

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ

FOREIGN EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT OF VENTURE BUSINESSES IN THE AREA OF INFORMATION SERVICES

V.E. Odarenko

The article provides an overview of the development of venture businesses in the area of information services, as an example of foreign countries. The main organizational forms of venture capital. Detail the activities of venture capital companies in the U.S.. Compared various measures of venture activities with foreign countries by the Russian figures.

Keywords: Information services; Venture Capital, Venture capital, investment, business – angels; Innovation.

Одаренко Вячеслав Евгеньевич
Всероссийская Государственная
Налоговая Академия
Министерства Финансов РФ

Аннотация:

В статье приведен обзор развития венчурного бизнеса в сфере информационных услуг на примере зарубежных стран. Рассмотрены основные организационные формы рискованного капитала. Подробно рассматривается деятельность компаний венчурного капитала в США. Сравняются различные показатели венчурной деятельности зарубежных стран с Российскими показателями.

Ключевые слова:

информационные услуги, венчурный капитал, рискованный капитал, инвестиции, бизнес – ангелы, инновационная деятельность.

Зарубежный опыт развития венчурного бизнеса во всех отраслях экономической деятельности, в том числе в сфере информационных услуг, базируется, прежде всего, на практике хозяйственной деятельности венчурных компаний США, где выделяют основные организационные формы рискованного капитала:

1. инвестиционные компании малого бизнеса, находящиеся под опекой государства;
2. специализированные частные компании рискованного капитала;
3. специализированные рискованные филиалы крупных корпораций (в том числе для внутрикорпоративного рискованного финансирования).

Специализированные компании рискованного капитала управляют несколькими денежными фондами по поддержке малых инновационных фирм либо в определенной отрасли промышленности, либо на определенной территории.

По своему юридическому статусу, как сами компании рискованного капитала, так и находящиеся у них в оперативном управлении денежные доходы, сформированные за счет средств пенсионных фондов, страховых компаний и банков, корпораций и населения, представляют собой партнерства с ограниченной ответственностью или (реже) закрытые корпорации. Такой юридический статус имеет особое значение не только из-за льготного налогообложения, но и потому что отдельные инвесторы не имеют возможности изъять из них свои средства до оп-

ределенного срока или без согласия других членов корпорации. Это обеспечивает продолжительность сроков окупаемости инвестиций, поскольку повышенный риск инвестиций в инновационные фирмы требует стабильной долгосрочной политики и прочной финансовой базы.

Многие компании рискованного капитала часто используют практику "распределенного риска", не вкладывая средства в проект единственной малой инновационной фирмы, а распределяя их между несколькими проектами разных фирм, что страхует неудачу одних проектов успехом других. В результате инновационные фирмы получают средства от нескольких компаний, а сами инвесторы имеют долю участия соответственно своему вкладу.

Среди других наиболее характерных источников венчурного финансирования можно выделить:

1. корпорационные венчуры; их разновидностями являются: spin-off "спиноффе" (предоставление самостоятельности инициативным предпринимателям в рамках корпорации) и spin-out "спин-аут" (учреждение новых фирм, когда соинвесторы предоставляют средства при гарантии предпринимательской свободы). Участие инвесторов в корпорационных венчурах может состоять во включении новой фирмы в число их "портфельных" компаний, инвестировании отделения от корпорации проектной группы или малого предприятия, совместной деятельности с предпринимателями-новаторами на начальных фазах инвестиционного цикла;
2. управленческие выкупы руководством и работниками компании доли ее капитала, принадлежащей внешним инвесторам;

3. внешние выкупы – средства исходят от внешних инвесторов, которые стремятся изменить производственную и управленческую направленность компании, что и отличает эту фирму от слияния и поглощения одной компанией другой.

В сфере рискованного капитала также действуют отдельные самостоятельные лица ("бизнес ангелы"), оказывающие поддержку рискованным проектам инновационных фирм, на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале (обычно блокирующий пакет, а не контрольный). "Бизнес ангелы", как правило, вкладывают свои собственные средства, в отличие от венчурных капиталистов, которые управляют деньгами третьих лиц, объединенными в венчурные фонды. Небольшое, но растущее число "бизнес – ангелов" образуют сети, или группы, чтобы совместно участвовать в поиске объектов

для инвестиций и для объединения капиталов.

