государственных программ, а также механизмов взаимодействия бизнеса и власти в сфере инноваций. Материал подготовлен членом Комитета ТПП РФ по инвестиционной политике, профессором кафедры экономики и финансов фирмы Высшей школы экономики, председателем Попечительского совета Венчурного инновационного фонда И.И. Родионовым, имеющим большой опыт успешной работы в крупном инвестиционном фонде.

Вторая часть касается привлечения инвестиций в регионы, в т.ч. с использованием возможностей сети Интернет, работы с инвестиционными проектами, взаимоотношений инициаторов проектов с инвесторами, малого инновационного бизнеса. Она подготовлена под руководством члена Комитета ТПП РФ по инвестиционной политике, профессора кафедры управления проектами Высшей школы экономики В.В. Коссова, который длительное время занимался вопросами инвестиционной политики, являясь заместителем министра экономики Российской Федерации.

Материалы предназначены для информирования территориальных торговых промышленных палат и оказания им методического содействия в организации работы по поддержке инвестиционной деятельности, оказания содействия малому инновационному бизнесу в привлечении финансирования.

Председатель Комитета ТПП РФ
по инвестиционной политике

А.В. Данилов-Данильян

Составление. Комитет ТПП РФ по инвестиционной политике, 2008

Оформление. Рекламная группа «ПРЕ100», 2008

Содержание

I. Институты поддержки развития инновационной экономики и венчурной индустрии в России. (Профессор высшей школы экономики И.И. Родионов)	5
1. Инновационная модель роста.....	5
2. Венчурная индустрия.....	14
3. Партнерство общества и бизнеса в формировании национальной инновационной системы.....	20
4. Российская модель участия государства в построении венчурной индустрии на основе партнерства бизнеса и общества.....	25
4.1. Становление венчурной индустрии в России.....	25
4.2. Состояние российской венчурной индустрии.....	33
5. Формирование и развитие института и государственной инфраструктуры венчурного инвестирования.....	43
6. Институты, инфраструктура и инструменты партнерства бизнеса и общества в развитии венчурной индустрии в России.....	49
6.1. Система финансирования НИОКР.....	49
6.2. Федеральный фонд поддержки малых инновационных предприятий.....	50
6.3. ВИФ.....	52
6.4. Мегапроекты.....	52
6.5. ФЦ НТП.....	55
6.6. Особые экономические зоны.....	56
6.7. Технопарки.....	64
6.8. Новые идеи в области технопарков.....	67
6.9. РоснаноТех.....	68
6.10. Региональные венчурные фонды.....	72
6.11. Другие фонды.....	75
6.12. РИФИКТ (ОАО «РОСИНФОКОМИНВЕСТ»).....	77
6.13. Российская венчурная компания.....	80
6.13.1. Итоги первого года работы РВК.....	82
6.13.2. Соотношение риск-доходность в рамках российской модели венчурных фондов с государственным участием.....	84
6.13.3. Инвестиционная деятельность Венчурных фондов с участием РВК.....	85
6.13.4. Второй конкурсный отбор управляющих компаний.....	87
6.13.5. Третий конкурсный отбор управляющих компаний.....	90
6.13.6. Проблемы и перспективы развития РВК.....	91
6.14. Новые возможные формы государственной поддержки инновационной деятельности.....	93
7. Организации инфраструктуры поддержки венчурного предпринимательства, появившиеся вследствие самоорганизации профессионального сообщества.....	95
7.1. Российская Ассоциация Венчурного Инвестирования.....	96
7.2. Бизнес-ангелы в России.....	99
Заключение.....	102
II. Привлечение инвестиций в российские регионы и малый инновационный бизнес. (профессор Высшей школы экономики В.В. Коссов)	103
Предисловие.....	103
1. Парадоксы с реальными инвестициями в России.....	106
1.1. Различия субъектов федерации по привлекательности инвестиций.....	106
1.2. Ожидаемые изменения.....	108
1.3. Внимание к поселению.....	111

1.4. Опыт сотрудничества власти и бизнеса.....	112
1.4.1. <i>Формы сотрудничества власти и бизнеса.</i>	113
2. Роль властей субъекта федерации в привлечении инвестиций.....	116
2.2. Действия властей по привлечению инвестиций.....	118
2.2.1. <i>Политика привлечения инвестиций.</i>	123
2.2.2. <i>Органы и должностные лица, ответственные за привлечение инвестиций</i>	124
2.3. Информация официальных сайтов регионов: взгляд с позиции инвестора.....	129
2.4. Меры по повышению эффективности региональных систем.	130
2.5. Рекомендации в отношении формы представления информации на сайте администрации субъекта федерации	132
<i>Источники к главе 2</i>	132
3. Роль Интернета в привлечении инвестиций в малый и средний не сырьевой бизнес.....	133
3.1.2. <i>Точки первого контакта реципиента и инвестора.</i>	137
3.1.3. <i>Что может убедить инвестора в приемлемости риска?</i>	138
3.3.4. <i>Основные выводы о российском рынке инвестиционных проектов, представленных в Интернете.</i>	139
3.2. Краткий анализ инвестиционных проектов.	139
3.2.1. <i>Потребители</i>	139
3.2.2. <i>Финансирование</i>	141
3.3. Основные результаты.	143
3.4. Проект стандарта инвестиционного предложения, размещаемого в Интернете.....	144
3.5. Выводы.....	153
<i>Литература</i>	154
4. Анализ информации об инновационной деятельности в России и обоснование направлений ее улучшения	155
4.1. Усиление роли знаний в развитии экономики. Роль инноваций.	155
4.2. Коммерциализация инноваций.	157
4.2.1. <i>Постановка задачи.</i>	157
4.2.2. <i>Фактическое состояние информации об инновациях в России. Методология.</i>	158
4.2.3. <i>Обзор результатов исследования.</i>	160
4.2.4. <i>Распределение инновационных проектов по видам деятельности.</i>	161
4.2.5. <i>Региональный разрез.</i>	162
4.2.7. <i>Распределение проектов по убедительности подачи информации, перспективам заработка и использования в качестве стандарта.</i>	166
4.2.8. <i>Требования к подаче информации об инновациях для того, чтобы быть замеченным.</i>	166
4.3. Плюсы и минусы в описаниях проектов.....	168
4.4. Предложения по улучшению подачи информации	169
<i>Источники к главе 4:</i>	171
5. Обратная связь. Анализ мнения разработчиков.	174
5.1. Зависимость привлечения денег в инновационный проект от качества информации о проекте.	174
5.2. Развитие информационных технологий и их роль в привлечении финансирования разработчиками инновационных проектов	176
5.3. Взаимодействие разработчиков с иностранными инвесторами	177
5.4. Организационные формы взаимодействия с инвестором.....	179
Заключение.....	181
Список ссылок:	182

I. Институты поддержки развития инновационной экономики и венчурной индустрии в России. (Профессор высшей школы экономики И.И. Родионов).

1. Инновационная модель роста

Основной мировой тенденцией развития современного общества является переход от парадигмы сырьевой и индустриальной экономики к парадигме «новой экономики», также называемой «экономикой знаний», «экономикой, построенной на знаниях» (knowledge based economy) или инновационной экономикой. Новая экономика, базирующаяся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях означает качественно новый технологический уровень всего народного хозяйства, включая производительные силы общества. Данный тип экономики делает акцент на развитие не собственно знаний, а на превращение знания в основной фактор роста и эффективности производства. Поэтому сегодня экономики ведущих стран запада переходят на принципиально новый этап прогресса – инновационный путь развития.¹

Сегодня общепризнано, что у любого общества, стремящегося к устойчивому прогрессу, нет **иного выбора**, кроме движения **по пути развития инновационной экономики**. Производство и коммерческая реализация знаний и технологий – главное из того, что может **обеспечить стране** конкурентоспособность, а, следовательно, экономическую мощь, независимость и благосостояние граждан. Россия также неоднократно заявляла о переходе нашей экономики на инновационный путь развития.

В рамках наиболее простой модели, описывающей взаимодействие государства и частного сектора в новой или инновационной экономике роль частного сектора состоит в создании технологий на основе результатов фундаментальной науки, финансируемой государством, а также собственных исследований и разработок и в рыночном освоении инноваций. Роль государства – в содействии производству фундаментального знания и комплекса технологий стратегического (военного) характера, а также в создании инфраструктуры и благоприятного институционального климата для инновационной деятельности частных компаний.

¹ «Инновации»: это любое новое в любом – в производстве, в его организации и управлении, в экономике и финансах, во всем. Примеры показывают, что существенная часть инноваций, которые явно удалась, принесли существенный успех – это инновации технологические.

Для осмысления и изучения инновационной модели экономики возник новый и быстро развивающийся подход, названный «Национальная Инновационная Система» (НИС).²

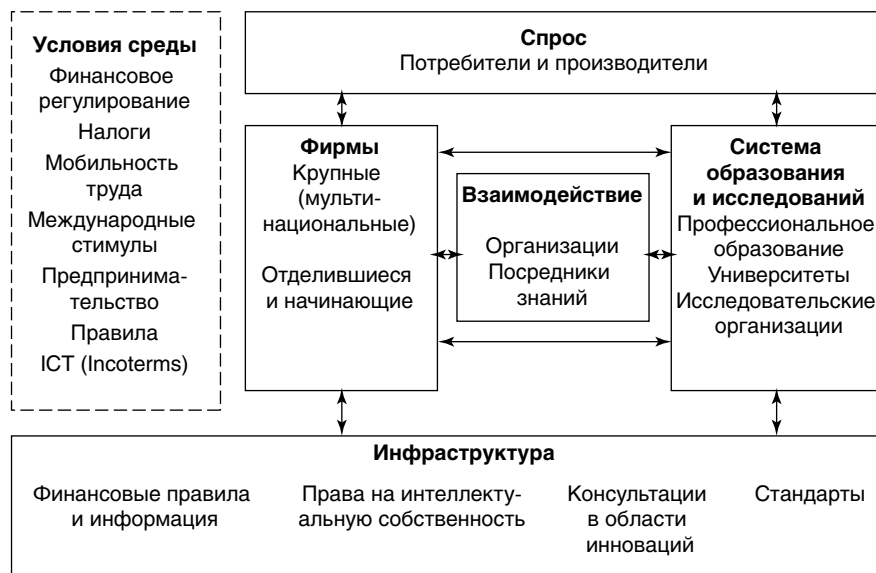


Рис. 1. Схема взаимодействия агентов и институтов в НИС

2 Понятие национальной инновационной системы придумали еще в 1970-е годы. Его авторами считаются Крис Фриман, Центр исследований научной политики Сассекского университета – см., например, Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. London, Pinter Publishers, 1987., Р. Нельсон из Колумбийского университета, а также Бенгт Лундвал, датчанин. Сначала этот термин появлялся в статьях этих авторов, а в 1980-е годы вышли первые монографии под их редакцией или с их участием.

Экономическая теория национальных инновационных систем (НИС) опирается с одной стороны на развитие идей Шумпетера, с другой — на современный институционализм, но это разные школы, хотя они приходят во многом к одинаковым выводам относительно движущих сил инновационного развития. Большое влияние на становление теории инновационных систем оказал Фридрих Хайек, который сформулировал концепцию рассеянного знания. В ее основе — понимание рынка как особого рода информационного устройства, осуществляющего через цены выявление, использование и координацию знаний миллионов независимых друг от друга людей. Шумпетер и Хайек заложили основы отношения к инновациям как к источнику экономического роста. Но и тот и другой в то время, когда они активно работали, не представляли мейнстрим экономической теории.

В 1990-е годы благодаря работам Р. Солоу и П. Ромера теория НИС стала «менстримом». Им принадлежат модели экономического роста с эндогенным и экзогенным техническим прогрессом — см. Медовников Д., Механик А. Неумолимый рок инноваций // «Эксперт», 2008, № 28 (716), 14 июля 2008.

В современной экономической теории национальная инновационная система (НИС) определяется как «такая совокупность различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс». Суть подхода НИС может быть показана в виде схемы (Рис. 1).³



Рис. 2. Многослойная модель системы инноваций

Исходя из логики подхода НИС, эффективность инновационного развития экономики зависит не только от того, насколько эффективна деятельность самостоятельных экономических агентов (фирм, научных организаций, вузов и др.) по отдельности, но и прежде всего от того, «как они взаимодействуют друг с другом в качестве элементов коллективной

3 Groenewegen, John; van der Steen, Marianne «The Evolution of National Innovation Systems» Journal of Economic Issues; Jun 2006.

системы создания и использования знаний, а также с общественными институтами (такими, как ценности, нормы, право).»⁴

Подход НИС разделяет⁵ институты, присутствующие в НИС, по «слоям» их взаимодействия (Рис. 2).

Представление о НИС очень быстро повлияло на процесс принятия государственных решений во многих сферах. И этим эта теория отличается от многих других экономических идей. Скорость вхождения термина «национальные инновационные системы» в государственную политику была просто беспрецедентной. Это произошло потому, что инновационная теория заменила собой парадигму «экономики благосостояния», идеологическая значимость которой была исчерпана в семидесятые годы. Поэтому не случайно, что Концепция национальной инновационной системы нашла отклик и в России, в т.ч. на уровне высшего политического руководства.⁶

4 Groenewegen, John; van der Steen, Marianne «The Evolution of National Innovation Systems» Journal of Economic Issues; Jun 2006.

5 Breton, G., Bozec, R., Cote, L. «The performance of state-owned enterprises revisited» // «Financial Accountability and Management» Vol. 18 (4), 2002, pp. 383 – 407.

6 «Построение национальной инновационной системы – это сложная, но, подчеркну, ключевая задача нашей экономики. Мы должны наращивать поддержку фундаментальной науки, одновременно совершенствуя и организацию этой науки. Должны реализовывать мегапроекты на прорывных направлениях развития технологий, концентрируя на них ресурсы, кадры, внимание государства, тесно взаимодействуя на этом направлении с бизнесом, чтобы не прозевать те шансы, которые нам сегодня даны, и не остаться за бортом цивилизации.» – это фрагмент выступления на Красноярском форуме тогда еще кандидата в президенты Дмитрия Анатольевича Медведева. 18 апреля 2008 г., выступая на заседании Госсовета, которое было посвящено двум из упомянутых четырех «и» – инвестициям и инновациям и говоря о перспективах развития национальной инновационной системы, Д.А.Медведев отметил:

«Успех на этом направлении для нас имеет ключевое значение. По сути, это решающее условие для долгосрочного роста нашей экономики, но с ростом экономики связан и ощутимый рост качества жизни всех наших людей.

Инновационная система – это такой приводной механизм научно-промышленного развития, который применяется в большинстве современных государств. Её главная задача – обеспечить эффективное прохождение всего инновационного цикла. Именно на это работает целая совокупность правовых, экономических, организационных и финансовых инструментов. И именно к этой модели мы сегодня и стремимся.

«...Что касается нашей системы, российской инновационной системы, у нас, с одной стороны, созданы и уже работают её основные элементы, однако мы прекрасно понимаем (и, собственно, прежде всего, ради этого собрались здесь): инструменты поддержки инноваций сегодня слабо увязаны друг с другом. Отдельные циклы инновационного производства разобщены и плохо состыкованы друг с другом. Наверное, сегодня в этом основная проблема. И мы просто вынуждены открыто констатировать, что сегодня, по сути, системой они не являются. Хотя мы и используем этот термин «инновационная система», но, по сути, пока это не система: это набор близких, но пока ещё достаточно разнородных элементов. И поэтому созданные у нас элементы инфраструктуры определяющей роли в продвижении соответствующих проектов пока не имеют. Как результат – и масштаб, и сама отдача инновационной деятельности пока остаются весьма низкими.»

Как работает экономическая схема внедрения новых технологий в странах, перешедших на инновационную модель роста? Как правило, в инновациях заинтересованы большие производственные и торговые компании, но разрабатывают их малые инновационные⁷ или, как их еще называют, венчурные компании, которые рискуя за свой счёт, берутся за превращение результатов НИОКР в коммерциализуемые на рынке продукты и услуги. Если у маленькой компании всё в решении этой задачи получается и инновационный продукт выходит на рынок и воспринимается им, то большая компания такую маленькую фирму просто покупает, покупает именно как компанию, вместе с технологиями, ноу-хау, производством и маркетингом, причём покупает дорого, что, в свою очередь, поощряет предпринимателей заниматься инновационным бизнесом. Некоторым из малых компаний даже удается самим превратиться в большие и сформировать новый сектор рынка.



Рис. 3. Возможные виды финансирования за счет внешних средств

Модель инновационной экономики не исчерпывается процессом создания и коммерциализации инноваций и равноценными с инновационно-воспроизводственными подразделениями в НИС выступают структуры, обеспечивающие источники финансирования инноваций и полноценное предложение венчурного капитала. Возможность для инновационной или венчурной компании быстро привлечь средства для финансирования развития на основе инноваций является критически важной составляющей процесса коммерциализации результатов НИОКР. В зависимости от различных ситуаций, формы собственности и структуры венчурной компании, она может выбирать различные виды финансирования за счет внешних средств (Рис. 3).

7 Инновационный бизнес представляет собой вид бизнеса, направленный на разработку, производство и сбыт продукта (технологии), обладающего качественно новыми или усовершенствованными потребительскими характеристиками.

Технологии превращения капитала в инновационно ориентированный, высокорисковый, венчурный капитал имеет свои особенности. Собственные средства корпораций и временно свободные денежные средства, находящиеся у источников ссудного капитала, согласно правилам управления портфелем активов, в принципе не могут стать венчурным капиталом в полном объеме, и им становится лишь небольшая часть портфеля (в пенсионных фондах и активах страховых компаний в соответствии с законодательством большинства стран, как правило, это всего несколько процентов от общей суммы активов). Финансирование инноваций в виде банковских кредитов также имеет существенные ограничения, вытекающие из особенностей банковской деятельности, определяемые необходимостью защиты вкладчиков банков.⁸

Кроме того, технологии превращения капитала в венчурный имеют ряд общих шагов, обязательных для такой метаморфозы. Прежде всего, это обособление части ссудного капитала или собственных средств корпорации. Затем отделение капитала собственности от капитала-функции, благодаря чему подготавливается возможность самовозрастания данного капитала в качественно новых условиях (высокие риски, длительность инновационного процесса и других) быстрорастущей или вновь созданной фирмы. В этом качестве капитал для финансирования инноваций, как правило, сосредоточивается в специальных фондах корпорации или финансовых институтах – венчурных фондах – и лишь передаваемый на определенных условиях инновационному предпринимателю данный капитал превращается в действующий венчурный капитал (или особую разновидность современного финансового капитала).⁹

У каждого из указанных выше (Рис. 3) видов финансирования есть свои преимущества и недостатки (Табл. 1). Кроме того, на разных стадиях жизненного цикла своего развития венчурная и инновационная компания может прибегать к тому или иному типу финансирования, более приемлемому для нее именно на данном этапе.

⁸ Базельские принципы запрещают кредитование фирм, не способных обслуживать и погашать кредит, т.е. не имеющих устойчивые положительные финансовые потоки, что редко характерно для венчурных компаний.

⁹ Breton, G., Bozec, R., Cote, L. «The performance of state-owned enterprises revisited» // «Financial Accountability and Management» Vol. 18 (4), 2002, pp. 383 – 407.

Табл. 1. Сравнительная характеристика различных источников финансирования

Источники	Ограничения и требования	Преимущества	Недостатки
Государственное финансирование (субвенции, гранты, льготные кредиты)	Социальная значимость. Компания должна соответствовать определенным стандартам. Финансирование может использоваться только для определенных видов деятельности.	Осуществляется даже в случаях, когда невозможно получить финансирование из коммерческих источников. Обычно требует к выплате меньший объем средств и предоставляется на более долгий срок.	Ограничения на использование. Трудности в получении. Обычно объемы невелики.
Кредиты	Ликвидный залог. Устойчивый денежный поток, кредитная история компании. Жесткие требования к финансовому плану развития проекта.	Гибкость в заимствовании и обслуживании займа. Отсутствие оперативного контроля над использованием средств.	Риск неплатежеспособности. Высокие процентные ставки. Требования к ликвидному залогоу.
Прямые (стратегические) инвестиции.	Устойчивая позиция на рынке и понятные перспективы роста. Квалифицированный и опытный менеджмент. - ясность возможностей выхода.	Инвестор вносит опыт по данному направлению деятельности. Инвестор содействует в выходе из инвестиций	Инвестор контролирует процесс принятия решений.
Венчурный капитал	Компания должна показывать: - уникальность идеи; - потенциальный рост высокой потенциальную доходность инвестиций; - высокую квалификацию управляющего персонала; - ясность возможностей выхода.	Венчурный капиталист как владелец контрольного пакета акций заинтересован в росте компании и реализует свой опыт в управлении и финансовой области, что дает компании дополнительное развитие.	Процесс получения финансирования долгий и трудный. Инвестор контролирует процесс принятия решений. Во власти инвестора осуществлять кадровые перестановки. Возможности выхода из инвестиций могут вызывать сомнения и компании не получит инвестиций.

При венчурном инвестировании выделяют несколько стадий развития и финансирования бизнеса (Табл. 2)

Табл. 2. Стадии развития и финансирования бизнеса

Стадии развития бизнеса	Начинающие компании	Растущие компании	Зрелые компании
	Отсутствие «финансовой истории»; Минимально развитая система бизнеса	Продемонстрирован потенциал продукта на небольших масштабах производства или на этапе создания прототипа	Стабилизация конкуренции; Развитие сложной системы ведения бизнеса; Сосредоточение на экономике издержек
Стадии финансирования	Финансирование ранних этапов	Финансирование последующих этапов развития	Финансирование компаний поздних стадий и зрелых компаний
	Финансирование стадии «посева» Относительно небольшой объем капитала, предоставляемого инноватору или предпринимателю для разработки и/или проверки концепции	Финансирование второго этапа Оборотный капитал, предоставляемый для первоначального расширения бизнеса компании	Финансирование «реорганизации» Финансирование компаний, которым угрожает банкротство, или необходима реструктуризация бизнеса
	Финансирование только что возникших компаний – финансирование, предоставляемое компаниям для разработки продукта и маркетинга	Финансирование третьего этапа – финансирование, предоставляемое для крупного расширения компании, у которой растёт объем продаж	Выкуп управляющими/с использованием заемных средств – финансирование, предоставляемое управляющим для выкупа бизнеса
	Финансирование первого этапа – Финансирование, предоставляемое компании для начала производства и продаж	Переходное финансирование – Финансирование, предоставляемое компании, которая намерена зарегистрировать акции на бирже в течение ближайших шести месяцев – года.	Слияние/поглощение/приватизация – Финансирование, предоставляемое для покрытия доли компании в расходах при слиянии, поглощении или приватизации компании

Выбор предпринимателем того или иного вида финансирования зависит от нескольких факторов. К ним относятся: доступность источника финансирования, плата (процент, доля) за финансирование, профессионализм и амбициозность предпринимателя, состав финансиру-

ния (только финансовые средства или в сочетании с сопутствующими услугами), и так далее. Венчурное финансирование имеет большое преимущество перед другими видами финансирования на начальных этапах развития компании, так как совместно с денежными средствами предпринимателю могут быть предоставлены организационная, управленческая и иные виды поддержки, личные связи инвестора, информация о рынках, аналогичных товарах. С развитием компании роль человеческого капитала, предоставляемого венчурным инвестором, снижается и на смену венчурному финансированию приходит прямое финансирование.

Для современной России одним из наиболее важных факторов, препятствующих развитию инновационной деятельности, а, следовательно, экономическому росту страны, остаются финансовые факторы – недостаток и относительная недоступность средств для финансирования инновационных или венчурных проектов. Второй важнейшей проблемой финансирования инноваций в России является потеря связей российской промышленности с российской же наукой. Даже в условиях инвестиционного роста на рубеже XXI века существенного притока частных средств предприятий в научную сферу не наблюдается, в то же время, как половина платежеспособного спроса на технологии удовлетворяется за счет их импорта.¹⁰

¹⁰ Гохберг Л. Статистика пауки. М.: ТЕИС, 2003, с. 297.

2. Венчурная индустрия

Понятие «венчурный» происходит от английского «venture» – рискованное предприятие или начинание, а венчурный бизнес понимается как предпринимательская деятельность, в рамках которой капитал подвергается рискам убытков, но инвестируется в расчете на существенную прибыль¹¹. Термином «венчурный» стали обозначать как способ и форму финансирования¹², так и молодую недавно образованную компанию, привлекающую финансирование для своего бизнеса из внешнего источника.

Венчурный бизнес, который обеспечивает приток частных средств для малых компаний, развивающих инновации в целях продажи большим компаниям и в обмен на высокие риски, обеспечивает высокую доходность для инвесторов, доказал эффективность института венчурного инвестирования в развитых странах¹³, как одного из действенных инструментов реализации инновационной модели роста.¹⁴

11 Dictionary of Business Terms/ J.P.Friedman. – New York: Barron's, 1987, – 670 с. (с. 613)

12 Общепринятого определения термина венчурного финансирования на сегодня не устоялось: существуют специфические страновые различия в его определении. Так, в США под венчурным инвестированием понимают инвестиции в акционерный капитал компаний только на начальных стадиях развития, относя инвестиции в компании, находящиеся на более поздних стадиях развития, к прямым инвестициям. В то время как в Западной Европе (к примеру, в Великобритании) под понятием «венчурное инвестирование» понимают то же, что и под понятием «прямые инвестиции» (Private Equity), при этом лишь расширяя понятие «венчурное инвестирование», дополнительно включая в него инвестирование сделок по выкупу акций менеджментом компании (management-buy-out – MBO). В США сделки такого рода не включаются в понятие «венчурных инвестиций», а рассматриваются как прямые инвестиции.

13 Как отметил первый вице-премьер Дмитрий Медведев «В ряде государств создание венчурных компаний стало двигателем инновационной модернизации страны и ключевым элементом новой инновационной системы».

18 апреля 2008 г., выступая на заседании Госсовета, которое было посвящено двум из упомянутых четырех «и» – инвестициям и инновациям и говоря о перспективах развития национальной инновационной системы, Д.А.Медведев, говоря о роли венчурного финансирования, отметил:

«Базовыми элементами этой системы являются создаваемые сегодня наукограды, особые экономические зоны, технопарки, центры трансфера технологий, так называемые бизнес-инкубаторы и иные подобные структуры, которые появляются сейчас в довольно большом количестве. А высокая скорость и непрерывность инновационного цикла должна обеспечиваться финансовыми институтами, в том числе венчурными инновационными и инвестиционными фондами.»

14 Каширин А. И., Семенов А.С. Венчурное инвестирование в России. М.: Вершина, 2007. – с. 144—145.

Венчурные инвестиции (Рис. 4) показали самые высокие показатели доходности (по разным источникам –18–20%) среди основных направлений инвестирования в США за 20-период (1980–1981 – 2000–2001 годы) даже с учетом потерь от «Интернет-пузыря»¹⁵, а большинство молодых компаний – лидеров научно-технического сектора мировой экономики – начинали свое «взрывное развитие» именно с привлечением венчурного капитала.

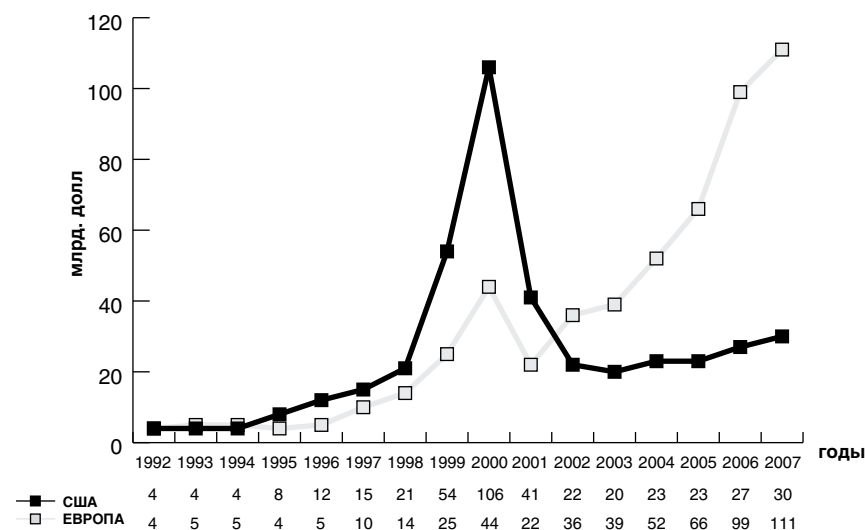


Рис. 4. Объем совершенных венчурных инвестиций в США и Европе в период с 1992 по 2003 гг.¹⁶

Более того, влияние венчурного капитала на национальную экономику значительно и постоянно растет. В США – на родине индустрии прямых и венчурных инвестиций – в компаниях, развивающихся за счет

15 Venture Economics, HFRI Equity Hedge Index
Аналитики рассказали о перспективах венчурных инвестиций в России – см. http://www.uralpolit.ru/federal/econom/banks/id_102074.html
Венчурные ласточки // РБК daily, 6 июня 2008.

16 Данные по США (MoneyTree™ Report from PricewaterhouseCoopers LLP and National Venture Capital Association; based on data provided by Thomson Reuters -- Updated 6/08) и Европе (PEREP Analytics for 2007; Thomson Reuters/PwC for previous years) отражают общую тенденцию и несопоставимы из-за разницы в методических подходах к статистике венчурных инвестиций.

венчурных и прямых инвестиций, уже в начале нового века работало до 11% от общего числа занятых в экономике.¹⁷ По данным Европейской ассоциации венчурного капитала (EVCA) венчурные предприятия увеличивают ежегодно число рабочих мест на 15%, в то время как крупнейшие европейские предприятия только на 2%.¹⁸

В 90-х годов прошлого века исследователи и практики в России и за рубежом, отмечая особый целостный характер функционирования венчурного капитала, ввели в оборот категорию «венчурной индустрии».¹⁹ Эта целостность связывалась с рынком венчурного капитала, с совокупностью его источников и получателей, спецификой сфер приложения, набором необходимых условий для его эффективного использования.

Участниками венчурного процесса выступают инвесторы, заинтересованные в получении прибыли, разработчики (авторы, инициаторы проекта), заинтересованные в реализации их идеи и получении прибыли, и потребители инноваций, заинтересованные в совершенствовании и росте конкурентоспособности собственного бизнеса и также заинтересованные в получении прибыли. Причем, каждый из участников получает определенные выгоды от участия в проекте.

Рынок предложения венчурного финансирования представлен институциональным и неинституциональным (неформальным) секторами, выступающими источниками венчурного капитала.

Основную часть институционального сектора составляют венчурные фонды. Активное участие в формировании источников капитала для венчурных фондов принимают государственные и частные пенсионные фонды, коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, корпорации, государственные и благотворительные фонды, частные лица (Табл. 3).

17 О развитии венчурного инвестирования в Российской Федерации. Аналитическая записка к шестнадцатому заседанию Совета // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, № 5 (350), 2008.

18 The economic impact of venture capital in Europe, EVCA, Coopers & Lybrand Corporate Finance – capi-talderiesgo.mincyt.gov.ar

19 Ван дер Бург Эмиль Развитие европейской венчурной индустрии в конце 90-х годов и процессы развития в Восточной Европе. СПб.: РАВИ, 2001: Венчурный капитал и прямое инвестирование в России. Сборник статей и выступлений. СПб.: РАВИ, 2000. с. 17.: Венчурное инвестирование в России (юридические аспекты). Материалы к обсуждению. СПб.: РАВИ, 2001. с. 15,16.

Табл. 3. Источники формирования венчурных фондов за рубежом в 2003 г.

Источники венчурного капитала	СТРАНЫ	
	США	Европа
	%	%
Пенсионные фонды	45,2	26,4
Страховые компании	15,3	14,2
Банки	16,8	27,5
Фонды фондов	5,3	7,8
Частные инвесторы	4,3	7,2
Государственные агентства	3,2	5,6
Благотворительные фонды	1,3	0,3
Академические институты	0,9	1,1
Корпоративные инвесторы	7,7	10,3

Венчурный фонд – это временное объединение средств, опыта и деловых связей нескольких юридических и физических лиц для осуществления инвестиций в долгосрочные или краткосрочные проекты. Фонды могут быть закрытыми и открытыми. В закрытых фондах после окончания подписки владельцев капитала строго фиксируется объем средств и перечень акционеров. В открытых фондах капитал может постоянно пополняться за счёт включения новых акционеров. Кроме того, среди фондов принято различать самоликвидирующиеся, «вечнозелёные» и клубные.

Для управления фондом нанимается управляющая компания. Расходы по управлению фондом обычно не превышают 2,5–3% от собранных средств. С юридической точки зрения большая часть венчурных фондов мира имеет структуру компаний с ограниченной ответственностью. Характерной чертой фондов является то, что они, принимают непосредственное активное участие в стратегическом управлении предприятием. Эффективность работы фондов считается нормальной, если прирост стоимости проинвестированного капитала составляет 20–30% годовых, хорошей – при 40% и очень хорошей, когда рост капитала достигает десятикратного уровня за пять лет. Обычно венчурные фонды диверсифицируют риски, вкладывая деньги одновременно в несколько компаний.

Из неформального сектора особое внимание привлекают бизнес-ангелы, то есть индивидуальные венчурные инвесторы. В основном, это достаточно состоятельные люди, которые заработали свой капитал в собственном бизнесе и располагают относительно свободными средствами.

Бизнес-ангел, отвечающий в своих действиях только перед самим собой, может позволить себе риск, который неприемлем даже для остальных венчурных инвесторов. Вкладывая средства в новую компанию, бизнес-ангел «руководствуется не только экономическими соображениями. Считается, что не меньшее значение для него имеет возможность испытать чувство азарта, получить удовольствие от участия в увлекательном процессе создания компании и от общения с энергичными и увлечёнными людьми. Ещё одной важной мотивацией у бизнес-ангелов является желание «купить себе работу» за собственные деньги, чтобы и в пенсионном возрасте быть вовлечённым в мир бизнеса»²⁰. Бизнес-ангелы часто выступают в роли консультанта, советника, партнёра и маркетолога. Как правило, они активно вкладывают свои средства в венчурные предприятия на ранних этапах их становления. Обычно не производится крупных вложений, а инвестиции осуществляются дробно, в виде небольших траншей. Также важно подчеркнуть, что, бизнес-ангелы, не ограниченные в принятии риска, как правило, направляют средства в компании на самых ранних этапах развития, когда риск максимален, но объём требуемых средств относительно невелик. Однако и бизнес-ангелы часто диверсифицируют риск, вкладывая средства сразу в несколько проектов или снижают объем средств, вложенных в один проект, объединяясь с другим бизнес-ангелами для соинвестиций.

Роль неформального сектора постоянно растет и в развитых странах он сопоставим с институциональным сектором. Например, в 2006 году институциональным венчурным капиталом США было проинвестировано 26,3 млрд. дол. в 3560 сделок²¹, а неформальный сектор и прежде всего бизнес-ангелы в том же году вложили 26 млрд. дол. в 50000 компаний²² (Табл. 4).

Табл. 4. Инвестиции институционального и неинституционального секторов

год	Инвестиции	
	Венчурный капитал	Бизнес-ангелы
2001	\$32.1	\$30.0
2002	\$22.1	\$15.7
2003	\$19.6	\$18.1
2004	\$22.4	\$22.5
2005	\$23.7	\$23.1
2006	\$25.5	\$26.0
Итого	\$145.4	\$135.4

20 Ивина, Л. В. Терминология венчурного финансирования. М. Академический Проект, 2002.

21 Данные Национальной ассоциации венчурного капитала США – <https://www.nvca.org>

22 http://dondodge.typepad.com/the_next_big_thing/2007/05/angel_capital_a.html

В отличие от прочих инвестиционных ресурсов, венчурный капитал имеет своеобразные фазы жизненного цикла и не все из них он проходит одновременно. Кроме того, возврат венчурных инвестиций осуществляется также в особых специфичных формах его «выхода» (exit) из инвестиционных проектов. Поскольку получение прибыли посредством выхода является конечной целью венчурного капиталиста, то при рассмотрении любого инвестиционного предложения одним из первых исследуемых вопросов является перспектива выхода из инвестиции. Ожидаемые параметры выхода, такие как время его осуществления, способ выхода, цена продажи доли влияют на принятие решения о целесообразности инвестирования в компанию, размер инвестированного капитала, параметры инвестиционной сделки, дальнейшую операционную деятельность компании. Таким образом, помимо решений об осуществлении инвестирования в конкретные компании, перспективы выхода в определенной экономической среде определяют также размеры рынка венчурного капитала, сложившегося в данной экономике, особенности его функционирования и развития.

Существуют различные способы выхода (exit vehicles) венчурного инвестора из компании:

1. Первоначальное публичное размещение акций (initial public offering – IPO);
2. Отраслевая продажа (trade sale), или продажа бизнеса стратегическому инвестору (strategic sale);
3. Продажа доли в компании другому инвестору (financial buyer);
4. Выкуп доли в бизнесе предпринимателем или менеджментом (buyback или buyout);
5. Списание, или ликвидация компании (write-off, или liquidation).

3. Партнерство общества и бизнеса в формировании национальной инновационной системы

Участие государства в регулировании и поддержке важнейших элементов НИС в силу высоких рисков и важности ожидаемого результата неизбежно должно быть большим, чем в других подсистемах экономики, как по числу регулирующих ведомств, законов и других институтов, так, главное, и по объему финансовой поддержки. При этом, непосредственное государственное участие и заполнение того, что называется «провалами рынка» в современных условиях выступает одним из важнейших способов снижения рисков в областях, важных для всего общества, а, следовательно, привлечения в них частного бизнеса и капитала.²³

Современное государство поддерживает переход национальной экономики к модели инновационного роста и следование экономики этой модели по следующим направлениям:

- выражая интересы общества, ставит перед экономикой соответствующие задачи, важнейшей из которых на современном этапе развития как раз и выступает переход на инновационную модель роста,
- формирует (активно участвует или воздействует на формирование) институтов: законов, норм, правил и в этом смысле обеспечивает поддержку перехода на инновационную модель роста,
- в силу того, что и наука, и инновационный процесс — зона большого риска, берет на себя часть этих рисков и финансирует формирование инфраструктуры развития инноваций, а также сам инновационный процесс, в т.ч.
- стимулирует инновационную направленности роста больших компаний,
- поддерживает малые инновационные компании в форме:
 - формирования и укрепления института венчурного финансирования,

²³ Во всем мире государства поддерживают компании — национальных чемпионов, лидеров наукоемких отраслей. Сейчас это сложнее из-за ограничений, которые накладывает ВТО. Вот почему Штаты идут на разные ухищрения. Когда года четыре или пять тому назад Буш объявил большой проект освоения Луны, некоторые наши академики забеспокоились, что они там будут гелий-3 добывать. Но люди, близкие к этому процессу, говорили, что Буш под предлогом космической лунной программы попросту осуществляет бюджетные вливания в НИОКР «Боинга», в его производственные мощности, чтобы обеспечить ему технологическую модернизацию. А Луна — это прикрытие, чтобы «Эйрбас» не прикапывался через ВТО — См. Медовников Д., Механик А. Неумолимый рок инноваций // «Эксперт», 2008, № 28 (716), 14 июля 2008.

- формирование инфраструктуры венчурного бизнеса²⁴,
- стимулирование притока частных инвестиций в венчурный бизнес, в т.ч. финансовое, в основном путем принятия на себя части рисков).
- осуществляет финансирование фундаментальных НИОКР и содействие передачи их результатов для коммерциализации частным бизнесом.

Важнейшим условием высокой эффективности этой работы выступает ее выполнение в партнерстве общества и бизнеса, направленное на стимулирование роста участия частного капитала в инновационной деятельности и снижение нагрузки на бюджет для направления высвобожденных средств на решение новых задач.

Во многих развитых, а в особенности развивающихся странах, для консолидации государственных и частных ресурсов на приоритетных направлениях обеспечения устойчивого долгосрочного роста экономики на основе инноваций успешно применяется такой инструмент, как государственные финансовые институты развития (далее — ГФИР).

Актуальность ГФИР для развивающихся стран определяется тем, что вовлечение коммерческих финансовых институтов в инвестиционный процесс сдерживается высоким уровнем рисков и/или недостаточной капитализацией банковского сектора и дефицитом устойчивых пассивов, а также недостаточной развитостью в стране институтов коллективного инвестирования. Кроме того, даже в развитых странах некоторые типы проектов и направлений деятельности, приоритетные

²⁴ Инфраструктура — совокупность организаций частного и государственного сектора, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом, обслуживают инновационную деятельность в рамках норм, целенаправленно регулируемых государственной инновационной политикой, в том числе центры трансфера технологий, инжиниринга, субконтрактинга, региональные центры технологического и инструментального производства, метрологических разработок, быстрого прототипирования, технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инновационные, информационно-телекоммуникационные сети, бизнес-инкубаторы, консалтинговые фирмы, финансовые структуры, подсистема переподготовки специалистов в инновационной сфере, включая технологический менеджмент и т. п.)

OECD подразделяет инфраструктурные организации на следующие типы:

- производственно-технологические (бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры и технопарки и т.п.);
- финансовые (фонды государственной поддержки НИОКР, стартовые, гарантийные венчурные фонды, инвестиционные банки и т. п.);
- информационно-консалтинговые;
- подготовки и переподготовки кадров;
- организации научно-технической и экономической экспертизы;
- сертификационные организации.

с точки зрения общества и государства, в принципе недостаточно привлекательны для самостоятельной работы коммерческих финансовых организаций, однако они могут стать таковыми при условии партнерства с государством.

При этом, участие государства в современном мире, с одной стороны, необходимо сконцентрировать на приоритетных направлениях развития, с другой – оно не должно подрывать долгосрочного потенциала развития частных финансовых институтов и искажать рыночную среду для их решения.

Под ГФИР понимаются специализированные государственные или квазигосударственные корпорации (компании), деятельность которых направлена на устранение «провалов рынка», сдерживающих экономическое и социальное развитие страны.

В случае ГФИР, как правило, речь идет о решении четырех основных задач:

- преодоление провалов рынка в сфере инноваций;
- устранение институциональных провалов (формирование отсутствующих, но необходимых сегментов рынка);
- развитие экономической (энергетика, транспорт, другие коммуникации) и социальной инфраструктуры;
- устранение существенных региональных дисбалансов в развитии.²⁵

В отличие от часто сходных по наименованию и осуществляемым операциям коммерческих финансовых институтов (коммерческих банков, инвестиционных фондов, лизинговых компаний) ГФИР работают не для максимизации своей прибыли и ее последующего распределения, а для решения задач, поставленных перед ГФИР государством и поэтому часто приобретают форму «некоммерческой корпорации».

Основная задача государственных институтов развития состоит в отборе и финансовой поддержке проектов, являющихся приоритетными для развития национальной экономики, однако пока не получающих необходимых ресурсов со стороны частного сектора, – в том числе – из-за своей высокой рискованности, длительных сроков окупаемости, сложности необходимых инструментов поддержки и т.д. Поддержка таких проектов со стороны ГФИР может обеспечиваться как путем прямого предоставления финансирования (кредитов и займов или прямых инвестиций) со стороны самих ГФИР, в том числе совместно с частными; финансовыми институтами, так и путем снижения рисков (предостав-

ление гарантий, страхование кредитов и т.п.), делающего важные для государства проекты приемлемыми для частных финансовых институтов с точки зрения соотношения доходности и риска.

Таким образом; ГФИР выступают не в качестве источника государственных ресурсов для заведомо убыточных проектов, а в роли катализатора процессов финансирования приоритетных секторов, предприятий и сфер бизнеса с привлечением ресурсов частного бизнеса.

Развитие инноваций является важнейшей, но не единственной задачей ГФИР и к основным секторам (сферам деятельности, целевым группам), получающим поддержку ГФИР, как правило, относятся:

- производство и экспорт высокотехнологичной продукции;
- импорт передовых зарубежных технологических комплексов в интересах расширения производства продукции с высокой степенью обработки;
- поддержка фирм, занимающихся НИОКР и их внедрением в производство;
- поддержка вновь создаваемых высокотехнологичных: фирм, предприятий малого и среднего бизнеса;
- инфраструктурные проекты;
- проекты, имеющие большое социальное значение (модернизация жилищно-коммунальной сферы, развитие жилищной ипотеки);
- поддержка сельскохозяйственных производителей.²⁶

Основные различия между типами ГФИР определяются сферами их деятельности и набором используемых инструментов и можно выделить следующие основные группы, нашедшие распространение и в России:

- долгосрочные целевые программы развития,
- инвестиционные фонды развития и концессии,
- банки развития,
- экспортно-импортные банки и экспортные страховые агентства,
- институты поддержки прикладных инноваций, в т числе:
- госпрограммы финансирования НИОКР
- государственные корпорации развития,
- венчурные фонды и фонды фондов,
- технопарки и особые экономические зоны,
- универсальные институты поддержки инноваций

До недавнего времени в России не существовало системы институтов развития, попытки по ее созданию, по ряду причин, были обречены

²⁵ О дополнительных мерах по стимулированию темпов роста промышленного производства в Российской Федерации. Доклад МЭРТ, 2006.

