

УДК 334.723

Л.М. Клопотова, Л.С. Веснина**БИЗНЕС-АНГЕЛЫ В ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ**

Для развития инновационной экономики большое значение имеет не только объем финансирования НИОКР, но и эффективность использования финансовых ресурсов. Деятельность бизнес-ангелов позволяет ускорить коммерциализацию исследований и разработок. Государство должно создавать благоприятные условия функционирования рынка венчурных инвестиций ранней стадии.

Ключевые слова: бизнес-ангелы, инновационная экономика, венчурный бизнес.

В России быстрыми темпами идет формирование национальной инновационной системы. Это одна из стратегических задач экономической политики правительства. По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2010 г. внутренние затраты на исследования и разработки составили в России 32,8 млрд долл. США (1,16% ВВП), в Бразилии – 26 млрд долл. (1,19% ВВП), в Китае – 179 млрд долл. (1,77% ВВП) [1]. По данным исследовательского института Battelle Memorial Institute, расходы России на НИОКР в 2011 г. составляли 1% ВВП, или 23,1 млрд долл. США, Китай потратил на инновации 153,7 млрд долл. (1,4% ВВП), Индия – 36,1 млрд долл. (0,9% ВВП), Бразилия – 19,4 млрд долл. (0,9% ВВП) [2]. Правительство предполагает за следующие десять лет увеличить финансирование НИОКР более чем в два раза – до 2,5–3% ВВП. Размер финансирования имеет большое значение для развертывания инновационного процесса, но организация финансовой поддержки определяет эффективность использования ресурсов.

Как показывает мировая практика, государство должно поддерживать систему образования и науки, являющихся источниками инноваций, создавать благоприятные правовые условия и инновационную инфраструктуру, стимулирующие инновационное предпринимательство, а предпринимательский сектор должен брать на себя основной коммерческий риск работы на рынке и получать основную часть прибыли. Такое взаимодействие государства и бизнеса отвечает интересам общества в целом.

В настоящее время создается институциональная структура финансового обеспечения всех стадий жизненного цикла инновации. В России большая часть средств на НИОКР расходуется из бюджета: федеральные целевые программы, госкорпорации, грантообразующие фонды и организации (в том числе РФФИ, РГНФ, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и др.), поддержка исследований и разработок в вузах по постановлениям правительства № 219 и 218. Используется также форма государственно-частного партнерства. Создана Российская венчурная компания (РВК), которая, в свою очередь, учредила вместе с частным бизнесом 12 фондов с объемом финансирования более 26 млрд руб. К январю 2013 г. фонды РВК проинвестировали 139 инновационных компаний. Объем

проинвестированных средств составил 12,1 млрд руб. [3]. Минэкономразвития РФ совместно с регионами создали сеть региональных венчурных фондов инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере. Создание фонда «Сколково» в 2010 г. завершило формирование основных государственных структур в рамках национальной инновационной системы.

Проблема роста – разбалансированность составных частей НИС, что приводит к низкому уровню эффективности системы. С 2002 по 2010 г. финансирование НИОКР выросло в 6 раз, а число патентов за это время почти не выросло. Что касается международных патентов, то число заявок в 2010 г. было зарегистрировано в количестве 560, это самый низкий показатель за последние 5 лет [4].

Формализм, недостаточная квалификация чиновников и коррумпированность исполнителей проектов приводят к неэффективному расходованию бюджетных средств и отсутствию реального экономического развития. Государственные институты развития на рынке венчурных инвестиций должны стимулировать активность различных частных инвесторов.

Слабым звеном инновационной системы России является финансирование ранних этапов инновационного развития: посевной и предпосевной стадии. Исследователи часто не умеют «упаковать» разработку и представить инвесторам в привлекательном виде, им сложно оценить коммерческие перспективы проекта. Эта проблема может решаться за счет взаимодействия с бизнес-ангелами.

