

Начало венчурной индустрии

Традиционные банковские и бюджетные инструменты финансирования инновационной деятельности дополняются сегодня новыми, специально «заточенными» под него механизмами – венчурными и бизнес-ангельскими инвестициями. Это специфические формы вложений средств в новаторский бизнес, пока неизвестный на белорусском рынке и оттого высокорисковый. Понятно, что «предметами» финансирования становятся новые наукоемкие продукты и технологии, которым венчурный капитал дает зеленый свет.

Венчур сыграл определяющую роль в коммерциализации крупнейших компаний мира и стал «крестным отцом» таких гигантов, как Apple, Microsoft, Google и др. Развивать рискованное финансирование необходимо для того, чтобы помогать начинающим предпринимателям активно создавать и затем выводить на рынок конкурентоспособную и перспективную продукцию. Однако о существовании венчурной индустрии в масштабах нашей республики говорить пока рано, скорее можно вести речь о начале пути. Первопричина неразвитости этого института кроется в слабости нормотворческой базы, в отсутствии основы основ венчура – механизма получения невозвратных для заявителя денег.

ЧТО МЕШАЕТ «РИСКОВАТЬ»?

Нужен ли Беларуси венчур? Этот вопрос скорее риторический. Другое дело, что помехой на пути его продвижения служат специфические экономические условия, сложившиеся в нашей стране. 70 % собственности находится в руках государства и до 90 % объема инвестиций в основной капитал направляется из госбюджета. При высокой концентрации крупной промышленности доля малого и среднего бизнеса составляет всего 9,5 %, крайне низка конкуренция в экономике. Правда, для либерализации делового климата предпринят ряд мер: упрощена регистрация юридических лиц, система налогообложения, отменены некоторые

виды лицензий, введен мораторий на проведение проверок новых компаний до 3 лет, в регионах налог для них составляет всего 3 % от прибыли. Но при этом по-прежнему дорогими остаются кредиты, кусается арендная плата за офисы, государственные субсидии малодоступны, особенно для частного сектора. Кроме того, в Беларуси фондовый рынок находится в зачаточном состоянии, а венчурный практически отсутствует. В таких условиях примитивно копировать зарубежный опыт – занятие неразумное и даже в некоторой степени вредное. Нужна своя, особенная национальная модель венчурной индустрии, начинать построение которой, понятное дело, нужно с законодательной базы.

В нашей стране венчурное финансирование, а точнее, деятельность венчурных организаций урегулирована Указом Президента Республики Беларусь от 3 января 2007 года № 1 «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30 сентября 2002 года № 495» в редакции от 17 мая 2010 года. Но сказать, что он открывает венчурной индустрии дорогу в светлое будущее, нельзя. Документом определены основные формы осуществления рискованного инвестирования, общие условия создания, деятельности венчурных структур, механизмы их функционирования, критерии отнесения юридических лиц к инновационным субъектам хозяйствования. Предусмотрены также и некоторые льготы для потенциальных венчуристов. Например, не облагаются налогом на прибыль суммы полученных инновационными организациями доходов, направленные на финансирование венчурных проектов, а также дивиденды и приравненные к ним доходы, начисленные инновационными организациями венчурным. Однако применение данных льгот возможно лишь в том случае, когда доля выручки инновационной компании от реализации высокотехнологичной продукции, исчисляемой



нарастающим итогом с начала года по отчетный период включительно, составляет не менее 50 % в общем объеме доходов. Отсюда стремление отечественных субъектов хозяйствования включать в наименование организации слово «инновационная» для применения налоговых льгот, а вовсе не желание заработать на новейшей наукоемкой продукции, вложить средства в рискованные проекты и получить прибыль.