²⁶ О дополнительных мерах по стимулированию темпов роста промышленного производства в Российской Федерации. Доклад МЭРТ, 2006.

на неудачу, и только в последнее время (с 2004 г.) по мере стабилизации экономики и накопления значительных резервных фондов в нашей стране стали появляться институты развития нового поколения. Далее будут охарактеризованы лишь те из них, которые оказывают существенное влияние на развитие НИС и прежде всего институты поддержки прикладных инноваций.

4. Российская модель участия государства в построении венчурной индустрии на основе партнерства бизнеса и общества

Развитие национальной венчурной индустрии, как правило, всегда и везде пользуется государственной поддержкой в качестве компонента общей политики инновационного роста.

Рынок венчурных инвестиций в России, который пока все еще находится на этапе становления, требует (как это было и в других странах на определенном этапе) участия государства – для создания адекватных институтов венчурного инвестирования, инфраструктуры и непосредственно инвестиций в инновации. Важной задачей при этом является определение путей комплексного развития венчурной индустрии и оптимизация роли государственного участия в ее становлении. Также не менее важным в развитии национальной венчурной индустрии является учет интересов и возможностей частного бизнеса для постоянного повышения его роли в венчурной индустрии и в конечном счете перевода ее на полностью самостоятельное развитие.

Государственная политика поддержки и развития инновационной деятельности в России в настоящее время реализуется по всем, упомянутым выше, направлениям в виде:

- стимулирования инновационной направленности роста больших компаний,
- поддержки малых инновационных компаний в форме:
 - формирования и укрепления института венчурного финансирования,
 - формирование инфраструктуры венчурного бизнеса,
 - стимулирование притока частных инвестиций в венчурный бизнес, в т.ч. финансовое, в основном путем принятия на себя части рисков).
- финансирования фундаментальные НИОКР и содействует передачи их результатов для коммерциализации частным бизнесом.

4.1. Становление венчурной индустрии в России

Первые инвестиции в инновационные стартапы по венчурным схемам происходили уже в 1988–1993 годах в рамках кооперативов и центров научно-технического творчества молодежи (примеры – кооператив «АНТ», «РостИнвест» и другие). Тем не менее, началом отсчета истории венчурных и прямых инвестиций в России можно считать апрель 1993 года, когда представители G8 («Большой восьмерки») договори-

лис в Токио о выделении России средств на развитие венчурных проектов под эгидой ЕБРР. Общую сумму, составившую около 500 млн. дол. предполагалось разделить между венчурными фондами, подконтрольными ЕБРР (который создал фонд малых и средних предприятий размером в 300–310 млн. дол.) и 11 организованными в России фондами, созданными по региональному принципу (так называемые «региональные венчурные фонды»). Целью создания региональных фондов было оказание содействия укреплению компаний посредством прямых инвестиций в акционерный капитал, т.е. прямые инвестиции. Первый фонд был создан в 1994 году, последний по счету (одиннадцатый) – в 1996 году. Практика показывает, что фонды ЕБРР ориентируются на инвестирование в компании среднего размера, находящиеся главным образом на стадии расширения.

К 1995 году было создано 7 региональных фондов, каждый из которых обслуживал определённую географическую территорию России. Управляли ими преимущественно зарубежные компании. Каждый из них располагал 30 млн. дол., к которым дополнительно присовокуплялись 20 млн. дол. для покрытия затрат, связанных с функционированием управляющих компаний и подготовкой отобранных фирм к получению инвестиций, а также для технической помощи проинвестированным компаниям.²⁷ Эти дополнительные средства выделялись правительством той страны, откуда происходила управляющая компания. Фонды должны были совершать инвестиции в компании с числом работающих от 200 до 5000 человек. К 1996 году число региональных фондов выросло до 11.²⁸ Всего за 1994–1995 годы было создано 11 региональных фондов, каждый из которых действовал на отведённой ему территории России, располагая капиталом в размере 10–20 млн. дол. Отличительной особенностью этих фондов было то, что они не инвестировали в стартапы – их интересовали только средние и крупные предприятия (200–5000 работников) и только поздние стадии развития.

Другим крупным игроком на зарождающемся рынке венчурных и прямых частных инвестиций стала Международная финансовая корпорация (International Finance Corporation, IFC) – инвестиционное подразделение Мирового банка, специализирующееся на финансировании частного сектора в странах с переходной экономикой. В 1993 она вложила 8 млн. дол. в Framlington Russian Investment Fund, общий объём

которого должен был составить 65,5 млн. дол. за счёт участия ЕБРР и нескольких европейских частных венчурных компаний. В 1990-е годы IFC участвовала в качестве инвестора и в других венчурных фондах в России.²⁹

Также была развёрнута российско-американская двусторонняя инвестиционная программа, в рамках которой в 1995 в России начал работать Инвестиционный фонд США-Россия (The US – Russia Investment Fund – TURSIF) с капиталом в 440 млн. дол. Несмотря на то, что он функционировал как частный фонд, его единственным спонсором было правительство США. УК стала *Delta Private Equity Partner* под руководством Патриции Клоэрты – президента и председателя Совета директоров Национальной ассоциации венчурного капитала США (NVCA). Цель фонда заключалась в прямом и венчурном инвестировании в российские предприятия.

Таким образом, можно считать, что венчурная индустрия в Россию была привнесена извне. Её возникновение оказалось следствием не частной инициативы, реагирующей на внутренние потребности развития местного предпринимательства и рынка, а результатом политико-административных решений, притом не нашего правительства, а международных финансовых институтов. Целью импорта института венчурного инвестирования в Россию было оказание содействия и стимулирование активности малых предприятий, причём основной характеристикой объектов инвестирования был их размер, в то время как стадии развития компаний и их отраслевой состав совершенно не принимались во внимание.

Несмотря на название, венчурные фонды, созданные в тот период, были фондами прямых инвестиций. Однако, из-за страновых рисков начала 1990-х годов, иностранные инвесторы рассматривали все российские вложения типа «private equity» как венчурные вне зависимости от стадии и направления. Управление фондами также было близко к практике венчурных фондов и в УК работали менеджеры, специализирующиеся в венчурных инвестициях.

Венчурный бизнес в России до сих пор поддерживается зарубежными венчурными фондами прямых инвестиций, однако, объём их вложений в высокотехнологичный сектор отечественной экономики незначителен и не превышает 5% общего объёма прямых инвестиций.

Экономический кризис 1998 года стал переломным событием для ещё неокрепшей индустрии прямых и венчурных инвестиций, поскольку

27 Версхоор Х. Венчурный капитал в России. Расширение доступа малого бизнеса к финансированию в России. Тасис СМЕРУС 9803, 2002

28 Гулькин П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в Россию: теория и десятилетие практики. СПб.: Аналит. центр «Альпари СПб», 2003

29 Okkonen, J., Elezova, E., Maximtsev, I., Nikolaeva, N., Rasila, T., Seppa, M. V2C Implications to Russian Start-up Companies. Research Forum Frontiers of E-Business Research 2003, E-Business Research Center, 2003.

из действующих на то время примерно 40 фондов ЕБРР и частных многие были вынуждены свернуть свою деятельность, а из 11 управляющих компаний ЕБРР остались три: Quadriga, Eagle и Norum.³⁰

С появлением первых венчурных фондов началось развитие российского рынка рискованного капитала и венчурной индустрии, в истории которого можно выделить три этапа.³¹

Первый этап в развитии российской венчурной индустрии продолжался с 1993 до 1998 года. Это было время знакомства со страной: менеджеры западных управляющих компаний учились работать в российских условиях, а русские предприниматели узнавали, что представляет собой венчурный капитал. Фонды действовали сами по себе, не имели централизованного регулирования и практически не общались друг с другом.

Одним из наиболее важных событий этого периода является создание в 1997 году Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) по аналогии с профессиональными организациями такого типа, существовавшими в развитых странах. Целями РАВИ были названы «облегчение процесса инвестирования венчурного капитала посредством предоставления адекватной информации об участниках рынка, содействие формированию в России благоприятного для инвестиционной деятельности политического и предпринимательского климата, способствование взаимодействию её членов друг с другом и с финансово-промышленными кругами и обучение специалистов для компаний венчурного бизнеса» (РАВИ). По экспертным оценкам за этот период около 40 фондов совершили инвестиции в российские компании в размере около 350 млн. дол.³²

Вторым этапом развития венчурной индустрии в России был период с 1998 по 2001 годы.

В течение двух лет после кризиса 1998 года Российский рынок характеризовался слишком большой неопределённостью даже для венчурных капиталистов и потому утратил доверие инвесторов. Скорее всего, это и послужило причиной того, что в отличие от стран Восточной Европы объём прямых иностранных инвестиций в начале второго этапа сократился. Но, с другой стороны, следует отметить и некоторые положительные моменты. Во-первых, снизившаяся конкуренция со стороны

западных компаний способствовала развитию российских венчурных фондов. Во-вторых, кризис 1998 года спровоцировал упадок банковской системы, из-за чего кредиты были практически недоступны предприятиям и последние были вынуждены обращаться к венчурному капиталу, популяризируя тем самым этот способ финансирования. В-третьих, улучшилось качество объектов инвестирования, так как выжить в условиях кризиса смогли только самые успешные компании. Поэтому есть мнение, что уже в 1999 году объём прямых и венчурных инвестиций не только не упал, но даже увеличился, достигнув рекордной для этого сектора величины.³³

Исходя из опыта развития венчурного инвестирования европейских стран, Правительство России уже в этом периоде пришло к выводу, что одним из важных источников венчурных инвестиций в России должны стать государственные средства, в т.ч. бюджетные. Ведь уже в 2000 г. только профицит консолидированного бюджета в 2000 году составил 136,6 млрд. руб.

С 2000 г. В России наметился незначительный рост инновационно-активных предприятий (с 8,8% до 9,6 % – в 2001 г., 9,8% – в 2002 г., 10,3% – в 2003 г.), их количество явно недостаточно (в развитых странах сопоставимые показатели – 25–30%). Доля высокотехнологичной продукции в общем объёме отгруженной продукции составляет 3–4,5% (по оценкам, пороговое значение – 15%). Российские промышленные корпорации также начали самостоятельно инвестировать средства в технологии и собственные средства оставались основным источником инноваций в промышленности. Доля собственных средств предприятий в структуре источников финансирования технологических инноваций возросла с 84,5% в 1999 г. до 88,9% в 2003 г. (причем около 50% всех средств, затраченных на инновации, пришлось на покупку машин и оборудования и только 18% на приобретение новых технологий).

Первой реальной попыткой со стороны государства привлечь средства российских инвесторов в инновационную сферу было учреждение в 2000 г. Венчурного инновационного фонда (ВИФ), что должно было стимулировать создание венчурных инвестиционных институтов с российским и зарубежным капиталом. Однако, с учетом величины профицита бюджета выделение 100 млн. руб. из средств Российского фонда технологического развития Минпромнауки России в 2000 году в качестве имущественного вклада в венчурный инновационный фонд, учрежденный Правительством РФ, можно считать скорее символическим актом³⁴.

30 Гулькин П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в Россию: теория и десятилетие практики. СПб.: Аналит. центр «Альпари СПб», 2003

31 Гулькин П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в Россию: теория и десятилетие практики. СПб.: Аналит. центр «Альпари СПб», 2003

32 Никконен А. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2006 год. СПб.: «Феникс», 2007.

33 Гулькин П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в Россию: теория и десятилетие практики. СПб.: Аналит. центр «Альпари СПб», 2003

34 Сообщение для печати N 190 от 13 марта 2000 г. //www.government.ru.

С начала 2001 года объем прямых и венчурных инвестиций в России начал расти. Это объясняется серьезным улучшением макроэкономических показателей страны после кризиса и ростом потребительского спроса. Также появились инвестиции в технологические компании, в т. ч. малые. Одним из основных катализаторов этого процесса стал общемировой интернет-бум конца 1990-х годов. Всплеск инвестиций в Интернет в России достиг максимума в начале 2001 года, уже после окончания бума в остальном мире. В 2000–2001 годах был проинвестирован ряд российских интернет-компаний (Yandex, Ozon, Rambler). Затем наступил спад, связанный с общемировым сокращением прямых и венчурных инвестиций.

К концу выделенного периода, к 2001 году, по данным ЕБРР, доля прямых частных инвестиций в России была по-прежнему крайне мала и составляла около 0,08% ВВП.³⁵ Оценивая же деятельность венчурных компаний на этом этапе, следует отметить, что они укрупнили и расширили сферы приложения венчурного капитала и начали практиковать синдицированные инвестиции, чего не было на первой стадии. Повышенное внимание к инвестициям в Интернет-компании на этом этапе, в общем, начало претворять в жизнь традиционную схему венчурного финансирования – вложение средств в перспективную идею или технологию, которая обещает в достаточно короткие сроки превратиться в масштабный и доходный бизнес, что стало новым явлением для России. Однако к концу второго этапа этот «Интернет-пузырь» лопнул, так же как и в других странах мира, хотя и с меньшим уроном, что вызвало и спад на рынке венчурного финансирования.

Говоря об успехах этого периода, следует отметить, что к концу 2001 года инвестиционный рейтинг России начал расти и к середине 2002 года Россия оказалась на 17 месте в мировом рейтинге стран, наиболее привлекательных для зарубежных прямых инвестиций.³⁶ Более того, в феврале 2001 года произошел первый выход регионального венчурного фонда ЕБРР. Фонд продал свои инвестиции в проекте, получив в результате сумму в 2,1 раза большую, чем было инвестировано.³⁷

Третий период начался в 2002 году и продолжается до сих пор. Он характеризуется развитием организационной инфраструктуры рынка венчурного финансирования и существенным ростом объема рынка.

35 Гулькин П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в Россию: теория и десятилетие практики. СПб.: Аналит. центр «Альпари СПб», 2003

36 Гулькин П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в Россию: теория и десятилетие практики. СПб.: Аналит. центр «Альпари СПб», 2003

37 Зими́на Т. Робкие шаги венчурного капитала в России. 2003. <http://www.chem.msu.ru/rus/innovation/01.html>

Именно в этот период формируются венчурные механизмы, направленные на институциональное обеспечение функционирования инновационной деятельности.

С конца 2002 года объем инвестиций в России вновь возрос, и развитие индустрии продолжилось. Постепенно растет число прецедентов инвестирования в малые инновационные компании на стадии start-up.

В 2003–2004 гг. появилось сразу несколько отечественных венчурных фондов: «Русские технологии» (создан «Альфа-Групп»), «Инновационный венчурный фонд аэрокосмической и оборонной промышленности» (образован корпорацией «Аэрокосмическое оборудование»), «Технологический капитал» (создан финансово-инвестиционной компанией «ЛИДИНГ» совместно с «Техснабэкспортом» и ВИФ), «Система-Венчур» (инновационное агентство при АФК «Система», включающее в себя венчурный фонд, подразделение по управлению интеллектуальной собственностью и корпоративными технопарками).

В новые технологии наиболее активно вкладывали компании, работающие в сырьевых отраслях промышленности. Они самостоятельно определяют направления исследований, которые носят в подавляющем большинстве случаев прикладной характер, и отбирают исполнителей заказываемых работ, в том числе в институтах РАН. Так, крупнейшим национальным проектом стала «Программа НИОКР по водородной энергетике и топливным элементам», выполняемая компанией «Норильский никель» совместно с РАН. Часто указанные компании имеют собственные специализированные инновационные структуры: научно-исследовательские центры, отделы НИОКР, аналитические и стратегические департаменты, лаборатории и т.д. Некоторые из них приобретают контрольные пакеты акций отраслевых НИИ. Компания «Русский алюминий», например, выкупила контрольный пакет акций Всероссийского алюминиево-магниевого института (ВАМИ).

Вместе с тем, число малых инновационных предприятий сократилось с 37 тыс. в 2000 г. до 22 тыс. в 2004 г. Причиной такого положения стало отсутствие действенной системы доступа к кредиту и венчурному капиталу, а также неразвитая инфраструктура инновационной деятельности. Кроме того, сказывается минимальный интерес крупных корпораций к технологическим инновациям, т.е. общепринятая в мире схема – когда более крупные компании эффективно поглощают инновации через покупку малых предприятий – в России не работает. Таким образом, основной проблемой развития малых инновационных предприятий являются недостаточные размеры государственной поддержки, ее не-

системный характер, неразвитость или полное отсутствие инновационной инфраструктуры в регионах.

С Середины первого десятилетия нового века иностранные прямые инвесторы, по данным Центрального банка, буквально ринулись в Россию³⁸. На начало 2005 г. в России насчитывалось 62 венчурных фонда, что на 44% больше, чем в 2002 г. Накопленная капитализация оценивалась в 4 млрд. дол. Объем венчурных инвестиций в 2005 г., по оценке журнала «Эксперт», составил 62–65 млн. дол., причем последние 2 года инвестиции в телекоммуникации и информационные технологии достигали 40% общего объема капиталовложений (в странах ЕС в ИТ-отрасли вкладывается до 2/3 всех средств).

Анализируя опыт становления венчурной индустрии в России, следует отметить, что с 2002–2005 гг. в стране стала складываться собственная национальная модель венчурных инвестиций, аккумулирующая национальный капитал. Ее отличительной особенностью является формирование венчурных фондов преимущественно крупными финансово-промышленными группами, концернами и холдингами в рамках крупных компаний, а не вне их, как это предусмотрено традиционной моделью венчурного инвестирования. Существенный недостаток данной модели – узкий круг технологических компаний, способных получить поддержку со стороны венчурного капитала, поскольку финансируются в основном инновационные проекты, реализуемые в рамках крупных корпораций. В целом венчурное инвестирование в России находится в начальной стадии подъема. Серьезным препятствием для его дальнейшего развития является низкая ликвидность венчурных инвестиций, что в значительной мере обусловлено недостаточным развитием фондового рынка.

38 Средний бизнес дал рекордный результат. Прямые иностранные инвестиции составили \$9,3 млрд. за полгода.//Андрей Панов, Севастьян Козицын, Мария Рожкова, Ведомости

4.2. Состояние российской венчурной индустрии

В настоящее время уже имеется ряд статистических материалов, позволяющих охарактеризовать российскую венчурную индустрию³⁹ и ниже в основном используются данные РАВИ.

Данные по количеству и капитализации фондов (Рис. 5 и Рис. 6) показывают, что за период 1994–2007 годов число фондов прямых и венчурных инвестиций, работающих в России, выросло примерно в 12 раз. Суммарный венчурный капитал (без учёта оттока средств) вырос с 0,8 млрд. дол. в 1994 году до 10,13 млрд. дол. к концу 2007 г., т.е. в 12,7 раз (показав рост примерно такой же как рост числа фондов), а прирост капитала за год был около около 65% (по сравнению с 6,28 млрд. дол. в 2006 году).

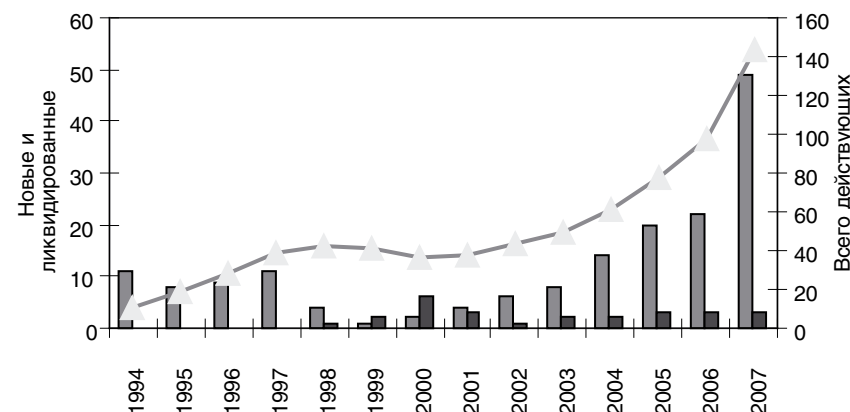


Рис. 5. Количество венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России в 1994–2007 г

39 Это прежде всего аналитические данные Российской Ассоциации Прямого и Венчурного Инвестирования (РАВИ) (например, Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России (1994–2007). – СПб.: РАВИ, 2007), материалы исследований журнала «Эксперт» (например, Аммосов Ю. П. Игра на повышение // Эксперт, 2007. – № 3, 23–29 января), презентации и веб-сайты крупных инвестиционных фондов и госкорпораций.

Следует отметить, что часть из проинвестированных компаний номинально российскими не являются, поскольку зарегистрированы за границей, и, таким образом, статистические данные отражают деятельность компаний, «связанных с Россией» (т. е. реально работающих на российском рынке, или имеющих в России производственные подразделения). Данные из этих источников существенно различаются, однако, в совокупности, позволяют получить представление о характеристиках венчурной индустрии России.

Объем вновь привлеченных в 2007 г. средств достиг 3,86 млрд. дол., что примерно в 2,5 раза больше предыдущего периода (1,45 млрд. дол. в 2006 году), причем, на 2 самых крупных из вновь созданных фондов пришлось почти половина всех привлеченных за 2007 год средств.

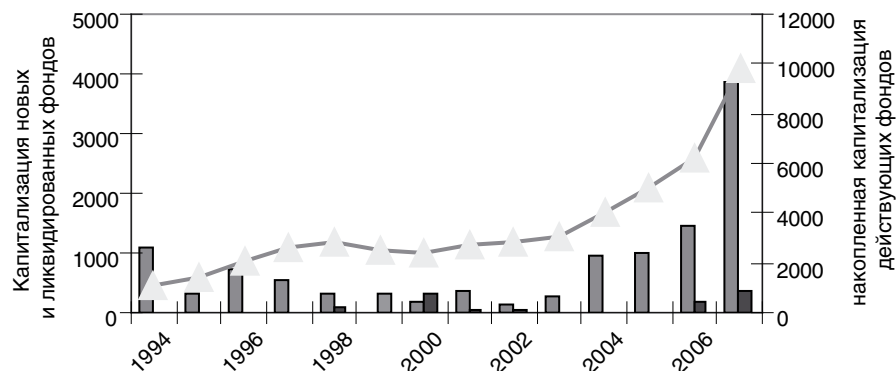


Рис. 6. Капитализация венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России в 1994–2007 гг., млн. дол.

Если в 1990-х годах в области прямых и венчурных инвестиций доминировал иностранный капитал, то тенденции последних лет показывают, что этот перекос уменьшается, и доля российских инвесторов венчурных фондов увеличилась до уровня 20%. Это можно объяснить как общим ростом экономики и стремлением отечественных инвесторов диверсифицировать источники прибыли и риски, так и ростом популярности прямого и венчурного инвестирования в стране в целом. Впрочем, часть иностранных инвестиций приходит из офшоров и на самом деле может являться российским капиталом. Данные по географии источников капитала приведены на Рис. 7.

Оценка источников капитала венчурных фондов в отраслевом разрезе затруднена (в меньшей степени это относится к фондам, чьи активы формируются с участием национального капитала). Из общего прироста капитализации за 2007 г. в размере 3,86 млрд. дол. удалось идентифицированы только 1,06 млрд., причем 99% этой суммы – российские источники, источники которых распределились следующим образом (Рис. 8)

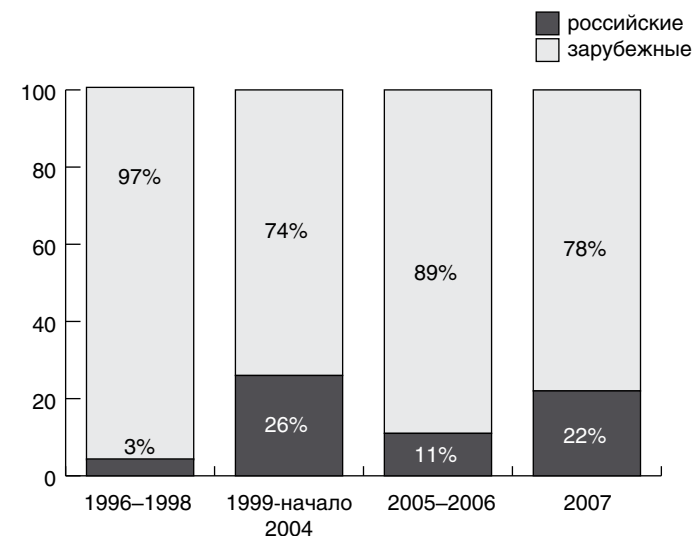


Рис. 7. Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по источникам капитала

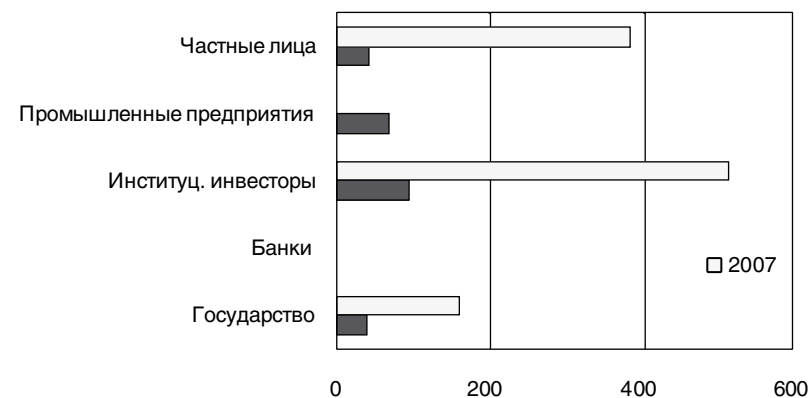


Рис. 8. Источники капитала российских венчурных фондов в 2006–2007 гг.

Особенностью России в настоящее время выступает достаточно развитый, по мировым меркам, сектор прямых инвестиций (private equity), ориентированный на стадию расширения и реструктуризацию бизнеса

и небольшое число созданных в России собственно венчурных фондов. Статистика показывает, что основная часть прямых и венчурных инвестиций относится к стадии расширения и последующим стадиям (Рис. 9 и Рис. 10). Из этого можно сделать вывод, что инвесторы в России предпочитают менее рискованные способы получения дохода и вложение в уже состоявшиеся компании на поздних стадиях.

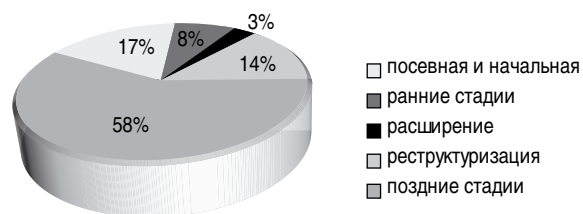


Рис. 9. Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по стадиям (по суммам инвестиций) (1996–2007 гг.)

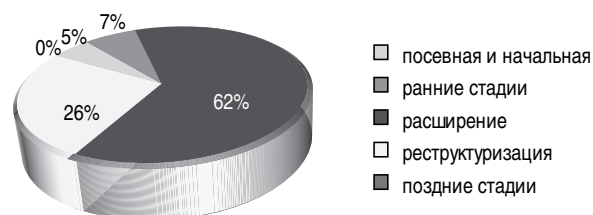


Рис. 10. Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по стадиям (по суммам инвестиций) (2007 г.)

По предварительным данным к концу 2007 года число управляющих компаний (УК), действующих на территории РФ, достигло 81 (по сравнению с 69 в 2006 году). Таким образом, прирост числа управляющих компаний составил 17%.⁴⁰

В 2006 году РАВИ провело исследование 60 основных управляющих компаний фондов прямых и венчурных инвестиций с целью их анализа и классификации (Рис. 11 и Рис. 12). Просматривается четкое разделение управляющих компаний на три группы.

⁴⁰ Подчеркнём, что речь идёт не обо всех, а только об УК, осуществляющих деятельность в сфере прямых (венчурных инвестиций).

К первой относятся несколько управляющих компаний крупных фондов. Их объёмы инвестиций лежат в пределах 5–30 млн. дол., которые вкладываются в стадию расширения и поздние стадии. В этой группе капитал на 100 % является иностранным.

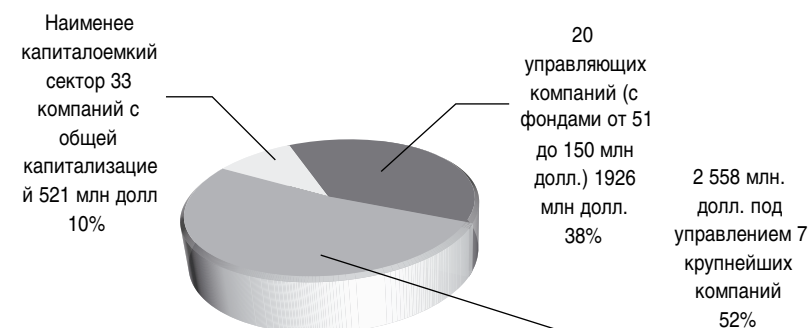


Рис. 11. Сегментирование управляющих компаний в зависимости от объема управляемых фондов (2007 год)

Ко второй группе относятся фонды средних размеров. Они инвестируют в компании всех стадий развития их объёмы сделок: 3–10 млн. дол., а капитал как иностранный, так и российский. Имеются отдельные инвестиции в области высоких технологий.

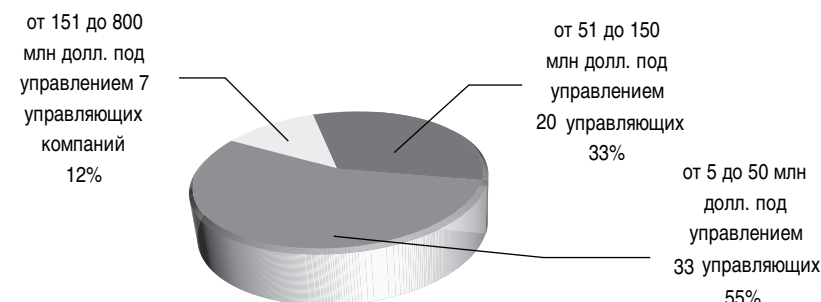


Рис. 12. Сегментирование управляющих компаний по капитализации

К третьей группе относится значительное число УК небольших фондов, более 40 % из привлеченных в 2005 году средств – российского происхождения. Диапазон сделок: 0,5–3 млн. дол. Именно к этой группе и относятся немногочисленные венчурные фонды.

Данные по отраслевому распределению прямых и венчурных инвестиций в 1999–2006 годах и в 2007 году (Рис. 13 и Рис. 14) показывают, что наибольший объем инвестиций сделан в потребительский рынок и телекоммуникации. Последнее говорит о некотором «технологическом уклоне» сектора private equity в России. Впрочем, большинство телекоммуникационных компаний используют импортируемые технологические решения. Напрямую от УК были получены *достоверные* данные о 43 сделках, осуществлённых в 2007 г. Их общий объем составляет 512 млн. дол. Как и в 2005–2006 гг. в безусловных лидерах с точки зрения инвестиционной привлекательности секторы потребительского рынка, телекоммуникаций (компьютеров) и финансов (Рис. 15)

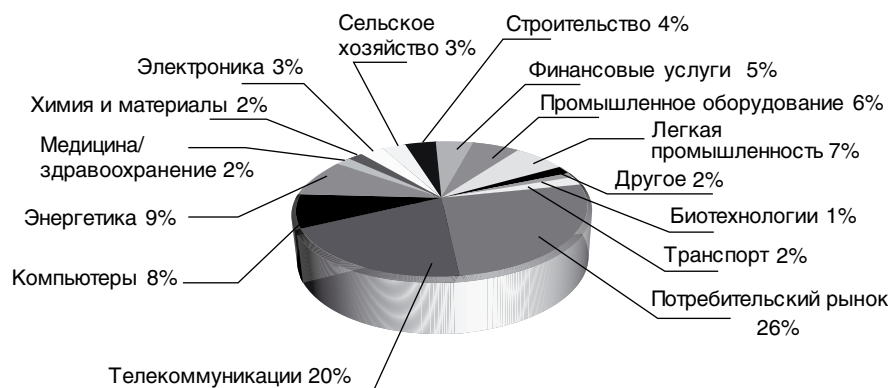


Рис. 13. Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по отраслям в 1999–2004 годах (по суммам инвестиций)

Несмотря на то, что к концу 2007 года примерно полтора десятка ЗПИФ венчурных инвестиций, созданных по программам МЭРТ были сформированы и в основном приступили к работе по отбору компаний, инвестиции в высокотехнологичные проекты по прежнему относительно невелики (размер сделок колеблется от сотен тысяч до нескольких миллионов долларов). Активизации инвестиций в этой сфере следует ожидать в 2008–2009, после того, как будет в общем и целом завершен конкурсный этап по отбору УК в рамках реализации программы частно-государственного партнёрства, а ранее созданные фонды полностью сформируют свои инвестиционные портфели.

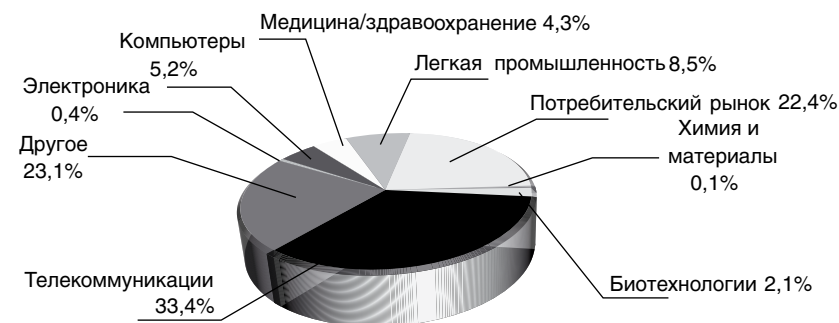


Рис. 14. Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по отраслям в 2006 г. (по суммам инвестиций)



Рис. 15. Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по отраслям в 2005–2007 гг. (по суммам инвестиций)

Анализ инвестиций по стадиям⁴¹, показывает, что в 2007 г. серьёзных изменений не произошло и сохраняющихся тенденций прошлых лет: по-прежнему с большим отрывом лидирует стадия расширения (Рис. 16).

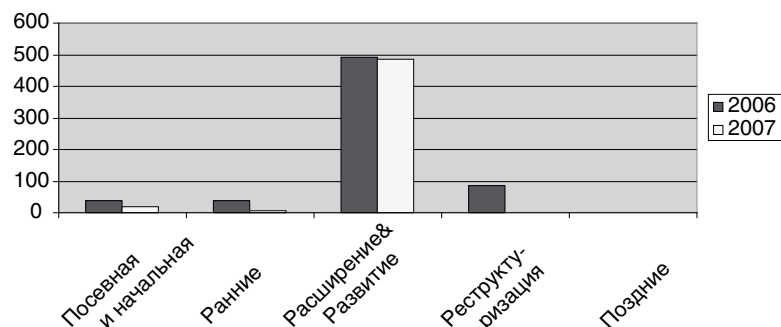


Рис. 16. Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по стадиям в 2006–2007 гг. (по суммам инвестиций)

Анализ инвестиций по регионам⁴², также показывает, что в 2007 г. серьёзных изменений не произошло и сохраняющихся тенденций прошлых лет (Рис. 17).

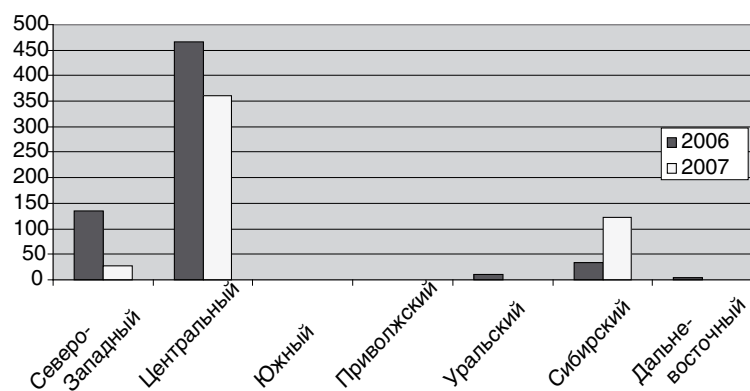


Рис. 17. Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по регионам в 2006–2007 гг. (по суммам инвестиций)

41 На основе 43 сделок, по которым в РАВИ имеется достоверная информация

42 На основе 43 сделок, по которым в РАВИ имеется достоверная информация

Ответы 17 управляющих компаний на вопрос РАВИ о том, какова минимальная расчетная доходность (IRR) по бизнес-плану среди всех профинансированных ими компаний, в 2006 году распределились так, как показано на Рис. 18. Можно сделать вывод, что для привлечения инвестиций ожидаемая доходность проектов компании-реципиента должна составлять 40–50 %. Это сопоставимо с рентабельностью сырьевого бизнеса, которая в 2005–2006 гг. составляла в среднем 30–60 %. Тем не менее усредненный показатель реальной доходности по выходам из инвестиций за 1994–2006 годы приблизился лишь к 11 %, что по мировым меркам является весьма низким результатом. Впрочем, следует иметь в виду, что данная цифра является усреднением по всему промежутку 1994–1998 годов, включая как кризисный 1998 год, так и первые, не всегда удачные прецеденты инвестирования. Опыт действующих в России фондов с грамотным управлением позволяет предположить, что при квалифицированном выборе объекта финансирования этот уровень существенно выше (30–60 %).

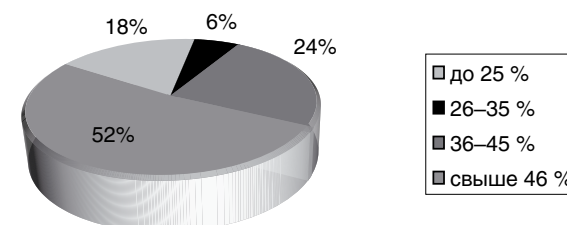


Рис. 18. Ответы УК на вопрос о минимальных расчетных нормах доходности (IRR)

В связи с относительной неразвитостью фондового рынка выход посредством IPO еще не получил широкого распространения (к 2007 году — отмечено всего 13 случаев выхода через IPO). Основными типами выходов являются выкуп менеджментом (МВО) и продажа стратегическому инвестору. Преобладание того или другого типа выхода менялось со временем. В 2004 году 52% выходов — были выкупом менеджерами. В 2005 и 2006 годах более половины всех выходов пришлось на продажу стратегическим инвесторам — 52 и 64 % соответственно.⁴³

43 Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2006 год. — СПб.: РАВИ, 2007

Большинство российских фондов прямого и венчурного инвестирования зарегистрированы за рубежом.⁴⁴ С 2003 в России стало возможным формирование закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ) особо рискованных (венчурных) инвестиций. За 2003–2006 годы были созданы 21 ЗПИФ (в т.ч. 5 венчурных ЗПИФ с участием государственных средств)⁴⁵, а в 2007 – начали работать примерно полтора десятка ЗПИФ ВИ, созданных по программам МЭРТ.⁴⁶ Тем не менее, большинство ЗПИФ представляют собой фонды прямых инвестиций или же организации, работающие на фондовом рынке.

Считается, что венчурная индустрия России отстает в своем развитии от европейской, начавшей свою историю с начала 80-х годов, и пережившей бум в 1990–95 годах, на 10–15 лет. Отставание России от США в этой области значительно больше, однако рационально используя международный опыт, Россия при условии успешного экономического роста при поддержке со стороны государства может развить венчурную индустрию в течение нескольких ближайших лет.

44 Низкий налог на доход от роста капитала в офф-шорах делают их единственно приемлемыми для регистрации фондов, т.к. в противном случае фонд не в состоянии привлечь капитал для инвестирования в условиях жесткой конкуренции на рынке капитала.

45 Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2006 год. – СПб.: РАВИ, 2007

46 Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2007 год. – СПб.: РАВИ, 2008

5. Формирование и развитие института и государственной инфраструктуры венчурного инвестирования

В России параллельно с развитием венчурной индустрии с активным участием государства развивался и институт венчурных инвестиций, который стал рассматриваться как один из ключевых звеньев государственной стратегии инновационного прорыва, доказательством чему является серьезное внимание Правительства РФ к работе по формированию этого института.

Первые усилия по формированию института венчурного инвестирования, как важнейшего элемента модели инновационного развития на основе партнерства бизнеса и общества также были предприняты в России еще в 1992 г. и продолжались с нарастающими темпами течение всех последующих лет.

Историю формирования института венчурного инвестирования, как и в случае рынка венчурных инвестиций, также можно условно разбить на три этапа.

Среди основных этапных шагов государства, предпринятых в сотрудничестве с обществом и направленных на рост инновационного потенциала российской экономики и вовлечение бизнеса в эту работу, следует назвать:

Этап 1 (1992–1998 гг.)

- Создание Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) и Российского фонда технологического развития (РФТР) в соответствии с постановлением Правительства РСФСР от 24 декабря 1991 г.⁴⁷ приказом Министерства науки, высшей школы и технической политики Российской Федерации от 26 февраля 1992 г.⁴⁸, запущенных в 1993 г.,
- Создание первых технопарков и бизнес-инкубаторов в 1993–1994 гг.,
- Присвоение статуса государственных научных центров 50 НИИ в 1993–4 гг. Предполагалось, что ГНЦ станут своего рода национальными лабораториями, вначале получающими приоритетное финансирование и выполняющими проекты государственного значения, а затем, в течение 10 лет, станут коммерческими организациями, работающими на основе заказов рынка.

47 Постановление Правительства РСФСР № 60 от 24 декабря 1991 «О проекте бюджетной системы РСФСР на 1 квартал 1992 г.»

48 Приказ Министерства науки, высшей школы и технической политики Российской Федерации от 26 февраля 1992 г. № 212.

- Поддержку программы ЕБРР по созданию региональных венчурных фондов с 1992 г., которая привела к созданию 11 фондов и открыла путь в Россию частным прямым и венчурным инвесторам,
- Создание Федерального фонда поддержки малых инновационных предприятий (так называемый фонд Бортника) в 1994 г.,
- Программы по линии Фонда Сороса, запущенные в 1994 г.,
- Программы по линии TACIS, запущенные в 1994 г.,
- Программу «Российская электроника», запущенную в 1995 г. и ее последующие реинкарнации,
- Создание Российской ассоциации венчурного (а впоследствии – венчурного и прямого) инвестирования (РАВИ) в 1997 и объединившая российских и зарубежных инвесторов,
- Концепцию инновационной политики Российской Федерации, одобренную Постановлением Правительства Российской Федерации от 24 июля 1998 г. № 832 и направленную на развитие и совершенствование взаимодействия предпринимателей, занятых в сфере производственного и инновационного малого и среднего бизнеса, и источников его внебюджетного финансирования,
- Федеральную программу государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998–1999 гг.⁴⁹;

Этап 2 (1999–2001)

- Основные направления развития внебюджетного финансирования высокорисковых проектов (системы венчурного инвестирования) в научно-технической сфере на 2000–2005 годы, одобренные Правительственной комиссией по научно-технической политике (протокол №1 от 27 декабря 1999 года), в которых впервые в России была поставлена задача системного подхода к организации венчурного инвестирования, Целью развития системы венчурного инвестирования в 2000–2005 годах провозглашено создание благоприятных условий для развития научно-технического и инновационного предпринимательства и механизмов, обеспечивающих привлечение инвестиций в наукоемкие инновационные проекты, реализуемые венчурными предприятиями. К концу 2005 года система венчурного инвестирования в научно-технической сфере Российской Федерации должна быть в основном сформирована.
- Венчурный инновационный фонд (ВИФ), созданный в 2000 г. и играющий роль катализатора создания венчурных фондов, начавший работу с марта 2004 г.,

49 Постановление Правительства РФ от 03.07.1998 № 697 «О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998–1999 гг.».

- Программу «Электронная Россия», запущенную в 2001 г. и прошедшую несколько реинкарнаций,

Этап 3 (2002 – настоящее время)

- Концепцию развития венчурной индустрии в России, проект которой был представлен в Правительство в 2002 году и содержащую меры государственного стимулирования высокотехнологического сектора промышленности. В частности, эта программа предполагала создание при участии государства сети региональных венчурных фондов с государственным участием, пересмотр налогового режима для малых технологических компаний и другие действия. Эта концепция рассматривалась, но не была принята,
- Мегапроекты, запущенные Минобрнауки в 2002–2003 гг.,
- Первую Российскую сеть трансферта технологий (Russian Technology Transfer Network – RTTN), которая была создана в 2002 г. Инициатором создания виртуальной площадки выступило Минпромнауки РФ при поддержке Проекта⁵⁰ TACIS FINRUS 9804. Основателями сети RTTN являются Обнинский региональный инновационно-технологический центр и инновационный центр Кольцово. Сеть состоит из региональных членов (в лице инновационных центров или центров трансферта технологий), которые выполняют главную и ведут региональные базы данных.
- Региональные программы информатизации и в т.ч. такие как «Электронная Москва», получившие развитие с 2002 г.,
- Созданию юридической базы для венчурного инвестирования, которой стало постановление ФКЦБ России от 14 августа 2002 года №31/пс «О составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов». В данном постановлении, согласно классификации и терминологии, предложенной специалистами ФКЦБ РФ, «венчурные» (особо рискованные) фонды были отнесены в категорию «закрытых паевых инвестиционных фондов» (ЗПИФ),
- Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу,⁵¹

50 Проект ставит своей целью вовлечение научного потенциала России в мировой коммерческий оборот и направлен на консолидацию информационных ресурсов ведомственных и государственных структур РФ, специализированных организаций, инновационных центров страны в единую сеть с последующей ее интеграцией в европейские сети.

