**Роль венчурного бизнеса для развития высокотехнологических отраслей промышленности**

Дементьев А. В., Климакин С. П., Петруненков А. А.

Мировое сообщество в настоящее время уверенно переходит в ту стадию развития экономики, которая называется "Экономика, основанная на знании" (Knowledge based economy). И это неизбежный путь развития. Поэтому особенное значение имеет не только финансирование собственно знаний, но и превращение знания в эффективное производство. И как бы ни критиковали новую экономику в США, это очень важный элемент развития.

Основу финансирования новых технологий, новых отраслей промышленности, новых экономик составляет венчурный капитал. По определению Европейской Ассоциации венчурного финансирования, венчурный капитал - это акционерный капитал, предоставляемый профессиональными фирмами, которые инвестируют средства в частные предприятия, демонстрирующие значительный потенциал роста на их начальном этапе развития, в процессе расширения и трансформациях, одновременно управляя этими предприятиями. Объем венчурного капитала не так уж велик в сравнении с инвестиционными средствами мировой экономики, но он очень важен для успешного развития технологически ориентированных стран. Это подтверждается тем фактом, что все фирмы, входящие в первую сотню крупнейших компаний равно, как и многие другие, вставали на ноги благодаря именно венчурному капиталу, в том числе, и находящиеся постоянно на первых местах в этом рейтинге Майкрософт и Сиско.

Венчурное финансирование зародилось в начале б0 - х годов в США, в 80 - х его объем достиг скромного первого миллиарда долларов. С этого в большой степени началась экономика информационных технологий и биотехнологий. В настоящее время США и Европа переживают бум венчурного инвестирования. В США - первой стране венчурного капитала - с 1990 по 1995 годы венчурными капиталистами вкладывалось в среднем 3 - 5 млрд. долларов в год примерно в тысячу с небольшим компаний. В 1996 году объектом инвестиций стали уже 2 тысячи компаний, при этом сумма инвестиций составила более 11 млрд. долл. В 1998 г. венчурные инвесторы вложили средства в 3153 компании на сумму 21,7 млрд. долларов, в 1999 - в 3962 компании на сумму 59, 5 млрд. долларов. Аналогичное состояние мы видим и в Европе. Объем венчурного финансирования с 1996 года вырос в несколько раз.

По мнению специалистов Европейской Ассоциации венчурного финансирования, в России созданы предпосылки начала быстрого роста венчурных инвестиций. Они обусловлены определенным подъемом российской экономики, уменьшением возможности быстрых спекулятивных заработков на финансовом рынке и ростом понимания эффективности венчурного вида финансового бизнеса.

К сожалению, Россия мало готова к тому, чтобы начать эффективно развивать венчурный бизнес. Владельцы денежных средств едва начинают понимать, что вложение на несколько лет является нормой, более того, оно может быть эффективным. В стране нет необходимого количества менеджеров для управления новыми венчурными компаниями, хотя проблема эта тоже постепенно решается.

Существуют проблемы законодательного характера - в основном, в части налогообложения. Не отработана схема воздействия разработчиков и инвесторов - здесь много проблем и инфраструктурного толка, и психологического: например, не секрет, что разработчики плохо представляют структуру расходов на разработку и продвижение продукта на рынок. По многолетней статистике известно, что стоимость разработки даже в развитых странах с очень высоким уровнем оплаты квалифицированного труда редко превышает 25 - 30 % от общей суммы затрат, еще около трети стоит организация массового производства и примерно столько же - собственно маркетинговые действия по продвижению продукта на рынок и его распределению. Для России стоимость разработки обычно ниже, а расходы по организации массового производства в связи с изношенностью производственных линий и необходимостью приобретать почти 100 % требуемого оборудования выше, равно как выше и доля расходов по продвижению на рынок готовой продукции.

Пока нет готовности разработчиков и инвесторов идти на уступки друг другу.

Первые с большим трудом соглашаются готовить серьезные бизнес - планы с оценкой рынка и перспектив продвижения продукта, основанных не на умозрительных заключениях, а на рыночных фактах; вторые с неохотой рассматривают проекты на стадии, когда еще бизнес - план не полностью готов. Однако сближение уже идет, и процесс венчурного финансирования в стране начинает развиваться.

Примером эффективного общения инвесторов и разработчиков становятся инвестиционные конференции - ярмарки венчурных проектов. За последние годы этот механизм был опробован несколько раз. Наиболее хорошо организованной ярмаркой венчурных проектов была проведенная РАВИ в декабре 2000 года Первая Всероссийская выставка - ярмарка венчурных проектов. За ней последуют инвестиционная конференция и ярмарка венчурных проектов, которые будут проводить Правительство Москвы, Технопарк "Зеленоград", Национальная венчурная компания и наш Фонд в июне сего года. Затем в сентябре в Санкт - Петербурге состоится Вторая Всероссийская ярмарка. Хотелось бы с целью ускорения процесса развития венчурного бизнеса использовать силы довольно большой группы экономических институтов страны для помощи своим технологическим коллегам в экономическом и финансовом просчете и анализе проектов, это ускорило бы движение вперед.

Большую проблему в развитии венчурного бизнеса в настоящее время порождает налоговое законодательство. Если мы не можем в силу слабости бюджета в настоящее время эффективно поддерживать технологическое предпринимательство, как это делается в развитых странах, имеющих двухступенчатые системы выделения грантов с объемом финансирования проектов первого уровня до 50 тысяч долларов и второго - до 500 тысяч долларов, то, по крайней мере, нам необходимо ввести налоговые льготы, связанные с акционерным инвестированием проектов, - по крайней мере, хотя бы для тех компаний, которые осуществляют коммерциализацию новейших российских технологий. Высокотехнологический проект не пекарня, которая через неделю после установки оборудования уже может возвратить вложенные деньги. Здесь речь идет о трех - четырех годах и больше, поэтому надо создать таким проектам некоторые специальные условия, тогда мы сможем вернуть вложенные деньги и заработать определенные средства на развитие науки.

И, наконец, проблемы финансирования. Частные российские инвесторы уже сделали первые шаги на финансовом рынке; однако для того, чтобы сделать их более уверенными, необходим пример со стороны государства. Начало этому уже положено - создан Венчурный инновационный фонд, своего рода Фонд фондов, но средства его, к сожалению, малы. Необходимо быстро "запустить" два - три венчурных фонда с объемом от 30 до 50 млн. долл. каждый, и тем самым убедительно показать, что это выгодный бизнес. И действительно, во всех странах он очень выгоден, недаром его рынок растет не по дням, а по часам. Для государства 100 млн. долларов - не очень большие деньги, и стоило бы их потратить на то, чтобы быстро запустить механизм венчурного бизнеса, который эффективен, позволяет создавать много новых рабочих мест и развивать страну в технологическом отношении, используя все ранее накопленные интеллектуальные ресурсы.

Наша общая задача - организация процесса венчурного инвестирования высокотехнологических проектов в государственных масштабах, в том числе, путем эффективного использования накопленного российского научно - технического потенциала.