Николай СКУРАТОВИЧ,
консультант отдела региональной
инновационной политики
и инфраструктуры Государственного
комитета по науке и технологиям:

– Вопрос о необходимости законодательного закрепления венчурной деятельности, регулирования работы венчурных фондов носит весьма спорный характер. Законодательства непосредственно о венчурной деятельности практически нет ни в одной стране (единичные факты не показательны). Говоря

о Беларуси, следует, скорее всего, вести речь о решении задачи совмещения интересов разработчика, в первую очередь физического лица, и венчурного финансиста. С одной стороны – это права на результаты интеллектуальной собственности, с другой – финансовый риск. Кроме того, кто инвестирует средства в инновации? Лица, образующие «финансовый мешок», фонд, его распределяющий? Дело не в льготах и регистрациях, а в прозрачной и простой системе налогообложения, четком закреплении прав, культуре бизнеса и разработчиков. Например, сколько раз будет подвергнут «налоговой экзекуции» каждый рубль, положенный инвестором в «мешок», направленный в венчурный бизнес и возвращаемый с прибылью? Получить правильный ответ несложно. Сначала такой рубль даст прибыль предприятию, коммерциализирующему интеллектуальную собственность, затем вернется в венчурный фонд (организацию), и только после – инвестору.

Кроме того, согласно указу № 1, венчурная компания имеет статус коммерческой организации и субъекта инновационной инфраструктуры, следовательно, должна пройти двойную регистрацию: первый раз как коммерческое предприятие в общеустановленном порядке, второй раз – в Государственном комитете по науке и технологиям как непосредственно венчурное подразделение. Такой «двойной тулуп» также вряд ли способствует активизации рискованного движения.

Препятствует ему и не до конца разрешенная проблема, касающаяся закрепления прав на результаты научно-технической деятельности. Необходимо, чтобы государство установило приемлемые правила игры и приняло меры по передаче прав на про-

дукты интеллектуального труда научным коллективам или самим разработчикам. В Беларуси пока нет гибкой законодательной системы на сей счет, и это воздвигает огромные преграды на пути коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Нередки случаи, когда ученые идут на заведомое правонарушение – продают разработки, осуществленные за счет госбюджета, за рубеж и уезжают вместе с ними целыми лабораториями. И государственные деньги, потраченные на содержание институтского подразделения, на оборудование, заработную плату и т.д., фактически уплывают за границу. Хотя с обывательской точки зрения все объяснимо: люди хотят достойно зарабатывать и принимают заманчивые предложения.

Подобные ситуации следует упреждать, создавая такие инновационные «резервации», где ученым выгодно было бы работать. Первым шагом на пути решения проблемы в нашей стране стал Парк высоких технологий, в котором программисты получили легальную возможность достойно зарабатывать. Льготные условия для бизнеса есть в технопарках, свободных экономических зонах, малых городах. Очевидно, что такие структуры надо развивать и стимулировать.

КАК ЗАПУСТИТЬ ВЕНЧУРНЫЕ МЕХАНИЗМЫ

Классические венчурные фирмы представляют собой объединенные капиталы юридических или физических лиц. Но наряду с ними активным субъектом венчурной деятельности выступает государство, которое должно всемерно поддерживать венчуристов, в противном случае темпы развития рискованной индустрии замедляются в несколько раз. И даже в странах экономического авангарда она не способна достичь высоких результатов исключительно рыночными методами. С учетом современных экономических реалий Республики Беларусь значительные финансовые ресурсы на начальном этапе деятельности венчурной организации могут быть предоставлены за счет бюджетных средств либо за счет средств институциональных инвесторов.



Борис ГУСАКОВ,
профессор кафедры менеджмента БНТУ,
доктор экономических наук, профессор:

– Государственная поддержка венчура необходима и экономически оправдана. В развитых странах она осуществляется в четырех основных формах или же в виде их комбинаций. Первая – прямое финансирование инновационных предприятий через государственные венчурные фонды. В этом случае государство имеет возможность из-

бирательной точечной поддержки приоритетных инновационных проектов посредством предоставления льгот и преференций. Но у такого финансирования есть и определенные недостатки: дефицит финансовых менеджеров в государственных структурах и соответственно слабая ориентированность фонда на прибыль. Выявлено, что предоставление бюджетных средств через государственные венчурные фонды наиболее чревато злоупотреблениями со стороны чиновников. Кроме того, полностью государственные венчурные фонды отпугивают венчурные предприятия обширными инструкциями, бюрократизмом и политизированными целями.

