

Эффект Золушки...

*малые высокотехнологические предприятия
в экономике России:
состояние, проблемы развития*

Окончание. Начало в № 3,4/2008 «кэ»

Итак, мы установили, что на первом этапе финансирования инновационного проектирования осуществляются работы по теоретическому и практическому обоснованию идеи, а именно создаётся макет, оценивается ёмкость рынка, пишется бизнес-план. На втором этапе стартового финансирования происходит создание высокотехнологической компании. Третий этап начального расширения предусматривает переход фирмы к практической деятельности по выпуску инновационной продукции.

На четвертом этапе быстрого расширения осуществляются широкомасштабные инвестиции по выходу на внешние рынки, улучшению системы сбыта, расширению ассортимента. На данной стадии малая фирма является кредитоспособной по меркам банков, её хотят купить корпорации.

Здесь в полной мере сказывается узость внутреннего рынка высокотехнологической продукции. Прежде всего, ввиду низкой доли инновационно-активных предприятий – 10-12% (в развитых странах – 25-30%) – спрос на отечественные технологии невелик. Кроме того, свой вклад вносят разуклоптованность российского оборудования, несоответствие спроса и предложения высокотехнологической продукции, отсутствие системы госзакупок инновационной продукции на федеральном и региональном уровне.

В то же время практика изученных инновационных фирм показывает, что ни одна(!) из них не пережила бы бурные 90-е гг. без стабильного источника государственных заказов часто на побочную, менее высокотехнологичную продукцию. Например, НПП «Биотех-М» (аппараты

Грасмик К.И.
ассистент
кафедры
«Международные
экономические
отношения»
факультета
международного
бизнеса
Омского
государственного
университета

для очищения крови) не смог бы запустить «Гемос» в серию, если бы не выиграл конкурс Минобороны на поставку аппаратов для мобилизационного резерва¹.

Попытки выхода на внешний рынок наталкиваются на ограничения, причём создаваемые не только чужими, но и собственным правительством². Соответственно, недостаточная представленность российского МВП на внешнем рынке препятствует распространению знаний о новых методах ведения бизнеса среди российских МВП и в перспективе – созданию кластеров, что означало бы снижение издержек и повышение роли России на мировом рынке высокотехнологичной продукции. В самом деле, при прочих равных условиях, географическая и культурная близость фирм является фактором снижения издержек. Кроме того, замкнутость, ограничение развития компании из-за недостаточности спроса на внутреннем рынке означает менее жёсткую конкуренцию, что в конечном итоге влияет на результативность инновационного процесса. Наконец, *на пятом этапе* ликвидности (выхода) венчурный фонд осуществляет выход из проекта путём продажи своей доли акций на открытом рынке (IPO), либо продажи их стратегическому инвестору, либо менеджменту компании. Заметим, что в России оптимальный способ выхода – продажа компании зарубежной технологической корпорации, которая является потен-

¹ Костина Г. Естественный Гемос//Эксперт. – 2003. - №7. – с. 56-58.

² Например, для того чтобы легально вывезти из страны с целью продажи коробку с программой компании надлежит собрать восемь (!) документов, главный из которых – заключение ФАПРИД (Федерального агентства по защите результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения при Минюсте), затем выдержать пять этапов оформления товара на таможне. Если все идет идеально, процесс займет две недели (при этом о возврате НДС, что прямо предусмотрено законом, не может быть и речи). Ни один западный заказчик ждать столько времени не станет и купит софт у конкурента// Каково экспортировать российский софт//www.3i.ru

**практика
изученных
инновационных
фирм показывает,
что ни одна(!)
из них не пережила
бы бурные 90-е
без стабильного
источника
государственных
заказов**

замкнутость, ограничение развития компании из-за недостаточности спроса на внутреннем рынке означает менее жёсткую конкуренцию

циальным партнёром или конкурентом российской фирмы.

Это объясняется тем, что в нашей стране, по многим причинам, создать мощную высокотехнологичную компанию не так-то легко, спрос на инновационную продукцию внутри страны пока невелик, следовательно, российских инвесторов, кому высокотехнологичные МВП были бы интересны, немного.

Тем не менее, благодаря экономическому росту сегодня в России ощущается избыток капитала, а необходимость диверсификации портфеля заставляет инвесторов искать новые сферы вложения средств, что, заметим, косвенно подтверждается ростом курса акций и объёма торгов по ценным бумагам единственной высокотехнологичной «публичной» российской компании РБК.

Заключение

Итак, статистический анализ деятельности малых высокотехнологичных предприятий показывает, что их положение благодаря росту инновационной активности начинает улучшаться. Однако наряду с причинами системного характера (например, сокращением сектора фундаментальных и прикладных исследований, а значит, уменьшением количества новых идей), проблемами институциональной природы, свойственными России как переходной экономике возникновение инновационного бума сдерживается.

Заметим, что если первая группа проблем устраняема лишь в долгосрочном периоде, то острота вторых может быть снижена энергичными действиями Правительства в течение нескольких лет. Кроме того, институциональный характер трудностей означает, что западные модели научнотехнического прогресса, в частности широко обсуждаемая в СМИ и Правительстве венчурная схема инновационного процесса в её классическом варианте, с нашей точки зрения, не является оптимальной и доминирующей, по крайней мере, в ближайшем будущем.

Это объясняется тем, что венчурный капиталист – это, прежде всего, финансовый инвестор, заинтересованный в скорейшем возврате средств, в частности путём размещения акций на фондовом рынке. Формирование же компаний

на основе разработок российских учёных, весьма далёких от бизнеса, требует целенаправленной кропотливой работы, обширных связей с западными компаниями, готовыми покупать продукцию инновационной фирмы, и с компаниями в странах Юго-восточной Азии, готовых по контракту производить готовую продукцию.