Частные инвесторы – бизнес-ангелы – представляют отдельный сектор венчурного бизнеса. Бизнес-ангелы – это успешные предприниматели или менеджеры высшего звена в возрасте 45–65 лет. По данным ВЦИОМ, в России основной возраст этих инвесторов 35–45 лет [5]. Впервые бизнес-ангелы и, соответственно, этот термин появились в Силиконовой долине в США. Бизнес-ангелы позволяют инновационной компании получить деньги, которые невозможно получить в других местах на предпосевной стадии, доверие со стороны более крупных инвесторов, связи, ценный опыт в управлении. Обычно такие инвестиции обходятся для компаний несколько дешевле, чем сотрудничество с банками и венчурными фондами, бизнес-ангелы вкладывают свои деньги в более рискованные предприятия, нежели венчурные фонды. В соответствии с мировой статистикой деньги ангелов-инвесторов – это до 90% от общей суммы капитала, доступного для компаний ранней стадии. По данным ВЦИОМ, в настоящее время в России действует более 1 тыс. бизнес-ангелов [5].

В структуре фондов РВК имеется фонд посевных инвестиций, который запустил программу «Бизнес-ангел». В рамках этой программы фонд готов соинвестировать с бизнес-ангелами до 3 млн руб. в один проект.

Для развития бизнес-ангельского движения важен хороший инвестиционный климат в стране, чтобы привлечь потенциальных инвесторов для вложения части свободного капитала в достаточно рискованные и долгосрочные проекты.

Ангелы обычно инвестируют на более ранней и, соответственно, более рискованной стадии. Если компания успешно развивается, то ей зачастую требуется дополнительное финансирование большего объема. Источником

капитала на этих этапах могут служить венчурные фонды. На деньги ангела может быть осуществлена разработка макета, а на деньги инвесторов более поздних стадий можно начинать производство, заниматься маркетингом.

По заказу Российской венчурной компании ВЦИОМ провел исследование «Рынок венчурных инвестиций ранней стадии: ключевые тренды». Эксперты выявили главные проблемы деятельности инвесторов-ангелов. К ним относятся, во-первых, неопределенность перспективы продажи бизнеса, так как в России нет развитой отрасли IPO, а также отсутствие у крупных корпораций практики покупки мелких компаний ради инноваций. Во-вторых, слабая законодательная защита прав миноритариев и в целом непредсказуемость решения российских судов. В-третьих, низкий уровень доверия между всеми участниками венчурных отношений. И, наконец, активная деятельность государственных институтов развития при финансировании стартапов на посевной стадии препятствует развитию движения бизнес-ангелов [5].

Для решения этих и других проблем бизнес-ангелы создают свои организации. В 2006 г. было учреждено в форме некоммерческого партнерства Национальное содружество бизнес-ангелов (СБАР) – объединение бизнес-ангелов, созданное при поддержке Российской ассоциации венчурного инвестирования и Торгово-промышленной палаты РФ.

Цель СБАР: оказание содействия становлению и развитию бизнес-ангельского инвестирования на основе создания благоприятных условий для деятельности бизнес-ангелов в России.

Приоритетные направления деятельности:

1) обучение, бизнес-тренинги менеджеров инновационных компаний, которые уже проинвестированы бизнес-ангелами или планируют получить инвестиции от бизнес-ангелов;

2) подготовка инновационных компаний к бизнес-ангельскому инвестированию;

3) подготовка инновационных компаний бизнес-ангелов к привлечению капитала на следующих стадиях развития в виде венчурных и прямых инвестиций;

4) подготовка инновационных компаний бизнес-ангелов к выходу из проекта, а именно: поиск стратегического инвестора или выход на IPO;

5) оказание содействия в размещении малых инновационных компаний бизнес-ангелов в технопарках, бизнес-инкубаторах на льготных условиях;

6) подбор квалифицированных инновационных менеджеров, создание и развитие кадрового агентства СБАР;

7) создание благоприятных условий для продажи инновационных продуктов и компаний, в том числе за счет организации и участия в выставках, ярмарках, конкурсах, и оказание помощи по подготовке к участию в тендерах [6].

В 2009 г. была учреждена Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА) – общероссийское отраслевое объединение венчурных инвесторов ранней стадии. Национальная ассоциация объединяет индивидуальных венчурных инвесторов и венчурные фонды ранней стадии. Основные задачи НАБА:

1. Защита и продвижение интересов своих членов – организаций индивидуальных венчурных инвесторов и венчурных фондов ранней стадии.

2. Развитие российского рынка венчурных инвестиций ранней стадии [7].

Активно развиваются региональные некоммерческие объединения ангелов-инвесторов. Бизнес-ангелы Урала (БАУР) проводят Уральский венчурный форум, который представляет собой коммуникационную площадку, где происходит обмен опытом по взаимодействию между региональными и федеральными инновационными институтами, по развитию международных связей в сфере трансфера технологий. Одна из ключевых задач форума – привлечение инвестиций в уральские проекты – заставляет форум постепенно становиться крупной региональной контрактной площадкой для потенциальных инвесторов.