51 Указ Президента РФ от 30.03.2002 № Пр-576 «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу».

в которых поставлена задача формирования национальной инновационной системы, неотъемлемой частью которой являются центры трансфера технологий (ЦТТ).

- Программу социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2003–2005 гг.)⁵²;
- Федеральную программу Научно-технического прогресса (ФЦ НТП) на 2004–2006 гг., запущенную в 2003 г.
- 36 Центров трансфера технологий (ЦТТ), которые были созданы при участии Министерства образования и науки в России в 2003–2005 гг. Кроме того, около 20 организаций, занимающихся трансфером технологий, были созданы ранее без участия средств федерального бюджета. В то же время, согласно экспертным оценкам, для полного охвата исследовательского сектора России требовалось около 400 таких организаций.⁵³
- Специальные экономические зоны инновационной направленности, создаваемые с 2004 г.,
- Запуск программы региональных венчурных фондов под управлением частных управляющих компаний в 2004 г.
- Программа Минэкономразвития по созданию бизнес-инкубаторов, стартовавшую в 2005 г. И призванная снизить остроту дефицита площадей для размещения малых предприятий, создаваемых центрами трансфера технологий. Недостатком программы является ее ориентация на весь малый бизнес, вследствие чего наукоемкие предприятия могут потеряться в массе малых торговых и сервисных фирм. Кроме того, в программе поддержки малых инновационных предприятий не решен вопрос обеспечения доступа указанных предприятий к производственному оборудованию. Проблему можно решить за счет создания центров коллективного пользования производственным оборудованием
- «Стратегию Российской Федерации в области развития науки и инноваций на период до 2010 г.»⁵⁴, в целом одобренную правительством в ноябре 2005 г., в которой было предусмотрено рас-

ширение частно-государственного (или государственно-частного) партнерства в сфере развития сектора исследований и разработок, а также технологической модернизации отраслей экономики на следующих принципах:

- финансирование прикладных исследований и создание инновационной инфраструктуры осуществляется бюджетом на долевого основе с коммерческим сектором экономики;
- реализация национальных приоритетов технологического развития происходит при привлечении существенных объемов внебюджетных средств, при этом, в интересах обеспечения таких приоритетов, реализуются отраслевые федеральные целевые программы технологического профиля.

Кроме того, для стимулирования спроса на инновации в корпоративном секторе, технологического перевооружения компаний, организации выпуска и экспорта новой высокотехнологичной продукции, создания новых высокотехнологичных фирм предусмотрены следующие меры:

1. Субсидирование процентных ставок по долгосрочным кредитам, привлекаемым для выпуска новой высокотехнологичной продукции.
2. Введение «сверхускоренной амортизации» – инвестиционной премии для компаний в виде единовременного списания на расходы 50% затрат на передовые технологические комплексы.
3. Государственная поддержка наукоемкого экспорта, включая установление нулевой таможенной пошлины при экспорте продукции, произведенной в РФ, софинансирование маркетинговых затрат средних компаний при выходе на зарубежные рынки.
4. Долевое участие государства в финансировании сертификации инновационной продукции на соответствие международным стандартам безопасности и качества.
5. Государственное софинансирование выставочной деятельности высокотехнологичных российских компаний.

Налоговое стимулирование научно-технической деятельности, которое предполагалось осуществлять в следующих формах:

1. Отнесение к учитываемым затратам при определении налога на прибыль 100% затрат на НИОКР, вне зависимости от их завершенности и достигнутых результатов, при условии патентования результатов – до 130–150% затрат на проведение НИОКР.
2. Введение льгот по налогу на прибыль в объеме 30–40% от годового прироста затрат компании на НИОКР.
3. Освобождение от обложения НДС патентно-лицензионных операций (кроме посреднических).

52 Распоряжение Правительства РФ от 15.08.2003 № 1163-р «Об утверждении Программы социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2003–2005 гг.)».

53 Из соотношения 2 тыс. исследователей на 1 ЦТТ, как в европейских странах.

54 ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ, ПАТЕНТАМ И ТОВАРНЫМ ЗНАКАМ (РОСПАТЕНТ) [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.fips.ru/ruptoru/str_rf.htm, свободный

4. Освобождение от обложения НДС операций (кроме посреднических), связанных с реализацией российской научной продукции и научных услуг.

5. Установление нулевой таможенной пошлины и освобождение от обложения НДС (10%) для импорта оборудования и приборов, используемых для научно-исследовательских целей.

Таким образом, только улучшившаяся (благодаря благоприятной конъюнктуре на мировых сырьевых рынках) ситуация с бюджетными доходами позволила Правительству РФ в 2005–2006 гг. существенно увеличить свой вклад в формирование института венчурного инвестирования, выведя его тем самым на качественно новый уровень. В результате напряженной работы, в основу которой легла лучшая практика США, Израиля и Финляндии, в России появился набор механизмов и инструментов, которые, по мнению многих специалистов, являют собой необходимую базу для развития венчурной индустрии. Однако этот набор требуется доработать, чтобы сделать его более эффективным. В этом отношении главной задачей является разработка и внедрение национальной стратегии развития венчурной индустрии, объединяющей интересы всех соответствующих министерств и департаментов, в основу которой должно лечь партнерство общества и бизнеса.

6. Институты, инфраструктура и инструменты партнерства бизнеса и общества в развитии венчурной индустрии в России

6.1. Система финансирования НИОКР

Бюджетные средства являются основным источником финансирования науки в РФ и в последние годы значение бюджета растет. Вместе с тем, реализованные в России государственные программы финансирования приоритетных направлений исследований и действующие в России списки критических технологий, по оценкам многих экспертов, мало влияют на решение задач инновационного развития и повышение эффективности государственных научных расходов. За счет средств федерального бюджета финансируется большое количество прикладных разработок, не имеющих перспективы спроса на внутреннем и глобальном рынках. Отсутствие механизмов реализации определенных государством приоритетов научно-технологического развития, а также объективных критериев оценки результатов деятельности научных организаций не позволяет сконцентрировать ресурсы на поддержке ведущих институтов, университетов, инновационных центров и обеспечить опережающее развитие их материально-технической базы и кадрового потенциала. В целом, в течение последнего десятилетия, отсутствие четко определенных приоритетов научного и инновационного развития привело к реализации «политики выживания» вместо «политики развития».

Можно перечислить несколько ключевых задач, которые уже начали решаться в рамках государственной научной политики, но потребуют больших усилий и последовательных решений:

- Реструктуризация государственного сектора НИОКР.
- Укрепление исследовательской инфраструктуры, переоснащение и развитие приборно-аппаратурной базы академических и университетских исследований.
- Расширение и упорядочивание системы фондов, обеспечивающих конкурсное грантовое финансирование фундаментальных научных исследований.
- Расширение государственных программ поддержки малых наукоемких компаний.
- Устранение неопределенности и противоречивости в отношении владения материальными и нематериальными активами, созданными в процессе реализации государственных программ НИОКР.

6.2. Федеральный фонд поддержки малых инновационных предприятий

Первой организацией федерального уровня в России, ориентированной на финансирование преимущественно частных малых инновационных предприятий на «посевной» стадии, стал Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия) (<http://www.fasie.ru/>), который был образован в 1994 году в форме государственной некоммерческой организации. В 2005 году его бюджет составлял 1,5 % расходной части бюджета на гражданскую науку в России.

По данным Фонда, поддержанные им предприятия освоили производство свыше 500 запатентованных изобретений, выпустили на их основе продукции на десятки миллиардов рублей, их отчисления государству в виде налогов превысили в 2,4 раза сумму полученных ими бюджетных средств. Стоимость их основных фондов увеличилась в 11,3 раза, а выработка на одного работающего в 12,7 раза, на фирмах созданы тысячи новых рабочих мест.

Деятельность Фонда содействия базируется на следующих принципах:

- фонд поддерживает малые инновационные компании, обладающие правами на интеллектуальную собственность, на основе открытого конкурса;
- проект не финансируется всецело за счет фонда (принцип софинансирования);
- не более половины средств Фонда должно использоваться на поддержку проектов заявителей из Московского региона.

Во многих наукоёмких регионах России Фонд имеет свои представительства (в 29 регионах). Базовым инструментом поддержки инновационных компаний стали программы «СТАРТ», «ТЕМП» и «ПУСК».

Фонд содействия развитию малых форм предприятий инициировал программу поддержки инновационных проектов, начатую в 2002 г. совместно с Российским фондом фундаментальных исследований (РФФИ), и программу «СТАРТ»⁵⁵, в рамках которой финансируются инновационные проекты, находящиеся на начальном этапе развития.

«СТАРТ» – программа финансирования компаний на стадии «seed». Ее цель – содействие предпринимателям в образовании наукоёмкой компании. В ее рамках предполагается, что процесс становления компании займет до 3-х лет:

- первый год – безвозвратно и безвозмездно предоставляется до 750 тыс. руб. на проведение НИОКР, разработку прототипа продукта, его испытания, патентование, составление бизнес-плана;
- второй-третий годы – дальнейшее финансирование проекта;
- полный бюджет проекта по линии Фонда – до 4,5 млн. руб.

Фонд финансирует полностью только первый год выполнения проекта. Со второго года Фонд содействия финансирует проект в двух случаях: 1) софинансирует проект вместе с внебюджетным инвестором; 2) софинансирует совместно с предприятием его инновационную деятельность (принцип самофинансирования) – когда предприятие или не нашло инвестора, или считает нецелесообразным развиваться за счет привлечения средств инвестора, но сумело в течение года приступить к реализации своей продукции.

Положительным результатом для «СТАРТа» считается «раскрутка» нового предприятия в конце третьего года до уровня, когда его численность составляет 5–20 сотрудников (включая основных разработчиков), а объем реализации – не менее 600 тыс. руб. на сотрудника в год.

Для уже действующих малых инновационных предприятий в рамках Фонда запущена программа «ТЕМП», нацеленная на содействие в приобретении лицензий на новые технологии и технические решения у российских научных организаций. Содействие Фонда состоит в безвозвратном и безвозмездном финансировании НИОКР, которые необходимо выполнить для освоения лицензии малым предприятием. К участию в программе приглашаются уже сложившиеся предприятия с серьезными (не менее десятков миллионов рублей в год) объемами реализации продукции. Как и в программе «СТАРТ», предполагается, что в реализацию данных проектов будут вложены собственные средства предприятий или привлеченные частные инвестиции.

Программа «ПУСК» действует с 2006 года и нацелена на финансирование инновационных проектов, выполняемых стартапами на основании разработок и при кадровой поддержке университетов РФ. Общий лимит бюджетного финансирования составит 30 млн. руб. Средства здесь также предоставляются на основе софинансирования.

Таким образом, Фонд содействия уже стал государственным инструментом, выполняющим функции «фонда ранних стадий». Тем не менее в силу своего небольшого объема и наличия нескольких программ данный фонд не полностью закрывает нишу «посевого» финансирования, и в стране существует множество «посевных» проектов, не получающих финансирования.

⁵⁵ Формат программы во многом похож на механизм американской программы поддержки малого наукоёмкого бизнеса SBIR (Small Business Innovation Research).

6.3. ВИФ

Ещё одним нововведением раннего периода развития венчурной индустрии в России стал созданный в 2000 году российский фонд фондов – Венчурный инновационный фонд (ВИФ).⁵⁶ Основной целью его деятельности, как и в других странах, является формирование инфраструктуры для привлечения в научно-технический сектор экономики России коммерческого финансирования. ВИФ (<http://www.rvca.ru/rus/default.php?mid=7>), созданный по инициативе Министерства науки и технологий РФ, зарегистрированный в Санкт-Петербурге, стал первым, реально работающим механизмом государственной поддержки венчурного инвестирования и задал модель для формирования в дальнейшем других «фондов фондов».

ВИФ является «некоммерческой организацией, создаваемой для формирования организационной структуры системы венчурного инвестирования». Основная задача ВИФ – выступать соучредителем коммерческих венчурных фондов России с целью разделения их инвестиционных рисков.

Сложными моментами в организации ВИФ стали его малый объем и ограничение его участия в венчурном фонде лишь в размере до 10 % от общего размера фонда.⁵⁷ В рамках программы ВИФа предполагалось, что государственно-частные венчурные фонды будут регистрироваться в форме договоров простых товариществ. Этот путь представлялся одним из наиболее удобных для частных инвесторов, т.б., что формы закрытого паевого инвестиционного фонда (ЗПИФ) в то время просто не существовала. К 2004 году ВИФ пытался стать соинвестором двух фондов, один из которых – корпоративный фонд «Аэрокосмическое оборудование», однако, это попытки не удались и в работе фонда наступила пауза, длившаяся до 2007 г., когда, наконец, был проинвестирован фонд НИКОР.

6.4. Мегапроекты

В 2003 г. Министерство промышленности и науки РФ разработало программу крупных инновационных проектов национального значения (или мега-проектов) в целях пересмотра структуры финансирования

НИОКР и стимулирования сектора высоких технологий. Министерство было вынуждено признать неэффективность прежнего подхода к финансированию НИОКР, поскольку сотни исследовательских проектов, финансируемых из бюджета, носили фрагментарный характер и не были связаны между собой, что делало практически невозможной оценку их эффективности, полезности, практической значимости. Новый план предусматривал концентрацию ресурсов на нескольких вертикально построенных проектах (этот подход частично напоминал крупные советские проекты 1940–60-х гг.). Министерство получило около 500 заявок от частных и государственных компаний и исследовательских институтов, из которых только 24 соответствовали установленным критериям. Экспертная комиссия отобрала 12 приоритетных направлений, включая такие новые области НИОКР, как нанотехнологии и проекты национального значения в области энергетического оборудования. Ниже приведены два примера проектов:

- Разработка и начало серийного производства эффективного дизельного двигателя для транспорта (государственное финансирование – 500 млн. руб., средства из других источников – 2041,2 млн. руб.).
- Разработка и начало серийного производства новых катализаторов для производства моторного топлива (государственное финансирование – 350 млн. руб., средства из других источников – 653 млн. руб.).
- Общая продолжительность проектов – 4 года. Проекты были, в основном, инициированы бизнесом совместно с научно-техническими специалистами. На момент поступления государственного финансирования большинство проектов уже находились на продвинутой стадии разработки, поэтому риск незавершенности был минимальным, но оставался риск, связанный с управлением и маркетингом результатов НИОКР. Организация, отбор и начальная реализация проектов соответствовали обычной международной практике государственного финансирования НИОКР в условиях бюджетных ограничений.
- К преимуществам программы мега-проектов по сравнению с прежде используемыми формами относятся:
- Реалистичность, точечное государственное воздействие и большой демонстрационный эффект. Предприниматели получили сигнал о том, что государство готово взаимодействовать с бизнесом на поле общих интересов и обозначило эти интересы не только с технологической точки зрения, но и с социально-экономической.

⁵⁶ Создан в соответствии с распоряжением правительства РФ № 362hp от 10.03.2000 г.

⁵⁷ В развитых странах аналогичный порог для «фондов» может составлять до 40–50% и в дальнейшем данный порог был повышен для региональных венчурных фондов и фондов, создаваемых с участием «Российской венчурной компании».

Научные команды получили сигнал о том, что государство заинтересовано в финансировании экономически эффективных технологических проектов.

- Опыт аналитической и экспертной работы, включавшей в себя многофакторную оценку технологий, как со стороны предложения, так и со стороны спроса, сотрудничество с промышленностью. Выработка формальных критериев, уменьшение возможностей лоббирования традиционными технократическими элитами, оторванными от современных потребностей рынка и общества.
- Взаимодействие государства, бизнеса и науки на конкретной площадке проектного финансирования и управления. Впервые решение о расходовании значительных государственных средств принималось преимущественно неправительственными экспертами в рамках правительственной комиссии.

Вместе с тем, стало очевидным, что механизм мега-проектов нуждается в доработке. Так, разделение бремени финансирования технологий в предрыночной стадии между государством и частными предпринимателями – важное свойство западной традиции взаимодействия бизнеса и государства в наукоемких проектах – далеко не в полной мере реализовано в мега-проектах. Как и следовало ожидать, ни банки, ни инвестиционные компании не представлены в числе бизнес-партнеров, которые готовы разделить с государством финансовое бремя.

Серьезный вопрос программы состоит также в том, что государственное участие в мега-проектах далеко не исчерпывается финансированием, более того, похоже, что в большинстве проектов получение доступа к финансированию было далеко не основной целью разработчиков, особенно тех, что входят в богатые промышленные холдинги. Оказалось, что партнеры по проектам заинтересованы в поддержке государства в таких мало формализуемых сферах, как облегчение доступа на регулируемые государством рынки, примирение конкурирующих интересов, наведение минимального порядка в управлении проектами в государственных научных учреждениях и вузах, где высокая технологическая компетенция сочетается с хаотичным неквалифицированным менеджментом. Поэтому представляется полезным проанализировать указанные нефинансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении или под контролем государства для более эффективного управления ими и внедрения их в реализацию крупных проектов частно-государственного партнерства.

С 2005 г. мегапроекты вошли составной частью в федеральную целевую программу «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» (ФЦНТП).

6.5. ФЦ НТП

С самого начала федеральные целевые программы (ФЦП) позиционировались правительством как наиболее прозрачный и эффективный метод расходования бюджетных средств, причем основанный на программно-целевом методе планирования. Однако на практике все оказалось сложнее. Основными претензиями экспертов к ФЦП стали чрезмерное распыление средств, непрозрачность их использования, перебои с финансированием, низкое качество стратегического планирования. В 2000–2005 гг. проводилась работа по систематизации и сокращению количества ФЦП, в результате которой их число уменьшилось со 138 в 2001 г. до 53 в 2005 г., а финансирование, напротив, увеличилось с 78 млрд. руб. до 240 млрд. руб. (в ценах 2003 г.). Вместе с тем за указанный отрезок времени резко возросло количество подпрограмм – с 25 до 85. Поэтому реального сокращения не произошло.

Финансирование инновационных предприятий и компаний в рамках ФЦ НТП на основе государственно-частного партнерства развивается Федеральным агентством по науке и инновациям (Роснаука). В 2002–2006 годах Роснаукой выполнена первая и на 2007–2012 гг. принята вторая федеральная программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» (ФЦНТП) (<http://www.fasi.gov.ru/fcp/comp1/>), в рамках которой возможно получение бюджетных вложений в инновационные компании на конкурсной основе.

В рамках ФЦ НТП предусмотрены возможности, когда государство финансирует НИР на 90% (оставшиеся 10% – внебюджетные средства), ОКР на 30–50%, а в случаях, когда бизнес выступает с собственной инициативой и готов вложить в проект значительные средства – на 30%. К конкурсному отбору Роснаука привлекает профессиональных экспертов. Предоставление финансирования осуществляется через выполнение работ по государственным контрактам. Одним из индикаторов их реализации является объем частных средств, привлеченных в рамках венчурных проектов. Обычно, за счет государственных средств выполняется часть опытно-конструкторских работ, а за счет исполнителя и инвестора – промышленное освоение, производство, реализация готовой продукции и иные работы в рамках проекта. В отчетность должен входить финансовый план проекта, составленный квалифицированной консалтинговой организацией и/или венчурным фондом (инвестором). Для большинства проектов объем государственных вложений не превышает 40 % от совокупного объема. По условиям программы компания должна завершить в течение года полный инновационный цикл от

НИОКР до реализации наукоемкой продукции на рынке и обеспечить ускоренное развитие организации и доходность, привлекательную для венчурных инвесторов. В течение этого года требуется провести аудит, юридически оформить права на интеллектуальную собственность, разработать бизнес-план для привлечения венчурных инвесторов, обеспечивающих финансирование завершающих стадий проекта.

Расходы по блоку «Коммерциализация технологий» в рамках ФЦНТП на 2007–2012 гг. составляют 35,3 млрд. руб. (или 5,8 млрд. руб. в среднем ежегодно), в том числе 36% за счет бюджетных средств и 64% внебюджетных средств.

6.6. Особые экономические зоны

Свободные экономические зоны – это территориальные образования, на которых вводятся специальные льготные режимы регулирования, создаваемые с целью ускоренного развития отдельных регионов и отраслей и оказания положительного воздействия на экономику страны в целом. СЭЗ способствуют развитию производства, экспорта, привлечению инвестиций. Мировой опыт подтверждает, что СЭЗ являются эффективным инструментом стимулирования. В России первые эксперименты введения СЭЗ не увенчались успехом, главным образом из-за искажения целей различных агентов (предпринимателей, властей), а также слабой проработки программ по их созданию и негативной общей конъюнктуры в стране, связанной с распадом СССР в начале 90-х.

В 2005 году в России были приняты новые программы по созданию особых экономических зон. Идея особых экономических зон (ОЭЗ) как важного элемента инфраструктуры стимулирования перехода на инновационную модель развития, была выдвинута МЭРТ в 2004 г.⁵⁸

Согласно Федеральному Закону «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»⁵⁹, на территории России может создаваться два

типа зон: технико-внедренческие и промышленно-производственные. Позднее было также принято решение о создании третьего типа зон – туристско-рекреационных. Этот закон оговаривает условия создания ОЭЗ на территории России. В частности, ОЭЗ создаются на *ограниченный срок* в 20 лет и после этого утрачивают свой статус. Площади ОЭЗ, вновь создаваемых в России, невелики: не более 2 кв. км для технико-внедренческих и не более 20 кв. км для промышленно-производственных зон – сравните, например, с зоной Шеньчжень, площадь которой более 300 кв. км, или с прошлым опытом создания СЭЗ на территориях целых регионов. Более того, никакая ОЭЗ, кроме зон туристско-рекреационного типа, не может находиться на территории нескольких муниципальных образований или включать полностью территорию административного образования. К тому же, на территории ОЭЗ не допускается добыча и переработка полезных ископаемых, а также производство и переработка подакцизных товаров, кроме автомобилей. Иными словами, *вход* на территорию ОЭЗ *запрещен* и без того развитым отраслям, в первую очередь нефтегазовой.

На территории ОЭЗ действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Для развития высокотехнологичного бизнеса государство создает благоприятные условия коммерческим предприятиям, являющимся резидентами ОЭЗ, за счет:

- предоставления налоговых, таможенных и иных преференций;
- создания и предоставления в аренду объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры ОЭЗ.

Основные льготы, предоставляемые резидентам СЭЗ, включают в себя: снижение ЕСН до уровня отчислений в Пенсионный Фонд (т.е. с 26% до 14%), что позволит сделать компании конкурентными по уровню зарплаты; снижение налога на прибыль до 20%, освобождение ввозимых товаров от пошлин и НДС, разрешение списывать расходы будущих периодов и на НИОКР в полном объеме (для технико-внедренческих зон), освобождение от налога на имущество и транспортного налога на пять лет и др.

Для резидентов промышленно-производственных особых экономических зон, в отношении налога на прибыль установлены следующие налоговые преференции:

- ускоренный порядок признания расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, данные расходы принимаются в том налоговом периоде, в котором данные расходы произведены;
- особый порядок начисления амортизации по основным средствам (так называемую ускоренную амортизацию);

58 С момента вступления в силу Федерального закона от 22 июля 2005г. «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации и Федеральным агентством по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ) было разработано более 40 нормативных правовых актов, направленных на реализацию положений закона. Уже 18 января 2006 года заключены Соглашения с высшими исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации и исполнительно-распорядительными органами муниципальных образований о создании ОЭЗ. Во всех шести субъектах приняты законы о льготном налогообложении резидентов ОЭЗ.

59 Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»

- снятие 30%-ного ограничения, связанного с переносом убытков, полученных в одном налоговом периоде, на последующие налоговые периоды.

Для резидентов обеих зон на федеральном уровне закреплено:

- освобождение от уплаты налога на имущество организаций в отношении имущества, учитываемого на балансе организации – резидента особой экономической зоны, с момента постановки имущества на учет;
- освобождение от уплаты земельного налога сроком с момента возникновения права собственности на земельный участок, предоставленный резиденту особой экономической зоны.

Предусматривается возможность применения резидентами ОЭЗ таможенного режима свободной таможенной зоны, согласно которому иностранные товары размещаются и используются в пределах территории ОЭЗ без уплаты таможенных пошлин и НДС, а российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин.

При вывозе иностранных и российских товаров и продуктов их переработки с территории особой экономической зоны на остальную часть территории Российской Федерации ввозные таможенные пошлины и налоги уплачиваются. При вывозе указанных выше товаров за пределы таможенной территории Российской Федерации ввозные таможенные пошлины и налоги не взимаются.

Помимо этого, предусмотрены упрощенные системы регистрации фирм, получения трудовых виз для работы в ОЭЗ, льготные условия аренды, в частности определен благоприятный режим аренды земельных участков, предоставляемых резиденту ОЭЗ, если это необходимо для реализации его проекта в рамках соглашения о ведении технико-внедренческой деятельности. Так, например, Постановлением правительства РФ установлено, что арендная плата в ОЭЗ не может превышать 2% от кадастровой стоимости земли. Более того, в некоторых зонах другими нормативными документами на первые два года определен понижающий коэффициент для компаний-резидентов. В итоге, например, на территории «Нойдорф» арендная плата за 1 га земли будет составлять около 100 тыс. руб. в год, что является, в общем-то, символической суммой. А в дальнейшем резидент получит приоритетное право выкупа на льготных условиях земли, на которой построены его объекты. Значительную экономию можно получить и за счет того, что на территории ОЭЗ резидентам не придется платить за присоединение

к электрическим и другим инженерным сетям. В целом, комплекс мер направлен на стимулирование как отечественных, так и иностранных инвестиций.

Помимо введения различных льгот, государство также планирует частично финансировать из бюджета создание инфраструктуры, необходимой для нормального функционирования и развития ОЭЗ. Согласно положениям Закона государство берет на себя обязательство создать инфраструктуру особой экономической зоны. Источниками финансирования инфраструктуры являются бюджеты разного уровня. Кроме этого, для снижения административной нагрузки на субъекты экономической деятельности предусмотрен механизм, обеспечивающий реализацию принципа «одного окна», в соответствии с которым резидент ОЭЗ по всем или по большинству вопросов взаимодействует с возможным меньшим числом органов власти. Реализация этого принципа будет осуществлена путем делегирования ряда полномочий Федеральному агентству по управлению особыми экономическими зонами. Также государство предоставляет гарантии резидентам от неблагоприятного изменения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах.

В то же время Законом предусмотрена возможность привлечения частных инвестиций для создания инфраструктуры. Собственники объектов недвижимости, созданных и находящихся в пределах территории ОЭЗ, имеют право выкупа расположенных под этими объектами земельных участков. Но существуют и ограничения: любая компания в индустриальной зоне должна инвестировать в свою деятельность не менее 10 млн. дол., при этом 1 млн. дол. – уже в первый год.

Для того чтобы стать резидентом особой экономической зоны необходимо:

- иметь статус индивидуального предпринимателя или коммерческой организацией;
- быть зарегистрированным на территории муниципального образования, в границах которого расположена ОЭЗ;
- заключить с органами управления ОЭЗ соглашение о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности.

Действует Экспертный совет по технико-внедренческим особым экономическим зонам для рассмотрения бизнес-планов и принятия решений о присвоении статуса резидента ОЭЗ. Для компаний, намеривающихся получить статус резидента промышленно-производственной особой экономической зоны, необходимо выбрать банк или иную кредитную организацию, соответствующую требованиям установленным

Минэкономразвития России, которая правомочна сделать оценку представленных для экспертизы бизнес-планов и выдать соответствующее заключение по ним.

Решение о создании ОЭЗ на конкретных территориях принималось Правительством РФ посредством проведения конкурса. Первый открытый конкурс на создание ОЭЗ был проведен МЭРТ 2 ноября 2005 г. По его результатам 21 декабря 2005 года Председатель Правительства Российской Федерации М.Е. Фрадков подписал постановления⁶⁰ о создании шести ОЭЗ и в т.ч. четырех технико-внедренческих:

- четыре технико-внедренческих (инновационных) в городах:

Дубна (разработка информационных и ядерно-физических технологий)⁶¹

Зеленоград (разработка изделий микро- и нанoeлектроники)⁶²,

Санкт-Петербург (посёлок Стрельна, зона «Нойдорф» – разработка высокотехнологичной продукции)⁶³,

Томск (разработка новых материалов)⁶⁴;

- две промышленно-производственные зоны в городах:

Елабуга,

Липецк.

Как видно, *приоритет* был отдан *инновационным* зонам, хотя при подаче заявок наблюдался ощутимый перевес в сторону промышленных зон (всего было более 30 заявок, и из них не более четверти предполагали создание технико-внедренческих зон, остальные же регионы стремились развивать на своей территории промышленное производство).

Разумеется, Правительство учитывает то, что создание СЭЗ создает стимулы и возможности для уклонения от налогов и, соответственно, существует вероятность того, что результат предыдущего опыта повторится. Тем не менее, Правительство утверждает, что на этот раз мониторинг в зонах будет гораздо строже. Для этого создается специальное Федеральное агентство по управлению особыми экономическими

60 №№ 779-784

61 В ОЭЗ г. Дубны Московской области планируется развивать информационные и ядерно-физические технологии. Здесь должен быть создан крупнейший в России центр программирования, который сможет конкурировать с аналогичными центрами в Индии и Китае. Зарегистрированы первые резиденты, учредителями которых являются ведущие российские компании, успешно развивающие научно-технологические направления, определяющие облик особой экономической зоны в г. Дубне. В области информационных технологий резидентом стала компания «Люксифт-Дубна», которая создана группой IBS. Объем ее услуг в 2005 году составил около 991 млн. руб. и его планировалось увеличить до 5 млрд. рублей к 2011 году за счет создания в Дубне центра программирования и IT-аутсорсинга для России, США и Европейского союза, компаний Boeing, Motorola и др. Другой резидент ООО «Управляющая компания «Дубна-Система» планировала специализироваться в разработке ионно-плазменных технологий и внедрении нанотехнологий в производство новых материалов.

62 Специализация ОЭЗ на территории Зеленоградского административного округа г. Москвы: микро- и нанoeлектроника, оптоэлектроника, информационно-коммуникационные системы, биоинформационные и биосенсорные технологии, нанотехнологии и наноматериалы. Первым резидентом стало ОАО «Зеленоградский инновационно-технологический центр», который на площадке Московского государственного института электронной техники за собственные средства создает «технологическую деревню». За счет частных инвестиций (более 213 млн. руб.) здесь оснащены экспериментальные технологические помещения и две «чистые» комнаты для производства интегрально-оптических элементов. Следующим резидентом стала частная компания ООО «Альфачип», разрабатывающая сверхбольшие интегральные схемы (СБИС). Ее учредители имеют 7-летний опыт успешного сотрудничества с Отделением полупроводниковых приборов компании Motorola (США). Среди учредителей потенциальных резидентов ОЭЗ упоминались Siemens AG (электроника), ОАО «Завод «Микрон» (микроэлектроника).

63 ОЭЗ в г. Санкт-Петербурге создается с участием институтов Российской академии наук и университетов. Ее специализация: точное и аналитическое приборостроение, медицинская техника, разработка программных продуктов, электроники и средств связи, биотехнологий и новых материалов. Первыми резидентами стали: ЗАО «Транзас» и ЗАО «Транзас Технологии», учредителем которого является ОАО «Транзас», основанное в 1990 году, которое имело в штате более 1200 сотрудников по всему миру и планировало перенести в ОЭЗ штаб-квартиру и НИОКР в особую экономическую зону. Среди учредителей потенциальных резидентов называли: Физико-технический институт им. А.Ф. Иоффе (РАН), ЗАО «Алкатель», ЗАО «Завод им. Козицкого», Cisco Systems Inc., Motorola.

64 Специализация ОЭЗ, расположенной на территории г. Томска: информационно-коммуникационные и электронные технологии, новые материалы, нанотехнологии и биотехнологии. ООО «Научно-исследовательская организация «Сибур-Томскнефтехим» стала первым резидентом этой ОЭЗ. Несмотря на отсутствие финансирования из федерального бюджета уже 26 апреля 2006 в г. Томске состоялось открытие первой ОЭЗ технико-внедренческого типа в Российской Федерации и Президент РФ вручил свидетельство первому резиденту. Первая очередь ОЭЗ в г. Томске – Северный имеет площадь 4,6 га., на котором уже находится необходимая научно-производственная и инженерная инфраструктура – комплекс из 7 зданий и сооружений, принадлежащих первому резиденту. За счет средств резидента введена в эксплуатацию уникальная экспериментальная установка, разработанная при участии ведущих специалистов ООО «Томскнефтехим», ОАО «Сибур» и Института катализа имени Г.К. Борескова Сибирского отделения Российской академии наук. Новые технологии позволяют начать производство российского сверхвысокомолекулярного полиэтилена и титаномагниевого катализатора. Таким образом, с участием инновационных предприятий-резидентов на Северном участке зоны создается мощный научно-исследовательский нефтегазохимический комплекс компании «Сибур», в ближайший год в его развитие будет инвестировано около 800 млн. руб. Среди учредителей потенциальных резидентов назывались: ОАО «Газпром», ФГУП «Микроген», ОАО «Техснабэкспорт», Холдинг «В.А.В.С.».

зонами, которое уполномочено осуществлять функции по нормативно-правовому регулированию, управлению и надзору в ОЭЗ.

Для управления особыми экономическими зонами установлена следующая система:

- разработка единой государственной политики и нормативно-правовое регулирование в отношении создания и функционирования особых экономических зон возлагается на Минэкономразвития России;
- управление особыми экономическими зонами возлагается на Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами, и его территориальные органы.

Кроме этого, созданы наблюдательные советы ОЭЗ с участием представителей РосОЭЗ, региональных, местных властей и резидентов зоны.

Для управления созданием ОЭЗ постановлением Правительства РФ⁶⁵ 12 апреля 2006 года было создано открытое акционерное общество «Особые экономические зоны» (далее – ОАО «ОЭЗ») (<http://www.oao-oez.rosuez.ru/>), 100% акций которого находятся в государственной собственности. Однако практическая работа по созданию ОЭЗ встретила определенные трудности.⁶⁶

Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ) (<http://www.rosez.ru/>) находится в ведении Министерства

65 Постановление Правительства Российской Федерации от 12 апреля 2006 года № 211

66 Несмотря на то, что Минэкономразвития России и РосОЭЗ неоднократно направляли в Минфин России предложения об ускорении внесения изменений в Федеральный закон «О Федеральном бюджете на 2006 г.», указанные изменения были приняты только 26 июля 2006 г. и средства федерального бюджета в размере 8 млрд. руб. в уставный капитал ОАО «ОЭЗ» поступили только в августе 2006. В связи с этим были заморожены планы по проектированию и строительству всех объектов инфраструктуры ОЭЗ за счет средств федерального бюджета. Вместе с тем, по ряду объектов инженерной инфраструктуры уже было объявлено 24 конкурса, и завершается подготовка конкурсной документации по еще 38 объектам, конкурсы по которым будут объявлены в ближайшее время. В проекте федерального бюджета на 2007 год на строительство инфраструктуры ОЭЗ было предусмотрено 10 млрд. руб. Эти средства необходимы для создания инфраструктуры только шести ОЭЗ, решения Правительства Российской Федерации по которым приняты. После подведения итогов в сентябре 2006 г. конкурса и отбора туристско-рекреационных зон РосОЭЗ необходимо осуществить в 2006 – 2007 годах подготовку документации по планировке территории, проведение зонирования территории с необходимостью выноса ряда инженерных коммуникаций, проведение конкурсов по выбору архитектурных концепций в каждой ОЭЗ в зависимости от местных условий. Помимо этого необходимо осуществить разработку проектной документации по инженерной инфраструктуре и начать строительство этих объектов. Для чего на эти цели в 2007 году потребуется не менее 4 млрд. руб. бюджетных средств, хотя предварительно на эти цели в проекте федерального бюджета на 2007 год предусматривается только 1,1 млрд. руб.

экономического развития и торговли Российской Федерации зонами и является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим следующие функции:

- оказание государственных услуг и правоприменительные функции в сфере управления особыми экономическими зонами;
- контроль за выполнением соглашений об осуществлении (ведении) промышленно-производственной, технико-внедренческой и туристско-рекреационной деятельности в особых экономических зонах;
- обеспечение действия специального правового режима Особой экономической зоны в Калининградской области;
- содействие Минэкономразвития России при отборе, контроле и мониторинге инвестиционных проектов, реализуемых за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации.

Среди трудностей, с которыми встретились технико-внедренческие зоны можно назвать следующие:

- затягивание сроков отвода земель и строительства,
- трудности в привлечении участников, в особенности иностранных.

Таким образом, пока, по мнению МЭРТ, основным препятствием успешной работе ТВЗ выступает отсутствие инфраструктуры. Предполагалось, что к концу 2007 года в каждой ТВЗ будут служба «одного окна» (необходимое условие для привлечения иностранных резидентов), инкубатор бизнеса, центр коллективного пользования, служба сертификации. Кроме того, планируется создание наноцентров.⁶⁷

Несмотря на впечатляющие объемы предоставляемых льгот, представляется, что существуют и проблемы организационно-правового характера, обусловленные невозможностью полноценно использовать все преимущества применения льготного налогового, таможенного и валютного регулирования, установленного в ОЭЗ. Такие проблемы возникают прежде всего из-за отсутствия четкого правового инструментария.

67 Выступление **Михаила Рычева**, который отвечает в Правительстве за создание технико-внедренческих ОЭЗ, на конференция «Государственно-частное партнерство и рынок прямых и венчурных инвестиций в России», проводимой под эгидой Минобрнауки, МЭРТа и Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) в рамках VII Московский международный салон инноваций и инвестиций, открывшегося на ВВЦ 5 февраля 2007 г.

Решение о предоставлении площадей той или иной компании в ТВЗ принимают экспертные советы, в составе которых – уважаемые и компетентные люди: Иван Бортник, академики РАН, высшие чиновники МЭРТ и МОН.

Вторую волна создания ОЭЗ выявила несколько как положительных, так и отрицательных особенностей. Вновь проекты анонсируются, выбираются места их расположения, даже привлекаются инвесторы – а потом возникают проблемы с недостатком или противоречиями законодательства. Так, например, уже потерпел неудачу проект финской компании «Технополис» по созданию технопарка в ОЭЗ зоне «Нойдорф»: «оказалось», что «Технополис» не может стать резидентом зоны, поскольку является компанией, предоставляющей услуги инновационному бизнесу, а не собственно инновационной фирмой, которым одним разрешен вход в технико-внедренческие зоны. И такой прецедент не единственный.

6.7. Технопарки

Технопарком принято называть компактно расположенный кластер высокотехнологичных компаний вкупе с сопутствующей инфраструктурой⁶⁸, форма территориальной интеграции образования, науки и производства в виде объединения научных организаций, проектно-конструкторских бюро, учебных заведений, производственных предприятий или их подразделений. Совместное расположение компаний необходимо для того, чтобы облегчить обмен кадрами и интеллектуальными ресурсами между ними. Немаловажно, что такие компании зачастую оказывают услуги друг другу, что также способствует успешному развитию.⁶⁹ Однако чтобы технопарк состоялся, этого мало и часто технопаркам предоставляется льготное налогообложение. Высшее политическое руководство России уделяет технопаркам большое значение.⁷⁰

68 «Эксперт Online» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.expert.ru/articles/2007/03/20/cebit/print>, свободный

69 Успех самого известного технопарка в мире – американской Кремниевой долины в Калифорнии – часто связывают с двумя факторами. Первый – уникальная концентрация ученых, инженеров, инновационных менеджеров и инвесторов, когда новую компанию под удачную идею можно было создать и укомплектовать кадрами буквально за день. Второй фактор успеха – хороший климат (Калифорния отличается большим количеством солнечных дней в году), способствовавший приятному настроению людей и свободе творчества.

70 18 апреля 2008 г., выступая на заседании Госсовета, которое было посвящено двум из упомянутых четырех «и» – инвестициям и инновациям и говоря о перспективах развития национальной инновационной системы, Д.А.Медведев, говоря о национальной инновационной системе, отметил:

«Базовыми элементами этой системы являются создаваемые сегодня наукограды, особые экономические зоны, технопарки, центры трансфера технологий, так называемые бизнес-инкубаторы и иные подобные структуры, которые появляются сейчас в довольно большом количестве. А высокая скорость и непрерывность инновационного цикла должна обеспечиваться финансовыми институтами, в том числе венчурными инновационными и инвестиционными фондами.»

Одной из основных целей технопарков является стимулирование малого и среднего инновационного бизнеса, путем предоставления им «тепличных» условий на первое время жизни: пониженных ставки арендной платы, возможности пользоваться услугами научных организаций, правовыми консультациями и т.п., расположенными в этом же технопарке. Для этого и создается вся инфраструктура, которая в конечном итоге позволяет создать цепочку «образование – наука – исследования – производство» – это и есть *главная цель* технопарков: ускорение разработки и применения научно-технических и технико-технологических достижений посредством концентрации в одном месте высококвалифицированных специалистов, оснащенной производственной, экспериментальной и информационной базы.

Технопарки в России появились в 1990 году⁷¹ и первым стал «Томский научно-технологический парк». Затем их образование резко ускорилось: 1990 г. – 2 технопарка, 1991 г. – 8, 1992 г. – 24, 1993 г. – 43⁷², а за 10 последующих лет их число приблизилось к восьми десяткам. В силу специфической цели правительственной программы и технопарки, созданные в ее рамках, существенно отличались от тех, что уже в изобилии существовали в цивилизованном мире. На Западе технопарки имеют значительную свободу от учредителей, не навязывающих технопаркам не только конкретных клиентов, но даже и направления работы. Европейские и американские технопарки руководствуются теми же принципами, что и любая самостоятельная коммерческая фирма, – экономической эффективностью. В российской же практике технопарки являлись, в сущности, еще одним факультетом вуза или лабораторией завода, призванной лишь способствовать внедрению разработок своих специалистов.

71 В 1990 г. правительство РСФСР приняло разработанную Министерством экономики программу «Технопарки России», рассчитанную на 5 лет. Цель ее состояла в том, чтобы резко повысить отдачу от тех разработок наших научно-технических вузов, которые накопились за советский период. Правительство выделило целевое финансирование ВУЗам на создание технопарков, хотя масштабы его были очень невелики – несколько миллионов рублей на ВУЗ (в ценах 1990 г.).

72 ЭКСПЕРТ РА [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/technopark/part3>, свободный

В 1993 г., когда стал стремительным распад наукоградов, были предприняты первые попытки разработки концепции превращения их в технопарки. Проведенные экспресс-исследования показали, что в таких наукоградах, как Фрязино, Дубна и Калининград, уже существовали все необходимые условия для создания технопарков. Однако это были не более чем концепции, поскольку в реальности осуществить проект по созданию технопарка можно лишь тогда, когда решены проблемы финансирования и межведомственного взаимодействия, чего в те годы сделано не было.

На совещания 11 января 2005 года в Новосибирске Президентом РФ было дано поручение разработать государственную программу создания технопарков.⁷³ Разработка и реализация данной программы были поручены Министерству информационных технологий и связи РФ⁷⁴ (<http://minsvyaz.ru/ministry/documents/828/2292.shtml>) и планах Мининформсвязи было создание восьми технопарков в семи регионах:

- в Московской области (Дубна и Дмитров), со специализацией на информационных технологиях, нефтехимии и медицинских технологиях;
- Санкт-Петербурге (информационные технологии и телекоммуникации);
- Новосибирске (информационные технологии, приборостроение и биотехнологии);
- Нижнем Новгороде (информационно-коммуникационные технологии, химические, био- и медицинские технологии);
- Калужской области (биотехнологии и фармацевтика);
- Тюменской области (нефтехимия);
- и в республике Татарстан (информационные, нефтехимические и биотехнологии).

Выбор местоположения технопарков осуществлялся по потенциальным возможностям развития целевых направлений на данных территориях. Действительно, большинство названных регионов – это главные центры разработки программного обеспечения и других ИТ-продуктов. В Москве сосредоточено 32% всех компаний данного профиля, в Санкт-Петербурге – 19%, в Новосибирске – 8%, в Нижнем Новгороде – 4%. Планировалось, что в каждом из новых технопарков должно быть не менее 10 тыс. рабочих мест.