Вторым способом является финансирование инновационных предприятий через государственный венчурный фонд фондов, выступающий в роли некоммерческого посредника при передаче финансовых ресурсов от государства частным венчурным фондам. В этом случае государство подает сигнал о поддержке инновационных предприятий, имеет возможность централизованного стратегического контроля деятельности частников и одновременно не подавляет предпринимательскую инициативу их менеджеров. Проблемами такого финансирования является распределение ограниченных государственных ресурсов между частными фондами.

Третья форма государственной поддержки венчура – смешанное финансирование венчурных фондов с участием государственного и частного капитала. В зависимости от собственника контрольного пакета акций они бывают частно-государственные или государственно-частные. Государство демонстрирует доверие менеджерам венчурных фондов, по умолчанию поддерживает все предпринимательские инициативы и одновременно ограничивается возможностями выборочного стратегического контроля деятельности частных венчурных фондов. Слабым местом такого финансирования являются возможные злоупотребления топ-менеджеров, получившие распространение на постсоветском пространстве.

Четвертая разновидность государственного участия в венчурной индустрии – гарантийное финансирование специальных программ венчурной деятельности. Государство предоставляет венчурным инвесторам гарантии по возмещению возможных убытков, обусловленных венчурным финансированием малых инновационных предприятий. Гарантии могут распространяться на полученные кредиты и налоговые льготы. В этом случае государство может выборочно стимулировать финансирование частным капиталом сверхрисковых инновационных проектов, которые жизненно важны в стратегическом аспекте. Узким местом такого финансирования является необоснованное включение или невключение в специальные программы проектов, в которых лично заинтересованы чиновники, принимающие решения. Например, правительством ФРГ ежегодно предоставлялся кредитный плафон для инновационных проектов в Беларуси. В Минске была создана немецкая специализированная фирма SHTEFANS для оказания консалтинговых услуг. Однако, проработав три года, закрылась за ненадобностью.

Выгоды, которые получит общество от венчурной деятельности, не ограничиваются только прибылью. Необходимо помнить, что ее результатом, прежде всего, являются элементы технологической базы для развития национальной экономики. Чтобы запустить венчурные механизмы, следует адаптировать уже отработанные финансовые и управленческие технологии под нашу действительность. Для Беларуси целесообразно комбинирование финансирования инновационных проектов, включающее использование венчурного фонда фондов, формирование государственного «посевого фонда», ориентированного на самую рискованную, «посевную» стадию инновационного развития, где привлечение частного капитала особенно сложно, региональное развитие частно-государственных фондов. В общей массе венчурного финансирования основная ставка должна быть сделана на частно-государственные фонды. Это обусловлено тем, что у государства ограничены финансовые ресурсы, а у чиновников – предпринимательская инициатива.

Кроме того, в ведении государства должно находиться и создание венчурной инфраструктуры: подготовка инновационных менеджеров, организация центров обучения предпринимателей венчурной культуре, проведение венчурных ярмарок – места встречи инвесторов и компаний, желающих привлечь средства. В любом случае государство получает возможность многократно окупить свои вложения через налоги, собираемые от созданных посредством фонда компаний.

И БИЗНЕС-АНГЕЛОВ ПОЛЕТ...