Факторами снижения риска для венчурного капиталиста служат растущий спрос на рынках высокотехнологичной продукции (благоприятная конъюнктура), большое количество инновационных фирм, развитая инфраструктура, прежде всего финансовая, информационная. Однако этого в современной России пока нет. Поэтому становление сектора МВП должно происходить с учётом несовершенства институциональной среды инновационного бизнеса. Скажем более-иметь своей целью формирование оптимальной системы институтов, то есть организованного рынка высокотехнологичной продукции, а именно: правил игры, совокупности продавцов и покупателей, включённых в мирохозяйственные связи, и инфраструктуры, обеспечивающей их взаимодействие.

Узловым звеном клубка проблем развития МВП в России мы считаем спросовые ограничения. Как показывает анализ практики российских МВП, спрос на их продукцию либо:

– полностью отсутствует на внутреннем рынке в силу технологического отставания промышленности;

– сформирован, но недостаточен,

– не сформирован, но потенциально существует.

Следовательно, государство должно формировать, прежде всего, внутренний спрос на продукцию МВП за счет:

а) восстановления инвестиционной льготы хотя бы на предприятиях машиностроения как наиболее инновационно-активных,

б) освобождения от НДС и ввозных таможенных пошлин импортируемого высокотехнологичного оборудования, сырья, материалов, лицензий, ноу-хау, не конкурирующих с отечественными.

Также необходимо допустить зарубежные высокотехнологичные компании на внутренний рынок, с тем, чтобы они сформировали спрос. Однако

**факторами
снижения риска
для венчурного
капиталиста
служат растущий
спрос на рынках
высоко-
технологичной
продукции**

чтобы не потерять внутренний рынок, необходимо отслеживать спрос и импорт высокотехнологичной продукции. Для этого необходимо – расширить деятельность российских фондов поддержки;

– отслеживать конъюнктуру на мировом и российском рынке высокотехнологичной продукции,

– выявлять перспективные ниши и искать разработчиков или МВП, готовых закрепиться на выявленных нишах.

При этом критериями поддержки проектов должны служить:

а) новизна ниши (чем новее ниша, тем меньше в ней крупных, «уже окопавшихся» зарубежных компаний);

б) минимально эффективный размер предприятия (чем он меньше, тем лучше);

в) потенциальный размер рынка;

г) возможный мультипликативный эффект (чем больше российских МВП могут стать партнёрами головного МВП, тем лучше);

д) наличие внутреннего спроса и необходимость приспособления западных технологий к российским условиям.³

Другая важная проблема – стадийная разорванность инфраструктуры поддержки МВП. Существующие государственные фонды поддерживают либо научные исследования (так называемую нулевую стадию), либо, как правило, частично и на возвратной основе – действующие МВП, находящиеся на третьем этапе развития.

Очевидно, нужно создать фонд (либо расширить деятельность уже существующих фондов), в задачи которого входило бы оказание услуг (сертификация, участие в выставках, патентование, в том числе за рубежом, проведение маркетинговых исследований) инноваторам, находящимся на второй стадии – стадии стартового финансирования, причём необходимо, чтобы грант покрывал до 80-90% требуемой суммы. Средства,

**необходимо
допустить
зарубежные
высоко-
технологичные
компании
на внутренний
рынок, с тем,
чтобы они
сформировали
спрос**

³ *Пример:* необходимость создания отечественных («родных») сортов генномодифицированных растений//Картофельный хай-тек//Эксперт. – 2002. – №33. – с. 50-53.

по образцу аналогичных программ в Чили, Мексике, Бразилии, могут выделяться не инноватору, а напрямую организациям, выполняющим работы.

Риски инвестирования в высокотехнологичный бизнес в России остаются выше, чем в западных странах. Это, соответственно, ухудшает условия предоставления средств. Для страхования рисков инвесторов, а также для расширения возможностей выхода, целесообразно применить следующую схему (кстати, апробированную в программе Yozma и давшую высокий результат):

«государственный фонд (например, Фонд Бортника), приобретая часть акций МВП, одновременно гарантирует через определённый срок покупку части доли венчурного фонда по стоимости вложенного капитала, увеличенного на процент (LIBOR+2-4%)». Кроме того, целесообразно порекомендовать Правительству часть денег стабилизационного фонда инвестировать не в ценные бумаги развитых стран, а в аффилированные российские структуры западных венчурных фондов. Естественно, если в меморандуме фонда написано, что средства будут инвестированы исключительно в российские высокотехнологичные компании. Агентами Правительства по этим инвестициям должны выступать государственные венчурные фонды, поскольку они имеют опыт вложения средств в высокотехнологичный бизнес.

Актуальной проблемой является создание сети МВП, предназначенной, прежде всего, для облегчения поиска партнёров по кооперации в сфере НИОКР и производства, а также инвесторов. Сетевым организатором могло бы выступить Минобрнауки. Способ взаимодействия: – портал в Интернете, содержащий коммерчески значимую информацию о малых высокотехнологичных предприятиях: ассортимент, цены, условия поставок, проекты в сфере НИОКР.

Таким образом, для развития российских малых высокотехнологичных предприятий необходим комплекс нестандартных мер, учитывающих силы и слабости, а также текущие и стратегические задачи российской экономики.

КЭ

***средства,
по образцу
аналогичных
программ
в Чили, Мексике,
Бразилии, могут
выделяться
не инноватору,
а напрямую
организациям,
выполняющим
работы***