В рамках госпрограммы технопарки получают государственное финансирование на строительство социальной и инженерной инфраструк-

туры (подведение коммуникаций, строительство дорог и др.) Что касается строительства жилья и офисных помещений, то планируется, что этим займутся частные инвесторы. Программа имеет среднесрочный характер и рассчитана на реализацию в течение 2006–2012 годов.

Одним из основных, сразу видимых недостатков этой программы является то, что для технопарков пока не предусмотрено никакой законодательной базы, которая дала бы им четкие определения, права, а также налоговые и иные преференции, подобные предусмотренным для ОЭЗ. Исключение составляют лишь несколько областей (например, Воронежская), которые приняли местные законы о предоставлении льгот технопаркам (хотя государством и не постановлено создание технопарка в Воронеже). Также льготы смогут получить технопарки, регистрирующиеся на территории технико-внедренческих ОЭЗ (как, например, технопарк в Санкт-Петербурге). Но в остальном правовая основа для создания технопарков пока отсутствует.

Вторую проблему – необходимость большей определенности в целях программы у самого государства, хорошо высветил на российско-германском форуме выставки CeBIT-2007 гендиректор Восточно-Европейского инвестиционного холдинга Клаус Рихтер: «Следует четко определить, что является приоритетными целями: экономическое развитие регионов, в которых строятся технопарки, или ускоренное развитие научно-технических направлений <...> И тот и другой путь может быть реализован, однако для инвесторов важно четко понимать, какой именно путь выбран»⁷⁵.

6.8. Новые идеи в области технопарков

Так как программа создания технопарков закреплена за Мининформсвязью, Минобрнауки развивает собственную программу в области технопарков – т.н. инновационно-технологических центров (ИТЦ). Важным отличием данной программы от программы развития технопарков выступает то, что Минобрнауки готов давать деньги на создание ИТЦ не пытаясь стать их собственником и войти в капитал. Возможно несколько этапов привлечения бюджетных средств в ИТЦ, в т.ч. с использованием средств ФЦНТП (например, в случае создания на базе ИТЦ центров коллективного пользования уникальных научных приборов, установок и оборудования).

В качестве новой формы господдержки инновационной деятельности бизнес предлагает создание технозон (помещений с необходимыми

73 «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА (одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 марта 2006 г. N 328-р).

74 По словам министра информационных технологий и связи Леонида Реймана, за четыре года из федерального бюджета на создание инженерных коммуникаций и строительство объектов социальной инфраструктуры технопарков должно было быть выделено 8 млрд. рублей. При этом, с учетом, региональных вложений, сумма, которую Россия потратит на создание восьми технопарков в семи регионах (Московская, Новосибирская, Нижегородская, Калужская, Тюменская области, Республика Татарстан, Санкт-Петербург) составит около 20 млрд. рублей. «Частные инвесторы должны вложить в восемь раз больше, – подчеркнул Леонид Рейман. – При этом бюджетное финансирование не будет вестись вечно, технопарки должны выйти на самоокупаемость».

75 Источник: www.allmedia.ru 19.03.07.

коммуникациями) на базе существующих ФГУПов (НИИ, КБ, заводов). В настоящее время существует довольно большое количество оборонных предприятий (как правило в форме ФГУПов или на стадии преобразования в ОАО) и научно-исследовательских институтов (НИИ), которые имеют избыточные производственные, лабораторные и офисные площади, часть из которых сдается в аренду, часть совсем не используется. Перепрофилирование существующих площадей под технозоны позволит в разы сократить сроки и стоимость инвестиций в создание зоны по сравнению с особыми экономическими зонами, при этом позволяя незагруженных мощности предприятий и институтов.

Преимущества создания технозон на базе существующих площадок заключаются в уже существующей технической инфраструктуре (энерго-, газа-, и водообеспечении – в виде соответствующей инфраструктуры и лимитов мощности), работающем научном и производственном персонале и, как правило, удобной транспортной логистикой. При создании технозон целесообразно использовать отраслевую ориентацию (нано- и биотехнологических), используя для перепрофилирования мощности профильных предприятий и институтов.

6.9. Роснано

Госкорпорация Роснано (<http://www.rusnano.com/>) была создана в июле 2007 г.⁷⁶ с целью ведения инвестиционной и внешнеэкономической деятельности по реализации проектов в области нанотехнологий в России и за рубежом, в том числе с участием иностранного капитала. В качестве основной деятельности корпорации выступает со-финансирование в инвестиционные проекты совместно с частными инвесторами, что позволяет рассматривать не менее 30% бюджета корпорации в качестве потенциальных расходов на со-финансирование инновационных проектов.

Миссия Корпорации – содействие реализации государственной политики, имеющей целью вхождение России в число мировых лидеров в области нанотехнологий.

ГК Роснано создан для содействия реализации государственной политики, имеющей целью мировое лидерство Российской Федерации в области нанотехнологий, проявляющееся в трех главных компонентах:

1. Значительный вклад в процесс генерации новых фундаментальных знаний;

⁷⁶ Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий»

2. Завоевание российскими компаниями лидирующих позиций на мировых рынках нанотехнологической продукции;

3. Создание в России глобальной площадки для обсуждения научных, технологических, производственных, инвестиционных и экологических проблем развития наноиндустрии; признание России в этом качестве в мировом нанотехнологическом сообществе.

Основные задачи Корпорации:

- коммерциализация разработок наноиндустрии,
- координация инновационной деятельности.

Корпорация стремится к ведению своей деятельности во всех регионах Российской Федерации, имеющих и/или активно создающих условия для такой деятельности⁷⁷

Главные целевые показатели развития наноиндустрии России на перспективу, достижению которых должна способствовать госкорпорация⁷⁸:

Кратное увеличение объема продаж продукции российской наноиндустрии (с 20 млрд. руб. в 2008 году до 900 млрд. руб. в 2015 году, всего за 2008–2015 гг. около 2850 млрд.руб.),

Существенный рост удельного веса отечественной продукции наноиндустрии на мировом рынке (с 0,07 % в 2008 году до 3 % в 2015 году)

Значительное увеличение объема экспорта продукции наноиндустрии (с 4 млрд. руб. в 2008 году до 180 млрд. руб. в 2015 году)

Госкорпорация «Роснано» для достижения целей своей деятельности реализует следующие основные функции⁷⁹:

- рассматривает проекты в сфере нанотехнологий в целях последующего предоставления финансовой поддержки за счет средств Корпорации;
- осуществляет организационную и финансовую поддержку научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в сфере нанотехнологий;
- осуществляет финансирование проектов в сфере нанотехнологий, предусматривающих внедрение нанотехнологий или производство продукции в сфере наноиндустрии;

⁷⁷ Гордин Д.С., управляющий директор ГК «Роснано» «О потенциале взаимодействия Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий» с фондами ранних инвестиций и венчурными фондами в целях коммерциализации разработок наноиндустрии.» Круглый стол «Венчурные и посевные фонды в наноиндустрии: направления и возможности сотрудничества» 30 мая 2008 года, Москва.

⁷⁸ Программа развития наноиндустрии в Российской Федерации до 2015 года (Поручение Правительства Российской Федерации от 04.05.2008 г. №В-П7-2702)

⁷⁹ В соответствии с Федеральным законом №139-ФЗ от 19 июля 2007 года

- осуществляет финансирование проектов по подготовке специалистов в сфере нанотехнологий;
- осуществляет мониторинг реализации проектов в сфере нанотехнологий, финансируемых за счет средств Корпорации;
- выполняет другие функции в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Сама корпорация, несколько упрощая, выделяет следующие функции:⁸⁰

1. Научно-исследовательская экспертиза технологий в наноиндустрии и наносистемах,
2. Координация исследований и разработок на базе применения элементов нанотехнологий,
3. Информирование граждан РФ и мирового сообщества о состоянии развития российской наноиндустрии,
4. Коммерциализация нанотехнологий, разработанных институтами и научными центрами Российской академии наук и другими научными исследовательскими организациями,
5. Управление и развитие инновационных портфельных компаний.

Условия участия ГК «Роснано» в проектах (выдержки из Порядка и условий финансирования проектов...):

Корпорация финансирует проекты, обеспечивающие создание конкурентоспособной продукции в сфере нанотехнологий, находящиеся на стадии коммерциализации, когда возможности привлечения частного капитала ограничены в силу высоких рисков, рыночной и технологической неопределенности

- Корпорация финансирует проекты, объем годовой выручки которых, планируемый через пять лет, составляет менее 250 млн. руб. или суммы в иностранной валюте, эквивалентной 250 млн. руб., только через инвестиционные фонды, инвестирующие средства в проекты в сфере нанотехнологий
- Корпорация финансирует проекты в объемах, позволяющих создать необходимые условия для привлечения частных инвестиций на всех стадиях реализации проектов. Доля Корпорации в уставном капитале проектной компании должна быть меньше 50%.

⁸⁰ Гордин Д.С., управляющий директор ГК «Роснано» «О потенциале взаимодействия Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий» с фондами ранних инвестиций и венчурными фондами в целях коммерциализации разработок наноиндустрии.» Круглый стол «Венчурные и посевные фонды в наноиндустрии: направления и возможности сотрудничества» 30 мая 2008 года, Москва.

Инструменты ГК «Роснано» (выдержки из Порядка и условий финансирования проектов...)

- участие в уставном капитале юридических лиц, венчурных и паевых инвестиционных фондах, инвестирующих средства в проекты в сфере нанотехнологий, в некоммерческих организациях, создаваемых в целях развития нанотехнологий
- предоставление денежных средств в форме займов на льготных условиях^{81*}, приобретение облигаций и конвертируемых долговых обязательств, предоставление поручительств по кредитам и другим обязательствам, а также осуществление лизинговых операций
- заключение договоров с юридическими и физическими лицами на выполнение проектов (для НИОКР)
- предоставление денежных средств в виде грантов в размере до 10 млн. руб. (НИОКР) и до 7,5 млн. руб. (подготовка специалистов); Корпорация может предоставлять денежные средства в виде грантов в большем размере по решению наблюдательного совета.

К середине 2008 г. в Роснано поступило 455 обращений из 62 городов. Всего было запрошено более 300 млрд. руб. (*порядок сумм – от 1 млн. руб. до 78 млрд. руб.*) (Рис. 19)

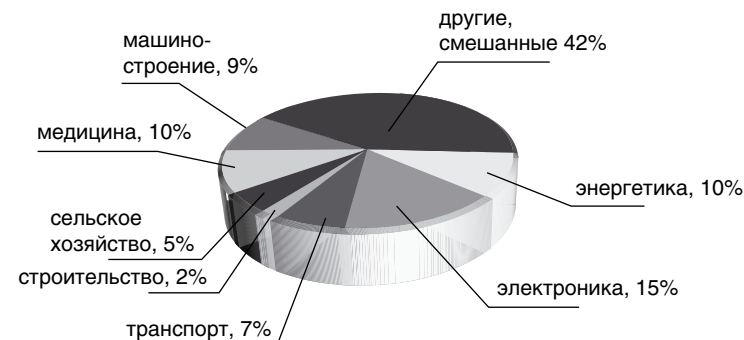


Рис. 19. Распределение заявок по отраслям

Основной пул проектов по заявкам, поступившим в ГК «Роснано» – это проекты малого масштаба на ранней стадии развития (заявки на НИР, НИОКР). Учитывая, что выполнение поставленных задач по раз-

⁸¹ Минимальная требуемая доходность Корпорации по всем используемым финансовым инструментам принимается равной эффективной доходности по облигациям федерального займа Российской Федерации

витию nanoиндустрии России возможно при условии доведения проектов ранней стадии развития до стадии коммерциализации, проекты малого масштаба на ранней стадии развития ГК «Роснано» готова финансировать через венчурные инвестиционные фонды. Компания готова передавать средства для финансирования таких проектов в управление зарекомендовавшим себя на рынке управляющим компаниям. Роль же ГК «Роснано» заключается в привлечении в проекты инвестиций из венчурного бизнеса и минимизация рисков по вхождению в проекты со-инвесторов.

Таким образом, ГК «Роснано» рассматривает себя в качестве партнера для венчурного бизнеса. Ключевой задачей ГК «Роснано» при этом выступает устранение барьеров и снижение рисков для венчурного бизнеса при финансировании проектов в сфере нанотехнологий на всех стадиях инновационного процесса. ГК «Роснано» готова к взаимодействию с венчурным бизнесом:

- в со-финансировании отдельных проектов;
- в создании фондов ранних инвестиций и инкубаторов;
- в создании венчурных фондов для развития нанотехнологий.

ГК «Роснано» готова рассмотреть вместе с частными инвесторами различные форматы сотрудничества, которые позволят бизнесу на основе со-инвестирования с Корпорацией войти в проекты в высокорисковой области. По мнению ГК «Роснано», внедрение подобных форм сотрудничества позволит вывести проекты в сфере нанотехнологий с ранних стадий разработки на стадии их коммерциализации и расширить производство нанопродукции.

Другой госкорпорацией, оказывающей существенное влияние на развитие венчурной индустрии России должна стать корпорация «Российские технологии» (Ростехнологии) – <http://www.roe.ru/>.

6.10. Региональные венчурные фонды

Идея региональных венчурных фондов соинвестирования возникла как одна из частей программы поддержки среднего и малого бизнеса (СМП) в 2004 г.

Еще одной формой государственной поддержки инновационной деятельности малых компаний являются региональные венчурные фонды. Структура региональных венчурных фондов предполагает в качестве источников финансирования средства федерального бюджета (до 25% фонда), средства регионального бюджета (до 25% фонда) и средства частных инвесторов (не менее 50% фонда). К лету 2007г. были проведе-

ны тендеры по выбору управляющих компаний и создано около 20 региональных венчурных фондов инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере составляют с общим объемом 6,42 млрд. руб.

В 2005 г. Министерство экономического развития и торговли (МЭРТ) велись подготовительные работы,⁸² проводились переговоры с регионами, определялась правовая форма таких фондов (была выбрана единственная приемлемая в то время форма Закрытого паевого инвестиционного фонда (ЗПИФ) несмотря на все ее недостатки⁸³)

Структура региональных фондов предусматривала в качестве источников финансирования:

- до 25% фонда – средства федерального бюджета,
- до 25% фонда – средства регионального бюджета,
- не менее 50% фонда – средства частных инвесторов.

Управлять фондами должны были отобранные на конкурсе ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ управляющие компании (которым, из-за ограниченного размера фондов и соответственно невысокой комиссии за управление (2–3%) разрешалось одновременно управлять несколькими фондами в нескольких регионах).

В региональных венчурных фондах было впервые применено ограничение доходности на государственный капитал – что стало финансовым рычагом для привлечения частного капитала для венчурных инвестиций.

Фокус инвестиций региональных фондов – на инновационные проекты на РАННЕЙ стадии их развития (средняя инвестиция в проект – 0.5–1.5 млн. дол.).

К лету 2008 было создано около 20 региональных венчурных фондов инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, проведены тендеры по выбору управляющих компаний и некоторые фонды начали работу (Табл. 5).

82 В частности, как и при разработке основных документов РВК был широко использован опыт создания Венчурного инновационного фонда и эксперты в области прямого и венчурного финансирования, объединенные в рамках РАВИ.

83 Основными из них является то, что в отличие от принятых в мире принципов работы венчурных фондов в ЗПИФ не позволяет использовать форму коммитмента (commitment) – формирования фонда из финансовых обязательств инвесторов и перечисления денег в фонд по мере одобрения проектов для инвестирования и требуется внести все деньги немедленно, фактически в момент его создания, что увеличивает риски инвесторов и отвлекает управляющую компанию от инвестирования на решение задачи управления активами. Кроме того, форма ЗПИФ требует существенных затрат на постоянную оценку портфеля, что при незначительном объеме фонда существенно увеличивает операционные затраты и снижает объем средств для инвестирования

Табл. 5. Региональные венчурные фонды инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере

города Москвы	800 млн.	УК «Альянс-РОСНО»
Московской области	200 млн.	УК «Тройка Диалог»
Санкт-Петербурга	400 млн.	УК «ВТБ Управление активами»
Республики Татарстан	800 млн.	УК «Тройка Диалог»
Республики Татарстан (высоких технологий)	300 млн.	УК «АК БАРС КАПИТАЛ»
Пермского края	200 млн.	УК «Альянс-РОСНО
Красноярского края	120 млн.	УК «Тройка Диалог»
Нижегородской области	280 млн.	УК «ВТБ Управление активами»
Томской области	120 млн.	УК «Мономах»
Воронежской области	280 млн.	ЗАО «Финанс Траст»*)
Самарской области	280 млн.	ЗАО «ФинансТраст»*)
Тюменской области	280 млн.	«ПИОГЛОБАЛ Эссет Менеджмент»
Свердловской области	280 млн.	УК «Ермак»
Волгоградской области	280 млн.	ЗАО «НИКОР»
Чувашской республики	280 млн.	ЗАО «ФинансТраст»*)
Республики Башкортостан	400 млн.	ЗАО «ФинансТраст»*)
Саратовской области	280 млн.	УК «ВТБ Управление активами»
Челябинской области	280 млн.	-
Калужской области	280 млн.	-
Республики Мордовия	280 млн.	-
Краснодарского края	280 млн.	ЗАО «НИКОР»

*) проводится новый конкурс

Приведем **основные требования к соискателю инвестиций** на примере требований ОАО «Альянс РОСНО Управление активами»:

Малое предприятие в научно-технической сфере, зарегистрированное и фактически ведущее деятельность на территории г. Москвы или Пермского края.

Организационная форма – ООО или ЗАО.

Основной деятельностью – внедрение и коммерциализация результатов НИОКР, изобретений, усовершенствований и инноваций в научно-технической сфере

Наличие продуманного плана реализации проекта в виде оформленного бизнес плана

Наличие прав интеллектуальной собственности, патентов, авторских прав, или реальная возможность получения таких прав на результаты научно-технической деятельности.

Возможность реализации проекта в течение не более 6 лет.

Готовность инициаторов проекта к партнерству с венчурным фондом, участие фонда в акционерном капитале предприятия (фонд приобретает контрольный или блокирующий пакет).

Финансовая эффективность проекта не менее 70% IRR.

Как видим, требования инвесторов при венчурном финансировании достаточно жесткие и не всегда выгодны для тех, кто является соискателем инвестиционных ресурсов.

6.11. Другие фонды

Параллельно с активностью федеральных органов власти, на местном уровне в финансовом секторе был реализован ряд инициатив с использованием двух схем:

- предоставление средств из государственного бюджета частным управляющим компаниям для формирования капитала венчурного фонда совместно с частными инвесторами (с участием описанных выше программ федерального уровня);
- создание государственных венчурных фондов соинвестирования, полностью финансируемых за счет средств государственного бюджета. Такой фонд управляется государственными чиновниками и предоставляет средства непосредственно инновационным компаниям при условии их софинансирования частными инвесторами.

К числу государственных венчурных фондов соинвестирования можно отнести Государственный венчурный фонд поддержки малого предпринимательства в научно-технической сфере Самарской области (СамВен-Фонд), «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан» и Пермский фонд содействия венчурным инвестициям (ПФСВИ).

Государственный венчурный фонд поддержки малого предпринимательства в НТС Самарской области (СамВен-Фонд) образован постановлением Губернатора Самарской области в 1996 году. Учредителем фонда является Администрация Самарской области и Федеральный фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия) (г. Москва). При этом Фонд содействия финансирует НИОКР, а Государственный венчурный фонд Самарской области содействует организации мелкосерийного производства, то есть подключается на этапе доработки конечного продукта и его промышленного освоения. За время работы в СамВен-Фонд поступило 108 инновационных проектов. При этом на один рубль используемых в обороте целевых кредитных средств областного бюджета Фондом было привлечено около четырех рублей из федерального бюджета и средств внебюджетных инвесторов.

Государственная некоммерческая организация «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан» создана по постановлению

Кабинета Министров Республики Татарстан в 2004 году в целях реализации Республиканской программы развития инновационной деятельности в Республики Татарстан на 2004–2010 годы и поддержки внедрения инноваций в производство. Задачами Фонда являются: поддержка инновационной деятельности, подготовка и освоение производства принципиально новых видов продукции и технологий, участие в реализации инновационных проектов, содействие строительству и реконструкции наукоемких производств, поддержка научных и научно-технических исследований и разработок. Формы поддержки: финансирование инновационных программ и проектов через долевое участие в хозяйственных обществах, предоставление займов, использования лизинговых механизмов, другие, не запрещенные законодательством, способы; предоставление компенсаций части процентных ставок по банковским кредитам и купонной ставки по облигационным займам предприятиям по инвестиционным проектам.

Некоммерческая организация «Пермский фонд содействия венчурным инвестициям» (ПФСВИ) учрежденная в 2003 году главным управлением экономики Пермской области. Задача фонда – осуществлять со-инвестиции совместно с прямыми частными инвесторами.

Среди трудностей, с которыми столкнулась программа развития региональных венчурных фондов можно назвать следующие:

- малый размер некоторых фондов первой очереди, который делал их непривлекательными для управляющих компаний, не видящих возможности покрытия затрат на управление фондом или заставлял управляющее компании ориентироваться на «дешевых» специалистов недостаточной квалификации. В результате МЭРТ в 2006 г. повысил требования к размеру фондов и провел второй раунд капитализации некоторых фондов,
- недостаток венчурных проектов для финансирования в регионах,
- трудности с привлечением частного капитала в фонды из-за несовершенство правовой формы ЗПИФ.
- то, что команды многих УК являются неадекватными с точки зрения качества специалистов (квалификации и успешного опыта инвестиционного менеджмента), а также по качеству работы (перегрузка проектами).
- то, что уже выбранные УК могут уйти от управления фондами, т.к. они все еще слишком малы для генерации адекватной комиссии по управлению.

6.12. РИФИКТ (ОАО «РОСИНФОКОМИНВЕСТ»)

Наряду с МЭРТ активность в области прямой финансовой поддержки перехода России на инновационный путь развития и формирования института венчурного инвестирования проявляло Министерство информационных технологий и связи (Мининформсвязи), которое еще в конце 2004 г. обратилось в Министерство финансов РФ (Минфин) с идеей создания фонда инвестиций в высокотехнологические компании в рамках Концепции развития рынка информационных технологий в Российской Федерации⁸⁴.

В конце июня 2005 г. правительство РФ получило от президента распоряжение⁸⁵ создать государственный инвестиционный фонд для развития и поддержки российской индустрии высоких технологий. Проект создания Российского инвестиционного фонда технологий и инноваций был подготовлен Мининформсвязи и направлен на согласование в два других ведомства – Минэкономразвития и Минфин, которые по поручению правительства также должны принять участие в создании фонда.

Переговоры о принципах создания фонда и его работы заняли более года и потребовали неоднократного вмешательства Президента и Премьера. В декабре 2005 Премьер настоял на проведении совещания заинтересованных ведомств, а в феврале 2006 на заседании Госсовета, состоявшемся в Нижнем Новгороде, Президент России Владимир Путин снова выступил с заявлениями о необходимости господдержки

84 В эту Концепцию идея создания фонда была внесена по инициативе представителей ИТ-бизнеса, участвовавших в ее разработке. «Создание финансового механизма поддержки инновационных компаний – крайне необходимый элемент Концепции, без которого идея технопарков повиснет в воздухе, – говорил **Валентин Макаров**, президент «Руссофт». – Без источников «дешевых» и инновационных денег малые инновационные компании с хорошими идеями умрут, а если даже выживут, никогда не дадут отдачи, на которую рассчитывали авторы Концепции».

85 Идея создания государственно-частного венчурного фонда для инновационных стартапов в области ИТ появилась на совещании в Новосибирске с участием президента РФ в начале 2005 году, при этом инициатива исходила от инновационного сообщества, в частности, от ведущих ИТ-компаний. В начале 2005 г. на совещании в Новосибирске российский Президент РФ Владимир Путин также поручил чиновникам предусмотреть особый режим налогообложения ИТ-экспортеров, однако такой режим так и не вступил в действие. Законопроект, снижающий налоговое бремя на программистов, в прошлом году был принят Думой в первом чтении, но на этом дело и остановилось. Сегодня совокупная налогооблагаемая база у российских программистов в четыре-пять раз выше, чем у индийских, китайских и бразильских, в результате отечественные фирмы не могут конкурировать на международном рынке.

ИТ-отрасли. Только в начале августа 2006 на поддержку ИТ-отрасли государство выделило почти 1,45 млрд. руб. из средств Инвестфонда РФ⁸⁶: премьер-министр РФ Михаил Фрадков подписал постановление о создании «Российского инвестиционного фонда информационно-коммуникационных технологий» (РИФИКТ)⁸⁶.

Инициатор создания РИФИКТ – пилотного проекта для инвестирования в венчурные технологии информационной сферы – Мининформсвязи, должно было от имени РФ осуществлять и права акционера⁸⁷. Примерно через 1,5–2 года планировалось провести дополнительную эмиссию акций РИФИКТ еще на 1,45 млрд. руб., разместив их среди частных инвесторов на открытом рынке.⁸⁸ К 2010 году частный капитал в фонде должен стать преобладающим. Было запланировано, что РИФИКТ через 3 года будет интегрирован в РВК.

В октябре 2007г. вышло Распоряжение Федерального агентства по управлению федеральным имуществом об учреждении фонда⁸⁹ и в ноябре 2007 состоялась государственная регистрация юридического лица – ОАО «Росинфокоминвест» (<http://www.rosinfocominvest.ru>). В ноябре же 2007г. Состоялось исполнение Постановления Правительства РФ от 9 августа 2006 г. №476 в части внесения в качестве вклада Российской Федерации в уставный капитал ОАО средств Инвестиционного фонда Российской Федерации в размере 1 450 млн. руб., в декабре 2007 г. была получена Лицензия ФСФР.

В феврале 2008 прошло увеличение уставного капитала путем дополнительной эмиссии, в марте 2008 был проведен конкурс по выбору

управляющей компании и в апреле 2008 началась инвестиционная деятельность Фонда.

Основными целями фонда выступают:

- Эффективное размещение средств Фонда в компании отрасли ИКТ,
- Обеспечение планируемого возврата на вложенный капитал,
- Содействие менеджменту инвестируемых компаний в эффективном использовании полученных средств,
- Помощь в формировании и реализации маркетинговой политики инвестируемых компаний,
- Улучшение инвестиционного имиджа отрасли ИКТ,
- Помощь инвестируемым компаниям в проведении IPO,
- Достижение ликвидности активов Фонда через:
 - Обеспечение расчетных дивидендов от доходов Фонда
 - Размещение акций Фонда на фондовом рынке
 - Продажу акций компаний стратегическим инвесторам
- Формирование капитала для реинвестиций в новые проекты.

Среди механизмов поддержки инвестируемых проектов Росинфокоминвест называет следующие:

- помощь предприятиям в разработке оптимальной стратегии развития,
- опора на профессиональное сообщество и формирование экспертного совета на базе наиболее авторитетных структур (НАИРИТ),
- тесную координацию и взаимодействие со всеми действующими и создающимися государственными институтами развития и поддержки инноваций,
- привлечение профессиональных консультантов по управлению финансами, юриспруденции, подбору кадров, системам управления,
- помощь инвестируемым компаниям в выходе на внешние рынки

Согласно ОАО «Росинфокоминвест», объем инвестиций в ИКТ-отрасль составил 250 млн. дол. в 2007 г. и к 2010 г. рост инвестиций в российскую ИКТ-отрасль составит 3 млрд. дол., в том числе благодаря деятельности Фонда.⁹⁰

Планы ОАО «Росинфокоминвест» предусматривают:

2008 Формирование фонда: привлечение средств частных инвесторов на паритетной основе и размещение инвестиций на общую сумму до 2 млрд. руб.

86 О создании ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» (РИФИКТ) Постановление № 476 от 9 августа 2006 г.

По другим данным Постановление о создании РИФИКТ было подписано премьер-министром РФ Михаилом Фрадковым 11 августа 2006 года.

87 Первоначально 100% капитала ОАО РИФИКТ должны находиться в федеральной собственности) и в качестве вклада РФ в уставный капитал этого ОАО были внесены средств Инвестиционного фонда Российской Федерации в размере 1,45 млрд. руб.

88 По завершении создания (в соответствии с федеральным законом «Об акционерных обществах») ОАО РИФИКТ должно было произойти увеличение его уставного капитала путем дополнительной эмиссии акций в объеме 100% размера уставного капитала минус одна акция с оплатой акций, дополнительно размещаемых посредством открытой подписки.

Согласно постановлению Фонд мог начать инвестиционную деятельность после размещения среди частных акционеров дополнительной эмиссии акций, в результате которой доля государства будет снижена до 51%, т.е. не ранее конца 2007 г.

89 Распоряжение Федерального агентства по управлению федеральным имуществом от 11 октября 2007 № 3254-р об учреждении фонда.

90 ОАО «РОСИНФОКОМИНВЕСТ» КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РЫНКА ИКТ Г.З. Бунатян, Генеральный директор ОАО «Росинфокоминвест» Первый Всероссийский Форум инноваторов. 27 ноября 2007 г., Москва, «Президент Отель»

2009

- Работа вложенных средств
- Сокращение доли государства до 25%+1 акция
- Размещение инвестиций на общую сумму до 900 млн. руб.

2010

- Работа вложенных средств
- Выход государства – сокращение доли государства до 0%

Среди проблем, с которыми столкнулась или может столкнуться РИФИКТ можно назвать следующие:

- незначительность влияния на российский рынок ИКТ,⁹¹
- задержки привлечения инвесторов⁹²
- административные преграды со стороны Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) для инвестиций в общества с ограниченной ответственностью.⁹³

6.13. Российская венчурная компания

МЭРТ в середине 2005 г. выступил с инициативой создания фонда фондов как основного государственного инструмента формирования

91 Комментируя заявление Л.Реймана, касающееся нового фонда, К.Тищенко отмечает, что степень его влияния на развитие инфокоммуникационной сферы в РФ будет очень невелика – прежде всего из-за размеров фонда. «58 млн. дол. – это очень немного для развития инфокоммуникационных технологий», – говорит эксперт. При этом, добавляет он, «инвесторы, выросшие в период активного развития сырьевой экономики, плохо понимают, зачем нужно вкладывать средства в компании с низкой капитализацией (телекомы)».

92 Вплоть до лета 2008 их состав так и не был объявлен. Инвесторов, которые войдут в фонд, по мнению аналитика ФК «Открытие», будет немного, «в основном энтузиасты или венчурные фонды». На деятельность небольших компаний инфокоммуникационной сферы появление нового фонда, скорее всего, кардинально не повлияет, полагает аналитик. «Переход в «инфокоммуникационную» экономику – это сложный и долгий процесс, мы находимся в самом его начале», – заключает он.

93 В форме ООО регистрируется большинство стартапов, т.к. данная форма является более гибкой в организационном и управленческом плане. В силу этого, одной из первоочередных задач Межведомственной рабочей группы уже сейчас объявлено внесение изменений в приказ ФСФР о составе активов, которые позволят фонду осуществлять инвестиции не только в «АО», но и в «ООО».

ФСФР внесла поправки в новую редакцию положения ФСФР о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и паевых инвестиционных фондов, которое Министерство юстиции регистрирует в марте. Документ ввел новое понятие — акционерный инвестиционный фонд венчурных инвестиций. Это позволит фонду осуществлять инвестиции не только в акционерные общества, но и в общества с ограниченной ответственностью.

института венчурного инвестирования. Формой такого фонда стала Российская венчурная компания (РВК), созданная всего через 2 недели после РИФИКТ.⁹⁴

Правительством Российской Федерации (Распоряжение № 838-р от 7 июня 2006 года) создано ОАО «Российская венчурная компания» (РВК) с целью стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов.⁹⁵ На Российскую венчурную компанию возложены две основные функции: отбор лучших венчурных управляющих компаний на конкурсной основе и приобретение паев венчурных фондов, создаваемых этими компаниями.

Работа РВК (<http://www.rusventure.ru/>), в которую из госсредств планировалось направить около 15 млрд. руб.: 5 млрд. руб. – в 2006 году и до 10 млрд. руб. – в 2007 году, построена по следующей схеме. Размер инвестиций в отдельный венчурный фонд в обмен на 49% от общего числа инвестиционных паев: от 600 млн. руб. до 1,5 млрд. руб. Остальные 51% общего объема создаваемых венчурных фондов должны привлечь управляющие компании, признанные победителями в результате конкурсного отбора, в том числе не менее 1% этих средств должны приобрести венчурные специалисты этих управляющих компаний.

Фонды, заинтересованные в привлечении средств РВК, могут приобретать только ценные бумаги российских инновационных компаний, находящихся на ранней фазе развития – такие компании должны получить не менее 80% от общего объема инвестируемых средств фонда.⁹⁶ Направления инвестирования создаваемых с участием РВК венчурных фондов должны соответствовать приоритетам, определенным в соответствии с приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники Российской Федерации: Безопасность и противодействие терроризму; Живые системы (понимаемые в данном случае как биотехнологии, медицинские технологии и медицинское оборудование); Индустрия наносистем и материалов; Информационно-телекоммуникационные системы; Рациональное природопользование; Транспортные, авиационные и космические системы; Энергетика и энергосбережение, а также

94 Постановление Правительства РФ № 516 о создании ОАО «Российская венчурная компания» вышло 24 августа 2006 г.

95 Сводный план по реализации послания Президента РФ Распоряжение № 838-р от 7 июня 2006 г. Пункт 10. С. 5.

96 Как правило, с годовым оборотом не более 150 млн. руб.

перечень критических технологий Российской Федерации, утверждаемых Президентом Российской Федерации.

В состав членов Совета директоров ОАО «Российская венчурная компания» вошли как высокопоставленные чиновники, отвечающие за развитие инновационного сектора экономики⁹⁷, так и независимые директора, включая профессиональные венчурные капиталисты с мировым именем⁹⁸.

6.13.1. Итоги первого года работы РВК

РВК удалось быстро завершить организационный период и приступить к работе, организовав и проведя первый конкурс управляющих компаний уже в мае 2007 г.⁹⁹ По итогам конкурсного отбора среди 12 Управляющих компаний были объявлены 3 победителя.¹⁰⁰ Общий спрос

97 Председатель Совета директоров – Греф Герман Оскарович, Министр экономического развития и торговли Российской Федерации, члены Совета директоров: Артемьев Игорь Юрьевич, руководитель Федеральной антимонопольной службы России, Ливанов Дмитрий Викторович, в момент избрания – Статс-секретарь, Зам министра Министерства образования и науки РФ, сегодня ректор МИСиС, Коробов Алексей Валерьевич, генеральный директор Российской венчурной компании.

98 Игаль Эрлих, председатель и управляющий партнер венчурной группы «Йозма» (Израиль), Эско Ахо, президент Государственного фонда развития инновационной деятельности «Ситра» (Финляндия), Ремчуков Константин Вадимович, издатель, владелец «Независимой газеты»

99 Первый конкурсный отбор юридических лиц для передачи им в доверительное управление денежных средств ОАО «Российская венчурная компания» с целью включения данных средств в состав закрытых паевых инвестиционных фондов особо рискованных (венчурных) инвестиций для приобретения ценных бумаг инновационных компаний был объявлен 1 марта 2007 года. Максимальная общая сумма приобретения инвестиционных паев венчурных фондов в рамках первого конкурсного отбора – 4, 8 млрд. руб. Прием заявок проходил с 26 марта по 16 апреля 2007 года. Всего в конкурсе приняли участие 13 управляющих компаний (12 из них в соответствии с положением о конкурсном отборе были признаны участниками).

100 Решением Совета директоров ОАО «Российская венчурная компания» от 11 мая 2007 года победителями первого конкурсного отбора юридических лиц (управляющих компаний) для передачи им в доверительное управление денежных средств РВК с целью их последующего инвестирования через механизм венчурных фондов в отечественные инновационные компании стали следующие компании:

1. ЗАО «ВТБ Управление активами» с заявленным денежным размером венчурного фонда в 3 млрд. 61 млн. руб.,
2. ООО «Управляющая компания «Биопроцесс Кэпитал Партнерс» с заявленным денежным размером венчурного фонда в 3 млрд. руб.,
3. ЗАО «ФинансТраст» с заявленным денежным размером венчурного фонда в 2 млрд. руб.

на инвестиционные ресурсы составил более 26 млрд. руб. Столь высокий интерес частного сектора к программе развития новой индустрии оказался неожиданным даже для председателя Совета директоров ОАО «Российская венчурная компания» Германа Грефа.¹⁰¹ Согласно положению о конкурсном отборе¹⁰² основными, но не исчерпывающими критериями оценки заявок являются:

Команда – качество и профессиональные достижения каждого из специалистов управляющей компании, выраженное в финансовых результатах инвестиций, осуществленных ранее под его руководством; общий опыт работы каждого из специалистов в инновационном бизнесе, венчурных и прямых инвестициях, а также продолжительность их совместной работы; наличие и квалификация группы советников управляющей компании;

Концепция – общая концепция венчурного фонда и ее соответствие целям и задачам, поставленным в документе «Принципы инвестиционной политики ОАО «Российская венчурная компания»;

Dealflow, Pipeline – качество инвестиционных сделок, подготовленных управляющей компанией к инвестированию (при наличии таковых);

Инвесторы – состав иных инвесторов (пайщиков) предлагаемого венчурного фонда, учитывая их опыт ведения самостоятельного инновационного бизнеса, или иной инвестиционной деятельности, включая инвестирование и управление фондами прямых и венчурных инвестиций;

Учредители – опыт учредителя (учредителей) управляющей компании в организации венчурных инвестиций, включая финансовые результаты управляемых ими венчурных фондов или фондов прямых инвестиций (если имеется).

Первый вице-премьер РФ Сергей Иванов, выступая на XI Петербургском экономическом форуме, сообщил, что с участием Российской венчурной компании будет создано 8—12 венчурных фондов с совокупным капиталом порядка 30 млрд. руб. Он напомнил, что первые венчурные фонды, созданные с участием РВК, начнут работу уже в конце лета – начале осени 2007 года. По словам С. Иванова, венчурные фонды обеспечат венчурным капиталом до 200 инновационных компаний и станут косвенным катализатором создания еще порядка 1000 предприятий.¹⁰³

101 «Вместо ожидаемых трех-четырёх заявок от участников рынка поступило 13. Мы ошиблись в прогнозах минимум вдвое» – РБК daily. 17.04.2007, г. Москва.

102 утвержденному Советом директоров РВК 22 февраля 2007 года

103 РосБизнесКонсалтинг. 09.06.2007, г. Санкт-Петербург.

С лета 2007 РВК заключала соглашения с победителями конкурса, которые устанавливаются обязательства сторон по дальнейшей процедуре регистрации Правил доверительного управления, срокам и порядку формирования заявленных венчурных фондов,¹⁰⁴ а также готовила последующие конкурсы.¹⁰⁵

В 2007 году создано два Венчурных фонда с общей капитализацией 6,061 млрд. руб.:

1. ЗПИФ ВИ «ВТБ-Фонд венчурный» (http://www.vtb-am.ru/products/funds/private/vfunds/fund_venchur/) с капитализацией 3,061 млрд. руб.;
2. ЗПИФ ВИ «Биопроцесс Кэпитал Партнерс» (<http://www.bcvf.ru/>) с капитализацией 3 млрд. руб.

Капитализация РВК выросла в конце 2007 г. до 30 млрд. руб. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 24 августа 2006 года № 516 компания получила 15 млрд. руб. и в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 ноября 2007 года №1694-р. – еще 15 млрд. руб.

6.13.2. Соотношение риск-доходность в рамках российской модели венчурных фондов с государственным участием

В России риск, связанный с венчурными инвестициями, выше ожидаемой доходности от них. Государственное вмешательство призвано изменить соотношение риск – доходность для частных инвесторов, чтобы стимулировать приток частных инвестиций. В соответствии с прогнозом Минэкономразвития РФ, уровень инфляции должен снизиться до 5% годовых. Ограничение доходности РВК путем предоставления возможности инвесторам права выкупа принадлежащих РВК инвестиционных паев венчурного фонда – 5% годовых, но не выше среднегодового уровня инфляции, что обеспечивает дополнительный доход инвесторам. РВК (и в ее лице государство) и частные инвесторы в одинаковой степени разделяют инвестиционные и финансовые риски. Это делает привлекательным для инвесторов соотношение риск – до-

¹⁰⁴ Составной частью соглашения являются положения о сроках и объеме информации о деятельности венчурных фондов, которую управляющие компании обязуются предоставлять в РВК. Эти положения позволят Российской венчурной компании в режиме реального времени наблюдать за использованием средств, переданных в доверительное управление победителям конкурсного отбора, и соблюдением управляющими компаниями Правил доверительного управления венчурными фондами.

¹⁰⁵ Планируется объявить и провести два конкурса до конца 2007 г. Для распределения всех средств, выделенных из бюджета РВК на 2006 и 2007 гг.

ходность (Рис 20.) Доходность РВК складывается из доходностей 8–12 венчурных фондов, финансовая стабильность достигается за счет диверсификации.

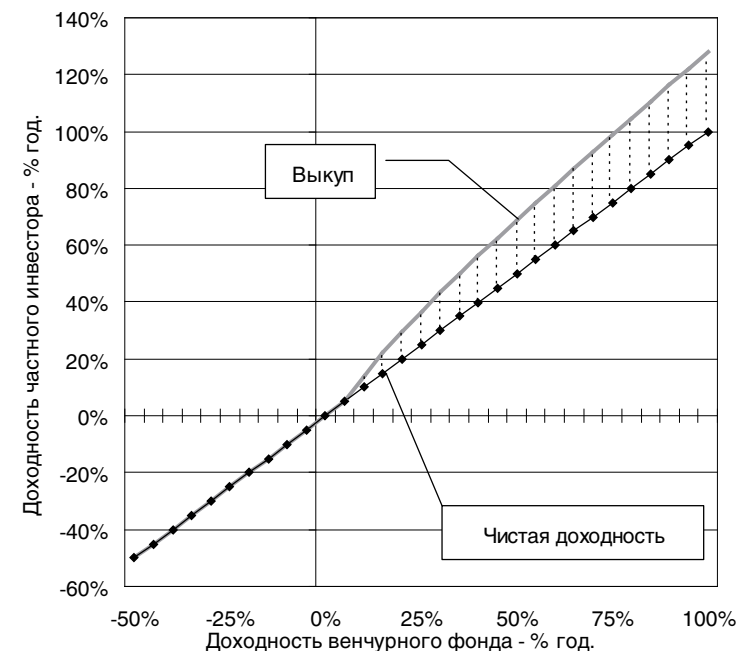


Рис. 20. Ограничение доходности РВК.¹⁰⁶

6.13.3. Инвестиционная деятельность Венчурных фондов с участием РВК

В двух фондах, сформированных с участием РВК в 2007 г., наблюдается высокая динамика инвестиционного процесса, значительно превышающая показатели традиционных венчурных фондов.

Инвестиционный комитет «ВТБ-Фонд венчурный» рассмотрел пул из 12 или 14 инвестиционных проектов с общим объемом требуемых инвестиций 1 679 млн. руб. что составляет 55% от общей капитали-

¹⁰⁶ Исходные посылки для расчета: доля частного инвестора – 51%, РВК – 49%, процентная ставка РВК – 5% годовых, срок исчисления доходности – 5 лет. Ромбовидный пунктир – исходная доходность венчурного фонда или же доходность инвестора без участия государства; светлая линия – доходность при схеме выкуп

зации фонда (в т.ч. 4 от иностранцев, готовых работать в России). Следует отметить, что такие темпы работы управляющей компанией являются более высокими, чем за рубежом, что можно объяснить тем, что «ВТБ-Фонд венчурный» первым вышел на рынок и не встретил трудностей в поиске проектов. Практика работы ВТБ вскрыла и определенные трудности, например, собственные юристы банка «осторожничают» и результатом стал существенная задержка выделения фондом средств (disbursement) – в среднем на 1/2 года.