Но не следует питать иллюзий, что придут венчурные капиталисты и предоставят белорусским разработчикам крупные активы просто под идею. Этого нет ни в одной стране мира, даже самой высокоразвитой. Венчурные фонды готовы инвестировать солидные суммы при одном условии – наличии выручки у проекта. Но ведь до получения прибыли от продажи товаров, услуг и проч. предприятие надо довести. Эту нелегкую

роль взваливают на себя бизнес-ангелы – богатые люди с большим отраслевым и предпринимательским опытом, инвестирующие собственные средства в предприятия ранних стадий. Ангелами их называют, видимо, потому, что они поддерживают «молодые» проекты, за которые, по сути, никто не хочет браться по причине высокого уровня риска и неопределенности, и дают им шанс на существование. Бизнес-ангелы вкладывают средства на том этапе, когда продукта еще нет, а есть идея, из которой может вырасти бизнес. Деньги даются при условии, что идея эта перспективна и ее внедрение будет прибыльным. А готовый продукт, который воплощен в опытный образец, технологию, фирму, продается впоследствии венчурному инвестору.

В последние годы этот сектор получил серьезное развитие, в том числе и в нашей стране. В ноябре прошлого года создано первое в Беларуси ООО «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН». Это организация, объединяющая в своих рядах частных инвесторов, которые привносят в стартующий бизнес не только финансы, но и опыт. Основной «капитал» «бавиновцев» – колоссальные знания, опыт построения бизнеса, деловые контакты, цель – привлечь носителей перспективных идей, «вырастить» из них профессиональных предпринимателей, помочь им раскрутить свой проект и довести его до «предпосевной» или «посевной» стадии. В связи с этим члены сообщества решают определенные задачи, среди которых подбор проекта, его экспертиза, помощь заявителем, их обучение. Сейчас, например, бизнес-ангелы проводят мастер-классы по построению бизнеса в минских вузах в связи с объявлением 2011 года Годом предпринимчивости. Они уже поработали в Белорусском государственном, Международном государственном экологическом имени Сахарова, Белорусском государственном информатики и радиоэлектроники университетах. До конца учебного года запланировано проведение таких мероприятий во всех вузах столицы. На стадии заключения находятся договор с Парком высоких технологий о сотрудничестве, соглашение с РРБ-банком, который кредитует малый бизнес.



Игорь КОВАЛЕВ,
председатель правления
ОО «Сообщество бизнес-ангелов
и венчурных инвесторов «БАВИН»:

– Пока мы формируем среду, в которой смелые перспективные идеи будут беспрепятственно продвигаться к реализации. Для этого оказываем консалтинговые услуги, передаем опыт в сфере управления, развиваем сетевые контакты, способствующие появлению новых клиентов и инвесторов, знакомим с возможностями, которые предоставляет организация. Мы подсказываем заявителям, как правильно оформить проект, пройти стадию отбора, подготовки, привлекаем специалистов, которые могут определить научную ценность разработки. После этого проект надо защитить перед потенциальными инвесторами, урегулировать вопросы, связанные с охраной авторских прав. Наше внимание привлекают, прежде всего, инновационные проекты, имеющие мировую новизну. Мы рассмотрели несколько смелых предложений в области медицины – создание белорусских томографов; информационных технологий – разработка чипов; сельскохозяйственного производства – установка для обработки молока без пастеризации; услуг – организация электронной торговли. Последний проект, по мнению БАВИН, чрезвычайно перспективен. Заявитель предлагает пользователям интернет-ресурс, через который будет обеспечиваться доставка товаров из гипермаркетов на дом. Заказчик, зайдя на сайт, формирует покупательскую корзину и через непродолжительное время встречает товар в нужном ассортименте на пороге своей квартиры. Работа уже началась, есть договоренность с гипермаркетом, сейчас решаются технические вопросы: создается веб-страница, формируется постоянно актуализируемая база данных магазина, уточняются каналы доставки. Это далеко не простая задача, требующая определенных организационных усилий и финансовых затрат. Если с первой частью проблемы заявители справиться смогут, то с реализацией второй им помогут бизнес-ангелы – выделят требуемые средства. А когда речь пойдет о тиражировании бизнеса в масштабах страны, его расширении и достижении миллионных доходов, капиталы будут вкладывать венчурные фонды. В бизнесе много подводных камней и рифов, которые надо учитывать и о существовании которых заявители даже не догадываются. Наша задача – предусмотреть их и оценить.