Кроме уже упомянутых бизнес-ангелов Урала (которые работают в Екатеринбурге, Челябинске, Тюмени, Ханты-Мансийске и Перми), такие организации созданы в Сибири, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге и Саратове. В стадии создания находятся сети бизнес-ангелов в других регионах.

В декабре 2007 г. в Томске открылся элитный клуб частных инвесторов. Клуб объединяет успешных бизнесменов, заинтересованных во вложении средств в новые направления бизнеса.

В настоящее время членами клуба являются около 100 человек: собственники различных бизнесов, топ-менеджеры крупных компаний, представители финансовых структур. За время существования клуба было проведено 20 инвестиционных сессий, подготовлено и представлено около 70 проектов.

Ежегодно при поддержке администрации Томской области проводится около 4 сессий, на которых представляются проекты, поступающие в центр из университетов, студенческих команд, команд с различных образовательных курсов, а также частные проекты уже сформированных бизнес-единиц. Организатором инвестиционных сессий является АНО «Томский центр трансфера технологий». Формат мероприятия подразумевает под собой презентации инновационных проектов, подготовленных авторами совместно с сотрудниками АНО «ТЦТТ». Подготовка презентации проекта включает в себя проработку маркетингового, организационного плана, бизнес-модели, финансовой части и др. Таким образом, после поступления в центр проекты тщательно прорабатываются и подготавливаются в соответствии с требованиями к участию в инвестиционной сессии.

Для бизнес-ангелов инвестиционные сессии являются источником новых перспективных проектов, которые в дальнейшем могут иметь успех на рынке и приносить немалые прибыли.

Участие в инвестиционной сессии для проектантов дает следующие возможности:

- 1) привлечь потенциальных инвесторов для проекта;
- 2) найти партнеров из различных бизнес-структур для развития новых проектов.

Привлеченные средства из частного сектора являются основой для развития проекта до стадии получения опытного образца и часто выступают в качестве софинансирования для привлечения инвестиций фонда посевных инвестиций Российской венчурной компании. Процесс привлечения средств

фонда осуществляется при консалтинговой поддержке ЗАО УК «Томский центр венчурных инвестиций».

Наиболее яркими примерами проектов, которые прошли все стадии – от участия в инвестиционной сессии до получения средств от частного инвестора и из Фонда посевных инвестиций РВК, являются два проекта:

1. Проект компании ООО «Разряд» – «Оборудование для безотходной переработки некондиционных железобетонных конструкций в пригодные для вторичного использования строительные материалы». Сумма частных инвестиций – 6,925 млн руб., а общая сумма проекта (включая средства фонда) – 27,7 млн руб.

2. Проект компании ООО «Прикладная электроника» – «Разработка и организация производства стекол с полифункциональными покрытиями». Общая сумма проекта составила 18,5 млн руб., из которых средства частного инвестора – 4,625 млн руб.

Авторами проектов являются руководители данных инновационных компаний.

Государство должно осуществлять всестороннюю поддержку ассоциаций такого типа, поскольку благодаря их деятельности инновационные проекты становятся реальными бизнес-проектами и находят требуемую финансовую поддержку.

Литература

1. *Внутренние* затраты на исследования и разработки [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 29.03.2013).
2. *Счетная* палата не нашла смысла в финансировании НИОКР [Электронный ресурс]. URL: unova.ru/02/09/10538.html (дата обращения: 28.03.2013).
3. *Официальный сайт РВК* [Электронный ресурс]. URL: www.rusventure.ru/ru/company/brief/ (дата обращения: 01.04.2013).
4. *НИОКР* [Электронный ресурс]. URL: ru.wikipedia.org/wiki/НИОКР (дата обращения: 20.03.2013).
5. *Российский рынок венчурных инвестиций ранней стадии* [Электронный ресурс]. URL: www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/ (дата обращения: 03.04.2013).
6. *Национальное содружество бизнес-ангелов* [Электронный ресурс]. URL: www.opora-credit.ru/invest/detail.php (дата обращения: 02.04.2013).
7. *Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА)* [Электронный ресурс]. URL: www.rusangels.ru/2.html (дата обращения: 03.04.2013).