Проведен первый раунд финансирования пяти или шести инвестиционных проектов, на общую сумму в 573 млн. руб., что составляет 34% от общей суммы всех проектов одобренных для финансирования и 19% от общей капитализации фонда. Инвестиции в остальные проекты, одобренные Инвестиционным комитетом «ВТБ – Фонд венчурный», планируется осуществить во втором квартале 2008 года. (Рис. 21)

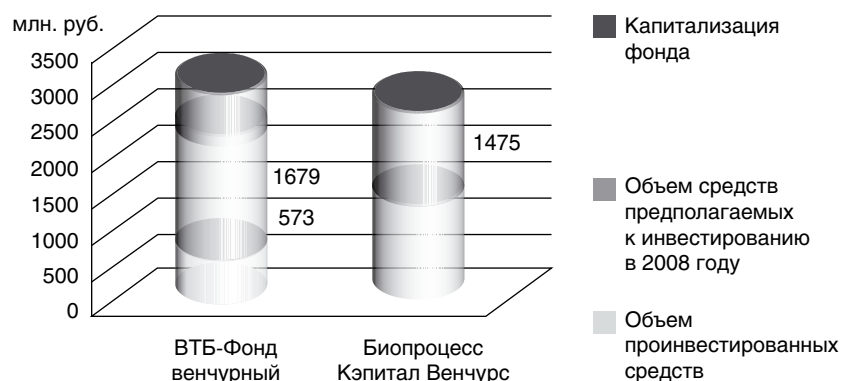


Рис. 21. Динамика инвестиционного процесса

Инвестиционный портфель «ВТБ – Фонд венчурный» распределен между областями приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации в следующих пропорциях:

1. Информационно-телекоммуникационные системы – 37%;
2. Рациональное природопользование – 25%;
3. Энергетика и энергосбережение – 19%;
4. Транспортные, авиационные и космические системы – 10%;
5. Технологии обработки, хранения, передачи и защиты информации – 6%;
6. Технологии производства программного обеспечения – 3%.

По приоритетным направлениям инвестиций можно выделить лидирующие сегменты – это Информационно-телекоммуникационные системы и Рациональное природопользование, инвестиции в которые по отношению к общему объему сделок, одобренных Инвестиционным комитетом «ВТБ – Фонд Венчурный», составляют 37% и 25% соответственно. (Рис. 22)

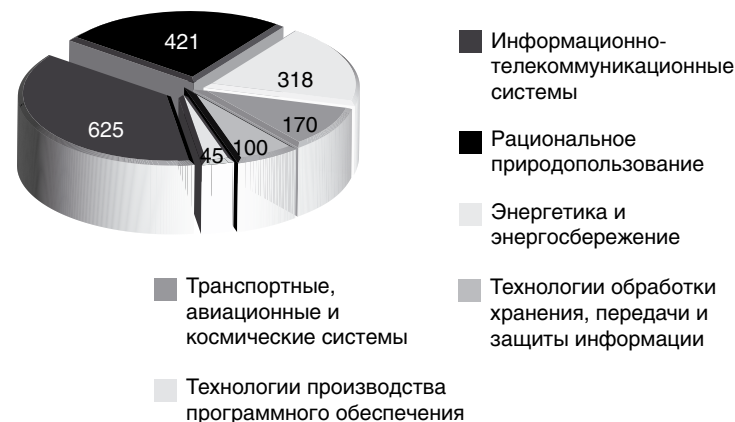


Рис. 22. Сегментация по направлениям инвестиций

В планах фонда «Биопроцесс Кэпитал Венчурс» рассмотреть вопрос финансирования инновационных проектов на общую сумму 1 475 млн. руб. В 2008 году планирует рассмотреть на инвестиционном комитете пул проектов на сумму, составляющую более 49% от объема венчурного фонда.¹⁰⁷

6.13.4. Второй конкурсный отбор управляющих компаний

В 2008 году интересы государства в Совете директоров стали представлять: председатель Совета директоров Набиуллина Эльвира Сахипзадовна – министр экономического развития и торговли Российской Федерации, Фурсенко Андрей Александрович – Министр образования и науки Российской Федерации, Артемьев Игорь Юрьевич – руководитель Федеральной антимонопольной службы России.

¹⁰⁷ Круглый стол РВК, 07.03.08, Москва, «Президент-Отель».

В 2008 году планируется проведение двух конкурсов управляющих компаний с общей суммой денежных средств, направляемых на приобретение паев венчурных фондов, создаваемых победителями этих отборов, в размере 12 млрд. руб.

Максимальная общая сумма приобретения инвестиционных паев венчурных фондов во втором конкурсном отборе утверждена на заседании Совета директоров 7 февраля 2008 года и составляет 9 млрд. руб. Второй конкурсный отбор был объявлен 14 марта 2008 года. Российская венчурная компания провела два круглых стола с участниками рынка по разъяснению положений о конкурсном отборе и представлению нововведений по сравнению с первым конкурсным отбором (Рис. 23).

Изменения по сравнению с 1-м конкурсным отбором

По Претендентам:	По Информации:
Допускаются к участию только управляющие компании	Единые фиксированные Формы: • Сведения о Венчурных специалистах • Справка о Венчурном фонде • Справка по Инвестиционным проектам • Шаблон Инвестиционного меморандума
Допускаются управляющие компании с уже существующими венчурными фондами	Претендент предоставляет Инвестиционный Меморандум: • Детализировано содержание и даны разъяснения по заполнению • Минимум 6 инвестиционных проектов на различных стадиях • Финансовая и организационная модель Фонда Презентационные материалы предоставляются вместе с заявкой

Рис. 23. Изменения по сравнению с первым конкурсным отбором

Существенно упростил подготовку конкурсной заявки проект инвестиционного меморандума, разработанный Российской венчурной компанией, в котором даны пояснения по ключевым составляющим содержания заявок и формы заполнения документов. Так же по условиям конкурсного отбора управляющие компании обязаны заполнить по фиксированным формам справку на венчурных специалистов, инвестиционные проекты и общую справку о венчурном фонде.

Ниже приведены основные существенные условия конкурсного отбора (Рис. 24 и Рис. 25).¹⁰⁸

¹⁰⁸ Круглый стол РВК, 25.03.08, Москва, «Президент-Отель».

Существенные условия Второго конкурсного отбора

1. Максимальная общая сумма приобретения инвестиционных паев – **9 млрд. рублей.**
2. Размер инвестиции ОАО «РВК» в отдельный венчурный фонд – **минимальный 600 млн. рублей, максимальный 1 500 млн. рублей.**
3. **Принципы инвестиционной политики ОАО «РВК»:**
безопасность и противодействие терроризму, живые системы (в том числе биотехнологии и медицинские технологии и оборудование), индустрия наносистем, материалов, информационно-телекоммуникационные системы, рациональное природопользование, транспортные, авиационные и космические системы, энергетика и энергосбережение.
4. Доля компаний ранней фазы – **80%.**
5. Конкурсный залог – **20 млн. рублей**
6. Предварительное наличие обязательств частных инвесторов – **51% от общего планируемого числа инвестиционных паев.**
7. Специалисты управляющей компании приобретают **не менее 1% от общего планируемого числа инвестиционных паев.**
8. Ограничение доходности РВК – **5% годовых**, но не выше среднегодового уровня инфляции.
9. Претендент должен иметь в штате или привлечь по гражданско-правовому договору **не менее 3 Специалистов в сфере венчурных инвестиций**
10. К участию в конкурсном отборе допускаются **только управляющие компании.**
11. Участниками конкурсного отбора могут быть управляющие компании с уже **сформированными ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций.**

Рис. 24. Существенные условия конкурсного отбора

Если сравнивать российскую модель работы фонда фондов с израильской программой Yozma, то в российской модели отсутствует обязательное условие иностранного инвестора обладающего высокой репутацией и опытом ведения венчурного бизнеса. Однако, несмотря на необязательность, «ВТБ-Фонд венчурный» объявил о партнерских связях с американским фондом Draper Fisher Jurvetson, а Биопроцесс Кэпитал Партнерс имеет в партнерах известных венчурных гуру – Pitch Jonson и Harold Fitzgibbons. Таким образом, можно сделать вывод, что российскими управляющими компаниями высокое внимание уделяется передаче российским командам компетенций мирового уровня.

Прием заявок проходил с 1 по 11 апреля 2008 г. К участию в конкурсном отборе допущены 18 управляющих компаний из 20 принятых заявок. Общий спрос на инвестиционные ресурсы на второй конкурсный отбор составил более 48,9 млрд. руб.

По сравнению с первым конкурсным отбором на 50% увеличилось количество претендентов, а общий спрос на инвестиционные ресурсы

вырос более чем на 85%. Эксперты отмечают прогресс качества и работанности конкурсных заявок по сравнению с первым конкурсным отбором. Резкое увеличение интереса частного сектора к участию в создании венчурной индустрии свидетельствует о росте участников венчурного рынка и работоспособности модели, основанной на механизме частно-государственного партнерства.

Обязательства Победителей Второго конкурсного отбора

1. Обязательства Победителей зарегистрировать ПДУ в ФСФР – **до 1 сентября 2008**
2. Обеспечить привлечение денежных средств **инвесторов (пайщиков) 51%** от общего числа инвестиционных паев Венчурного фонда.
3. В том числе **Венчурными специалистами – не менее 1 %**, при этом каждый специалист обязан приобрести некоторое количество инвестиционных паев.
4. Приобретение в состав имущества Венчурного фонда ценных бумаг (долей в уставных капиталах) **исключительно Инновационных компаний**. При этом не более 20% от размера Венчурного фонда может быть потрачено на приобретение ценных бумаг инновационных компаний, имеющих на момент первого приобретения выручку более 150 млн. рублей за 12 календарных месяцев, предшествующих продаже.
5. **По истечении 5 лет** с даты завершения формирования Венчурного фонда его активы должны включать в себя ценные бумаги (доли в уставных капиталах) **не менее чем 10 различных Инновационных компаний**.
6. **Вознаграждение** Управляющей компании, специализированного депозитария, регистратора, оценщика, аудитора, их сумма за финансовый год не должна превышать **2,5 % (без учета НДС)**.
7. ПДУ может предусматривать выплату **вознаграждения управляющей компании «за успех»**, размер которого **не должен превышать 20%** от финансового результата за финансовый год. Вознаграждение за успех подлежит выплате управляющей компании только после выплаты инвесторам суммы денежных средств, на которую были приобретены инвестиционные паи.
8. Оплата паев Венчурного фонда возможна **только денежными средствами**.

Рис. 25. Обязательства победителей второго конкурсного отбора

Рассмотрение заявок Советом директоров РВК было проведено 27–28 мая 2008 года. Объявление итогов произошло 8 мая – в 14-дневный срок после подписания протокола заседания Совета директоров РВК.

6.13.5. Третий конкурсный отбор управляющих компаний

Предельная сумма на Третий конкурсный отбор планируется 3 млрд. руб. Объявление конкурсного отбора предварительно запланировано на 5 сентября 2008 года, а подведение итогов на 17–18 декабря 2008 года.

6.13.6. Проблемы и перспективы развития РВК

Среди проблем, которые уже встретила и может встретить в будущем РВК можно назвать то, что:

- затруднения в поиске партнеров для соинвестирования,
- затруднения фондов, созданные с участием РВК, в поиске адекватных проектов для инвестирования.

РВК в этих условиях может переключиться с решения своей основной задачи – формирования института венчурного инвестирования на основе партнерства с бизнесом и в качестве катализатора на решение второстепенных вопросов и на замещение частных инвестиций бюджетными. Если говорить о российской модели в целом, то создание национальных венчурных фондов с участием государства – это только первый шаг и запуск механизма венчурного предпринимательства. Гораздо более серьезной является задача построения партнерских отношений РВК с частными венчурными фондами и участниками рынка, интенсификация коллективного обучения, создание высококвалифицированного рынка специалистов и наращивание компетенций мирового уровня. Частному сектору необходим и наглядный кластер историй успеха (success story), чтобы естественным образом началась цепная реакция по дальнейшему развитию рынка и создание такого сектора является одной из важнейших задач РВК.

Планы по выделению РВК дополнительно 40 млрд. руб. в 2008–2010 гг. ставят на повестку дня проблему выборка дальнейших направлений ее деятельности РВК как института развития.

Представляется, что в своей работе РВК, как компания основной задачей которой является создание и развитие института венчурного инвестирования в России, должна руководствоваться следующими основными принципами:

- концентрация на вопросах экономики и финансов инновационной деятельности,
- неконкуренция с бизнесом, государственными органами и организациями, общественными институтами занимающимися вопросами инноваций,
- работа преимущественно не напрямую, а через поддержку и сотрудничество с бизнесом, государственными органами, общественными институтами,
- следование опыту других стран с развитыми институтами поддержки инновационной модели роста,
- проектный подход.

Возможно выделить следующие основные направления работы РВК на трехлетнюю перспективу:

- Новые направления и механизмы инвестирования, в т.ч. разработка и внедрение механизма «посевного» инвестирования с участием средств РВК в высокотехнологичные стартапы, с реализацией данного механизма через создание сид-фондов (венчурных фондов, имеющих менее жесткие ограничения на максимальный и минимальный размер продаж ценных бумаг инвестируемых компаний, по сравнению с существующими правилами ЗПИФ),
- Разработка и внедрение нефинансовых механизмов поддержки венчурного рынка Российской Федерации через реализацию следующих инфраструктурных программ:
 - Образовательные программы, формирование с участием РВК системы дополнительного профессионального образования в сфере инновационной деятельности, обеспечивающей уровень подготовки, соответствующий мировым требованиям,
 - Программы развития консалтинга в области экономики и финансов инновационной деятельности,
 - Создание информационной площадки – портала для обеспечения доступа отечественных предприятий к актуальной информации о венчурных рынках, распространения информации о развитии высокотехнологичного и венчурного бизнеса в Российской Федерации и в зарубежных странах,
 - PR & events (внешние коммуникации, работа со средствами массовой информации и мероприятия), организация общеобразовательных программ, нацеленных на популяризацию венчурного инвестирования среди предпринимателей, инвесторов и представителей региональных администраций,
 - Международные связи, содействие интеграции российской венчурной индустрии в глобальную,
 - Развитие инновационной инфраструктуры и законодательства в области финансирования инноваций,
 - Статистика и аналитика венчурной индустрии,
 - Издательская деятельность и информационно-просветительская деятельность

РВК представляет собой успешный институт инновационного развития, который играет уникальную роль в создании венчурной индустрии России. Развитие РВК идет ускоренными темпами доказательством чему является активный инвестиционный процесс созданных венчурных фондов.

6.14. Новые возможные формы государственной поддержки инновационной деятельности.

Среди новых форм господдержки инновационной деятельности можно выделить:

- создание инновационно-технологических центров,
- создание технозон на базе существующих ФГУПов или научно-исследовательских институтов (НИИ),
- создание лизинговой компании, специализирующейся на высокотехнологическом оборудовании.

О первых двух формах речь уже шла выше. Под пророческой лизинговой компанией понимается компания, сдающей типовое оборудование инновационным компаниям в лизинг.

В течение периода разработок и налаживания производства лизинговые платежи платятся за счет средств инвестора, по мере выхода на рынок – за счет доходов компании. Т.о. инвестор финансирует только часть стоимости приобретаемого оборудования (10–30%) и арендные платежи, например, на 3 года. Это снижает сумму инвестиций в оборудование и позволяет увеличить финансирование маркетинга и разработок.

Лизинговая компания будет фактически являться собственником парка оборудования. В случае неудачи одного из проектов, оборудование и помещения могут также передаваться в аренду другим инновационным компаниям или научным институтам. Получаемые лизинговые платежи или выручка от реализации оборудования в случае неудачи проекта может реинвестироваться лизинговой компанией в приобретение оборудования для новых проектов.

Преимущества модели лизинговой компании для госорганов заключаются в высокой прозрачности и эффективности освоения крупных сумм без необходимости контроля текущих расходов компаний, отсутствия отчуждения собственности до получения всех лизинговых платежей, возвратность средств через лизинговые платежи, передаче в лизинг другим компаниям или продажи ликвидного оборудования в случае неудачи одного из проектов. Преимущества модели для инновационных компаний и инвесторов заключаются в увеличении инвестиционной привлекательности и вероятности привлечения финансирования за счет снижения требуемых инвестиций в оборудование, трансформации потребности в одномоментном финансировании 50–90% общей суммы инвестиций в арендные платежи.

Для повышения эффективности использования средств, при создании технозон и лизинговых компаний имеет смысл ориентироваться на отрас-

левую специфику «резидентов» и лизингополучателей. С учетом выбора приоритетных направлений развития инновационной деятельности, это могут быть нано- и биотехнологии. Более того, предложенные выше инициативы могут быть реализованы в рамках уже действующих структур государственной поддержки, например, Госкорпорации «Роснано», которая имеет возможность создавать дочерние компании.

Появляющиеся инновационные компании первоначально скорее всего будут иметь нишевой продукт с соответствующим позиционированием на мировом технологическом рынке, ориентирование в первую очередь на встраивание в существующие производственные цепочки. В условиях низкой востребованности технологических разработок и инноваций в крупном бизнесе, государственная поддержка именно малых и средних инновационных компаний (венчурных компаний) видится одним из приоритетов государственной поддержки инновационной деятельности.

7. Организации инфраструктуры поддержки венчурного предпринимательства, появившиеся вследствие самоорганизации профессионального сообщества

Зарубежный опыт показывает, что:

- неформальный сектор становится значительным источником венчурных инвестиций для малых и средних предприятий;
- неформальный рынок венчурного капитала важен, в первую очередь, для малых фирм, находящихся на ранних стадиях своего развития – «посевной» и «стартовой»;
- поддержка бизнес-ангелов не исчерпывается предоставлением финансирования малой фирме, но включает также всестороннее содействие в ведении бизнеса;
- получение инвестиции от бизнес-ангела существенно повышает шансы малой фирмы получить более крупное финансирование из других источников на дальнейших стадиях реализации проекта;
- вследствие недостатка информации функционирование неформального рынка ВК может не достигать оптимально возможного уровня, и поэтому необходимо создавать механизмы, помогающие бизнес-ангелам и предпринимателям находить друг друга.

В России значение неформального сектора еще выше, т.к. помимо денег предприниматели могут получить на доступных условиях знания и консультации экспертов, а также воспользоваться коммуникационными площадками. Как и рынок венчурного капитала в целом, неформальный сектор находится в настоящее время в стадии формирования. Тем не менее, можно говорить о ряде факторов, благоприятствующих его развитию в сфере инновационного бизнеса:

- в частном секторе России накоплены значительные финансовые ресурсы, в частности в сфере торговли, обладатели которых готовы инвестировать их в «реальный» сектор, так как доходность торговых и финансовых операций постоянно снижается,
- растет актуальность создания импортозамещающих и экспортоориентированных производств,
- многие успешные российские предприниматели имеют научно-техническую подготовку и опыт работы в научных учреждениях, что может способствовать их решению стать бизнес-ангелами.

Неформальный сектор рынка венчурного капитала может сыграть важную роль в развитии малого инновационного бизнеса в России, т.к. проблема финансирования и доступа к экспертизе для фирм, находящихся на ранних стадиях своего развития стоит очень остро. Вместе с

тем, очевидно, что для того, чтобы потенциал данного рынка реализовался в полной мере, нужно разработать эффективные механизмы его стимулирования.

7.1. Российская Ассоциация Венчурного Инвестирования

Идея создания Российской Ассоциации Венчурного Инвестирования (РАВИ) была высказана на семинаре для менеджеров РВФ ЕБРР в Санкт-Петербурге в декабре 1996 года. Уже в марте 1997 года было проведено Учредительное собрание РАВИ, на котором был подписан Учредительный договор 10-ю управляющими компаниями РВФ (кроме Daiwa Fund – Дальневосточная и Восточная Сибирь).

РАВИ (<http://www.rvca.ru/>) была основана как профессиональная ассоциация представителей венчурных фондов, а с 1999 г. и фондов прямых инвестиций. В июне 1997 года РАВИ стала Ассоциированным членом Европейской Ассоциации Венчурного Капитала (EVCA), вошла в Совет Национальных Ассоциаций Венчурного Капитала (NVCAs) европейских стран и к настоящему моменту установила контакты с большинством зарубежных венчурных ассоциаций. РАВИ стояла у истоков становления венчурной индустрии в России. На момент ее создания практически все прямое и венчурное инвестирование было представлено фондами ЕБРР, фондом «США-Россия», фондами «Barring-Vostok», «AIG-Brunswick Millenium Fund», «Russian Partners» и международными организациями. Ассоциация сделала очень многое для продвижения прямого и венчурного инвестирования благодаря личному энтузиазму и желанию сотрудников действовать в непростых российских условиях.

Рост интереса российского бизнес-сообщества к венчурному инвестированию и начало государственно-частного партнерства в данной области – во многом заслуга РАВИ и закономерный результат ее деятельности. В настоящий момент в состав Ассоциации входят 43 российские и зарубежные организации, 21 из которых – фонды прямых и венчурных инвестиций.

Основная цель РАВИ – содействие становлению и развитию венчурной индустрии в России. Деятельность РАВИ направлена на становление и развитие в России рынка прямых и венчурных инвестиций и формирование необходимых условий для его развития, а именно:

- привлечение инвестиций на российский рынок;
- повышение уровня подготовки инновационных компаний и приведение их в соответствие к требованиям венчурных инвесторов;

- создание благоприятной бизнес-среды для венчурных инвестиций.

Среди своих задач РАВИ выделяет:

- Формирование в России политического и предпринимательского климата, благоприятного для инвестиционной деятельности.
- Представление интересов членов РАВИ в органах власти и управления, в средствах массовой информации, в финансовых и промышленных кругах внутри страны и за рубежом.
- Информационное обеспечение участников российского венчурного рынка.
- Формирование слоя квалифицированных специалистов для компаний венчурного бизнеса.

В рамках выполнения этих задач основными мероприятиями РАВИ являются:

- проведение Российского венчурного форума – центральной конференции национального масштаба в российской индустрии прямых и венчурных инвестиций и места встречи ведущих инвесторов;
- проведение Российской Венчурной Ярмарки – мероприятия, на котором компании, заинтересованные в привлечении инвестиций для развития своего бизнеса, могут представить свой проект вниманию инвесторов, действующих на рынке прямых и венчурных инвестиций в России;
- развитие сети коучинг-центров по венчурному предпринимательству, задачи которых – подготовка предпринимателей для работы с венчурными инвесторами и отбор компаний для участия в Венчурной ярмарке;
- подготовка специалистов для венчурного бизнеса (проведение региональных мастер-классов, внедрения в ведущих высших учебных заведениях страны, курса по венчурному предпринимательству, разработанного Европейской Ассоциацией Прямых и Венчурного Инвестирования);
- издание ряда информационных, аналитических изданий, а также подготовка переводов зарубежной литературы, способствующих повышению предпринимательской и инвестиционной культуры.

РАВИ принимала и принимает активное участие в формировании политического и предпринимательского климата, благоприятного для венчурного и прямого инвестирования, выступала инициатором или принимала непосредственное участие в подготовке большинства знаковых для российской венчурной индустрии мероприятий и документов:

- Подготовлена и представлена на конференции «Белая Книга – приоритеты для прямого инвестирования в России», в которой изложены профессиональные и этические нормы развития индустрии прямого инвестирования.
- Подготовлены и одобрены Правительственной комиссией по научно-инновационной политике «Основные направления развития внебюджетного финансирования высокорисковых проектов (системы венчурного инвестирования) в научно-технической сфере на 2000–2005 годы».
- Подготовлены и опубликованы «Принципы создания венчурных инвестиционных институтов», а также условия для участия в Конкурсе по поиску партнеров на создание венчурных региональных или отраслевых фондов с российским и зарубежным капиталом, вкладывающих средства в российский технологический инновационных бизнес.
- С 2004 года осуществляется сбор и публикуется статистика по венчурным и прямым инвестициям в России;
- Проанализирован и адаптирован к российским условиям международный опыт организации и проведения Венчурных Ярмарок.
- Проведено восемь Российские Венчурные Ярмарки 2000–2007 гг., на которых были представлены более 450 инновационных компаний и др.

РАВИ публикует различные издания по венчурному инвестированию. Ежегодно выходит Аналитический сборник статистических данных по прямому и венчурному инвестированию в России и обзор последних тенденций в этой области. Данные РАВИ представляют собой единственную профессиональную статистику по российскому венчурному рынку.

РАВИ активно готовит предпринимателей и экспертов в области венчурного инвестирования. В рамках программы коучингов основатели компаний, желающие получить венчурные инвестиции, могут получить необходимые знания в этой области.

Самым успешным проектом РАВИ стали Венчурные ярмарки, проводимые с 2000 года в Санкт-Петербурге. Высокую значимость приобрел и конгрессный блок, который стал площадкой встречи для экспертов в этой области, а также для бизнесменов и представителей государственных органов. В 2005 году конгрессный блок Венчурной ярмарки был преобразован в Венчурный форум.

Российская Венчурная Ярмарка стала ведущей коммуникативной площадкой венчурной индустрии России, на которой технологические

компании из различных регионов России, прошедшие тщательный отбор и специальную подготовку, представляют свой бизнес венчурным инвесторам. Последние, в свою очередь, оценивают представляемые бизнесы с точки зрения вложения инвестиций, а именно – качество менеджмента, перспективность технологий, коммерческую жизнеспособность и потенциала роста того или иного бизнеса. Для активизации привлечения венчурных инвестиций в инновационные компании, расположенные в регионах России, и обеспечения для них равных условий доступа к источникам венчурного капитала необходима инфраструктура поддержки развития венчурной индустрии. Одним из элементов такой инфраструктуры призвана стать сеть Коучинг-центров. Подобные специализированные центры, занимающиеся поддержкой, консультированием и тренингом специалистов, как для венчурных фондов, так и для инновационных компаний, широко распространены в Европе и США (например, Annual Venture Capital Institute в США).

Следует признать, что сегодня Венчурные ярмарки и Венчурные форумы – основное событие года в России в области прямого и венчурного инвестирования.

7.2. Бизнес-ангелы в России

Число частных рискованных инвесторов, «бизнес-ангелов», в России уже довольно велико и постоянно растет. По понятным причинам, они не афишируют свою деятельность, и статистика по их вложениям не ведется. Плюсом такого способа вложения выступают близкие отношения с предпринимателем и возможность непосредственного воздействия на него в случае невозврата денег. Минусом – то, что «бизнес-ангел» часто плохо разбирается в инновационном бизнесе – новых технологических и бизнес-идеях и в том, что нужно для их реализации.

По мнению некоторых специалистов, на сегодняшний день в России объемы инвестирования бизнес-ангелами (включая тех, кто не сознает, что выступает в данной роли) в три-четыре раза превышают объемы инвестирования венчурных фондов. По оценкам директора Национальной сети бизнес-ангелов «Частный капитал» Д. Княгинина, количество потенциальных бизнес-ангелов в стране – несколько десятков тысяч человек. Однако опять приходится говорить «потенциально». Система бизнес-ангелов в России находится еще в более зародышевом состоянии, чем венчурные фонды. Дело в том, что из-за аноним-

ности инвестиций их потенциальные потребители не знают, где искать своих ангелов, а люди с деньгами – куда стоит вкладывать.

Бизнес-ангелами, как правило, становятся бизнесмены, топ-менеджеры, просто состоятельные люди, которые добились успеха в бизнесе, вышли из него или отошли от выполнения исполнительных задач управления – среди самых известных и успешных российских бизнес-ангелов можно назвать Александра Галицкого, Вадима Асадова, Андрея Головина, Олега Качанова.

Всех бизнес-ангелов в России условно можно разделить на 3 категории:

1) Бизнес-ангелы, имеющий опыт работы в науке или технологическом бизнесе. Они, как правило, являются экспертами в определенной сфере и вкладывают деньги в проекты соответствующего направления. Такие бизнес-ангелы инвестируют не только и не столько деньги, сколько свой опыт, знания, бизнес-связи, что существенно повышает шансы проекта на успех.

2) Бизнес-ангелы, представляющие интересы крупных корпораций и бизнес-групп. В случае успешного развития проекта они передают бизнес компании, которую они представляют.

3) «Начинающие» бизнес-ангелы. Они не имеют «научного» прошлого и строгих предпочтений для инвестиций. Объёмы их инвестиций невелики, но они имеют большой потенциал развития.

Существенное влияние на развитие бизнес-ангельского сектора (и особенно это касается тех, кто не имеет достаточного опыта) оказывают различные ассоциации и сети бизнес-ангелов. Они занимаются как поддержанием контактов, различными организационными вопросами, так и поиском проектов для инвестиций, консультированием, посредническими операциями.

Самые известные организационные структуры

- Союз бизнес-ангелов России (СБАР) – <http://russba.ru/>,
- Национальная сеть бизнес ангелов «Частный капитал» – <http://www.private-capital.ru/>,
- Московская сеть бизнес-ангелов – <http://www.business-angels.ru>

СБАР – национальное содружество бизнес-ангелов представляет собой некоммерческое партнерство, объединяющее юридические и физические лица, частных и институциональных инвесторов, инвестирующих в инновационные высокотехнологичные компании, а также организации, оказывающие услуги в сферах инвестиций и инноваций. Решение об учреждении Национального содружества было принято 10 октября 2006 г. в ходе проведения VII Венчурной Ярмарки по иници-

ативе и при поддержке РАВИ и ТПП России¹⁰⁹. Целью СБАР выступает оказание содействия становлению и развитию новой отрасли в экономике страны – бизнес-ангельского инвестирования на основе создания благоприятных условий для деятельности бизнес-ангелов в России.

Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал» – также некоммерческая организация, объединяющая частных инвесторов (бизнес-ангелов), которые инвестируют собственные средства в компании на начальных стадиях, обладающие значительным потенциалом роста, как правило, без предоставления какого-либо залога. Они ставят своей целью продать свою долю в компании через несколько лет, получив при этом доход, как минимум в несколько раз превышающий первоначальные инвестиции.

Учитывая, что главной целью бизнес-ангелов является ускоренное развитие, рост капитализации инвестируемых инновационных компаний, совладельцами которых они являются, создание благоприятных условий предполагается осуществлять как для самих бизнес-ангелов (привлечение капитала, получение доходов и т.д.), так и для проинвестированных ими инновационных компаний (налогообложение, аренда помещения, консалтинг и т.д.).

Помимо РАВИ и объединений бизнес ангелов, а также программ ТПП (<http://www.tpprf.ru/>), РСПП (<http://www.rspp.ru/>), партий «Единая Россия» (<http://www.cscp.ru/>) и «Опора» (<http://www.opora.ru/>) в России на текущий момент активно развиваются и другие негосударственные программы поддержки финансирования малого бизнеса:

- Образованный СБАР совместно с Microsoft и Intel Инвестиционно – технологический Альянс,
- Международный фонд технологий и инвестиций (IFTI) – <http://ifti.ru/>,
- «Конкурс русских инноваций» от инновационного бюро «Эксперт» – <http://www.inno.ru/>,
- Регулярно проводимая в регионах России Ярмарка бизнес – ангелов («Российским инноваторам – российский капитал»),
- Конкурс «Бизнес инновационных технологий» (БИТ), регулярно проводимый по принципам известного предпринимательского конкурса MIT \$100K – <http://www.mit100k.org/>.

¹⁰⁹ www.russba.ru

Заключение

В заключение хотелось бы отметить, что основной проблемой развития национальной инновационной системы на основе партнерства общества и бизнеса на современном этапе остается, относительная слабость российского бизнеса, возможности которого в настоящее время не вполне соответствуют существенно выросшим возможностям государства. В результате на практике можно видеть, что прямое государственное финансирование, возможности которого как по линии федеральных ведомств, так и на региональном уровне в последние годы существенно выросли, заменяют или замещают инвестиции частного бизнеса вместо того, чтобы стимулировать их приток в инновационную экономику. Наверное, это не правильно и с точки зрения государства и с точки зрения конкурентоспособности самого российского бизнеса.

Представляется, что государство и бизнес сегодня могли бы приступить к формированию среднесрочной стратегии инновационного развития России и ее отдельных регионов. Направления и формы работы – здесь понятны: совместная разработка вариантного прогноза с тем, чтобы оценить возможности, понять цели, которые могли бы быть достигнуты при различных условиях и инвестициях, выработка предложений и путей реализации целей, их анализ и оценка и, наконец, разработка программ реализации поставленных целей как плана действий государства и бизнеса в области инновационной экономики с тщательной проработкой развилки и конкретных сценариев и, на основе которых может быть запущен новый или доработан действующий национальный проект. Опыт такой работы накоплен во многих странах мира (Австралии, Великобритании) и изобретать велосипед здесь не требуется.

II. Привлечение инвестиций в российские регионы и малый инновационный бизнес. (под руководством профессора Высшей школы экономики В.В. Коссова)¹.

Предисловие

Эта работа адресована бизнес-элитам российских регионов, от которых в значительной степени зависит создание привлекательного облика поселений. В подавляющем большинстве случаев именно поселения являются теми площадками, на которых реализуются инвестиции. Это необходимо для привлечения новых инвесторов, которые приносят с собой не только деньги, но и активную жизненную позицию, привлекающую к себе наиболее деятельных граждан. Особенно чувствительными к качеству жизни и условиям ведения бизнеса в регионе иностранные инвесторы: для них полем для инвестиций является весь мир.

Очень часто привлечение инвестиций рассматривается как самодостаточная тема вне связи с теми поселениями, на территории которых их предполагается реализовать. Редкий потенциальный инвестор откажется от поездки на площадку, на которой будут осваиваться его деньги. Для добывающих отраслей неустроенность быта на площадке, наметаемой к освоению, воспринимается нормально. Совсем иное дело в обрабатывающей промышленности и сфере услуг. Здесь неустроенность быта в поселении, в котором предполагаются инвестиции, воспринимается крайне негативно: если люди не позаботились об устройстве своей жизни, то с ними дело не сделать из-за их апатии. По этой причине устроенная жизнь поселения является его визитной карточкой. В связи с этим каждый инвестиционный проект следует рассматривать как возможность повысить качество жизни в поселении.

Целью работы является выявление типичных слабостей в представлении информации об инвестиционных и инновационных проектах и условиях работы инвесторов в регионе, а также выявлений находок в подаче информации, которые можно рекомендовать в качестве стандартов де-факто. Первое является примером того, КАК НЕ НАДО, а второе, наоборот, является примером того, КАК НАДО ДЕЛАТЬ. Сказанное выше относится к трём аспектам подачи информации: о регионе, инвестиционном и инновационном проектах. Последующее развитие событий показало,

¹ Настоящая работа является результатом прикладного научного исследования по использованию Интернета для привлечения инвестиций, выполненного на факультете Менеджмента Высшей школы экономики под руководством проф. В. Коссова. Отдельные главы написаны: введение, 1-я и заключение – В. Коссов, 2-я – Е. Рожкова., 3-я – А. Зайцев, 4 и 5 – У. Ленвальская

что в перспективе роль инвестиционных проектов, подобных исследованным, значительно увеличится. Объектом анализа была выбрана информация, размещаемая в Интернете. Автор убежден в том, что с каждым днём роль Интернета в этом качестве будет только возрастать. По этой причине иные способы подачи информации не рассматривались.

В центр исследования были поставлены проекты в малом и среднем бизнесе – наиболее динамичных секторах экономики, часто выступающих первопроходцами по новым направлениям². Второй особенностью этого типа проектов является их повсеместность, благодаря которой малый и средний бизнес рассматривается едва ли не как основное средство ликвидации застойной бедности: бизнес даёт возможность зарабатывать. Выявлены слабые места в подаче информации и предложены меры по их устранению, учитывающие, кроме российского, и мировой опыт. Оценка размещённой информации о проектах проводилась с позиции потенциального инвестора с точки зрения её убедительности и полноты. Результатом исследования явилось создание базы данных по инвестиционным (1500) и инновационным (900) проектам.

Материал разделён на пять глав. В первой главе основное внимание концентрируется на особенностях развития экономики в ближайшие годы, обращается внимание на задачи, вытекающие из положений градостроительного кодекса. Повышение привлекательности поселений как площадок, на которых реализуются инвестиции, является важным условием их эффективности.

Вторая глава посвящена роли администраций субъектов федерации в организациях привлечения инвестиций. Показано, что существующий (по 2006 г.) уровень инвестиций в расчёте на душу населения в большинстве районов столь мал, что едва покрывает, если покрывает, неотложные нужды. Из этого следует принципиальный вывод о ключевой роли привлекательности поселений в привлечении инвестиций, о котором было сказано в первой главе. Анализ фактического положения дел, характерной чертой которого является господство рутины, завершается изложением рекомендаций, направленных на ликвидацию выявленных слабостей.

Третья глава посвящена анализу инвестиционных проектов прежде всего в сфере малого и среднего бизнеса. Повсеместность этих проектов по территории России играет ключевую роль в обеспечении развития страны практически в каждой её точке, а не в отдельных зонах, богатых природными ресурсами, и мегаполисах. Анализ 1500 отобранных описаний инвестиционных проектов позволил выявить типичные недо-

статки в представлении данных об инвестиционных проектах завершается рекомендациями по необходимому улучшению её подачи.

Четвертая глава посвящена инновационным проектам. Важным результатом является констатация того, что в стране нет черных дыр – субъектов федерации на территории которых инновациями не занимаются. Другой вопрос – результативность этих занятий. Анализ практически 1000 инновационных проектов позволил выявить типичные недостатки как основу для рекомендаций по улучшению информации об инновационных проектах.

Пятая глава в определённом смысле является уникальной. Она основана на осмыслении результатов переписки с разработчиками проектов, пожелавших ответить на обращения к ним. Тот же подход был применён к властям регионов, однако отклика практически не нашёл.

² Крупно масштабным инвестициям посвящена статья В.Коссова «Мега проект – остановить вымирание России» журнал «Мир России» 2008 г. № 1.

1. Парадоксы с реальными инвестициями в России.

Объявленные цели по росту российской экономики до 2020 г. предполагают существенное наращивание инвестиций в экономику России. Важной составляющей этого роста являются инвестиции малого и среднего бизнеса, которые реально зависят от действия власти. Наличие проектов, инвестиционных и инновационных, создает необходимое условие для притока капитала в район. Достаточное условие формируется действиями властей, которые принято называть инвестиционным климатом. Он может быть как благоприятным, так и неблагоприятным.

1.1. Различия субъектов федерации по привлекательности инвестиций

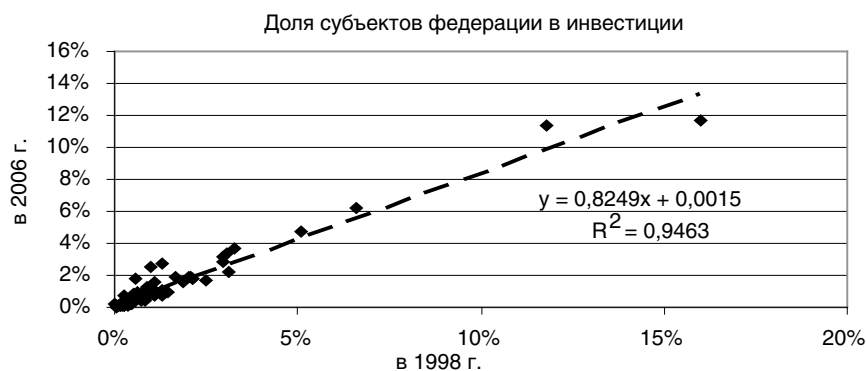


Рис. 1

Сравнение доли районов в инвестициях в 1998 г., последнем году кризиса, и в 2006 г. показывает, что никаких революций в распределении инвестиций между субъектами федерации не произошло. На графике по горизонтальной оси отложены доли субъектов РФ в основной капитал в 1998 г., а по вертикальной оси – их доли в 2006 г. Все точки лежат практически на одной прямой. Это означает, что: доля субъекта федерации в инвестициях 2006 г. почти на 95% определена инвестициями 1998 г.

Такая структура инвестиций указывает на рост как равномерное расширение. Причина такого положения состоит в том, что субъекты РФ, привлечшие мало инвестиций в 1998 г. мало привлекли их и в 2006 г. По разным причинам отстающие в своём развитии субъекты РФ

продолжают отставать. Инвесторы предпочитают более освоенные регионы. Практическая неизменность распределения инвестиций по субъектам РФ является первым парадоксом с инвестициями в России.

Табл. 1. Районы с крайними значениями доли инвестиций между 1998 г. и 2006 г.

Нарастили	Снизили
Республика Коми	Республика Тыва
Калининградская область	Магаданская область
Сахалинская область	Республика Ингушетия
Ленинградская область	Республика Калмыкия
Архангельская область	Республика Адыгея

Инвестиционная активность региона определяется двумя обстоятельствами: общим объёмом инвестиций, что зависит от уровня его развития, и скоростью их роста, что определяет перспективы региона. Уровень развития определяет общую культуру, минимальный уровень которой необходим для возникновения предпринимательской деятельности. Скорость роста инвестиций определяет перспективы для развития предпринимательской деятельности.

Сравнение субъектов федерации по доли инвестиций в 1998 и 2006 годах наглядно, но имеет тот недостаток, что оставляет в стороне весь период между двумя выбранными датами. Для характеристики роста инвестиций выбран период 1999–2006 гг., т.е. весь период с начала роста экономики. Обычная характеристика роста – корень 8-й степени из отношения инвестиций 2006 г. к инвестициям 1998 г., главным недостатком которого является полное игнорирование динамики инвестиций внутри периода. По этой причине за рост принят показатель из уравнения

$$\ln \ln v(t) = \lambda \cdot T + b \quad (1)$$

где

$\ln \ln v(t)$ – логарифм инвестиций в году t в регион;

T – номер года.

Уравнение предполагает экспоненциальный рост внутри периода.



Рис. 2

На рис. 2 совмещены два распределения субъектов РФ: по темпу роста инвестиций (горизонтальная ось) и по доли в инвестициях в 2006 г. (вертикальная ось).

Приведенные данные позволяют сделать несколько выводов.

1) субъекты федерации существенно различаются по скорости наращивание инвестиций. В трёх районах (три верхних точки) они выше 20%, в 9 регионах темпы роста в пределах от 15% до 20%. В то же время существуют районы с отрицательными темпами роста инвестиций (**Республика Калмыкия, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Ингушетия, Магаданская область**);

2) Доля районов в инвестициях резко различаются. Явными лидерами с большим отрывом от остальных являются Москва и Тюменская обл. (крайние правые точки);

1.2. Ожидаемые изменения

На экономическом форуме в Санкт-Петербурге С.Б. Иванов в своём выступлении от имени российского правительства обнародовал весьма амбициозные цели – достичь к 2020 г. значения ВВП на душу населения в 30000 долларов США по паритету покупательной способности валют в долларах 2005 г.

Примерная структура инвестиций в реальные активы, работающая на достижение указанной цели, представляется следующей:

1) авангард – малые высокотехнологические компании, выводящие на мировой рынок качественно новые для него продукты. Особенность таких компаний состоит в том, что они в большом количестве возникают на начальной стадии жизненного цикла товара и по причине своей молодости нуждаются в опеке. Технопарки играют роль детских дошкольных учреждений для таких компаний;

2) главные силы – крупные российские компании, обеспечивающие производство основной массы товаров;

3) средства обеспечения – малый и средний бизнес, выполняющий две важнейших функции в закреплении успеха. Первая – заполнение ниш, в которых из-за уникальности необходимых для них продуктов, и ограниченным по этой причине масштабом производства, не работает крупный бизнес. Вторая – повсеместность присутствия, что ставит малый и средний бизнес в исключительное положение как повсеместного создателя новых рабочих мест. Чем меньше людность поселения, тем важнее для него малый и средний бизнес.

Власти субъектов федерации играют исключительную роль в судьбах третьего направления – инвестиций в малый и средний бизнес.

В ходе проведенного авторами исследования выяснено, что

- наблюдается катастрофический недостаток данных, интересующих инвестора, в том числе о том поселении, в котором предполагаются инвестиции;
- Интернет-базы засорены «любительскими» проектами, в которой трудно найти стоящий проект,
- техническая реализация баз проектов находится на уровне 7–10-летней давности с точки зрения развития Интернета,
- информационное пространство об инновационных проектах представлено отдельными пятнами,

Прогрессивной формой поддержки инвесторов является курирование их действий представителями администрации для содействия разрешению возникающих проблем. Однако авторам не удалось выявить ни одного случая действия таких кураторов в по разрешению проблем, возникающих у пришедшего в район инвестора.

В отличие от рейтингов, основу которых составляют показатели, анализируемые по определённой методике, особенность предлагаемой читателю работы состоит в том, что ней была проведена проверка активности источников информации. Периодическое обновление информации является важным условием её актуальности.

В 2010–2020 годах следует ожидать быстрого развития событий, связанных с началом новой эпохи в развитии экономики, подобных

тем, которые наблюдались в 90-е годы XIX века, когда начали формироваться электроэнергетика, электротехника и автомобильная промышленность, в более широком плане электрификация и использование двигателя внутреннего сгорания. На ожидание сильных технологических перемен в ближайшее время указала 1 апреля 2008 г. министр экономического развития и торговли Э. Набиуллина в своём докладе на IX международной конференции по модернизации экономики, проводимой Высшей школой экономики.

