

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА: БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ

COMPANIES' INNOVATIONAL STRATEGY BASED ON VENTURE FUNDS: GROWTH BARRIERS

V. Mun

Company has a limited ways to attract financing on the early development stage. Venture funds are one of the most common ways to do it. However in Russia market of the venture investments is still on the growth stage. The main target of this paper is to try to figure out the possible barriers of development of venture capital funding in Russia. The author is considering that lack of understanding of funding process itself and ignorance of intangible assets that can bring a fund are among development barriers.

Keywords: Innovative development, entrepreneurship stvo, venture capital, fi–nancial assets.

Мун Владимир Николаевич
Аспирант
СПбГИЭУ

Аннотация:

У предпринимательской структуры есть ограниченное число способов финансирования бизнеса, венчурное финансирование занимает заметное место среди них. Однако в России венчурное финансирование находится на стадии развития. Целью данной работы является оценка состояния этого развития и возможных барьеров. Непонимание процесса привлечения финансирования фондов, а также дополнительных компетенций, который вносит фонд, является, на взгляд автора, одним из ограничений развития.

Ключевые слова:

Инновационное развитие, предпринимательство, венчурный капитал, финансовые фонды.

В современном мире, где многое решает скорость принятия решений, в том числе по причине доступности и распространения информации, постоянное совершенствование и понимание меняющихся реалий рынка является ключевыми факторами существования компании. Инновация – особый инструмент предпринимателей. Предпринимательская структура не сможет развиваться, если в ее стратегии не будет элемента инновации. Конечно, она может копировать стратегию лидера, но и в этом случае для этой компании это будет внутрифирменная инновация, к тому же создать полностью идентичную стратегию, которая бы привела компанию к успеху, не всегда удастся, а приспособление и адаптация являются организационной инновацией.

Внедрение нового продукта или нового бренда, выход на новый географический рынок или изменение структуры организации – все это ведет к определенной степени хаотичности в компании, из которой вырастают новые процессы и способы ведения бизнеса. Крайне важно построить стратегию развития предпринимательской структуры, основываясь на нововведениях, так как это позволит компании быть непохожей на конкурентов, выгодно отличаться от них, постоянно предоставляя рынку что-то новое. Конечно, много ситуаций, когда компании следует заботиться о сохранении своего положения или минимизации убытка, однако и здесь инновационные принципы ведения бизнеса помогут решать задачи успешнее конкурентов.

В результате постоянно увеличивающейся скорости изменений в экономике, предпринимательские структуры, чья стратегия строится на инновационной основе,

имеют более высокие шансы достичь успеха. В таблице 1 указаны конкретные примеры инновационной части ведения бизнеса.

Таблица 1. Инновационная составляющая в стратегии.

Корпоративная стратегия	Пример инновационной составляющей
Стратегическое планирование	Ориентация на новые веяния рынка, НИОКР
Организационная стратегия	Постоянная оптимизация бизнес-процессов и внедрение новых методов ведения бизнеса
Продуктовая стратегия	Выпуск новых продуктов и услуг, выход на новые рынки (географические и продуктовые)
Маркетинговая стратегия	Внедрение новых дополнительных услуг, каналов дистрибьюции, сервисов
Стратегия управления человеческим капиталом	Постоянное совершенствование сотрудников, проектные группы
Политическая стратегия	Выстраивание сетевых организаций, оптимизация документооборота
Финансовая стратегия	Кооперация новых и классических финансовых инструментов

Недалеко от истины окажется тот факт, что и затраты на развитие подобной стратегии будут выше. У компаний есть несколько возможностей привлечь капитал для своих оперативных или стратегических целей. Одной из них будет являться привлечение инвестиций от инвестора.

Одной из самых распространенных возможностей финансирования предпринимательской структуры является получение средств от венчурного фонда. За рубежом данный источник финансирования наиболее популярен среди новых организаций. Венчурный фонд финансирует в высокорисковые, часто связанные с инновациями, компании для дальнейшей их продажи по гораздо более высокой цене. Конечно, много объектов инвестирования не оправдывают вложенных средств, но считается, что прибыль по успешным проектам перекрывает потери по ним.

В России, несмотря на более чем 50 венчурных и приравненных к ним фондов, данный вид финансирования находится в зачаточном состоянии. Количество проектов только в нескольких из них около ста за все время существования фонда, тогда как в зарубежных аналогах насчитывается несколько тысяч. Это объясняется и несоответствием доли малого бизнеса в экономике России и развитых стран, и исторической ретроспективой развития экономики в целом.

Однако автор данной работы считает, что основная причина неразвитости кроется в самих фондах и механизмах из взаимодействия с бизнесом:

- ◆ по данным исследований РАВИ, почти все предпринимательские структуры осведомлены о наличии венчурного финансирования и представляют, что это означает, однако знаний о реальных фондах и механизмах взаимодействия не имеют;
- ◆ многие венчурные фонды занимаются или предоставлением инфраструктуры и помощи в налогообложении для инновационных новых и существующих предпри-

ятий без финансовой помощи, или инвестированием своих средств (10–20 млн. дол) в средние или крупные предприятия не под проект, а в качестве институционального инвестора. В обоих случаях венчурными предприятиями их назвать трудно. И если западные компании так себя нередко и не называют, ограничиваясь более общими терминами – инвестиционный фонд или фонд инвестирования в частные компании, то названия российских компании нередко неправильно интерпретируются;

- ◆ механизм взаимодействия с венчурными организациями плохо формализован и от этого малопонятен бизнесу. Инновационные предпринимательские структуры имеют смутное представление о критериях выбора того или иного проекта для инвестирования, что отражается в недоверии и неприятии венчурного финансирования в России как такового;
- ◆ предпринимательские структуры не знают, как взаимодействовать с венчурными фондами, у них нет возможностей даже получить необходимую информацию; шаблоны для бизнес-проектов на сайтах не отличаются тщательной проработкой и поэтому грешат общностью и поверхностностью. К тому же, качество написания бизнес-планов даже через специализированные компании оставляет желать лучшего.

Несмотря на популярность венчурного финансирования в западном мире, в России данный вид находится в начале развития, а потенциал его очень велик. Это позволит предпринимательским структурам понять и оценить такой привлекательный инструмент, как венчурное финансирование для ускорения в развитии. Преодолеть имеющиеся трудности возможно за счет взаимодействия венчурных фондов с государством для разработки формализованных процедур, нормативной базы и методических рекомендаций. У самих венчурных фондов будет больший выбор объектов инвестирования и возможности для более быстрого роста капитала. Экономика же в целом выиграет в увеличении темпов развития, в том числе за счет роста инновационной составляющей в бизнесе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исследования РАВИ, источник: официальный сайт Российской Академии Венчурного Инвестирования: <http://www.rvca.ru/rus/>
2. А.А.Крупанин, И.Г.Салимьянова, Методология развития инновационно-инвестиционной деятельности, – 2009