Отрадно, что заявителей проектов у БАВИН много, за несколько месяцев с момента создания сообщества (ноябрь 2010 года) представлено уже около 600. Некоторые из них рассмотрены на Совете сообщества и получили путевку в жизнь – Goodfood.by, Вешенки, Высокопористые материалы, Портал строительной тематики, Учеткин бай, Печка-котёл. Последнему проекту выделено финансирование на создание опытного образца, для его установки и испытания автору будет предоставлено помещение. В то же время первые белорусские бизнес-ангелы испытывают острый недостаток в перспективных, по-настоящему инновационных разработках. Их нехватка тормозит развитие рискованной индустрии в стране.

ИНТЕРЕСЫ ДВУХ ИГРОКОВ

Многие авторы – владельцы интеллектуального продукта не имеют большого желания привлекать к коммерциализации своего детища бизнес-ангелов из-за опасения потерять свою независимость. Они, безусловно, заинтересованы во внедрении разработки и получении от нее дохода, но приход внешнего капитала зачастую воспринимают как потерю власти и контроля над собственным изобретением. Как показывает опрос потенциальных реципиентов венчурных денег, на первое



Молодые белорусские ученые Алексей Луговик, Анастасия Арабей и Дмитрий Мельник – участники Молодежного инновационного форума. Минск, ноябрь 2010 года

место они все же ставят самофинансирование, затем кратко- или долгосрочное кредитование и лишь на последнее – частный капитал. Приватному инвестору научные организации предпочитают государственные вливания, так как ожидают от общественного поставщика инвестиций меньшего контроля, чем от частного. Есть также категория исследователей, воспринимающих венчур как необходимое «зло» и старающихся как можно «дальше» отодвинуть фрагментацию вхождения чужого капитала.

– Наши разработчики из-за отсутствия опыта переоценивают свои силы и возможности и считают, что инвестор должен финансировать развитие проекта, рассчитывая при этом максимум на 20–30 % дохода, – утверждает Игорь Ковалев. – Тогда как в Америке – прародительнице венчурной индустрии – автору идеи максимально достается 10–20 %, а остальное приходится на долю инвесторов. Получается, что в нашей национальной практике

интересы двух основных игроков на этом поле не совпадают. Чтобы заявителю и инвестору получить деньги, нужно продать готовую продукцию, прибыль потратить на оплату всех расходов, оставшуюся часть в виде дивидендов разделить между собой. Вероятность того, что инвестор получит деньги, в нашей стране очень низкая. Они в Беларуси практически не выплачиваются, чаще всего заявитель, как это ни печально, не хочет ни с кем делиться. Он нацелен на то, чтобы пустить эти средства на развитие новых идей, а инвестору надо вернуть свои инвестиции.

Многие отечественные разработчики останавливаются буквально на полпути к инновационному предпринимательству. Зачастую они принимают решение попридержать свое детище, повременить с его коммерциализацией, невзирая на заманчивое предложение инвестора, а последнему такая нерешительность не с руки. Его задача – реализовать проект, перепродать фирму, получить прибыль и двигаться дальше. Впрочем, на это нацелен и весь мировой рынок. Но белорусский заявитель на этот успех не ориентируется.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРА

Пока что в нашей стране финансирование, во всех его видах, зиждется на возвратной, чаще всего платной, основе – кредиты, займы и даже многие бюджетные средства, выдаваемые через государственные программы и фонды, должны быть в итоге возвращены. По сути, это не венчур, а хороший и во многом даже уникальный способ господдержки научной и инновационной деятельности. Для этого создан Белорусский инновационный фонд, прямая задача которого – финансирование научных разработок с целью их транс-

ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ

«БЕЛАРУСКАЯ ДУМКА»

74938 – ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ПОДПИСКА.

