

ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ – ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Максим Груздев

Россия – страна с многочисленным образованным населением и, прежде всего, с высоким уровнем технического образования. В Советском Союзе технологиям, в особенности их военным и космическим применениям, уделялось самое пристальное внимание, а эти области охватывали практически все естественные науки. На финансирование исследований и разработок в СССР тратилась львиная доля ВВП – до 15% общемировых затрат на аналогичные цели. Четыре миллиона человек работали в научно-исследовательских институтах, более 80% от их числа – в России.

Достижения советских организаций в разработке технических решений для Запада были несомненными на протяжении десятилетий. Технический уровень советских истребителей, вертолетов, систем ПВО и ПРО хорошо известен. Полет «Лунохода», запуск и автоматическая посадка «Бурана», вывод на орбиту первой космической станции «Мир» и ключевых сегментов МКС «Альфа» (модулей «Заря» и «Звезда») были бы невозможны без высококоразвитых и интегрированных технологических решений в самых разных областях электроники и инженерии.

Почему, владея столь многими технологиями, Россия в постсоветский период не смогла стать таким же крупным экспортером этих технологий на мировой рынок? Экономический эффект от использования реальных достижений российских ученых и инженеров удручающе мал по сравнению с потенциальными возможностями. Кто-то очень точно подметил, сравнивая российскую и американскую науку: «Мы своими достижениями гордимся, американцы – пользуются».

Система управления разработками, применявшаяся в СССР, оказалась губительной. Единственным

предпринимателем было государство, которое выдавало задания и финансирование, устанавливало сроки и по истечении этих сроков забирало готовую продукцию. Что оно потом с этой продукцией делало, в большинстве случаев для исполнителя было неизвестно, да и неинтересно. Таким образом и производство, и научные учреждения работали на государственном рынке.

Рыночные реформы изменили лицо российской науки. Эти изменения проявились, прежде всего, в децентрализации управления и изменении схем финансирования.

Однако российская наука по-прежнему остается, по сути, государственной. Подавляющее большинство научных учреждений, экспериментальное оборудование и опытные производства принадлежат государству, а ученые получают заработную плату из бюджетных средств. Объем денег резко сократился, предприятиям стало не хватать средств на выплату заработной платы и текущие расходы, выпускаемая ими продукция, особенно в виде отчетов, оказалась никому не нужна.

НИИ, КБ, НПО и другие подобные заведения начали мучительно и долго агонизировать. Эффективным менеджментом они не отличались и в старые времена. В переходный же период их руководство сосредоточилось на увлекательном процессе приватизации или ограничилось косметическими методами, не затрагивающими деятельность предприятия в целом. Сейчас, как правило, подобную структуру возглавляет человек со связями, главной задачей которого является выбивание денег из госбюджета. То, что эти предприятия все еще существуют, обусловлено невнятной политикой государства в области развития науки и техники, приведшей к практике финансирования по принципу «каждой сестре по серьге». И исключения только подчеркивают общую тенденцию.

Это привело к активной деятельности снизу. В России возникло малое наукоемкое предпринимательство – как форма выживания науки в условиях экономического кризиса. Институты «обросли» малыми предприятиями, пытающимися реализовать инновационные проекты на основе более или менее завершенных научных разработок. Энтузиазм авторов научных идей не останавливало отсутствие стартового капитала, необходимой производственной базы, отсутствие навыков практического маркетинга, от которого на 99% зависит успех инновационного проекта в условиях тотального, необеспеченного деньгами спроса.

К сожалению, большинство представителей наукоемкого бизнеса первой волны унаследовали из прошлого пренебрежительное отношение к мероприятиям по продвижению своей продукции на рынок. Многие посчитали, что если их продукт хорош по техническим параметрам, то успех на рынке ему гарантирован. Платой за подобные заблуждения стали сотни проектов, похороненных из-за того, что высокотехнологичная и, казалось бы, необходимая продукция не находила адекватного спроса на рынке.

При отсутствии практического коммерческого опыта и государственной поддержки бывшие научные сотрудники и инженеры учились ориентироваться в рыночной стихии самостоятельно. Сегодня можно с уверенностью сказать, что многие из них научились зарабатывать, став владельцами небольших фирм, специализирующихся на узком сегменте рынка. Их изделия высокотехнологичны и имеют значительную долю добавленной стоимости. Но есть ли перспектива у малого наукоемкого бизнеса?

Сейчас эти предприятия нуждаются в дополнительных оборотных

средствах и в постановке грамотного менеджмента для расширения сферы деятельности и дальнейшего продвижения продукции на рынок. Некоторое время предприятия еще смогут функционировать самостоятельно за счет прежнего багажа, но, не имея сил и средств для обновления материальной базы и дальнейших научных разработок, неизменно утратят конкурентоспособность на мировом рынке. Жизнь заставит их (и подобных примеров все больше) перейти на более доходные виды деятельности (например, дистрибуция иностранной продукции) или работать по зарубежным лицензиям.