Между 1890-ми годами и нашим временем лежит интервал в 110 лет. Численно такой период совпадает с продолжительностью двух технологических циклов Н.Д. Кондратьева. Восходящие волны циклов Н.Д. Кондратьева отличаются не только массовой и масштабной реализацией накопленных новых знаний, они отличаются и повышенной частотой потрясений. Этим потенциальным потрясениям, по крайней мере во внутренней жизни страны, должна противостоять продуманная политика, не допускающая возникновения причин, приводящих к ним.

Особенность наступающего времени характеризуется следующим.

1) На роль центра развития выходит сектор услуг. Это связано с тем, что в процессе экономического развития достигается насыщение в потреблении традиционных товаров, что ограничивает рост сырьевых и обрабатывающих отраслей, перенося центр тяжести на издержки и качество.

2) Характер работы и развитие телекоммуникаций не требуют присутствия работников на рабочем месте. Ускоренное развитие получают сетевые формы организации бизнеса.

3) Меняется характер расселения, исчезают предпосылки, приведшие к росту крупных городских агломераций. Привлекательными становятся небольшие поселения в дружественной природной среде.

4) Выросший уровень благосостояния и усталость от жизни в загрязнённой среде, сопровождающаяся целым букетом аллергических заболеваний, вынуждают людей буквально охотиться за здоровой пищей. Для производства такой пищи необходима среда, не загрязнённая деятельностью человека. Такие территории есть в России, в Латинской Америке и Австралии. По этой причине Россия имеет исключительный потенциал для производства таких продуктов питания.

5) Изменение характера образования. В новых условиях, когда исчезает потребность делать больше в силу резкого замедления роста населения и продвижения в сторону зрелости товаров по кривой жизненного цикла, всё более актуальной становится потребность делать лучше, щадя природу, и разнообразить формы удовлетворения потребностей людей. Данное обстоятельство порождает потребность в

новых знаниях, что стимулирует развития науки. Ответом на эти вызовы является трансформация вузов из обучающих центров в исследовательские центры, в которых обучение совмещено с научной деятельностью.

Таковы пять основных причин, определяющих облик наступающих изменений. Как и во всех подобных ситуациях, максимальный выигрыш получит тот, кто первым поймёт закономерности нового времени и приспособится к ним. Автомобиль как изделие сделали немцы и французы, однако автомобильную промышленность как отрасль создали американцы. Наступает время когда большие пространства России, особенно не затронутые цивилизацией, могут стать важным фактором развития по новым стратегическим направлениям. В центре новой парадигмы развития должно оказаться поселение, в пределе столь же хорошо устроенное как маленький немецкий город в долине Рейна. Понимание этого обстоятельства основывается на следующем:

1) нет поселений, лишённых привлекательных черт;

2) в муниципалитете поселения нет человека, способного привлечь людей, которые сумеют раскрыть эти черты и довести их до всеобщего сведения.

1.3. Внимание к поселению

Поселение является тем местом, где реализуются инвестиционные проекты. По этой причине привлекательность поселения для потенциальных инвесторов является необходимым условием успеха дела. Создание привлекательного облика поселения по своему существу является крупным проектом, реализация которого принципиально невозможна без организующей роли элиты российских регионов. Обустройство России в целом начинается с устройства жизни в каждом конкретном поселении.

Принятие Градостроительного кодекса определило процедуры, подлежащие обязательному выполнению до начала строительства объекта. Исходным является генеральный план развития территории. В советское время разработка такого плана была отработана, в настоящее время её по существу приходится начинать за ново, опираясь на понимание потенциальных возможностей каждого поселения. Ответственность за работу по организации генерального плана развития территории лежит на элите регионов, заинтересованной в его развитии. Процедуру публичных слушаний плана, предусмотренная п.11 статьи 24, элита может использовать для выработки консолидированного мнения о судьбе поселения

с тем, чтобы намечаемые работы выполнялись, как это издревле было принято на Руси, всем миром. Только при такой организации дела можно сделать поселение привлекательным для жизни. По этой причине в сведениях о поселении, размещаемых в средствах массовой информации и в Интернете, должно указываться, как до него добраться, где можно остановиться, особенности местной кухни и проведения досуга. Человеку, попавшему в поселение, в нём должно быть приятно. Нет неинтересных поселений, есть не умение раскрыть его привлекательные черты.

Зонирование и регламентации использования территории. Предпосылкой зонирования является понимание перспектив развития территории по крайней мере в ближайшей перспективе. Такие перспективы будут тем более реальными, чем активнее в их подготовке будет участвовать бизнес, полагая, что в последующем он обеспечит привлечение ресурсов, обеспечивающих реализацию задуманного. В противном случае объявленные перспективы окажутся не более чем декларацией о намерениях.

Градостроительный план отвечает на вопрос о том, что можно строить и как это должно выглядеть. Такой план является основой для технических условия на присоединение к сетям.

Итогом территориального планирования является организация доступа инвесторов к земле. Градостроительный кодекс определил аукцион как форму такого доступа.

Недостаточное внимание к развитию поселений, отсутствие традиций рассматривать инвестиционный проект с точки зрения вклада в развитие поселений является вторым парадоксом инвестиций в Россию.

1.4. Опыт сотрудничества власти и бизнеса.

Опыт реализации национальных проектов пробудил интерес к государственно-частному партнёрству, возникшему в Великобритании в 1930-е годы. Смысл такого партнёрства заключается в разработке условий, на которых власти удастся привлечь бизнес для решения проблем, за которые она отвечает. Наиболее массовой формой такого партнёрства стало строительство платных автомобильных дорог.

В российских условиях бизнес без сотрудничества с местной властью развиваться не может. К сожалению, не все формы такого сотрудничества полезны для развития общества, очевидно негативное отношение к коррупции. В значительной мере налаживание сотрудничества власти с бизнесом в России связано с институциональными особенностями: для дотационных субъектов федерации прирост доходов за счёт частных инвестиций сокращает дотации от государства. По этой причине

принципиально важно обеспечить **стабильность поступления средств из бюджета верхнего уровня хотя бы на три года**. В этом случае доходы от инвестиционного проекта станут дополнительным источником средств для местного бюджета.

1.4.1. Формы сотрудничества власти и бизнеса.

Формой сотрудничества власти и бизнеса является **стратегический план на 10–15 лет, в котором обе стороны, власть и бизнес обозначают свои интересы**. Такой план целесообразно сделать составной частью территориального плана, публичные слушания по которому должны стать нормой жизни. Содержание стратегического плана раскрывается тремя документами:

1) договором о совместной деятельности;

2) инвестиционным соглашением;

3) налоговым соглашением при предоставлении льгот за счёт местного и регионального бюджетов. Практика выявила уязвимость этой формы, состоящей в том, что документы, подписанные действующим главой поселения, могут быть отменены другим. По этой причине такие документы должны утверждаться Законодательными собраниями.

Экономика России входит в полосу интенсивных слияний и поглощений, завершившуюся в западных странах в 1990-е годы. Приход нового собственника на расположенное в районе предприятие часто сопровождается его серьёзной перестройкой и частичным сокращением занятых. Наиболее взрывоопасной является трудоустройство высвобождаемой рабочей силы, в решение которой местная власть может внести свой вклад организацией переподготовки на нужные специальности. Так, например, в Борском районе Нижегородской области с владельцами бизнеса согласовывают программу сокращения рабочих мест и дальнейшего трудоустройства работников. Под трудоустройство власти выделяют средства, которые размещаются на конкурсной основе.

Такой же подход относится и к привлечению рабочей силы, в том числе и по новым специальностям. Подготовка квалифицированной рабочей силы находится в компетенции местных властей. Выяснение намерений бизнеса позволяет местной власти организовать подготовку рабочей силы под потребности бизнеса. Пример – Егорьевский район Московской области подготовка гранильщиков алмазов.

Два приведенных примера раскрывают существо договоров о совместной деятельности. В этом договоре стороны указывают действия, которые они намерены предпринять для достижения общей цели.

С трудовыми ресурсами связан и рынок жилья в поселении.

Важное значение имеет ведение двух баз данных – о рынке площадей для нового строительства и объектов недвижимости.

Помощь при аренде недвижимости, особенно находящейся в государственной и муниципальной собственности. Назначение умеренной арендной платы за объекты муниципальной собственности для приоритетных инвестиционных проектов.

Инвестиционное соглашение описывает условия, на которых инвестор намерен вложить средства в создание объекта на территории субъекта федерации (муниципального образования). Для привлечения инвесторов продвинутые власти на местах создают Институт проводников для частных инвесторов. В западной практике эту функцию выполняют агентства по привлечению инвестиций, ориентированные прежде всего на привлечение иностранных инвесторов. В России аналогичные подразделения созданы под различными названиями региональными администрациями в ряде субъектов федерации с целью преодоления внутренних бюрократических барьеров. Проводником инвестиционного проекта власти назначают представителя администрации, ранг которого тем выше, чем больше масштаб проекта. Известны случаи, когда такими проводниками становились вторые лица в иерархии управления.

Опыт успешных муниципальных образований в привлечении инвестиций позволяет сформулировать следующие условия успеха:

1) Инвестор и администрация муниципального образования должны найти область пересечения своих интересов. Эта область является основой стратегического плана на 10–15 лет, в рамках которого предусматривается решение важных для инвестора проблем.

2) Достигнутые договорённости с инвестором фиксируются в инвестиционном соглашении и соглашении о налогах. Эти соглашения должны быть утверждены Законодательными собраниями субъектов.

3) Назрела необходимость уточнения Налогового кодекса, повышающего заинтересованность территории в увеличении налоговых поступлений.

4) Главным для инвестора является гарантия стабильности. По этой причине покупка земли лучше, чем её аренда.

5) Администрация муниципального образования (субъекта федерации) берёт на себя отношения с местными контролирующими органами (земля, СЭС, пожарники). Для этой цели использует институт проводников.

6) Никогда и ничего не выторговывать у инвестора.

7) Не навязываться в управление предприятием. Помнить, кто на нём хозяин.

Отсутствие широко известных форм взаимодействия власти с бизнесом является третьим парадоксом с инвестициями в реальные активы в России.

Терминологическое пояснение. В тесте работы слова «субъект федерации», «субъекты РФ» и «регион» употребляются как синонимы.

2. Роль властей субъекта федерации в привлечении инвестиций.

2.1. Пространственные особенности инвестиций в России.

Субъекты Федерации в глазах потенциальных инвесторов обладают совершенно разной привлекательностью, о чём можно судить по величине реальных инвестиций в расчёте на 1 жителя.



Рис. 3

Из приведенного графика видно, что из всех субъектов федерации России выделяются «нефтяные», куда идут значительные инвестиции, на фоне которых инвестиции в остальные регионы можно рассматривать как следы.

Табл. 2. Субъекты РФ с наибольшим объемом инвестиций в 2006 г.

Субъект	Тыс.рублей на душу населения	Примечание
1. Сахалинская область	240	Нефть и газ. Проекты «Сахалин 1» и «Сахалин 2»
2. Ханты-Мансийский авт.округ	208	Нефть
3. Тюменская область	166	Нефть
4. Ленинградская область	73	Вторая столица, порт
5. Республика Коми	73	Бокситы, лес, уголь, нефть
6. Архангельская область	63	Лес, алмазы
7. Республика Саха (Якутия)	60	Алмазы
8. г. Москва	53	Столица
9. Пермский край	49	Калийные соли, магний
10. Вологодская область	48	Чёрная металлургия, «Северсталь»

В графе «Примечание» указаны те особенности субъекта федерации, освоение которых привлекает инвесторов.

Данные по субъектам федерации, замыкающим график, приведены в таблице 3.

Табл. 3. Субъекты РФ с наименьшим объемом инвестиций

Субъект	Тыс.руб./душу в 2006 году
Псковская область	10,0
Чеченская республика	9,5
Пензенская обл.	8,6
Брянская область	8,0
Республика Ингушетия	7,0
Кабардино-Балкарская Республика	6,9

В этих субъектах федерации капитальные вложения в расчёте на душу населения примерно на порядок меньше, чем у лидеров. Из 6 субъектов, вошедших в таблицу 3, половина находится на Северном Кавказе. Три другие субъекта федерации оказались в списке из-за качества управления, о чём можно судить по положению в соседних регионах, которые находятся в тех же условиях, что показано в таблице 4.

Табл. 4 Субъекты федерации и их соседи с наименьшим объемом инвестиций, тыс. руб/душу в 2006 году.

Субъекты из таб. 3	Соседи	Разница
Псковская область	10,0	Новгородская обл. 27,1 В 2,7 раз
Пензенская обл.	8,6	Республика Мордовия 22,0 В 2,6 раз
Брянская область	8,0	Орловская обл. 14,1 В 1,8%

Все три области, показанные в графе, «соседи», отличаются тем, что их губернаторы возглавляют свои области много лет и пользуются большим авторитетом. Различия между соседними областями указывают на примерный масштаб инвестиций, которые можно привлечь за счёт качества управления. Из такого сопоставления можно заключить, что вполне реального увеличения объёма инвестиций в два – три раза можно достичь за счёт улучшения качества управления в регионе.

Реципиенты инвестиций. Реципиентами крупных инвестиций является крупный бизнес, мощь которого позволяет ему находить общий язык с любыми представителями власти по принципу: представители власти приходят и уходят, а бизнес остаётся. Совсем иное дела малый и средний бизнес: чем мельче размер бизнеса, тем уязвимее он для посягательств на него, защита от которых является миссией власти. Малый и средний бизнес рассчитывает на небольшие инвестиции. Власти региона могут содействовать привлечению именно этих инвестиций, важность которых состоит в первую очередь в повсеместности малого и среднего бизнеса, в его рассредоточенности по российским просторам, а потому в возможности повсеместно создавать рабочие места, в том числе и в местах, в которые крупный бизнес никогда не придёт.

2.2. Действия властей по привлечению инвестиций

Настоящий анализ развивает положения, сформулированные ранее в [3,4].

Анализ информации, имеющейся на официальных сайтах администраций субъектов федерации, позволил получить следующую картину, представленную в таблице 5.

Табл. 5. Наличие информации по направлениям анализа в разрезе субъектов (пояснение к значениям показателей и заголовкам после таблицы)

Регион	1	2	3	4	5	6	6.1	6.2	6.3	7	8	9	10	11	12
Центральный федеральный округ															
Белгородская область	1	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0
Брянская область	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0
Владимирская область	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Воронежская область	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Ивановская область	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Калужская область	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Костромская область	0	1	1	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Курская область	0	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Липецкая область	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1
Московская область	0	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Орловская область	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1
Рязанская область	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Смоленская область	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Тамбовская область	0	0	0	0	1	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Тверская область	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
Тульская область	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
Ярославская область	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0
Москва	1	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	1	0	0	0
Северо-Западный федеральный округ															
Республика Карелия	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Республика Коми	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Архангельская область	0	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Вологодская область	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Калининградская область	1	0	0	1	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	1	1	1
Ленинградская область	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0
Мурманская область	0	0	0	1	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Новгородская область	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Псковская область	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Санкт-Петербург	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0
Южный федеральный округ															
Республика Адыгея	0	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Республика Дагестан	0	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Республика Ингушетия	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
Кабардино-Балкарская Республика	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Республика Калмыкия	1	0	0	1	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Карачаево-Черкесская Республика	0	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Республика Северная Осетия – Алания	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Чеченская Республика	0	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Краснодарский край	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0
Ставропольский край	0	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Астраханская область	0	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Волгоградская область	1	0	0	1	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0

Регион	1	2	3	4	5	6	6.1	6.2	6.3	7	8	9	10	11	12
Ростовская область	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0
Приволжский федеральный округ															
Республика Башкортостан	0	0	0	1	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Республика Марий Эл	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0
Республика Мордовия	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
Республика Татарстан	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	0	1	1
Удмуртская Республика	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0
Чувашская Республика	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0
Кировская область	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Нижегородская область	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0
Оренбургская область	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Пензенская область	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0
Пермская область	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Самарская область	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	0	0
Саратовская область	1	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Ульяновская область	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	0
Уральский федеральный округ															
Курганская область	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Свердловская область	0	1	1	0	1	0	-1	-1	-1	0	1	0	1	0	0
Тюменская область	0	1	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	1	0	0	0	0
Ханты-Мансийский АО	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Ямало-Ненецкий АО	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Челябинская область	0	1	1	0	0	0	-1	-1	-1	0	1	0	0	0	0
Сибирский федеральный округ															
Республика Алтай	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
Республика Бурятия	1	1	0	0	1	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Республика Тыва	1	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Республика Хакасия	0	0	0	1	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Алтайский край	1	1	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Красноярский край	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
Иркутская область	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Кемеровская область	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Новосибирская область	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0
Омская область	1	1	1	1	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Томская область	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1
Читинская область	1	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
Дальневосточный федеральный округ															
Республика Саха (Якутия)	0	1	1	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Приморский край	0	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	1
Хабаровский край	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0
Амурская область	0	0	0	0	1	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Камчатская область	0	0	0	1	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Магаданская область	0	1	0	1	0	1	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	1
Сахалинская область	0	0	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0
Еврейская автономная область	0	1	0	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0

Смысл значения показателей в таблице 4, относящейся к 12 признакам на сайте субъекта федерации:

- 1 есть информация на сайте
- 0 информация о признаке не обнаружена
- 1 сайт не работает

Табл. 6. Показатели привлекательности района для инвесторов

	Показатель	Условия, определяющие значения	Все, %	Лучшие, %	Лучшие - все
0	1	2	3	4	5=4-3
1	Политика привлечения инвестиций	«1», если сформулированы необходимость привлечения инвестиций и ключевые положения политики	56	100	44
2	Орган, ответственный за привлечение инвестиций	«1», если в структуре исполнительных органов обозначено подразделение по работе с инвестициями	54	100	46
3	Должностное лицо, ответственное за привлечение инвестиций	«1», если обозначено должностное лицо, ответственное за привлечение инвестиций	27	60	33
4	Виды деятельности, являющиеся приоритетными	«1», если обозначены отраслевые приоритеты развития субъекта	36	80	44
5	Рынок строительных/производственных площадок	«1», если на сайте представлена база площадок, или она доступна по запросу	27	60	33
6	Практика предоставления налоговых льгот из бюджета	«1», если обозначен закон о льготах инвесторам	54	100	46
6.1	* по налогу на прибыль	«1», если в 2006 году существуют льготы по налогу инвесторам	-1	100	101
6.2	* по налогу на имущество	«1», если в 2006 году существуют льготы по налогу инвесторам	-4	60	64
6.3	* по налогу на землю	«1», если в 2006 году существуют льготы по налогу инвесторам	-27	40	67
7	Практика подготовки рабочей силы по заказам предпринимателей	«1», если обозначены механизмы подготовки рабочей силы	2	40	38
8	Наличие технопарков	«1» существуют или планируются	11	40	29
9	«Одно окно»	«1» есть информация об этом	0	20	20
10	Порядок предоставления земли	«1», обнародован	7	60	53
11	Величина арендной платы за землю	«1», если информация найдена	5	60	55
12	Особые экономические зоны	«1» существуют или планируются	5	40	35

Ценность информации, представленной в таб.5, состоит в том, что она даёт наглядное представление о том, в каком положении находится в регионе работа по привлечению инвестиций. Поскольку вся информация разбита на 15 граф, а значения составляют «+1», «0» или «-1», то сумму значений по строке можно рассматривать как обобщённую меру полноту информации.

Сумма показателей по строке рассматривается как обобщённая мера полноты представления информации. Поскольку число показателей равно 15, то максимально возможное значение суммы также составит 15. В Кабардино-Балкарской республике, республике Северная Осетия и Ямало-Ненецком АО практически информационных систем нет. У 47 регионов отсутствуют показатели со значением -1, а значения сумм изменяются от 6 до 11. Эта группа разбита на две подгруппы:

- 1) хорошие с суммами показателей от 6 до 8;
- 2) лучшие с суммами показателей от 9 до 11.

То обстоятельство, что из 81 региона только 47 создали функционирующую систему, указывает на то, что власти остальных 31 районов формально выполнили то, что от них требовали. Среди этих регионов лидеры по привлечению инвестиций, что объясняется тем, что инвесторы сами стремятся на их территорию. Другим регионам, которые в таблице 5 выделены курсивом, необходимо добиваться прихода инвесторов. Анализ показывает, что среди федеральных округов выделяются два – Южный и Дальневосточный, в которых господствует формальное отношение к делу.

В таблице 7 приведены данные по регионам, отнесённым к числу лучших. Руководители Томской обл., Самарской обл. и Татарстана на момент проведения анализа управляли данными субъектами РФ с начала 1990-х годов.

Табл. 7. Лучшие регионы

	Субъект	Сумма
1	Томская область	11
2	Татарстан	10
3	Самарская область	9
4	Ульяновская область	9
5	Хабаровский край	9

В графе 3 таблицы 6 приведены относительные значения показателей, полученные как отношение сумм по строкам (например, по строке 1 «Политика привлечения инвестиций» сумма равна 45), к 81 региону, что

даёт 56%. Графа 4 относится к регионам, классифицированных как лучшие, она означает, что у всех пяти регионов, названных лучшими, этот признак присутствует. Разность, графа 5, показывает, почему регионы, названные лучшими, оказались таковыми. Жирным шрифтом выделены наибольшие разницы между средними. Самое большое число 101 в строке 6.1 указывает на то, что лучшие регионы дают льготы по налогу на прибыль. Таким образом, две позиции определили лицо лучших районов: льготы по налогам и лучшее решение вопросов, связанных с землей.

Частота использования этих инструментов региональными властями представлена на рисунке 4:

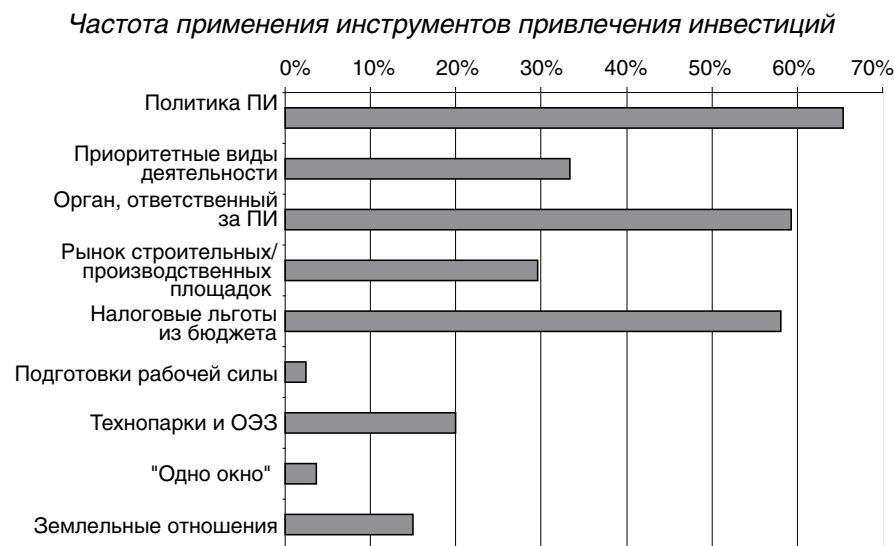


Рис. 4

2.2.1. Политика привлечения инвестиций.

Как видно из графика, подавляющее большинство регионов уделяют внимание долгосрочным мерам по привлечению инвестиций и поддержке инвестиционной деятельности (около 65% субъектов). При этом политика привлечения инвестиций может быть закреплена в различных документах:

- политике привлечения инвестиций;
- стратегии социально-экономического развития;
- в законах о государственной поддержке инвестиционной деятельности и налоговых льготах.

2.2.2. Органы и должностные лица, ответственные за привлечение инвестиций

Наиболее организованной формой привлечения инвестиций является работа с иностранными инвесторами, опыт которой следует переносить на работу с отечественными инвесторами.

Сопровождение представляет собой помощь на первых этапах реализации проекта, содействие в решении бюрократических процедур, организации подготовки рабочей силы.

Существует множество примеров, когда компании заинтересованные в реализации инвестиционного проекта, принимают решение об инвестировании в регионе, но не могут преодолеть начальную фазу реализации проекта, что отрицательно сказывается на инвестиционном имидже региона, поскольку плохие новости распространяются быстро. Сопровождение может включать помощь в прохождении бюрократических процедур при получении разрешений на региональном и муниципальном уровнях, организацию взаимодействия с различными объединениями, банками, биржами, сообществами и другими инфраструктурными агентствами. Другие виды сопровождения инвестиционных проектов включают выбор промышленной/строительной площадки, финансирование, подготовка рабочей силы, адаптация инженерных решений, что обычно субсидируется или поддерживается властями. Средний и малый бизнес является наиболее адекватным и гибким механизмом переноса отдельных технологий. Более того, существует ощущение, что крупный бизнес меньше нуждается в поддержке государством, чем средний и малый бизнес.

Практически в каждом регионе есть структуры и должностные лица, за которыми записана ответственность за привлечение инвестиций на территорию субъекта федерации. В ходе проведенного анализа выяснено, что около 60% просмотренных официальных сайтов регионов содержат информацию о структурных подразделениях, так или иначе занимающимися проблемами инвестирования. Кроме этого, в трёх субъектах найдена информация о практике выделения «поводырей» – должностных лиц, сопровождающих инвестиционные проекты.

По своей сути, практика сопровождения инвестиционных проектов является попыткой преодоления административных барьеров, она оказывается достаточно действенной мерой для ускорения решения согласовательных и разрешительных процедур. К числу субъектов, практикующих выделение «поводырей», относятся Самарская, Тверская и Ульяновская области. Сама практика выделения «поводырей» указыва-

ет на осознание властью неудовлетворительного положения дел с привлечением инвестиций. По этой причине принципиально важен обмен опытом работы «поводырей» между администрациями субъектов федерации. Такой опыт создаст точку отсчёта, бенчмаркинг, на который будут равняться начинающие работу.

Приоритетные направления инвестирования

Около трети регионов определили для себя приоритетные виды деятельности для инвестиций. Детальность проработки приоритетных направлений варьирует от достаточно общих положений («промышленность и сельское хозяйство» в Воронежской области) до уточнённых по отдельным направлениям и муниципальным образованиям. Простое объявление существования приоритета мало поможет привлечению инвестиций. Для успеха дела важно указать участие власти в продвижении к объявленным её приоритетам. В связи с этим важно указывать на что может рассчитывать частный инвестор при вложении средств в направление, признанное приоритетным.

Регулирование земельных отношений

Небольшая часть субъектов (15% изученных сайтов) пытаются сделать максимально прозрачными земельные отношения. Субъекты РФ, в которых решаются вопросы регулирования земельных отношений:

- Кировская область (Закон области от 28 декабря 2005 № 401-ЗО «О регулировании земельных отношений в Кировской области», в котором предложен новый порядок управления и распоряжения земельными ресурсами области, значительно упрощающий для инвестора процедуру оформления прав на земельные участки);
- Нижегородская область (Закон «О регулировании земельных отношений в Нижегородской области»);
- Возможность длительной аренды земельных участков инвестором: Брянская и Пензенская области.

Важным элементом также является заинтересованность муниципального образования в регулировании земельных отношений. Наилучшим примером на уровне муниципалитета является Егорьевский район Московской области, где действует «Положение о порядке предоставления земельных участков на территории муниципального образования Егорьевский район Московской области» №63/8 от 20.10.2004 года.

Не менее важна для инвесторов возможность аренды земельных участков и величины арендной платы, которая выявлена в следующих субъектах:

- Калининградская область, где определены порядок и основная формула расчета величины арендной платы в зависимости от категории земель. (Постановление от 12 апреля 2006 г. N 222 «Об утверждении порядка определения размера арендной платы, условий и сроков ее внесения за земельные участки, находящиеся в государственной собственности Калининградской области и переданные в аренду»);
- Нижегородская и Ульяновская области, где практикуется освобождение от арендной платы в части платежей, зачисляемых в областной бюджет для инвестиционных проектов;

Рынок производственных площадок.

Реализация большинства инвестиционных проектов сталкивается с необходимостью поиска наиболее подходящей площадки для размещения бизнеса. При этом неоспоримым преимуществом является наличие подключения к существующим сетям инфраструктуры (дороги, транспорт, электричество, газ и т.п.), которое позволит минимизировать затраты на строительство.

Самый эффективный способ использования незанятых площадей с одной стороны, и привлечения инвесторов с другой, – это информирование потенциальных инвесторов о возможностях использования этих площадей. В этой связи задача властей субъекта – создать рынок неиспользуемых площадок, взяв на себя работу по систематизации и обобщению информации о свободных площадках, представляющих интерес для инвесторов.

Интерес для различных инвесторов представляют различные типы площадок:

- Площадки под новое строительство («greenfields»);
- Неиспользуемые здания и сооружения;
- Объекты незавершенного строительства.

При этом для малого бизнеса интерес скорее представляют свободные офисные и складские помещения, в то время как для среднего и крупного бизнеса – неиспользуемые здания и сооружения, объекты незавершенного строительства, а так же площадки под новое строительство.

По результатам исследований сайтов властей субъектов выявлено, что около трети из них содержат информацию о площадках, предлагае-

мых для сдачи или реализации. Основными недостатками для многих баз – недостаточность информации об объектах, в ряде случаев это только краткое описание объекта, адрес и контактная информация.

Наихудшими примерами являются базы неиспользуемых площадок, которые включают только пустующие помещения муниципальной и областной собственности, предназначенные для сдачи (как, например, в Тамбовской области), и не включают площадки, находящиеся в частной собственности.

Примером наиболее полного описания самой территории даётся на сайте Рязанской области.

Налоговые механизмы привлечения инвестиций.

Особенность России состоит в том, что при резком различии между субъектами федерации по общему уровню экономического развития и связанными с этим доходами и уровнем жизни населения, на всё её территории действует одна и та же система налогов. Эта система не делает различий между инвестициями в Москве, испытывающей дефицит рабочей силы, и районом, страдающем от безработицы.

Наиболее распространенными видами налоговых льгот для стимулирования инвестиций оказались льготы по налогу на прибыль (найденно в 33 субъектах) и налогу на имущество (28 субъектов). Реже встречаются льготы по налогу на землю (9 субъектов) и на транспорт (4 субъекта).

В различных субъектах используются разные методы предоставления налоговых льгот:

- на все инвестиционные проекты (Тверская, Калужская, Белгородская, Томская и др. области);
- одобренные инвестиционные проекты (Новгородская область, Псковская область «в разрешительном порядке по утвержденным Администрацией области проектам без ограничения видов деятельности», Краснодарский край «для организаций, реализующих инвестиционные проекты, одобренные высшим исполнительным органом государственной власти», Красноярский край);
- инвестиционные проекты по приоритетным направлениям развития (Ярославская область, Республика Ингушетия, Ростовская область «налоговые каникулы и льготы в период окупаемости проектов, отнесенных к приоритетным, в соответствии со стратегией привлечения инвестиций» и др.);
- проекты, включённые в Программу (Вологодская область, Республика Алтай «Инвесторы, осуществляющие вложение

средств в утвержденную Правительством Республики Алтай Инвестиционную программу в социальной сфере Республики Алтай включаются в Реестр социальных инвесторов Республики Алтай. В момент включения в Реестр социальных инвесторов социальный инвестор приобретает право на получение налоговых льгот»);

- все инвестиционные проекты, в заявительном порядке (Псковская область «в заявительном порядке инвестору предоставляется право применения льготной ставки 0,01% по налогу на имущество по осуществленным инвестициям в объеме не менее 10 млн. рублей на срок 5 лет непосредственно»);
- организациям, созданным с участием иностранного капитала (Республика Мордовия).

Срок действия законов о предоставлении налоговых льгот – от неопределённого до одного года, как, например, в Калужской области, где «ежегодно при принятии областного бюджета принимаются законы Калужской области о льготах по налогам, зачисляемым в областной бюджет». Такая же ситуация была замечена ещё в ряде регионов.

Сроки предоставления налоговых льгот также варьируют от 2 налоговых периодов (Орловская область, по налогу на имущество) до более длительных.

Обеспечение рабочей силой требуемой квалификации.

Россия вступает в полосу развития, отличительной чертой которой является нарастающий дефицит рабочей силы. По этой причине повышение качества рабочей силы приобретает особое значение.

В целом, только в 2-х регионах выявлены предложения властей взять на себя часть задач по подготовке трудовых ресурсов для инвестиционных проектов. Это Ростовская и Самарская области:

- В Ростовской области в рамках реализации стратегии привлечения инвестиций предполагается подготовка кадров за счет бюджетных средств в рамках специализированных программ для реализации проектов, предполагающих организацию нового производства и включенных в Реестр приоритетных инвестиционных проектов Ростовской области;
- В Самарской области предлагаются субсидии для частичного финансирования инвестиционных затрат для обучения и переобучения работающих, проходящих обучение или переобучение в ходе реализации инвестиционных проектов.

2.3. Информация официальных сайтов регионов: взгляд с позиции инвестора

В данном разделе рассмотрены вопросы, связанные с возможным восприятием информации на сайтах регионов, посвященные вопросам привлечения инвестиций на сайтах субъектов.

Первый шаг об объявлении заинтересованности в привлечении инвестиций на территорию субъекта – создание сайта органов власти и, что немаловажно, публикация актуальной, периодически обновляемой информации на нём. Из 87 субъектов, этап создания сайта не преодолели три, это Кабардино-Балкарская Республика, Республика Северная Осетия – Алания и Ямало-Ненецкий автономный округ. Обе республиками являются аутсайдерами по привлечению инвестиций. Высокие риски, присущие вложениям в эти регионы, требуют существенной компенсации. Ямало-Ненецкий автономный округ характеризуется средним уровнем инвестиционного потенциала и умеренным риском³. Более того, официальный сайт Ямало-Ненецкого автономного округа некогда существовал, о чём свидетельствуют многочисленные ссылки в Интернете на ресурс <http://www.yamal.ru/>, но этот ресурс, по всей видимости, поработав некоторое время после создания, прекратили поддерживать за ненадобностью.

При ближайшем рассмотрении Интернет-ресурсов субъектов РФ, представленных в Интернете, можно сказать, что все они выполняют разные задачи – от краткой визитки региона с контактной информацией до полноценного портала с актуальной законодательно-нормативной базой, действующими информационными и новостными ресурсами и т.п. По-разному на сайтах отражены и вопросы инвестиционной привлекательности субъекта для инвестора. Представляя общую картину можно сказать, что субъектов, где не занимаются вопросами инвестиций, нет. Не вдаваясь в вопросы эффективности действий по привлечению инвестиций, можно отметить, что практически все субъекты так или иначе проявляют инвестиционную активность, о чём свидетельствуют существование структурных подразделений, занимающихся вопросами инвестиций, наличие отчетов об инвестиционной привлекательности, законов и программ по поддержке инвестиционной деятельности и т.п. Хотя не все субъекты вопрос инвестиций волнует в равной степени.

³ Рейтинговое агентство Эксперт РА www.expert.ru Инвестиционный рейтинг регионов 2006 г.

Так, основными проблемами большинства сайтов являются:

1. Декларативность информации – заявление о заинтересованности властей в привлечении инвестиций при отсутствии конкретных действий и конкретных механизмов государственной поддержки;

2. «Вчерашние новости» Для большинства информационных порталов характерна неактуальность представленной информации, включая отсутствие актуальных версий законов: первые их варианты и все изменения публикуются отдельными документами (Ленинградская область, Рязанская область и др.);

3. Противоречивость информации, опубликованной в различных разделах сайта.

Отмеченные обстоятельства снижают эффективность публикуемой информации.

2.4. Меры по повышению эффективности региональных систем.

Анализ существующей организации работы по привлечению инвестиций на территорию субъекта федерации наталкивает на мысль о том, что она ведётся не потому, что люди верят в её необходимость, а потому, что этого от них требуют начальники. Об этом говорят многочисленные огрехи, примеры которых были приведены выше.

Такую ситуацию, по крайней мере, частично, можно объяснить тем, что по принятому порядку формирования бюджетов регионов у абсолютного их большинства они являются дефицитными. По этой причине увеличение поступлений в бюджет региона из внешних источников в следующем бюджетном цикле приведёт к снижению поддержки из центра. Принципиальное решение проблемы состоит в развязке поступлений в бюджет региона от привлечённых инвестиций и дотаций из центра. Только в этом случае власти региона будут объективно заинтересованы в привлечении инвестиций.

Власти субъектов федерации должны определить приоритетны для инвестиций. Понимание потенциала субъекта федерации и его сильных и слабых сторон должно быть учтено в стратегии развития региона, в которой необходимо чётко указать меры поощрения приоритетных направлений инвестирования. Для преодоления административных барьеров наилучшими вариантами являются:

- i. практика «одного окна»,
- ii. институт «поводырей» – кураторство инвестиционных проектов со стороны должностных лиц администрации. В настоящее время кураторство

заканчивается началом инвестиций. Представляется важным сохранить кураторство до окупаемости проекта, что составляет 3–4 года.

1. Предоставление налоговых льгот проектам, соответствующим приоритетным направлениям развития региона, а также одобренным инвестиционным проектам.

2. Срок предоставления налоговых льгот на срок, позволяющей решить проблему.

3. Предоставление льгот различным субъектам инвестиционной деятельности, помимо предприятий, инвестирующих собственные или заёмные средства.

4. Организация рынка свободных производственных и строительных площадок. Реализацию новых проектов выгоднее осуществлять на уже имеющейся инфраструктуре. Это касается реестра пустующих офисных помещений, реестра с пустующими производственными площадками, а также площадками по застройке «с нуля».

5. Регулирование земельных отношений. Для крупных инвестиций принципиальным вопросом остаётся необходимость приобретения земли в собственность. Также должен быть определён размер или хотя бы порядок расчёта величины арендной платы за землю.

6. Содействовать инвесторам в обеспечении рабочей силой. Помимо развития района как привлекательного места для жилья, власти должны брать на себя часть вопросов подготовки рабочей силы нужной квалификации. Эта задача может решаться как выдачей субсидий на частичное финансирование обучения, так и организация специализированных обучающих программ для одобренных инвестиционных проектов.

7. В районе должен иметься путеводитель для инвестора, который поможет сориентироваться на территории субъекта, а также найти все необходимые организации (финансовые, страховые, другие участники инвестиционного процесса), также раздел «что и сколько стоит для инвестора» – стоимость офисных помещений, зарплата, стоимость жилья, стоимость квадратного метра земли, стоимость промышленной недвижимости, тарифы, прожиточный минимум, потребительская корзина. В этом путеводителе должна быть информация о том, где остановиться, об общественном питании, способах проведения досуга. 24 часа в сутки потенциальный инвестор не будет заниматься решением проблем.

8. Заинтересованность в привлечении инвестиций на уровне муниципалитетов, особенно в решении земельного вопроса. Описания условий ведения бизнеса на уровне муниципалитетов (за пределами областных центров) практически отсутствуют.

2.5. Рекомендации в отношении формы представления информации на сайте администрации субъекта федерации

1. Своевременное обновление устаревшей информации на сайте (не должно быть положений с истекшим сроком действия);
2. Удобное для чтения представление информации (законы в последней редакции, а не изменения отдельными документами, основные выжимки из законов, особенно по видам налоговых льгот);
3. Путеводитель по разделам сайта, интересующих потенциального инвестора, со всей основной информацией в структурированном виде;
4. Если власти заинтересованы в привлечении иностранных инвестиций, то основная информация для инвестора должна быть продублирована на английском (как минимум) языке;

Источники к главе 2

1. МВФ <http://www.econstats.com> . IMF World Economic Outlook (WEO)
2. ЭА <http://www.eia.org> **International Energy Outlook 2006** Report#: DOE/EIA-0484(2006) Release Date: June 2006
 - a) Table A3. World Gross Domestic Product (GDP) by Region Using Purchasing Power Parity, Reference Case, 1990–2030 (Billion 2000 Dollars)
 - b) Table A14. World Population by Region, Reference Case, 1990–2030 (Millions)
3. Зайцев А.А. Российский рынок инвестиционных проектов, представленных в Интернете // Проблемы Российского менеджмента. Сборник статей студентов факультета Менеджмента Государственного университета Высшая школа экономики / М.: Лика, 2007
4. Типсина У.О. Анализ информации об инновационной деятельности в России и обоснование направлений ее улучшения // Проблемы Российского менеджмента. Сборник статей студентов факультета Менеджмента Государственного университета Высшая школа экономики / М.: Лика, 2007
5. Коссов В.В. Потребность субъектов Российской Федерации в привлечении инвестиций // Проблемы инвестиционной политики в регионах Российской Федерации. Аналитический Вестник / 01 (318) Январь 2007
6. Рожкова Е.А. Основные выводы по результатам изучения официальных сайтов субъектов РФ // Проблемы Российского менеджмента. Сборник статей студентов факультета Менеджмента Государственного университета Высшая школа экономики / М.: Лика, 2007
7. EcBase <http://stat.hse.ru/main.html> Информационный ресурс Института информационного развития ГУ-ВШЭ: статистика инвестиций, малое предпринимательство, региональная статистика:
 - a) Инвестиции 2006
 - b) Иностранные инвестиции 2006

3. Роль Интернета в привлечении инвестиций в малый и средний не сырьевой бизнес

Основной вывод, к которому пришли авторы исследования, состоит в том, что развитие малого и среднего бизнеса, не связанного с поставкой сырья на экспорт, определяет благополучие людей на российских просторах, а не только в отдельных точках страны. Бизнес для своего развития нуждается в притоке инвестиций и заявляет о своей готовности принять их. Площадкой для демонстрации такой готовности является Интернет. В анализе современного состояния данной проблемы в России, выделяются типичные слабости в подаче материала и даются предложения для компаний, желающих привлечь инвестиции, о том, как это лучше сделать.

Основная масса инвестиций в основной капитал в странах с достаточно большой экономикой (по ВВП на душу населения), привлекается крупным бизнесом. Это тем более верно для России, где основу экономики составляют сырьевые отрасли. Крупный бизнес привлечением инвестиций, как правило, не занимается. Крупный бизнес сам является инвестором, разыскивает проекты, способствующие диверсификации бизнеса, повышению качества продукции и/или снижению затрат. Для финансирования собственного развития крупный бизнес привлекает денежные средства. За нижнюю границу привлекаемых средств можно принять сумму в 100 млн. рублей. Этот предел определяется тем, что при меньшем объеме средств затраты на их привлечение оказываются слишком большими.

Наблюдения за развитием бизнеса показывают, что он развивается по следующей схеме:

- привлечение средств в России, модернизация предприятия, экспорт и завоевание позиций на внешнем рынке;
- привлечение существенно более крупных средств из-за рубежа и дальнейшее развитие бизнеса. Не секрет, что за рубежом компания может привлечь средства на более выгодных для себя условиях и на больший срок.

Уверенность предпринимателей в собственном деле определяет преимущественную форму привлечения средств – через различные займы.

Сказанное выше определяет основные каналы информации крупного бизнеса, которыми являются собственные источники. У предприятий крупного бизнеса нет необходимости размещать информацию для привлечения средств, но у него есть потребность в информации о новых проектах. Важной особенностью крупного бизнеса с социальной точки

зрения является размещение его предприятий в крупных поселениях. Следствием этого является отрыв жителей крупных городов по уровню доходов от других, менее удачливых поселений.

Совершенно в ином положении находится малый и средний бизнес. Размеры бизнеса часто оказываются недостаточными для того, чтобы использовать сложившиеся институты. Понимание этого обстоятельства побудило правительство России заняться созданием институтов развития, которые, пока, существуют как его намерения. В последние годы в России достаточно активно происходит процесс образования венчурных фондов, уже появились первые бизнес ангелы и даже есть их ассоциация. Однако, пожалуй, самой важной формой развития является привлечение стратегического инвестора, благодаря которому можно встроиться в технологическую цепь, что гарантирует непрерывность заказов. Важно отметить, что точно такая же задача стоит и перед российскими предприятиями, выходящими на мировые рынки, где им необходимо стать частью мировой технологической цепи.

Принципиально важным условием для привлечения инвестора является способность управляющей команды зарабатывать деньги, что особенно важно при работе с инвестиционными компаниями и фондами прямых инвестиций: они готовы дать деньги тем, кто способен их преумножить. Сказанное выше определяет для предприятий малого и среднего бизнеса задачу оказаться замеченными, быть интересными для потенциальных инвесторов.

Существенное отличие малого бизнеса от крупного в социальном плане состоит в его повсеместном размещении. Самое важное состоит в том, что он представлен в небольших поселениях, где никакого другого бизнеса нет, а есть лишь государственные учреждения, которым там положено быть по статусу. Это означает, что по существу единственную возможность увеличить доходы населения в таких поселениях предоставляют малый и средний бизнес. Сказанное определяет чрезвычайно важную роль малого и среднего бизнеса и необходимость его поддержки со стороны государства, особенно при размещении их предприятий в малых и средних городах. Одной из самых доступных форм такой поддержки является содействие распространению информации малого и среднего бизнеса своих проекта.