Стоимость: 3 месяца – 10530 руб., 6 месяцев – 21060 руб.

749382 – ВЕДОМСТВЕННАЯ ПОДПИСКА.

Стоимость: 3 месяца – 25455 руб., 6 месяцев – 50910 руб. (включая НДС).

формации в новые продукты. Основным источником финансирования БИФ – средства государственного бюджета, направляемые из фонда на внедренческие цели. Но эти деньги, по мере получения положительных результатов, по условиям фонда должны быть отданы обратно в фонд и далее государству. Таким образом он и пополняется: государство ежегодно выделяет какую-то сумму на новые проекты, к ней прибавляются средства, полученные от их реализации. Подпитывают фонд добровольные вклады министерств, ведомств, а также частные вклады. Когда были получены первые неплохие результаты от такой схемы финансирования, было принято решение о расширении возможностей привлечения средств с ориентацией на промышленное освоение инновационных разработок. В итоге появился источник финансирования, который формирует каждое министерство, так называемые отраслевые инновационные фонды. Практически все ведомства и органы местного управления имеют такой фонд для поддержки деятельности в своей сфере и регионе. Около 3 % этих средств аккумулируется в бюджете и специальным образом зачисляется на счет Белорусского инновационного фонда, который может использовать эти деньги для финансирования более крупных и интересных проектов, в том числе и венчурных.



Анатолий ГРИШАНОВИЧ,
заместитель директора
Белорусского инновационного фонда:

– На БИФ возложены дополнительные функции в части венчурных инвестиций в новые технологии и продукты. В связи с этим разработаны критерии отбора предложений, свойственных венчурным проектам, – большие потенциальные объемы производства, высокие доходы от реализации, конкурентные преимущества и т.д. Нормы указа № 1 содержат

разнообразные схемы и механизмы взаимодействия участников венчурного процесса: вложения средств через акции, уставный фонд, работа на стадии создания новой организации. Эти формы венчурного инвестирования предоставляют белорусским новаторам шанс открыть свой бизнес. Наша цель – самые смелые идеи ученых перевести в конкретную компанию, производящую перспективный продукт.

Среди подвижек на венчурном поле и первые проекты, определенные ГКНТ, которые будут реализованы в Беларуси с использованием механизмов венчурного финансирования. Одним из них станет



Участники пятого Минского стартап-уикенда, организованного «Сообществом бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН». Январь 2011 года

развитие производства бытовой техники на базе холдинга «Горизонт» с участием китайской компании. Венчурные деньги под этот проект выделены, он прошел экспертный уровень, в ближайшее время начнется его финансирование.

Еще один венчурный проект, экспертиза которого завершается, предполагает организацию производства новых препаратов на одном из частных предприятий. Прорабатывается вопрос о привлечении к данному проекту частного рискового капитала. Интересная инициатива проявлена компанией «Атлант-М», которая вышла с инициативой о создании в Беларуси первого негосударственного венчурного фонда.

Белорусский венчур, правда, имеет свои особенности: если проект не будет реализован, законодательство предусматривает возврат вложенных средств. При этом исполнитель проекта должен предоставить своему инвестору бизнес-план. По мнению специалистов ГКНТ, это необходимо, чтобы предусмотреть «поведение» потенциальной продукции на рынке. И это стандартная процедура во многих странах. Ведь выпускать товар, не предвидя ситуацию с рынком сбыта, нет смысла. Но здесь-то и кроется основное противоречие с мировым понятием венчура именно как рискового капитала, вложенного в неизвестный, нераскрученный бизнес. Когда данное противоречие будет преодолено, количество малых технологических бизнесов в стране значительно увеличится, и появятся по-настоящему прибыльные модели, способные быстро монетизироваться и победно выйти на рынок.

Ирина ЕМЕЛЬЯНОВИЧ ─