На стратегическом уровне руководители малых фирм должны понимать, что у малой фирмы есть только три пути развития: стать большой, влачить полулицензное существование или умереть. Потому что малые фирмы – это продвижение монопродукта на монорынке, и любое конъюнктурное колебание рынка сметает тысячи таких мотыльков. А стать большой компанией, опираясь исключительно на внутренние ресурсы, практически невозможно.

Для привлечения капитала в малые наукоемкие компании существует особая финансовая индустрия – венчурный капитал. Именно венчурному бизнесу западные страны во многом обязаны своим бурным технологическим развитием. На венчурном капитале поднялись знаменитые Intel, Microsoft, DEC, Apple Computer, Compaq, Sun Microsystems и многие другие.

Венчурное инвестирование, как правило, осуществляется в малые или средние предприятия на 3...6 лет без предоставления ими какого-либо залога или залога, в отличие от, например, банковского кредитования. Венчурные фонды предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции полностью распределены между акционерами. На практике наиболее часто встречается комбинированная форма венчурного инвестирования, при которой часть средств вносится в акционерный капитал, а другая предоставляется в форме прямых инвестиций.

Приобретая пакет акций, венчурный инвестор не стремится завладеть компанией, как, например, стратегический инвестор. Он рассчитывает, что руководство компании будет использовать его деньги в качестве финансового рычага для того, чтобы

обеспечить более быстрый рост и развитие своего бизнеса. Задача венчурного инвестора – не подменять собой руководство инновационного предприятия, а внимательно сопровождать его деятельность, приходя на помощь в нужную минуту, оберегая от неоправданных рисков. Будучи заинтересованным в развитии инвестируемой компании, помимо инвестиций венчурный капиталист оказывает неоценимую поддержку в виде своего опыта, новых идей развития бизнеса, деловых связей и управленческих технологий.

Если компания добивается успеха, то есть если ее стоимость в течение нескольких лет увеличивается в несколько раз по сравнению с первоначальной, риски обеих сторон оказываются оправданными, и все получают соответствующее вознаграждение. Если же компания не оправдывает ожиданий венчурного капиталиста, то он может полностью потерять свои деньги или, в лучшем случае, вернуть вложенные средства, не получив никакой прибыли. Прибыль венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии нескольких лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение.

Очевидно, для развития инвестиций в наукоемкие отрасли, помимо собственно носителей технологий с высоким коммерческим потенциалом, необходимы по крайней мере еще две составляющие:

- наличие профессиональных менеджеров, умеющих осуществлять коммерциализацию наукоемких разработок, а также способных выступать связующим звеном между носителями технологий и инвесторами;
- существование свободных денежных средств, владельцы которых готовы к долгосрочным вложениям в рискованные инвестиционные проекты.

Утверждение о существовании в России высококвалифицированных менеджеров не требует каких-либо специальных доказательств. В стране есть команды высококлассных отечественных менеджеров-профессионалов, уже сегодня оказывающих значительное влияние на процессы развития и поддержки бизнеса, владеющих как современным технологиями менеджмента, так и незаменимым российским опытом.

Что касается наличия свободных денежных средств, то можно сказать следующее. Если есть российский бизнес – значит, есть и российский капитал. Другое дело, где и как он работает. Ни для кого не секрет, что сегодня львиная доля российского частного и корпоративного капитала работает на развитие других национальных экономик – в зарубежных банках, акциях иностранных компаний и собственности за пределами нашей страны. Но в последнее время все больше здравомыслящих российских бизнесменов понимают необходимость расширения деятельности в России. Идет активное изменение приоритетов отечественных финансовых институтов. Отсутствие простых способов высокодоходного размещения капитала в связи с обвалом рынка государственных ценных бумаг заставляет инвесторов осваивать новые механизмы вложения средств, прежде всего в реальный бизнес.

И дело не только в финансовой привлекательности инвестиций в отечественную экономику. Принципы и этика цивилизованного бизнеса все глубже и глубже проникают в сознание российского предпринимателя и его повседневную деловую практику. В России начинает формироваться новый тип бизнесмена, понимающего, что невозможно обеспечить достойную жизнь себе и своим детям, отгородившись от окружающих стальной дверью.

Утверждение, что Россия остается неисчерпаемым источником новых технологий, в сегодняшних условиях не более, чем миф. В последнее десятилетие происходит неуклонное снижение российского научно-технического потенциала. Через несколько лет страна может оказаться у критического рубежа, перейдя который, Россия на долгие годы потеряет статус промышленно развитого государства. Несомненно, это приведет к принципиальному сокращению возможностей для развития конкурентоспособного российского бизнеса на мировой арене.

Объединение российских технологий и капитала имеет хорошие перспективы. Не секрет, что кроме нефти и газа, металлов и леса одним из главных богатств России были и остаются «мозги». Остается только правильно ими распорядиться...