Важнейшей задачей обеспечения экономического роста в России остаётся привлечение инвестиций в малый и средний бизнес, работающий на внутренний рынок. От развития именно этого сектора российской экономики зависит рост на всём российском пространстве. Последствия такой стратегии представлены на схеме:

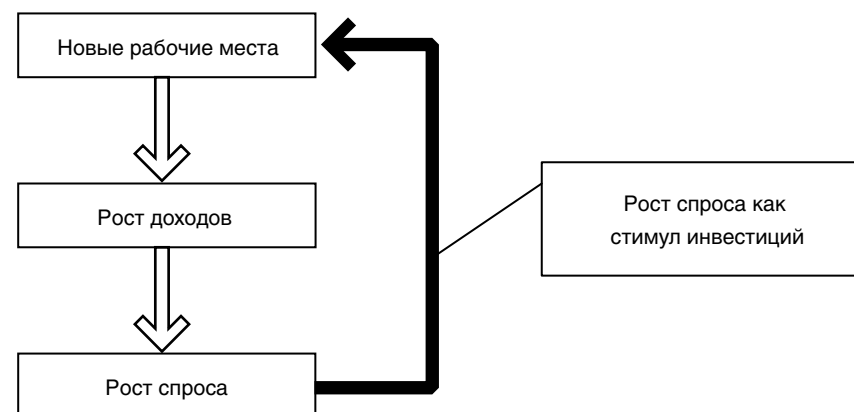


Рис. 5

Представители этого сектора, как правило, располагают весьма ограниченными возможностями для развития своего бизнеса и не могут этого сделать без привлечения инвестиций. Интернет является наиболее доступной для них площадкой для размещения информации о себе, адресованной потенциальным инвесторам. Сказанное подтверждается практикой.

Значительная часть информации о желании предпринимателей привлечь прямые инвестиции размещена в Интернете, где по ключу «прямые инвестиции» в поисковой системе «Яндекс» найдено около 2 тыс. сайтов, содержащих более 1 млн. документов. Это относится в первую очередь к малому и среднему бизнесу.

Сказанное выше определяет анализ организации сегмента информационного пространства, ориентированного на поддержку прямых инвестиций в России прежде всего в малый и средний бизнес.

3.1. Инвестиционные проекты

3.1.1. Побудительные мотивы и риски сторон.

Общим мотивом для участников процесса, доноров (инвесторов) и реципиентов, т.е. тех, кто принимает инвестиции, является желание заработать. Однако это общее правило имеет массу оттенков. Для инвестора важна убежденность в том, что вложенные им деньги не будут

потерины. Ему важны не уверения в том, что у него не отнимут собственность, а отсутствие фактов её отъёма в том районе, в котором он намерен вложить деньги. Кроме того, для инвестора важно признание его усилий обществом как защита его бизнеса от необоснованных посягательств. Последнее зависит от государства: в России вряд ли возможно заниматься бизнесом вопреки мнению властей.

Для реципиента основным риском является утрата его положения в созданном им бизнесе. По этой причине побудительным мотивом для реципиента является желание расширить свой бизнес без утраты собственных позиций в нём. Обобщение требований инвестора к реципиенту сведено в таблице, где в хронологическом порядке приведены ссылки на авторов.

Табл. 8. Критические факторы, важные для принятия инвестиционных решений инвестором.

Авторы	Квалификация команды	Показатели рентабельности и / или денежных потоков	Рост рынка	Дифференциация / уникальность продукта	Потенциал роста товара на рынке	Защищенность рынка от конкурентов	Характеристики продукта	Доля менеджеров в бизнесе и структура собственности	Размер рынка	Ликвидность инвестиций и путь выхода из проекта	Объем инвестиций	Рекомендации	Нынешний успех	Стадия развития проекта	Отношения с властями
1. Волков	+	+	+	+						+					
2. Глэдстоуны	+	+	+		+		+		+		+	+	+		
3.Каширин, Семенов	+	+			+	+		+					+		+
4. Коссов	+	+			+			+					+		+
5.MacMillan et al.	+			+		+	+			+					
6. Poindexter	+	+						+						+	
7.Robinson	+		+							+		+			
8.Timmons et al.	+	+	+	+	+	+			+						
9.Tyebjee and Bruno	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+			+	
10.Wells	+	+	+	+			+		+		+	+			

В таблице сведены 10 источников, в которых рассматриваются требования к реципиентам инвестиций. Можно понять, что все требования потенциальных инвесторов разделяются на две группы:

- 1) требования, присущие всем инвесторам;
- 2) требования, присущие только отдельным инвесторам.

Сказанное означает, что увеличение числа мнений влияет только на вторую составляющую требований инвесторов – их специфичные требования.

Главным требование инвесторов является доказательство умения реципиента инвестиций зарабатывать деньги для собственника. Сказанное можно усилить: инвестор готов доверить деньгами тем, кто умеет управлять ими. Проект – только повод для этого. Все последующие показатели можно рассматривать как освещение главной точки зрения с разных позиций.

3.1.2. Точки первого контакта реципиента и инвестора.

Существует несколько каналов, по которым информация о возможностях инвестирования достигает потенциальных инвесторов. Канал личных связей, уже упомянутый выше, в настоящей работе далее рассматриваться не будет. Но как еще могут встретиться две стороны – «жених» и «невеста»?

Начнем с возможностей встречи с крупными игроками сектора private equity. Эти профессионалы рынка, как правило, имеют четко выраженные требования к поступающим на рассмотрение проектам, публикуют их в своих проспектах и на web-сайтах, там же они размещают интерактивные формы для подачи инвестиционных предложений. Другим местом встречи являются крупные инвестиционные ярмарки и выставки, такие как Российский венчурный форум, Российская венчурная ярмарка, Международный московский салон инвестиций и инноваций.

Стратегические инвесторы играют по другим правилам, ведь их интересы находятся в пределах отраслей, в которых они работают. В то же время они имеют более сильную, «кровную» заинтересованность в выявлении перспективных проектов и стратегических возможностей в своей отрасли. Сеем предположить, что такую информацию они черпают в отраслевых изданиях и в других научно-технических публикациях. Интерес будет представлять не бизнес-план, а техническая основа бизнеса.

3.1.3. Что может убедить инвестора в приемлемости риска?

На какие аспекты инвестиционного предложения инвестор обращает внимание в первую очередь? Что нужно подчеркнуть, обращаясь к инвестору, чтобы с большей вероятностью добиться успеха?

Фонд Delta Private Equity Partners вкладывает от 5 до 10 миллионов долларов в каждую компанию на срок от трех до пяти лет. Выход из инвестиций осуществляется путем продажи стратегическому партнеру или первичного публичного предложения акций (IPO). Целевыми секторами фонда являются потребительские товары и услуги, телекоммуникации, медиа и технологии, а также «прочие сферы, обладающие высоким потенциалом»⁴.

Фонд Mint Capital заявляет, что «такие критерии, как менеджмент инвестируемой компании, ее положение на рынке, размеры и перспективы роста, являются для нас более важными при определении инвестиционной привлекательности компании, чем индустрия, в которой работает эта компания.»⁵

Стратегические инвесторы начинают изучение возможностей с отраслей, но их в большей мере интересуют не темпы их роста, а совместимость с основным бизнесом. Например, группа «Интеррос» – «Норильский никель» запустила программу водородной энергетики, что потребовало, в частности, инвестиций в научные исследования (отставших от западных по причине недостатка государственного финансирования) и приобретения преуспевающей американской компании. Причина интереса российской группы к этому бизнеса кроется в технологии, базовым материалом которой являются добываемые «Норникелем» металлы платиновой группы [3, с. 96 – 98].

Стратегические инвесторы являются более гибкими, чем фонды прямых инвестиций. Предыдущий пример показывает, что они готовы в большой степени подстраиваться под ситуацию, инвестировать в ранние стадии, приводить собственную команду. Главные моменты, который интересует «стратегов» – потенциал роста и связь с текущим бизнесом.

4 <http://www.deltacap.ru/rus/private-equity-investments/sector-focus/index.wbp>

5 <http://www.mintcap.ru/ru/invest/>

3.3.4. Основные выводы о российском рынке инвестиционных проектов, представленных в Интернете.

Мы изучили полторы тысячи представляющих интерес описаний инвестиционных проектов, предлагаемых к реализации на территории России и размещенных в Интернете в открытых источниках. Основу выборки (1380 проектов) составили все описания, размещенные на сайтах администраций регионов 4 федеральных округов России: Центрального, Северо-Западного, Южного и Приволжского. Население этих федеральных округов составляет 73,04% населения страны (по данным переписи 2002 года). Описания 120 проектов были найдены на независимых интернет-ресурсах, связанных с поиском инвестиций.

3.2. Краткий анализ инвестиционных проектов.

3.2.1. Потребители

Ясное представление о потенциальных потребителях продукции, для выпуска которой предназначен инвестиционный проект, относится к числу необходимых условий его успеха. Всякая неясность с будущими потребителями продукции работает против будущего проекта, увеличивая связанные с ним риски. Поразительно, но практически 60% не худших описаний инвестиционных проектов не содержит такой информации.

Важным указанием на качество намечаемой к производству продукции является предполагаемый экспорт продукции. Доля проектов, в описаниях которых есть указания на экспорт, главным образом в страны СНГ, составляет всего 12%. Для страны, стремящейся к активному включению в международное разделение труда, 12% просто мало.

60% потребителей (из числа указанных) составляют российские юридические лица, 5% государственные и муниципальные предприятия, 35% – физические лица.

Собранные данные позволили классифицировать продукты (услуги), намечаемые к производству, на пять групп.

В самую многочисленную категорию попали проекты, по описаниям которых не удалось определить, к какому типу относится перспективный товар или услуга, что является серьезным упущением поскольку затрудняет привязку товара к кривой жизненного цикла.

Табл. 9. Тип продукта, планируемого к производству.

Тип товара/услуги	Число проектов	%
Производимый массово/серийно	512	34,1
Производимый по заказу	14	0,9
Массовая услуга	361	24,1
Индивидуально оказываемая услуга	28	1,9
Тип продукта определить не удалось	593	39,5

Очень небольшое число проектов содержит информацию о том, по какой цене планируется продавать продукт, и о том, по какой цене на рынке представлены аналоги. Обоснование цен на продукцию, наметаемую к выпуску, и основные элементы затрат является необходимым условием для расчёта любого из показателей эффективности.

В таб. 10 сведены указания на информацию, раскрывающую содержание инвестиционных проектов.

Табл. 10. Дополнительная информация о проектах.

Имеющиеся данные	Число проектов	Примечание
Указание на планы по приобретению оборудования	505	Свидетельство продуманности проекта
Наличие схемы использования средств	300	Проясняет для чего нужны деньги
Наличие графика реализации проекта	25	Свидетельство продуманности проекта
Стадия, на которой находится проект	714	Свидетельство продуманности проекта
Указание на потребность в рабочей силе	202	Точка взаимодействия с местными властями
Указание на рост продаж предприятия в последние 3 года	52	Обоснование надёжности проекта
Наличие описания рынка (из 1021)	239	Абсолютно необходимое условие
Указание основных конкурентов	107	Абсолютно необходимое условие
Указание на конкурентные преимущества компании	160	Абсолютно необходимое условие
Наличие описания на иностранном языке	252	Не обязательно

Из приведенных данных следует, что полнота представления необходимых данных об инвестиционном проекте явно оставляет желать лучшего. Практически вся дополнительная информация присутствует менее чем в ¼ проектов.

Табл. 11. Наличие ссылки на сайт и адреса электронной почты.

Данные	Число проектов	%
Ссылка на сайт заявителя	63	4,2
Адрес электронной почты	543	36,2

Вызывают удивление данные, касающиеся ссылок на другие интернет-ресурсы и электронную почту. К сожалению, практически все описания проектов «замкнуты» в рамках одной – двух страниц, не отсылают читателей к релевантной информации на других сайтах. Кроме того, несмотря на размещение проектов в Интернете, связаться с инициаторами по электронной почте можно только в 36% случаев.

3.2.2. Финансирование

Табл. 12. Формы финансирования проектов.

Форма финансирования	Число проектов	%
Не указано / по договоренности	539	36
Кредит	706	47
Указание срока	74	11*
Указание желаемой ставки %	65	9*
Указание обеспечения по кредиту	95	13*
Лизинг	103	7
Инвестиции	341	23
Несколько вариантов	168	11
Всего	1500	100,0
Примечание: доли описаний проектов, помеченные (*), подсчитаны от общего числа описаний, в которых указан кредит как возможная форма финансирования.		

Предположение о возможности нескольких вариантов финансирования (168 проектов) не позволяет избежать двойного счёта, когда один и тот же проект учитывается по нескольким позициям.

Более трети (36%) описаний проектов не содержат информации о том, какая форма финансирования интересует заявителей. Это означает, что значительная часть инициаторов выступает без определенного предложения к потенциальному инвестору. Такая ситуация типична для технократического подхода, когда основное внимание уделяется инженерной стороне дела, а не тому, как на этом можно заработать. Подобные проекты нужно считать недоношенными, они должны ещё дозреть для того, чтобы стать интересными.

Господствующей формой, как и следовало ожидать, являются заёмные средства, на привлечение которых, включая лизинг, прямо ориентированы 809 проектов, что в 2,5 раза превышает число проектов, ориентированных на привлечение инвестиций.

Мотивы, по которым предприниматель ориентируется на привлечение заёмных средств, многочисленны и весьма разные. Первый – это уверенность (или самоуверенность?) в том, что проект удастся реализовать в одиночку и не желание, по этой причине, заранее делиться собственностью. Такой подход оправдан, если речь идёт о небольшом проекте, направленном на производство достаточно распространённой продукции по известным стандартам. Чем уже спектр применения продукции, чем необходимее тесные связи с её потенциальными потребителями.

Противоположный мотив – убеждённость в недоступности иных форм финансирования. Подобные подходы типичны для стремления прорваться в одиночку, не прибегая к помощи инвестиционных консультантов (финансовых посредников). Отвращающим моментом в работе с инвестиционными консультантами является их требование платы за оказываемые услуги, что превращает оказание таких услуг в средство извлечения выгоды. Нормальным является вознаграждение консультанта из средств, привлечённых при его содействии, т.е. сначала средства для реализации инвестиционного проекта, а затем оплата консультанта, способствовавшего их привлечению.

Среди заявителей, желающих получить кредит на реализацию проекта, подавляющее большинство не открывает его параметры: срок, желаемую ставку процента, обеспечение кредита. Видимо, предполагается прийти к согласию в процессе дальнейших переговоров с потенциальными кредиторами. Такой подход следует признать ошибочным потому, что не раскрывается главное для него – чем обеспечен кредит. Обеспечение кредита не является коммерческой тайной, а отсутствие упоминания о нём потенциальный заёмщик, скорее всего, будет воспринимать как отсутствие надёжного обеспечения. В представлении такого обеспечения значительную помощь должны сыграть администрации субъекта федерации, для чего в законе об инвестиционной деятельности существует норма о предоставлении гарантий по приоритетным инвестиционным проектам.

341 проект или почти пятая их часть ориентированы на привлечение инвестиций. Наиболее типичными примерами такой ориентации являются:

1) проект является высокодоходным и представляет потенциальный интерес для инвестиционных компаний (фондов прямых инвестиций, венчурных фондов). В этом случае вся нагрузка от производства

до сбыта продукции ложится на команду проекта, требования по части маркетинга в этом варианте являются наиболее жёсткими, поскольку они определяют успех дела;

2) проект встраивается в технологические цепочки более крупных компаний. В этом случае компании-потребители продукции, могут выступить в качестве спонсоров. Объявление властями приоритетных направлений развития и мер по их поддержке содействуют развитию данного направления инвестиций.

В целом можно говорить о высокой разнородности представленных в Интернете инвестиционных проектов и о существенном недостатке открытой информации. Подавляющее большинство описаний проектов могут быть отсеяны потенциальными инвесторами «с ходу», поскольку не указаны важнейшие параметры проектов, необходимые для первичного отбора, или эти параметры коммерчески непривлекательны.

3.3. Основные результаты.

Итоги проведенного обследования позволили выявить ряд особенностей, присущих интернет-рынку инвестиционных проектов в целом.

1. Плохая структуризация баз инвестиционных проектов. Практически в каждой базе можно найти проекты любого типа: как дешевые, так и дорогие; как с долгим, так и с коротким сроком реализации; привлекающие как кредиты, так и инвестиции. Как правило, сортировать массив проектов пользователю удастся по очень ограниченному кругу параметров, что затрудняет отбор проектов и снижает популярность интернет-ресурсов.

Другая проблема связана с инвесторами, специализирующимися на участии в проектах в определенных отраслях. Для того чтобы найти интересующие их предложения, необходимо изучить все региональные базы данных. На наш взгляд, целесообразно создать базу данных инвестиционных предложений во всероссийском масштабе.

2. Низкий уровень технической реализации баз инвестиционных проектов. Последние годы связаны с развитием интернет-технологий, ростом числа пользователей широкополосного доступа, распространением таких понятий как юзабилити, user experience, wiki, web 2.0. Развиваются интернет-проекты, основанные на объемных базах данных, заполняемых пользователями. Однако ни одна существующая база не соответствует современному уровню развития технологий.

Небрежность составителей баз проявляется и в недружественных интерфейсах, что порождает большое число ошибок, допускаемых заявителями. Так, в ряде случаев денежные размерности отображены нечетко, и заявители при указании финансовых показателей проектов ошибаются на несколько порядков. Нечеткие формулировки и отсутствие разъяснений для заявителей проектов приводят к тому, что инициаторы по-разному понимают значение полей для заполнения. Это относится в первую очередь к таким параметрам проектов, как срок окупаемости, срок реализации, прибыль. Разница между простым и дисконтированным периодом окупаемости, сроком строительства и сроком полной реализации проекта, чистой и валовой прибылью приводит к различным трактовкам и запутывает как заявителей, так и инвесторов.

Более того, все рассмотренные нами базы данных настроены таким образом, что размещенный однажды проект невозможно удалить или редактировать без участия администрации сайта. Это приводит к тому, что при изменении стадии проекта или других параметров в сети появляется несколько противоречащих друг другу описаний. При этом отсутствуют указания на дату добавления и срок валидности инвестиционного предложения. Это не способствует росту числа пользователей баз.

3. Не всегда просто найти базу инвестиционных проектов на сайте региона. Это связано с разнообразием сайтов и различиями в организационных структурах региональных администраций. Чаще всего необходимо найти и преодолеть 3–4 «уровня» сайта администрации региона, чтобы попасть в базу инвестиционных предложений.

В результате мы наблюдаем неявное влияние региональной информационной политики по привлечению инвестиций на количество и качество описаний проектов. В ряде случаев узкий набор полей для заполнения или формат вывода информации предопределяют низкое качество размещенных в базе описаний. Не случайно получивший распространение в мире термин *investment promotion* определяет прежде всего государственную и региональную политику привлечения инвесторов, а не действия самих заявителей. Поэтому **задача улучшения и повышения привлекательности интернет-баз – это государственная задача.**

3.4. Проект стандарта инвестиционного предложения, размещаемого в Интернете.

Тем не менее, у заявителей проектов, желающих привлечь внимание к инвестиционному предложению, есть возможность сделать это на собственном сайте или по крайней мере максимально использовать

функционал существующих баз. Для них мы разработали стандарт, который считаем оптимальным для представления проекта в Интернете.

Разделим инвестиционное предложение на следующие блоки:

1. Резюме проекта.
2. Информация о предприятии-заявителе.
3. Информация о продукте и рынке.
4. План-график проекта.
5. Финансовая модель.
6. Команда проекта.
7. Дополнительная информация.
8. Предложение инвестору.

С одной стороны, такая подача информации позволит потенциальному инвестору быстро отобрать только интересующие его проекты по резюме и легко индексируемым показателям. С другой стороны, у заявителя будет возможность заострить внимание на наиболее выигрышных аспектах проекта и представить их подробно в основной части описания.

Фактически мы предоставим возможность заявителям проектов предложить вниманию инвесторов краткий бизнес-план. Подробно расскажем суть каждого пункта.

1. Резюме проекта. В резюме целесообразно включить те параметры предлагаемого проекта, которые могут стать своеобразным фильтром и «отсеять» как неподходящих инвесторов, так и неподходящие проекты. Оно должно содержать минимум информации, необходимый для решения этой задачи.

К обязательным параметрам мы отнесем:

- название проекта;
- информация о заявителе;
- тип привлекаемого инвестора (стратегический / финансовый / не определен);
- что предлагается: создание нового бизнеса или развитие существующего;
- стадия проекта (в соответствии с таблицей 6);
- объем инвестиций;
- общий объем инвестиций;
- требуемый (привлекаемый) объем средств.
- срок реализации проекта;
- основные финансовые показатели проекта – необходим хотя бы один из показателей:
- срок окупаемости;
- дисконтированный срок окупаемости;

- чистый дисконтированный доход;
- применяемая ставка дисконтирования (возможно, с обоснованием);
- внутренняя норма рентабельности.
- отрасль;
- регион(ы) реализации проекта;
- планируемый результат (эффект) реализации проекта.

Резюме проекта должно включать информацию о том, кто заявляет проект – фирма, частное лицо, компания (с указанием формы собственности).

Что касается срока реализации проекта, то важно иметь общее понимание данного термина⁶. Мы предложили бы в данном контексте считать сроком реализации инвестиционного проекта промежуток времени от даты начала вложения средств до даты предполагаемого выхода инвестора из проекта. Если привлекается стратегический инвестор и его выход не предусмотрен, то срок реализации проекта заканчивается в момент прекращения ведения данного бизнеса.

Возможен расчёт проекта по нескольким ставкам дисконтирования. В этом случае в резюме целесообразно привести ту ставку, по которой рассчитывается наиболее вероятный сценарий.

В числе изученных описаний проектов были те, в которых указывались годовая прибыль и выручка. Эта информация, на наш взгляд, не является обязательной, но может служить дополнительным сигналом для потенциального инвестора.

Проблемой инновационных проектов является их возможное несоответствие классификатору типа ОКВЭД. Поэтому в резюме таких проектов имеет смысл кратко указывать область применения предлагаемых инноваций.

Уделим особое внимание такой части резюме как эффект от реализации проекта. Каждый инвестиционный проект имеет определенную цель. Эта цель может касаться предприятия-заявителя, затрагивать интересы местных властей и населения. Всякая цель должна вдохновлять потенциального инвестора и убеждать его в перспективах проекта.

Распространенной ошибкой является указание в качестве эффекта решения различных проблем компании-заявителя или местности, в которой работает предприятие. Одно из лучших описаний эффекта представлено в проекте Министерства сельского хозяйства и продо-

вольствия Республики Коми и ЗАО «Ижма Рейндир Мит»: «Создание производства по переработке северного оленя по финской технологии в Ижемском районе Республики Коми. Цель проекта – организация заготовки, переработки и поставки мясной продукции, дичи, дикой птицы, дикоросов (северной продукции) на базе использования высокотехнологичных технологий. 2008: оборот – 2 млн. долл. США; рыночная доля в России – 60%, в странах ЕС – 5% продукции аналогичного содержания.» В этом кратком описании содержится суть проекта и важнейшие количественные цели его реализации.

Подчеркнем, что описываемый эффект должен относиться к интересам инвестора, поэтому важно наличие количественных измерений эффекта.

2. Информация о предприятии-заявителе. Предприятие, которое показывает рост в настоящем, обычно имеет большие шансы на удачу в будущем, чем убыточная компания. Если проект планируется реализовать в рамках уже существующей фирмы, то задача заявителя – убедить читателей в том, что его бизнес готов к новым вложениям.

Нам часто приходилось сталкиваться с описаниями, тон которых был скорее просящим, чем предлагающим. Это ошибка. Описывая предприятие, необходимо концентрироваться на том, почему именно на нем можно реализовать инвестиционный проект.

Примером для подражания может служить фрагмент описания ФГУП «КрасНИИРХ» (Краснодарский край, проект по производству рыбных кормов): «Краснодарский научно-исследовательский институт рыбного хозяйства» является ведущим институтом на юге России по вопросам пресноводного рыбоводства. Значительная часть научно-исследовательских работ посвящена разработке технологий воспроизводства и выращивания различных видов рыб, нормативно-технической документации на различные виды рыбной продукции из пресноводных, морских и океанических видов рыб, а также на проектирование рыбоводных заводов по получению молоди различных видов рыб, нерестово-выростных хозяйств и других объектов отрасли.

Дополнением к подобному описанию могут служить данные о динамике выручки или прибыли за последние несколько лет. Наличие финансовой информации за последние несколько лет является свидетельством устойчивости компании. При сравнении двух компаний компания с писаной историей будет иметь фору в глазах инвестора: она не темная лошадка.

Если на предприятии осуществляется проект, не связанный с видом деятельности, который является для предприятия освоением, нужно

⁶ Нам встречались описания, в которых срок окупаемости проекта превышал срок реализации, т.е. фактически под сроком реализации подразумевался срок освоения средств.

уделить внимание основаниям для диверсификации (площадь, инфраструктура, наличие квалифицированной рабочей силы и пр.)

3. Информация о продукте и рынке. Качественное описание инвестиционного проекта дает читателю представление о том, какая продукция планируется к выпуску, для кого она предназначена и в чем ее преимущества.

Наиболее распространенный недостаток в описании продукта – технический уклон и излишняя детальность. По этой причине мы не стали приводить отрицательные примеры. В качестве образца можно предложить описание перспективного продукта ООО «Полимер» (г. Самара): «Полиэтиленовая пленка с флексографической печатью, различная по составу, размерам (толщине, ширине). Данный вид пищевой пленки применяется для упаковки молока, кисломолочной продукции кефира, ряженки, варенца, сливок, сметаны, при производстве сухих молочных продуктов, для упаковки твердых сыров, затаривания творога на закладку в резерв. Пищевая пленка используется мясоперерабатывающими предприятиями для упаковки полуфабрикатов, включая вакуумную упаковку.» Ясно, какой товар будет производиться, кем и для каких целей он может применяться.

Помимо разъяснения сути продукции, предполагаемой к выпуску, читатель нуждается в понимании того, чем эта продукция лучше существующей, какими преимуществами ей удастся завоевать рынок. Приведем удачный пример описания товара и его существенных особенностей (ООО «Фирма «Солнечный ветер», г. Краснодар): «Создание в России масштабного производства экологически чистых источников энергии на основе прямого преобразования солнечной энергии в электрическую за счет организации комплексного производства по выпуску монокремния и пластин монокремния 'солнечного качества', фотопреобразователей (солнечных элементов), фотомодулей (солнечных модулей), фотоэнергосистем (солнечных энергосистем). Базовое отличие фирмы от наиболее крупных конкурентов обусловлено тем, что фирма осуществляет разработку и доведение до производства нестандартных модулей в течение 2–3 недель. Кроме того, фирма является одной из немногих на мировом рынке, которые имеют промышленный выпуск двусторонних СЭ и СМ, а также технологию производства СЭ на базовом кремнии 'п'-типа.»

Описание продукта, планируемого к производству, может быть дополнено перспективной ценой, ее сравнением с текущей ценой товаров-аналогов, планируемым объемом реализации. Как показало наше исследование, эта информация нечасто публикуется инициаторами.

Приведем некоторые примеры из зарубежной практики, которые показали нам достойными внимания читателей.

Прежде всего, учитывая колоссальные мультимедийные возможности Интернета, мы бы предложили заявителям инновационных проектов, продукция которых работает неизвестным доселе образом, размещать в описаниях мультимедийные вставки, которые в формате видеоролика или презентации демонстрировали бы возможности продукта или его прототипа. В качестве примера приведем демо-ролик технологии Perceptive Pixel, расположенный по адресу <http://www.fastcompany.com/video/player.html?bctid=769654555>. Первая версия видеопрезентации этой технологии, размещенная на бесплатном видеосервисе YouTube по адресу <http://www.youtube.com/watch?v=89sz8ExZndc>, была просмотрена более 1,5 миллиона раз.

Кроме того, надо учитывать, что в продукте инвестора волнует уникальность, отличия от конкурентов и свидетельства того, что продукт будет принят рынком. Имеет смысл упомянуть успешные испытания, сослаться на исследования рынка, обозначить имеющиеся договоренности и запросы.

Среди важнейших характеристик рынка назовем его размер, темпы роста, потенциальную емкость, защищенность барьерами для входа, потенциальные угрозы со стороны конкурентов.

Например, проект «Универсальный комплекс по производству пектина и пектинопродуктов» (КГАУ, г. Краснодар) включает такое описание: «Маркетинговая информация: **а. Потенциальные потребители, потенциальные рынки.** В России производство пектина отсутствует. Потребности в пектине предприятия России удовлетворяют полностью за счет импорта. Ежегодная закупка пектина (ингредиентов с пектином) в страну осуществляется на сумму более 90 млн. дол США, медицинских препаратов с содержанием пектина на сумму более 100 млн. долларов США. **б. Конкуренты-товары и конкуренты-производители.** Мировое производство пектина составляет свыше 20 тыс. тонн в год. Крупнейший производитель пектина на мировом рынке – компания CPKelco (USA). Из одиннадцати действующих в ЕЭС заводов мощностью более 2 тысяч тонн пектина в год этой компании принадлежат девять, в том числе и крупнейший в мире пектиновый завод Kobenhagen Pektinfabric, Дания. Другие крупные производители пектина Herbstreith & Fox KG, Германия (главным образом яблочный пектин), Cesalpina di Milano, Италия. Начиная с 1991 года на мировом рынке наблюдается устойчивый рост потребления пектина, в среднем 3,0–3,5% в год. Следует отметить, что технологии производства пектина зарубежными компаниями составля-

ют коммерческую и технологическую тайну, что выражается в высокой степени режимной засекреченности непосредственно предприятий – производителей (речь идет о новых или новейших производственных мощностях). **с. Каналы сбыта.** В настоящее время ориентировочная общая потребность в пектине для России составляет около 10.000 тонн в год. При реализации данного проекта предполагается производство 1010 тонн пектина в год, в том числе 500 тонн медицинского пектина для выработки лечебных продуктов питания и лекарственных средств, 500 тонн сухого пищевого пектина (70 % ПВ) для кондитерского производства и 10 тонн концентрированного пектинового экстракта (3%) для хлебобулочного и макаронного производства.»

4. **План-график проекта.** Цель данного раздела описания – продемонстрировать понимание плана действий и готовность к освоению средств. Здесь можно показать, на что планируется потратить инвестиции, привести сетевой график проекта. Методы их подготовки достаточно стандартизированы.

5. **Финансовая модель.** В финансовую модель, помимо уже упомянутых основных финансовых показателей, могут входить:

- диаграмма денежных потоков (cash flow);
- расчёт точки безубыточности;
- сценарии развития проекта;
- расчёт параметров проекта в зависимости от различных ставок дисконтирования;
- обоснование применяемой ставки дисконтирования.

В литературе подробно описаны методы расчета и презентации финансовых моделей. Из найденных нами интересных решений отметим:

- Развитие и диверсификация производства, Крестьянское хозяйство «Витязь», Псковская область.

Адрес: <http://invest.pskov.ru/downloads/projects/20051215095443.rar>, проект №1. Показатели коммерческой эффективности в описании проекта вынесены в развернутую таблицу. Таблица включает информацию об объемах и источниках финансирования проекта (с разбивкой по годам), основные статьи затрат (по годам), план производства и реализации продукции на 6 лет, включающий данные о предполагаемых ценах и объемах выпуска, результаты производственной и сбытовой деятельности по проекту (выручка, затраты [материалы и инструменты; фонд ЗП], численность работников, налоги, амортизация, денежный поток нарастающим итогом).

- Производство и продажа оборудования для формирования свай, г. Новосибирск. Адрес: <http://allinvestrus.com>, проект № 5645.

Приведено несколько вариантов ставки дисконтирования и соответствующие вариации NPV и индекса рентабельности.

Хотя в открытых базах присутствует несколько приемлемых по содержанию и удобных для пользования решений, в целом финансовые показатели или не рассчитываются заявителями, или хранятся в секрете.

В отношении финансовых данных особо отметим информацию о соинвесторах проекта. Показательным является готовность заявителя вложить в проект собственные средства (от 10% общего объема проекта). В некоторых случаях соинвестором может выступать государство. Поэтому мы бы предложили публиковать в финансовой части информацию об общем объеме инвестиций, требуемом объеме, профинансированном объеме, источниках финансирования. Отдельно можно указать долю менеджмента в проекте.

6. **Команда проекта.** Несмотря на то, что команда относится к числу наиболее значимых факторов отбора проектов, ни одно рассмотренное нами предложение не содержало информации о руководителях и команде проекта. В лучшем случае заявители давали справку на одну строку с указанием возраста и оконченного вуза, тогда как инвестора интересует и профессиональное прошлое членов команды, и подтверждения их способности решать задачи.

На наш взгляд, это большое упущение. Тем более сейчас, когда в обществе намечается больший, чем прежде, уровень раскрытия информации, и появляются специальные сервисы для публикации профессиональной информации о себе. В числе примеров назовем русскоязычную социальную сеть «Мой круг» (<http://www.moikrug.ru>) и ее зарубежный прототип LinkedIn (<http://www.linkedin.com>). Так, «Мой круг» объединяет около 90 тысяч только московских пользователей, преимущественно молодых профессионалов, представителей «среднего класса», IT-специалистов.

В подобных виртуальных социальных сетях существуют различные режимы раскрытия информации: полное раскрытие для всех пользователей, раскрытие только для тех, с кем налажено знакомство и т.д. Преимуществом таких сервисов является отображение цепочек связей между людьми: так, потенциальный инвестор может узнать, у кого из своих знакомых можно запросить рекомендацию о том или ином члене управляющей команды.

7. **Дополнительная информация.** В этой части описания целесообразно указать все дополнительные сведения о проекте, способные сыграть в пользу заявителя. К ним можно причислить:

- отношения с государством (значение имеет участие компании в различных программах, получение грантов и субсидий, другие официальные свидетельства конструктивных формальных отношений);
- информацию об уже заключенных сделках;
- информацию о победах в конкурсах и тендерах;
- другую релевантную информацию.

8. *Предложение инвестору.* Важно, чтобы потенциальный инвестор четко понимал, чего от него ожидает заявитель. В данном разделе имеет смысл указать, какая доля проекта предлагается, какие формы финансирования возможны (например, приемлема ли лизинговая схема), а также какой путь выхода из проекта предлагается инвестору.

По данным нашего исследования, во многих случаях инициатор занимает пассивную позицию, то есть не выдвигает конкретных предложений.

Проекты, составленные «в неверном ключе» и без конкретного предложения потенциальному инвестору, нередко встречаются в базах данных. Например: *«К сожалению, инвесторы, которые собирались финансировать деятельность издательства, до сих пор не приступили к выполнению своих обещаний. Окончательного ответа я не получаю. Очень жалко бесполезно уходящего времени! Это обстоятельство вынуждает меня вновь заняться поиском инвесторов. На сегодняшний день существуют только: зарегистрированное мной ООО '...', три проекта, зарегистрированные в МПТР РФ, потенциальный коллектив, куча идей и большой энтузиазм. Ко всему этому не хватает 'самой малости', – денег.»* Подобные описания напоминают скорее жалобы на жизнь, чем деловые предложения.

Иной подход применен в проекте «Покупка и организация работы Цирка-шапито» (г. Москва): *«В настоящий момент имеется несколько вариантов участия в проекте в зависимости от того, до какой степени потенциальный инвестор готов разделить с участниками проекта возможные риски и потенциальную прибыль: 1. Участие в качестве мажоритарного акционера (до 75% минус одна акция) с постепенной продажей своей доли миноритарным акционерам. В этом случае, инвестор произведет весь объем необходимых инвестиций и будет иметь право на все свободные денежные потоки от проекта в течении 3 лет с момента начала коммерческой эксплуатации цирка, либо, если об этом договорятся партнеры, по накоплению определенной суммы свободных денежных потоков. Впоследствии инвестор уступит 75% акций предприятия менеджменту и будет получать 25% от свободных денежных потоков предприятия в период до полной физической амортизации шапито (предположительно 6 лет). 2. Участие в качестве равного партнера*

(с правом выкупа доли у контрагентов), при условии предоставления льготного займа. В этом случае ожидается, что стратегический инвестор произведет инвестиции в Уставной капитал предприятия исходя из оценки € 500 тысяч за 50% акций и предоставит льготный кредит (10–12% годовых) на € 500 тысяч на пять лет с отсрочкой выплат тела кредита на год. Предприятие будет рассчитываться с кредитором, после чего все свободные средства будут распределяться между акционерами в соответствии с их долей в предприятии. 3. Участие в качестве коммерческого кредитора (с обеспечением) по фиксированной ставке. В этом случае стратегический инвестор должен предоставить кредит на три года под 19% годовых и получить в обеспечение основные средства цирка шапито.»

Указание желаемых условий получения средств, доли акций для продажи и других условий позволяет сократить временные затраты и «отсеять» заявителям неподходящих инвесторов и кредиторов, а им, наоборот, малоинтересные проекты.

В заключение отметим инновационное зарубежное решение, которое может предоставить почву для размышлений российским предпринимателям. Это проект <http://www.zangani.com>, являющийся синдицированным «рупором» ряда компаний. На страницах данного сайта регулярно размещается информация о компаниях, которые, по мнению администраторов ресурса (и оплачивающих сервис руководителей компаний), недооценены рынком и заслуживают внимания широкой публики. Ресурс ведется в формате блога, то есть у каждой компании есть хронологически упорядоченная лента новостей и сообщений. Характерно, что эти сообщения включают не только официальные пресс-релизы и сухие данные, но и аудиоинтервью с руководителями, и видеопрезентации. Формат блога позволяет пользователям высказывать свое мнение или задавать вопросы, вести дискуссию с другими пользователями.

Такая интерактивность доступна практически всем пользователям Интернета, а передавать информацию с помощью мультимедийных технологий, не отгораживаясь скупыми цифрами от интересующейся публики – разумный метод привлечь внимание к бизнесу.

3.5. Выводы.

Интернет представляет богатые возможности потенциальным инвесторам и реципиентам для встречи друг с другом. В главе рассмотрены основные правила подготовки информации для желающих привлечь ин-

вестиции, которые призваны предельно облегчить контакты инвесторов и предпринимателей. Приведенные примеры призваны показать, что эти правила приносят эффект. Для представителей малого и среднего бизнеса Интернет по существу является основной площадкой для налаживания контактов. Успех дела существенно зависит от скорости освоения открывающихся возможностей. В современной России денег, ищущих применения, больше, чем проектов, привлекательных для вложений.

Литература

1. Волков А.С. Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации. М.: Вершина, 2006.
2. Глэдстоун Д., Глэдстоун Л. Инвестирование венчурного капитала. Подробное пособие по инвестированию в частные компании для получения максимальной прибыли. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006.
3. Каширин А., Семенов А. Венчурное инвестирование в России. М.: Вершина, 2007.
4. Коссов В.В. Бизнес-план: обоснование решений: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ГУ-ВШЭ, 2002.
5. MacMillan, I.C., Zeman, L., Subba Narasimha, P.N. Criteria distinguishing unsuccessful ventures in the venture screening process. // Journal of Business Venturing, 2, 1987.
6. Poindexter, E.A. The efficiency of financial markets: The venture capital case. Unpublished doctoral dissertation. New York: New York University. 1976.
7. Robinson, R.B. Emerging strategies in the venture capital industry. // Journal of Business Venturing, 2, 1987.
8. Timmons, J.A., Muzyka, D.F., Stevenson, H.D., Bygrave, W.D. Opportunity recognition: The core of entrepreneurship. // Frontiers of entrepreneurship research, 1987.
9. Tyebjee, T.T., Bruno, A.V. A model of venture capitalist investment activity. // Management Science, 30, 9, 1984.
10. Wells, W.A. Venture capital decision-making. Unpublished doctoral dissertation. Pittsburgh, PA: Carnegie Mellon University. 1974

4. Анализ информации об инновационной деятельности в России и обоснование направлений ее улучшения

Инновации – это, прежде всего, состояние ума.
Конечным результатом инновации является коммерческий успех.
Джулио Грат

4.1. Усиление роли знаниевых активов в развитии экономики. Роль инноваций.

Анализ условий развития в XXI веке экономик развитых стран указывает на существенное изменение условий его протекания, что, в основном, сводится к следующему [1]:

- **технологический бум в традиционных отраслях завершился. По этой причине сокращение издержек производства достигло предела и вошло в зону снижающейся отдачи;**
- **беспрецедентная волна слияний и поглощений компаний в 90-е годы завершила ускорение роста за счёт организационных факторов;**
- **усовершенствование бухучёта резко ограничило возможности для сокрытия части прибыли, использовавшейся для ускорения роста;**
- **сокращение рождаемости исключило возможность экстенсивного роста.**

По существу главным фактором динамики остаётся обеспечение роста экономики за счёт знаний.

На этом фоне положение дел в России вызывает озабоченность тем, что авангард инновационной сферы не идёт вперёд:

- 1) число ежегодно создаваемых в инновационной сфере малых предприятий топчется на месте;
- 2) созданные высокотехнологические компании в инновационной сфере, быстро достигают своего предела и не превращаются в транснациональные корпорации [1].

Россия в 2–3 раза уступает среднемировым показателям поддержки экономики знаний. Присутствие России на рынке наукоемкой продукции составляет от 0,35 до 1% [2].

Общеизвестным является факт, что в развитых государствах от 80 до 95% прироста ВВП приходится на долю новых знаний, воплощенных в высокотехнологичной продукции и технологиях, в методах организации производства и повышении уровня образования населения, то есть

на долю того, что современным языком называется инновационной экономикой. России до этого показателя еще очень далеко.

Инновационная деятельность для Российской Федерации является важнейшей составляющей развития экономики в настоящий момент. В послании Президента Федеральному Собранию РФ указано на необходимость придания экономике России инновационного качества. Президент обратил внимания на серьезную необходимость создания новой инновационной среды, которая поставит производство новых знаний на поток. Для этого нужно создать и необходимую инфраструктуру, а так же благоприятные налоговые условия для финансирования инновационной деятельности [3].

Нужно прекратить успокаивать себя мыслями о том, что у нас большой интеллектуальный, научный и кадровый потенциал. Главным инструментом технологического прорыва является поворот инвестиций к инновациям, инновационному предпринимательству, на что следует направить имеющиеся в руках государства силы.

В масштабах отдельно взятой компании – единственным путем к выживанию в быстро меняющейся, динамичной, турбулентной внешней среде является использование инноваций, знаниевых активов. Любая компания, в балансе которой доля нематериальных активов снижается, обречена на провал. Кроме того, успешные компании должны воспринимать инновации в рамках нового подхода к инновациям как к фактору развития, без использования такого подхода в долгосрочной перспективе компании станут неэффективными.

В координатах любого проекта – проект будет успешным лишь в том случае, если он содержит в себе новизну, инновационный потенциал. Но как инвестору оценить этот потенциал? Ведь главной проблемой оценки инновационных проектов является то, что её предметом является товар, которого еще нет на рынке. Вот здесь-то и возникает проблема подачи информации потенциальному инвестору. Она заключается в том, что даже интереснейшие с инновационной точки зрения проекты будут невостребованы инвестором при неверной подаче информации о проекте. Какая форма подачи информации является наилучшей? Какие проблемы испытывает «родитель» проекта при поиске инвестора? Как их избежать? Эти вопросы рассматриваются в настоящей главе.

4.2. Коммерциализация инноваций.

4.2.1. Постановка задачи.

Общая схема коммерциализации инноваций определяется следующим. Ключевыми фигурами в переводе экономики на инновационный путь развития являются Разработчик, под которым понимается физическое или юридическое лицо, обеспечившее коммерциализацию новой идеи, и Пользователь, кто использует инновацию в хозяйственной деятельности.

Первичным является предложение инноваций на рынке. Частным случаем является разработка инновации Пользователем. Анализ исторических тенденций показывает, что доля собственных разработок инноваций имеет неуклонную тенденцию к сокращению.

У Пользователя достаточно четко определяются три функции в освоении инноваций:

1) разведки – первичной фильтрации огромного массива информации и выделения из него того, что представляет потенциальный интерес;

2) аналитики – сортировки первоначально отобранного материала с отбраковкой сообщений, представляющихся второстепенными;

3) принятия решений, в которой можно выделить два последовательно выполняемых этапа – тщательного исследования (*due diligence*) и, при его положительных результатах, принятие окончательного решения о работе в данном проекте.

В крупной фирме первая и вторая фазы выполняются специальными людьми. Первая фаза выполняется менеджерами нижнего уровня. Они просматривают огромное число предложений, большинство из которых отбрасывается (во многом по причине неудачной подачи информации). Именно этот этап является принципиально важным. Проект должен «пробиться» сквозь первоначальный барьер, ведь не пройдя первичный этап отбора, проект не будет приниматься во внимание на последующих этапах.

Именно на этой фазе сосредоточено наше исследование. Примерное отношение выхода к входу на первой фазе 1:5.

Результаты своей работы по первоначальному отбору проектов менеджер докладывает аналитику – менеджеру среднего звена. Аналитик оценивает поступивший материал с более широких позиций и готовит предложения для верхнего уровня управления. Отношение выхода к входу 1:4.

Лицо, принимающее решение, отбирает проекты для последующей детальной проработки, которая начинается с тщательного исследования объекта. Не все проекты, по которым результаты тщательного исследования оказались положительными, запускаются в работу. Процесс принятия решений об инвестициях является темой самостоятельного исследования. Отношение выхода к входу 1:2.

Таким образом, главной фигурой, на которую нацелены результаты настоящего исследования, является менеджер, осуществляющий первичный отбор инновационных проектов. На оценку одного проекта он может посвятить только несколько минут, что определяется следующим.

Работу менеджера оценивается его начальством с двух позиций: обеспечение плотности потока не ниже определённого уровня для того, чтобы оправдать наличие данного рабочего места. Представление менеджером не достаточно качественной информации означает попытку переложить свою работу на аналитика, а это опасно для карьеры. Указанные выше обстоятельства приводят к высокому напряжению работы менеджеров, которые находятся под двойным прессом по объёму и качеству предоставляемых материалов. Лучшие из менеджеров остаются на этой позиции порядка 2–3 лет.

Международная практика показывает, что 80% проектов отсеиваются практически моментально (для инновационных проектов эта цифра еще больше по причине более слабой подготовки соискателей). В течение нескольких минут их более серьезного изучения аналитиком отпадают еще 10%. Еще 5% не выдерживают нескольких дополнительных поставленных вопросов, а из оставшихся 5% только половина добирается до рассмотрения на инвестиционном комитете. Таким образом, не более 1–2% от общего числа опубликованных проектов доходят до стадии исполнения. Это означает, что международным стандартам полезного действия (кпд) информационной системы по инвестиционным проектам составляет всего 1–2%. Для России эта величина в силу меньшего опыта такой работы ещё ниже. Повышение результативности информационной системы является очевидной задачей хотя бы в частичном сокращении разрыва между спросом на инвестиционные проекты и предложением относительно качественных проектов.

4.2.2. Фактическое состояние информации об инновациях в России. Методология.

На текущий момент в России существует достаточно большое количество источников информации об инновационных проектах. В основ-

ном это источники в Internet. Базы инновационных проектов содержатся на региональных сайтах, а также на специализированных сайтах, посвященных инновационной деятельности. В чем же состоят преимущества и недостатки этих баз?

Преимущество лишь одно – они есть, они существуют как таковые, и их количество растёт с каждым годом (появились новые сайты относительно аналогичного периода прошлого года).

Недостатков же находится масса. Во-первых, это ограничение размещения информации существующими полями для заполнения в базе. Данный факт, возможно, и облегчает зрительное восприятие информации, но и значительно снижает возможности интересной подачи проекта разработчиком. Это усредняет все проекты. Во многих базах даже не предусмотрено поле «прочая информация». Во-вторых, практически все базы содержат в себе явно устаревшие проекты, а также повторяющиеся проекты, то есть зачастую не ведется никакого отслеживания релевантности информации в базе. В-третьих, базы очень тяжело сопоставлять между собой (это следствие первого факта, то есть поля разных баз несопоставимы). В-четвертых, конечно же, нет такой базы, которая смогла бы объединить в себе все существующие, что значительно упростило бы поиск информации.

Итак, в рамках проекта по созданию модели информационного пространства для инвестиционных и инновационных проектов, существенно увеличивающей долю проектов, доходящих до стадии тщательного исследования потенциальным инвестором, авторами была составлена база инновационных проектов России и текущий момент.

Объектом исследования является информация о Проектах, имеющаяся в открытом доступе, что определяется двумя причинами. Первая состоит в том, что информация о Проектах, циркулирующая внутри фирм, до начала их реализации является коммерческой тайной. Вторая причина состоит в том, что именно информация в открытом доступе является основной для межотраслевых переливов капитала, что является важнейшей составляющей развития экономики. По этой причине качественное улучшение именно этой информации в современных условиях представляется наиболее важным.

В нашу базу заносились те инновационные проекты, имеющиеся в открытом доступе, по которым она была достаточно полной.

4.2.3. Обзор результатов исследования.

Всего отобрано 900 инновационных проектов.

Минимальной суммой, которую искал разработчик проекта, является 80 тысяч рублей, максимальной 2780 млн. рублей. В подавляющем большинстве случаев требуемая сумма инвестиций не превышает 10 млн. рублей. Это относительно небольшие суммы, что говорит нам о колоссальной неразвитости рынка инновационных проектов в России. В открытом доступе размещаются лишь относительно дешевые проекты, размещение проекта в Internet еще не является эффективным инструментом привлечения средств.

Табл. 13. Распределение запрашиваемых разработчиками сумм.

Интервал сумм	Частота попадания в интервал
$0 < X < 397,1$	734
$397,1 \leq X < 794,3$	13
$794,3 \leq X < 1191,5$	1
$1191,5 \leq X < 1588,6$	1
$1588,6 \leq X < 1985,8$	0
$1985,8 \leq X < 2382,9$	0
$2382,9 \leq X < 2780,08$	1

Из таблицы снова заметно, что подавляющее большинство проектов требуют относительно небольшого финансирования, масштаб рассматриваемых 900 проектов невелик. По этой причине более наглядное представление о распределении даёт логарифмирование данных.

Табл. 14. Посмотрим на распределение прологарифмированных сумм.

Ln суммы инвестиций	Частота
$-2,5 \leq X < -1$	16
$-1 \leq X < 0,5$	107
$0,5 \leq X < 2$	290
$2 \leq X < 3,5$	184
$3,5 \leq X < 5$	116
$5 \leq X < 6,5$	32
$6,5 \leq X < 8$	5

Даже невооруженным взглядом видно, что распределение близко к нормальному но оно нормально по отношению к логарифмам объёма запрашиваемого финансирования.

Далее обратимся к данным о сроке окупаемости: минимальный срок окупаемости 3 месяца, максимальный – 138 месяцев, средний – около 30 месяцев.

Поданная заявка на патент или сам патент на разработку имеется более чем у трети заявителей.

В 150 случаях из 900 есть предложения о продаже лицензий. 724 или 80% проектов основаны на собственных разработках, что отражает существо – инновационный характер проектов.

Продукция 276 проектов является массовой, 104 – серийной, 98 – изготавливается по заказу, в остальных случаях характер продукции не указан, доля таких проектов около 50%. В 523 случаях продукция реализуется на рынке, в 10 – заказчиками являются государственные структуры, в 9 – муниципальные структуры, в 4 случаях продукция экспортируется, в остальных – категория потребителей не указана.

4.2.4. Распределение инновационных проектов по видам деятельности.

Общая картина распределения проектов по направлениям показана на Рис. 6.



Рис. 6.

Как видно из приведенных данных, лидерство принадлежит проектам в областях медицины, энергетики, химической промышленности, биотехнологий, товаров народного потребления, транспорта и сельского хозяйства. Инновационные проекты в области медицины чаще всего представляли собой либо новые препараты и методики лечения, либо новое медицинское оборудование.

4.2.5. Региональный разрез.

Распределение проектов по регионам и видам деятельности показано в следующей таблице, в которой виды деятельности приведены так, как это заявлено авторами.

В табл.15 строки ранжированы по числу проектов. Бесспорным лидером является медицина и фармакология. В таблице очевидно преобладание Центрального федерального округа по числу проектов.

Табл. 15. Распределение инновационных проектов по федеральным округам.

вид деятельности / ФО	Центральный	Северо-западный	Южный	Приволжский	Уральский	Сибирский	Дальневосточный	Всего
Медицина	72	8	10	6	1	10	2	109
технологии	54	5	1	6		2	1	69
энергетика	38	6	16	4	1		1	66
металлургия	41	6	2		7	1		57
товары народного потребления	33	2	4	4	7	5		55
транспорт	36	4	4	6		3		53
с/х	36	5	9				2	52
химия	34		10	3	2			49
пищ пром	32		5	4	1			42
очистка/экология	25	2	4	6	1	4		42
строительство	30	1	1	1	1	5	1	40
геология	31					1		32
текстильная промыш	29							29
передача информации	23	5						28

вид деятельности / ФО	Центральный	Северо-западный	Южный	Приволжский	Уральский	Сибирский	Дальневосточный	Всего
биотехнологии	18		3	1	1	3		26
горнодобывающая пром	10	9				2		21
ИТ	15	1	2	1		1		20
нефтегаз	20							20
океанология	18							18
гидравлика	13	1						14
нанотехнологии	11			1	1			13
материалы	11							11
лазер	10							10
охрана	5	2	1		1			9
акустика		4						4
самолетостроение	2			1				3
аэрокосмическая пром	2							2
финансы	2							2
изобразительное искусство					1			1
климат	1							1
полупроводники	1							1
сейсмология		1						1
Всего	653	62	72	44	25	37	7	900

Заметно, что явным лидером по числу проектов является Центральный федеральный округ. Поскольку федеральные округа существенно различаются по численности населения, то более объективную картину инновационной активности можно получить, рассчитывая число инновационных проектов на 1 млн. жителей федерального округа.

Табл. 16. Число проектов в расчете на 1 млн. жителей по федеральным округам

вид деятельности / ФО	Цент- ральный	Северо- западный	Юж- ный	Приволж- ский	Ураль- ский	Сибир- ский	Дальне- восточный	Все- го
медицина	2.08	0.59	0.48	0.20	0.08	0.51	0.31	4.25
технологии	1.56	0.37	0.05	0.20	-	0.10	0.16	2.43
энергетика	1.10	0.44	0.76	0.13	0.08	-	0.16	2.67
металлургия	1.18	0.44	0.10	-	0.58	0.05	-	2.35
товары на- родного по- требления	0.95	0.15	0.19	0.13	0.58	0.26	-	2.25
транспорт	1.04	0.30	0.19	0.20	-	0.15	-	1.88
с/х	1.04	0.37	0.43	-	-	-	0.31	2.15
Химия	0.98	-	0.48	0.10	0.17	-	-	1.72
пищ пром	0.92	-	0.24	0.13	0.08	-	-	1.38
очистка/эко- логия	0.72	0.15	0.19	0.20	0.08	0.20	-	1.54
Строитель- ство	0.86	0.07	0.05	0.03	0.08	0.26	0.16	1.51
Геология	0.89	-	-	-	-	0.05	-	0.94
Текстильная промышлен- ность	0.84	-	-	-	-	-	-	0.84
Передача ин- формации	0.66	0.37	-	-	-	-	-	1.03
Биотех- нологии	0.52	-	0.14	0.03	0.08	0.15	-	0.93
горнодобы- вающая пром	0.29	0.66	-	-	-	0.10	-	1.05
IT	0.43	0.07	0.10	0.03	-	0.05	-	0.69
Нефтегаз	0.58	-	-	-	-	-	-	0.58
Океанология	0.52	-	-	-	-	-	-	0.52
Гидравлика	0.37	0.07	-	-	-	-	-	0.45
нанотехноло- гии	0.32	-	-	0.03	0.08	-	-	0.43
Материалы	0.32	-	-	-	-	-	-	0.32
Лазер	0.29	-	-	-	-	-	-	0.29
Охрана	0.14	0.15	0.05	-	0.08	-	-	0.42
Акустика	-	0.30	-	-	-	-	-	0.30
самолето- строение	0.06	-	-	0.03	-	-	-	0.09
аэрокосмиче- ская пром	0.06	-	-	-	-	-	-	0.06
Финансы	0.06	-	-	-	-	-	-	0.06
изобразитель- ное искусство	-	-	-	-	0.08	-	-	0.08
Климат	0.03	-	-	-	-	-	-	0.03
Полупро- водники	0.03	-	-	-	-	-	-	0.03
Сейсмология	-	0.07	-	-	-	-	-	0.07
Всего	18.82	4.57	3.42	1.47	2.06	1.89	1.10	33.33

Итак, самое большое число проектов в расчете на 1 млн. жителей найдено в Центральном Федеральном округе. В Северо-Западном ФО число проектов значительно меньше чем в Центральном (порядка пяти проектов). Далее выделяется Южный ФО (больше трех проектов). Следующим является Уральский округ (более двух проектов на млн. жителей), наименьшее же число проектов на млн. жителей найдено в Приволжском, Сибирском и Дальневосточном Федеральных округах (более одного проекта, но менее двух).

Говоря о перспективных для России видах деятельности нельзя не отметить направление очистки и экологии, которое сейчас наиболее заметно развивается не только в России, но и во всем мире. Год назад проектов в этой области в России было обнаружено значительно меньше (У.Т.). По словам организаторов конкурса инновационных проектов, проводимого журналом «Эксперт», а также директора по инвестициям венчурного фонда «Русские технологии», «в мире сейчас бурно развивается направление cleantech и инвестиции в подобные предприятия превышают сотни миллионов долларов в год» [4]. Конечно, в России уровень контроля за очисткой и штрафов весьма невелик, но западный рынок «многомиллиарден», и конкурентоспособные российские разработки найдут там своего покупателя.

4.2.6. Распределение проектов по правовому статусу.

Табл. 17. Правовой статус разработчиков инновационных проектов

1. Наука	414
2. Коммерческие предприятия	314
3. Государственные предприятия ФГУП и ГУП	139
4. Частные предприятия ИЧП	33
Всего	900

Коммерческие предприятия – ЗАО, ОАО, ООО, Производственный кооператив, Научно-производственные фирмы.

Итак, 45% из рассмотренных проектов были предложены научными учреждениями. Это достаточно большой показатель, что говорит о том, что институты и университеты имеют достаточное количество ресурсов для собственных разработок и предоставления информации о них. Нельзя допускать, чтобы этот показатель падал. 35% проектов заявлены коммерческими предприятиями, что говорит о достаточной заинтере-

ресованности частных компаний в разработке инновационных проектов. Всего лишь 4% индивидуальными частными предпринимателями или физическими лицами. Это показатель того, что в России, талантливым изобретателям не хватает ресурсов (финансовых и информационных) для самостоятельного занятия своей деятельностью. Не создано благоприятных условий для таких людей.

4.2.7. Распределение проектов по убедительности подачи информации, перспективам заработка и использования в качестве стандарта.

Теперь рассмотрим исследуемые 900 описаний проектов с точки зрения убедительности подачи информации, перспективы заработка и использования их в качестве стандарта де факто.

Указанием на перспективу заработка по проекту является присутствие в его описании хотя бы одного из показателей эффективности инвестиций, например, срока окупаемости. Указание присутствует – 1, отсутствует – 0.

Убедительность подачи информации оценивается по следующей системе: 5 – высокая, 3 – средняя; 1 – низкая.

Возможность использования описания проекта хотя бы частично для стандарта де факто отмечается баллом 1, а отсутствие такой возможности – 0.

Выводы: информация о перспективе заработка (хотя бы срок окупаемости) указана в 458 проектах из 900. Можно использовать как стандарт де факто хотя бы частично информацию о проекте, выявлена только по 50 проектам. На полноценное использование в качестве стандарта де факто могут претендовать лишь 2–3 проекта, но и они не являются идеальными.

Выявлена положительная линейная зависимость между перспективой заработка и убедительностью информации. Она описывается уравнением $Y = 1.12 + 1.71X$,

где Y – убедительность информации, а X – информация о перспективе заработка, $R^2 = 0.70$, то есть с вероятностью 70% регрессия описывает данные.

4.2.8. Требования к подаче информации об инновациях для того, чтобы быть замеченным.

В основу настоящего исследования положен анализ информации, имеющейся в российской части Интернета по инновационным проектам.

Размещение информации о проектах в Интернете указывает на то, что автор (или авторы) считают их достаточно интересными для потенциальных инвесторов и кредиторов (в том случае, если составители проекта намерены привлечь кредит для его реализации).

Важнейшей составляющей успеха в подаче информации является подача НЕ технических, а экономических аспектов проекта. Ведь потенциальный инвестор, скорее всего, не является экспертом с точки зрения технической реализации проекта, он, по большому счету, заинтересован лишь в выгодном размещении собственных средств. В большинстве из рассмотренных нами проектов нет даже таких простейших показателей как рентабельность проекта и срок его окупаемости. Что уж говорить о таком показателе как чистый дисконтированный доход (ЧДД). В описаниях многих проектов не хватает простых показателей: потенциального объема выручки, намечаемых объемов производства и потенциальной цены продукта.

Если говорить не только об экономических характеристиках проекта, то, как правило, нет описания потенциальных потребителей товара, практически нет информации об опыте управляющей команды в зарабатывании денег и реализации проектов, основных конкурентах и конкурентных преимуществах проекта. Такие описания также являются требованиями к конкурентоспособному описанию Вашего проекта.

Очень интересны и те моменты, когда заявитель проекта ищет кредит, но на что будет потрачен этот кредит (например, на покупку оборудования) не сообщается. Конечно, можно оправдываться тем, что такая информация будет предоставлена на более поздних этапах принятия решения о финансировании (например, в бизнес-плане), но ведь до более поздних этапов рассмотрения проекта дело может и не дойти вовсе. Инвестор может отбросить проект до его рассмотрения, так как первичной информации раскрыто недостаточно. Вывод: нужно указывать хотя бы в самом общем виде то, на что будут потрачены деньги, которые Вы просите.

Что уж и говорить о таких проектах, о которых известно только лишь название и координаты инициатора проекта? Что может заставить потенциального инвестора, «наткнувшись» на эти координаты, связаться с инициатором и самому узнать интересующую информацию? Боюсь, что ничего.

Итак, требования предельно просты. Тем не менее, на деле оказывается, что и их не легко выполнить разработчику проекта. Требования состоят в первую очередь в простоте и четкости изложения информации.

Она должна быть понятна человеку, не имеющему технического образования и ничего не знающему о данном проекте. Суть проекта необходима, но технические подробности осуществления проекта инвестору неинтересны (по крайней мере на начальном этапе отбора проектов). Так же необходимо наличие экономических характеристик проекта. Никто не станет вкладывать денежные средства в проект, о котором не известно ни ожидаемой рентабельности, ни сроков окупаемости. Далее нужно обратить внимание на структурированность информации. Сначала должна быть изложена вкратце суть проекта, далее экономические характеристики, или наоборот, но не стоит все перемешивать. Следующим требованием мы обозначили необходимый объем информации. Ее не должно быть слишком много. В мелкие детали и подробности реализации вдаваться нельзя! Хотя нехватка информации ощущаться тоже не должна.

4.3. Плюсы и минусы в описаниях проектов

Положительные и отрицательные черты описаний возникают в нескольких ситуациях.

1) Аннотацию проекта писал «технарь». Очень многие из рассмотренных описаний проектов являются не описанием проектов предпринимательской деятельности, а технико-экономическое обоснование идеи с упором на техническую сторону проекта.

Типичной ошибкой, можно считать нежелание или неумение писавшего «снизойти» до читателя – потенциального инвестора. Следствием может являться только то, что данный проект будет сразу же отброшен из рассмотрения. Таких примеров действительно ОЧЕНЬ много.

2) Почти во всех предложениях отсутствует расчет интегральных показателей эффективности (ЧДД, внутренняя норма доходности- IRR, индекс рентабельности – PI). Разработчики ограничиваются исключительно учётными оценками эффективности проекта (рентабельность, прибыль после уплаты налогов и т.д.) Очевидно, что это может являться следствием отечественного бизнес-менталитета, когда приоритет отдается не расширению бизнеса, а получению прибыли.

3) Ни в одном из рассмотренных проектов нет обоснования ставки дисконтирования (r) – ключевого параметра расчета критериев эффективности. Некоторые разработчики пытаются компенсировать отсутствие дисконтирования расчетами в долларовом эквиваленте. Это отчасти заменяет учет фактора инфляции (хотя следовало бы учитывать и то, что покупательная способность доллара зависит от соотношения

долларовой и рублевой массы в России), но совсем не учитывает фактор времени.

4) Затронута ТОЛЬКО экономическая сторона проекта. Ошибкой является и отсутствие какой-либо дополнительной информации. Что это за материал? Кто потенциальный потребитель?

5) Недостаточно раскрыт инновационный аспект проекта. Не ясно в чем новизна, может быть это инвестиционный проект, а не инновационный, тогда почему он позиционируется как инновация? Если это первая такая установка, то надо сказать об этом. Также содержит и первую ошибку, то есть, написано «техническим» языком.

6) Типичной ошибкой является отсутствие информации о потенциальных потребителях. Как будет реализовываться продукция? Рассчитана ли она на массовый сегмент? Будет ли реализовываться на рынке?

7) Подавляющее большинство заявителей не указывает конкурентных преимуществ предлагаемого ими товара. А ведь это один из ключевых моментов! Каждому разработчику нужно подумать о том, чем его продукт или технология лучше других. Если же подобных продуктов или технологий просто нет, то это и является конкурентным преимуществом, но и об этом надо упомянуть.

8) Плохо раскрыта информация о предложениях инвесторам. Из информации попросту не понятно что хочет от инвестора автор проекта.

Возникает вопрос: зачем данная информация вообще размещалась и открыто доступе? Какую цель преследовал разработчик?

9) Ни в одном из рассматриваемых проектов не нашлось описания рисков проекта. Конечно, инновационные проекты по сути своей являются высокорисковыми проектами, но некоторый анализ рисков все равно необходим.

10) Положительным моментом можно считать информацию о наличии бизнес-плана, которая встречалась в некоторых описаниях. Важно, что заявитель говорит о том, что он уже готов бороться не только на стадии первичного отбора проектов (на самом нижнем, первом уровне), но и на следующем, втором этапе – рассмотрении бизнес-плана. Это является уже достаточно серьезной заявкой.

4.4. Предложения по улучшению подачи информации

Предложением по улучшению подачи информации будет являться таблица, которую разработчик должен будет заполнить. После ее заполнения нужно ответить для себя на ряд вопросов таких как «Вся ли необходимая для принятия решения на первом уровне информация

освещена?», «Нет ли типичных ошибок, о которых говорилось выше, в данной информации?» и подобные вопросы, далее поправить свои ответы в случае необходимости. Также можно посоветовать разработчику предоставить эту информацию ничего не знающему о проекте человеку (просто знакомому или другу) и попросить высказать свое мнение. Далее снова подкорректировать таблицу в случае необходимости. В это время необходимо понимать важность этого процесса и не жалеть времени на анализ размещаемой информации.

Табл. 18. Макет для подачи информации

Наименование организации разработчика	
Организационно-правовая форма	
Почтовый адрес, сайт, e-mail	
Контактное лицо	
Название проекта	
Краткое изложение сути проекта	
Инновационный аспект проекта, его конкурентные преимущества	
Намечаемый объем производства и цена товара	
Потенциальная выручка	
Срок окупаемости	
ЧДД и ставка, по которой он рассчитан.	
Тип продукции (массовая, серийная или на заказ)	
Круг потенциальных потребителей	
Что нужно: инвестиции или кредит?	
Размер инвестиций или кредита. Предложения (инвестору), залог (кредитору)	
На что будет потрачено финансирование?	
Нужна ли для реализации проекта дополнительная рабочая сила специальной квалификации?	
Ваш опыт в реализации подобных проектов	
№ патента или дата подачи заявки	
Дополнительные интересные сведения	

Эта таблица весьма условна, форма подачи этой информации может быть любой. Важны пункты, которые просто необходимо раскрыть, для подчёркивания достоинств своего проекта.

При раскрытии информации о своем проекте нельзя торопиться с ответами на вопросы, нужно все очень тщательно обдумать, осознать, что именно эта информация может сыграть ключевую роль при принятии решения о финансировании данного проекта.

Из приведенного выше можно сделать некоторые выводы:

- На данный момент в России не существует единого информационного пространства инновационных проектов.

- Налицо колоссальная неразвитость рынка инновационных проектов в России. В первую очередь информационная.
- Большинство размещаемых в открытом доступе проектов требуют финансирования относительно небольшими суммами. Мелкий масштаб проектов.
- Существует огромное количество проблем в предоставлении информации о проекте.
- Типичными ошибками в подаче информации являются: описание технических глубин проекта, не интересных потенциальному инвестору на первом этапе, отсутствие экономических характеристик проекта, расчета хотя бы одного из интегральных показателей эффективности, отсутствие обоснования ставки дисконтирования, недостаточность описания инновационных характеристик проекта, отсутствие описания потенциальных потребителей, скудное описание конкурентных преимуществ проекта, отсутствие анализа рисков.
- Минимальные требования к информации о проекте для того, чтобы «быть услышанным» – освещение минимального перечня аспектов: краткое изложение сути проекта, инновационный аспект проекта, его конкурентные преимущества, наечаемый объем производства и цена товара, потенциальная выручка, срок окупаемости. ЧДД и ставка, по которой он рассчитан, тип продукции (массовая, серийная или на заказ), круг потенциальных потребителей. Что нужно: инвестиции или кредит? Размер инвестиций или кредита. Предложения (инвестору), залог (кредитору), На что будет потрачено финансирование? Нужна ли для реализации проекта дополнительная рабочая сила специальной квалификации? Ваш опыт в реализации подобных проектов, № патента или дата подачи заявки, дополнительные интересные сведения.
- К предоставлению информации о своем проекте разработчику следует относиться очень серьезно, так как именно на первом этапе отбора отсеивается большинство проектов.

Источники к главе 4:

http://www.tatarmintorg.ru/vip_2.html
<http://www.economy.sam-reg.ru/deip2/port.nsf/wpages1/0007-0001-0002>
<http://www.ural-chel.ru/vknew/econ.shtml>
<http://www.invest.vnn.ru/db/proj/search>
<http://www.omskportal.ru>
http://admin.vrn.ru/source/1_POLITIC%5Crtf%5Cpolitique2010.rtf

http://www.sciencerf.ru/client/fcntp.aspx?ob_no=1695&cat_ob_no=563
http://www.orenburg-cci.ru/investments/fund/innov_db/?id=7
<http://www.gu-sta.ru>
<http://www.iosotech.com>
<http://smv123.narod.ru/>
<http://www.kv777.ru>
<http://www.lutch.yaroslavl.ru>
<http://www.electrosystems.ru/>
<http://www.ckontur.ru>
<http://www.nri.narod.ru>
<http://www.icp.ac.ru>
<http://www.kolasc.net.ru/goi>
<http://www.adm.orel.ru/invest/index.php?raz=innov>
<http://www.niifi.ru/Products.php>
<http://www.kiae.ru/rus/inf/tex/technol.htm>
<http://www.rttu.ru/list.php?sector=&type=offerinvestment>
http://www.uran.ru/rasrabotki/2005/section4/section4_pm_2005.htm
<http://cnti.murmansk.ru/invest/upr/inn.html>
<http://www.fips.ru/mktu8/>
<http://cnti.kaluga.ru/getd.phtml?id=5>
<http://www.tarusa.ru/skbkp1/produkt.htm>
<http://www-sbras.nsc.ru/win/sbras/main-work.html>
<http://www.vimi.ru/developm/list-d-r.htm>
<http://projects.innovbusiness.ru/projects/>
<http://db.icsti.su/rsofrf/rus/frameru.htm?userkey=&folderregion=P000&typeinf=res>
[ources&curpage=http://db.icsti.su/rsofrf/rus/P000/SP00P210P000000.HTM](http://db.icsti.su/rsofrf/rus/P000/SP00P210P000000.HTM)
<http://www.sibstu.kts.ru/index.php?fl=nauka/ntp/form.php&part=main>
http://www.sci-innov.ru/catalog_tech/hitech/?&page=6
<http://cttufo.kubsu.ru/foods/kormorazdat/>
www.natm.ru/rastr
www.vniir.ru
www.medbiopharm.ru
www.stroipolymer.ru
www.vniieto.ru
www.etek.ru
www.postman.ru/~medicom
www.venchur-n.ru
www.binom2.ru
www.horizon-drill.ru
www.stanis.obninsk.com
www.galo.ru
www.pilatex.narod.ru
www.trike.ru
www.impulsdent.zubtech.ru

www.micro.dubna.ru
www.econix.com
www.radio137.ru/thermo
www.sredmash.ru
www.dose.ru
www.aquazinell.narod.ru
www.kondor-eco.ru
www.prompribor.kaluga.ru
www.diamedica.ru
www.vemz.mari-el.ru
www.KVARZ.ru
www.polyot.nnov.rfnet.ru
www.sense.mv.ru
www.inno.ru
www.uic.nnov.ru
www.unitc.ru
www.regions.extech.ru
www.nt-line.ru
www.respublika-vi.ru
www.allinvestrus.com/projects.phtml

5. Обратная связь. Анализ мнения разработчиков.

Сказанное выше относилось к исследованию информации, полученной из открытых источников. Второй этап исследования был посвящён выяснению того, что по рассматриваемой проблеме думают сами разработчики. Для этого по всем адресам, выявленным при занесении проектов в базу данных, были направлены электронные письма, касающиеся привлечения средств для финансирования инновационных проектов.

Одним из первых ярких результатов опроса можно считать мгновенно складывающийся образ разработчика инновационного проекта. Важно отметить, что результативность проведенного опроса (количество полученных ответов на число разосланных писем) оказалась значительно выше результативности аналогичного опроса среди людей ищущих финансирование под инвестиционные проекты. Разработчики инновационных проектов чрезвычайно рады практически любому контакту, вызванному интересом к их разработке. Они охотно отвечают на вопросы, касающиеся не только конкретно их изобретения, но и их видения состояния дел с инновационными проектами в России. Разработчик инновационного проекта «болеет» за свой проект. Письма, полученные от разработчиков, зачастую напоминают жалобы на существующую в России ситуацию вокруг инновационных проектов. Разработчики с охотой рассказывают о своих проблемах и делятся опытом. По результату переписки можно сделать вывод о том, что информация об инновационных проектах, размещенных в открытом доступе сети Internet, представляет «живые», действующие проекты.

5.1. Зависимость привлечения денег в инновационный проект от качества информации о проекте.

Из 200 разосланных электронных писем 7 адресов оказались недействующими, а на доставленные 193 письма с вопросами было получено лишь 30 ответов. Невозможно оценить причины молчания большинства респондентов. По этой причине дальнейшее исследование по необходимости основывалось на информации ответивших. Можно предположить, что среди ответивших преобладают успешные и отчаявшиеся. На это косвенно указывает содержание полученных ответов.

На первый вопрос: «Удалось ли Вам привлечь финансирование посредством размещения информации о проекте в сети Internet?» были получены следующие ответы:

- да, удалось 16
- нет, не удалось 14

Тот факт, что больше половины ответивших респондентов смогли привлечь средства для финансирования инновационных проектов, указывает на явное преобладание среди ответивших успешных.

Вопрос «Сколько писем (откликов, предложений сотрудничества) от потенциальных инвесторов поступило на указанный Вами электронный адрес?»

Полученное распределение ответов – от 0 до 80 близкое к нормальному. Также довольно распространенным оказался ответ: «не уверен точно, не считал, но достаточно много»

После получения ответов на первые два вопроса важно попытаться выявить закономерность, основываясь на прошлых выводах об описаниях инновационных проектов, содержащихся в базе данных и позволяющим оценить качество информации, предоставленной потенциальному инвестору, и фактами получения средств. Для этого из составленной ранее базы проектов были выделены 30 проектов, по которым получена информация относительно привлечения средств. Далее предстояло сопоставить оценку качества информации о проекте с фактом привлечения финансирования.

Годом ранее, каждый из 900 заносимых в базу проектов получал экспертную оценку по трем критериям: перспектива заработка, убедительность представленной информации и соответствие стандарту «де факто».

Табл. 19. Характеристики проектов и результаты привлечения средств

	Число проектов	Оценки качества подачи информации	
		убедительности (по 5-бальной шкале)	перспектив заработка (из 1,0)
Число проектов с ясной судьбой	30	2,8	0,4
Привлекли инвестиции	16	3,9	0,8
* близки к стандарту де факто	5	3,7	0,8
* с самой убедительной подачей информации	11	4	0,8
Не привлекли инвестиции	14	1,5	около 0

Оценка перспективы заработка – приводятся данные – 1, отсутствуют – 0.

Оценка убедительности подачи информации: 5 – высокая, 3 – средняя, 1 – низкая.

Итак, 5 из 16 проектов, под которые привлечены средства, ранее были отмечены как соответствующие (хотя бы частично) стандарту «де факто». Оценка убедительности информации десяти проектов из упо-

мянутах ранее шестнадцати была максимальной из возможных 5 баллов (в среднем по 16 проектам порядка 3). В то время как ни один из 14 не привлечших финансирование проектов не соответствовал даже частично стандарту «де факто» и убедительность 14 проектов существенно ниже в среднем она составляла 1,5. Также оценивалась перспектива заработка по проекту – у получивших финансирование шестнадцати проектов она составляла в среднем 0,8 (из 1), а у не получивших финансирование четырнадцати проектов она стремилась к нулю.

Все эти оценки хорошо объясняют произошедшие факты – инвестора нашли тех, кто достойно представлял свои проекты. Вывод: качество информации о проектах, привлечших внимание инвесторов превосходит качество информации о проектах, которые такого внимания не привлекли.

Сказанное означает, что на сегодняшний день важно улучшать именно качество подачи информации о проекте и исправлять допущенные ранее ошибки (в основном переходить к подаче экономических показателей проекта, а не технических).

5.2. Развитие информационных технологий и их роль в привлечении финансирования разработчиками инновационных проектов

Роль всемирной сети Internet на сегодняшний день переоценить невозможно. Остается только предполагать сколько потенциальных возможностей открывает миру развитие глобальной паутины и проникновение ее во все уголки России. Одной из таких возможностей, несомненно, является упрощение взаимодействия между разработчиками инновационных проектов (малыми инновационными компаниями) и потенциальных инвесторов.

Чем использование ресурсов Internet лучше посещения традиционных мероприятий – выставок инновационных продуктов? Ответ прост – без лишних затрат на транспортировку разработки, подготовку стендов и прочих расходов, Internet позволяет разместить всестороннюю информацию о проекте в наглядном виде и донести эту информацию до куда более широкого круга лиц, нежели посетители выставки.

В идеальном варианте, Internet способен стать «местом встречи» разработчика и потенциального инвестора, но сегодня это далеко не так. Проблемы заключаются в следующем:

- существует достаточно большое число сайтов, которые содержат базы данных инновационных проектов, но все они действуют весьма разрозненно, покрывая лишь мелкие области в огромном про-

странстве проектов;

- не существует одного серьезного ресурса, который мог бы покрыть более мелкие или хотя бы их часть;
- существующие проекты (сайты) не достаточно рекламируемы. В особенности, по словам разработчиков, такие проекты не рекламируются для потенциальных инвесторов. То есть складывается ситуация, когда достаточно много малых инновационных компаний привлечены, размещено много проектов, но не привлечены к сотрудничеству инвесторы. В итоге идея сайта оказывается невосребованной никем;
- информация о проектах, представленная на таких сайтах, несовершенна и во многих случаях не способна заинтересовать инвестора при том что сам проект является перспективным.

Как бороться с возникающими проблемами?

Создавать масштабные проекты, поддерживаемые государственными структурами. В идеале создать один ресурс – условный «гипермаркет» инновационных проектов. Привлекать к таким проектам не только разработчиков, но и самих потенциальных инвесторов. Отслеживать информацию, размещаемую разработчиками на предмет соответствия требованиям к информации, которые предъявляются потенциальными инвесторами.

5.3. Взаимодействие разработчиков с иностранными инвесторами

С развитием Internet инновационный проект может заинтересовать инвесторов не только внутри своей страны, но и за ее пределами. Многие из опрошенных разработчиков (10 из 30) уделяли время поиску иностранного инвестора, но лишь один разработчик имел контакт с потенциальным инвестором за рубежом, при этом данный контакт не привел к эффективному взаимодействию.

На вопрос: «Пытались ли Вы привлечь иностранные инвестиции для своего проекта?» были получены следующие ответы:

- да, пытался 10
- нет, не пытался 20.

Никому из 30 респондентов не удалось привлечь иностранные инвестиции, при том что треть из опрашиваемых пыталась это сделать.

Проблемы на пути поиска иностранного инвестора главным образом сводятся к языковому барьеру. Эту проблему отметили 10 из 10 искавших иностранное финансирование разработчиков. Проблему языкового барьера можно разделить на две: привлечение внимания иностранного

инвестора посредством размещения информации об инновационном проекте на иностранном языке и последующее общение с потенциальным инвестором с целью организации финансирования.

С первой проблемой столкнулись все 10 респондентов. Далеко не все разработчики были способны просто перевести информацию о проекте на иностранный язык (хотя бы английский, для начала). Практически всем пришлось прибегнуть к помощи профессиональных переводчиков, а те (3 из 10), кто сами решились переводить информацию на иностранный язык, признались что «лучше бы они этого не делали». Кроме перевода, потребовалось найти такие сайты с базами инновационных проектов, которые были бы посещаемы иностранцами – здесь пришлось не ограничивать поиск «рунетом», а использовать и иностранные базы. К сожалению, все попытки разработчиков привлекать иностранных инвесторов к успеху не привлекли. Как «относительно успешный» пример может выступить лишь один инновационный проект, разработчик которого создавал под свой проект сайт и полностью переводил сайт на английский язык. Именно на него пришелся единственный контакт с потенциальным иностранным инвестором, который не был эффективен (финансирования проекта не произошло) по причине возникновения следующей проблемы: общение с потенциальным инвестором на английском языке создавало непредвиденные разработчиком сложности. Начиная с того, что вести деловую переписку на английском языке российский разработчик не умел и заканчивая тем, что на английский язык пришлось в спешном порядке переводить всю документацию по проекту (бизнес план, технические описания и даже финансовую отчетность предприятия на сегодняшний день). К сожалению, в конце концов все эти «мучения» (по словам разработчика) оказались бесполезны.

Выводы. Взаимодействие с потенциальным иностранным инвестором не простой и не однодневный процесс, нельзя думать, что лишь переводя информацию о проекте на английский язык вы сможете привлечь иностранного инвестора. Нужно заранее продумывать сайты, на которых вы будете размещать информацию на иностранном языке, включая информационное пространство тех стран, с инвесторами из которых вы хотите иметь контакт (нельзя ограничиваться Россией и надеяться на то, что иностранный инвестор сам вас найдет – это ни к чему не приводит). При переводе любой информации и документации по проекту лучше воспользоваться помощью профессиональных переводчиков (пусть даже это будет стоить дополнительного финансирования), иначе оплошностей в переводе избежать почти невозможно. Рассчитывайте

на появление необходимости ведения деловой переписки с потенциальным инвестором, оказывается что это тоже «не так то просто».

Также, очевидно, возникает необходимость того, чтобы проекты – сайты, о которых говорилось выше, сами оказывали услуги по переводу информации на иностранные языки и любую поддержку разработчиков в процессе взаимодействия с иностранными инвесторами, а также привлекали таких инвесторов в свои проекты (а не ограничивались русскими инвесторами).

5.4. Организационные формы взаимодействия с инвестором

Итак, после тяжелого поиска потенциального инвестора возникает этап согласования организационной формы, в которой будут вестись совместные дела.

Бесспорно, самой распространенной формой выступило создание нового юридического лица с определенным процентом владения им разработчиком и инвестором. Этой формой взаимодействия воспользовались или планируют воспользоваться 14 из 16 привлечших финансирование проектов. Оставшиеся 2 проекта – это продажа лицензии и совместное производство.

Несмотря на удобство создания новой компании, это не всегда представляется уместным для Разработчика по разным причинам. Кроме того, возникают следующие проблемы. Разработчик проекта быстро оказывается в ситуации, требующей от него занятия проблемами, весьма далекими от инновационной концепции, т.е. играть на чужом поле. Дизайн упаковки, «стимулирующие выплаты» (если вы собираетесь продавать продукт проекта через розничную сеть, это термин, который придется выучить), складское хранение и физическая доставка, и другие вопросы возникают с головокружительной скоростью. Даже располагая серьезным капиталом, может понадобиться много сил для создания совершенно самостоятельной компании.

Рекомендации разработчикам по преодолению и минимизации выявленных проблем на пути поиска финансирования инновационных проектов, составленные на основании опыта разработчиков

1. Подготовьтесь всестороннее и заранее, прежде чем обращаться к инвесторам. Хотя Вы и полны оптимизма в отношении будущего Вашей идеи, Вы, пожалуй, единственный человек, кто в этот момент разделяет его с Вами. Для того, чтобы успешно контактировать с инвесторами венчурного капитала, Вы должны осознать их подход к делу. Владельцы капитала являются профессиональными финансистами, и отнюдь не специалисты в предлагаемой вами технологии. Они мыслят категориями бизнеса и финансов, и их оценка Вас и Вашего предприятия основывается на этих категориях. Вам необходимо говорить с ними на одном языке и продемонстрировать, что Вы прекрасно разбираетесь в планировании деятельности венчурного предприятия и показать деловые качества, если хотите внедрить свои идеи и претворить их в доходный бизнес.

2. Если Вы решили привлечь и иностранных инвесторов, заранее побеспокойтесь о «трудностях перевода».

3. Выбирайте момент для привлечения стороннего капитала – если есть возможность существовать за счет собственных средств сегодня, то возможно, не стоит организовывать привлечение капитала сегодня же.

4. При поиске инвестора возможно использование посредников – рекомендателей, которые смогли бы рекомендовать Ваш проект инвестору. Ищите таких посредников.

5. Используйте как можно больше путей и средств для заявления о своем проекте. Знайте, что в среднем, на 1 успешный контакт приходится 30 неудачных безуспешных контактов с потенциальными инвесторами. Но встреча с одним «тем самым» перекроет все прошлые неуспехи.

6. Грамотно ознакомьте потенциального инвестора со своим проектом. Учтите рекомендации по предоставлению информации об инновационных проектах. Будьте кратки. При первом контакте с инвестором не пытайтесь «впихнуть» в него сто страничный доклад о преимуществах проекта, даже если он у вас имеется. Постарайтесь спрогнозировать денежные потоки и рассчитать элементарные экономические показатели проекта.

7. Следующим этапом подготовьтесь презентовать ваш проект. Нужной информацией будет – предмет вашей деятельности, перспек-

тивы роста, цели и пути их достижения, сведения о ключевых людях в проекте, нужный объем финансирования и направления использования этих денег.

8. И, наконец, подготовьте Ваш проект к оценке инвестором. Должен существовать детальный бизнес-план. Внимание инвестора при его оценке будет приковано к Вашей команде, рынку и перспективам его развития, уникальности вашей разработки, финансовой отчетности, механизму «зарабатывания» денег Вашей компанией.

Заключение.

Дочитав эту книгу, читатель придёт к выводу о том, что в России существует система привлечения инвестиций в реальный сектор экономики и в большинстве регионов власти стараются оказать поддержку этому процессу. Вместе с тем чуть более внимательный анализ покажет, что

1) уровень инвестиций, привлекаемый в реальный, сектор в абсолютном большинстве субъектов федерации, элементарно мал для заметного сдвига в росте их экономик. Причиной такого положения дел является низкая привлекательность не только региона в целом, о чём можно судить по статистическим данным, но и поселений, расположенных на его территории и которые являются площадками для инвестиций;

2) в привлечении инвестиций реципиенты по существу предоставлены сами себе;

3) попытки привлечь иностранных инвесторов требуют чрезмерных затрат.

Для изменения такого положения дел нужно сильное желание и упорство. Силой, способной осуществить перелом, являются элиты регионов, избравшие их для своего жительства и бизнеса. Носители власти приходят и уходят, а элиты остаются.

Для достижения перелома в привлечении инвестиций важно сделать этот процесс публичным. Это означает, что имеет смысл публичное обсуждение перспектив развития поселений, позволяющее выработать позицию о том, за счёт чего может быть обеспечено его развитие. Результатом такого понимания явится система приоритетов по отношению к типам инвестиционных и инновационных проектов, реализации которых желательна для развития поселения. Обязательной частью приоритетов является чёткое изложение того, а что само поселение, в лице представляющих его властей, готово сделать для потенциаль-

ного инвестора. Соответственно каждый проект должен оцениваться с учётом того вклада, который способна принести его реализация поселению. Помимо стандартных показателей (рабочие места, зарплата, бюджет и экология) имеет смысл в каждом случае выделять специфические эффекты, свойственные проекту, которые способны улучшить облик поселения.

Для заметок

Список ссылок:

[1] Из курса проф. Коссова В.В. «Инвестиционный менеджмент»

[2] Материалы первой международной научной Конференции под эгидой ЮНЕСКО «Династия Нобелей и развитие научного и промышленного потенциала России»

[3] Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 10 мая 2006 г.

[4] «Инновации чистой воды», Ведомости 15 июня 2006

Для заметок