"Бизнес – ангелы" стремятся участвовать в управлении финансируемых компаний, выступают в роли консультантов, либо членов советов директоров.

В последние годы интенсивно развивается еще одна форма рискованного финансирования – так называемые ограниченные исследовательские партнерства (ОИП).

В США функционирует около тысячи венчурных фондов (компаний рискованного финансирования), в том числе инвестиционные компании малого бизнеса (ИКМБ), действующие под руководством Администрации малого бизнеса (АМБ) (примерно 40% всех венчурных компаний), фонды, созданные крупными корпорациями и независимые (частные) фонды (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика деятельности компаний рискованного капитала в США

Показатель, %	Компании		
	ИКМБ	корпоративные	корпоративные
Объем фондов, %	4	37	39
Число ежегодных предложений	212	485	547
Удельный вес предложений, принимаемых к финансированию	11	5	3
Удельный вес мелких инновационных фирм среди финансирования, %	44	89	90

Объем финансовых средств, предоставляемых фондами второй и третьей групп составляет 4,0 – 4,5 млрд. долл. в год. Отличительная особенность деятельности данных компаний – низкий коэффициент отбора финансируемых предложений (от 3 до 11 % в зависимости от вида фонда).

Структура источников частного венчурного капитала представлена на рис. 1.

Корпорации вкладывают средства в малые инновационные фирмы через специальные филиалы – инвестиционные венчурные фирмы, либо создают десятки инвестиционных фирм, которые формируют разветвленную сеть для улавливания и использования технических идей.

Так, компания ExxonMobil Corporation, "Экссон Корпорэйшн" располагает сетью из 30 инвестиционных фирм. Объем вложений в инновационные фирмы таких корпорации Херох "Ксерокс" превышает 100 млн. долл. Инновационные компании малого бизнеса в США функционируют под контролем и опекой АМБ, предоставляющей малым компаниям долгосрочные займы.

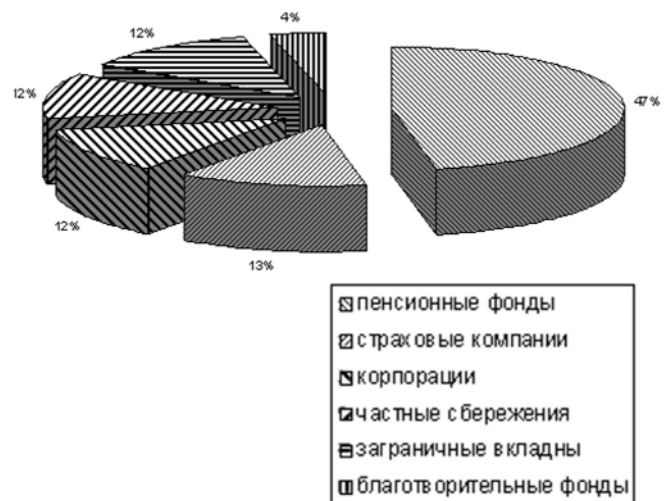


Рис. 1. Структура источников частного венчурного капитала в США.

В странах Западной Европы более 40% капитала венчурных фондов составляют средства банков и более 10% – средства из государственного бюджета, при значительно более низкой, чем в США, доле вкладов индивидуальных инвесторов.

Вместе с тем, как отмечается в книге Горегляд В.П. [], единой, универсальной модели развития инновационного бизнеса не существует. Так, если в США с конца 1970-х годов основной упор был сделан на инновационные малые компании венчурного типа, то в странах Западной Европы и, особенно в Японии, разработка и внедрение инноваций тяготеет к крупным исследовательским частным и, в меньшей степени, государственным центрам. В этих странах на порядок менее развит венчурный капитал.

Мировой опыт свидетельствует, что малые предприятия опережают крупные по ряду показателей инновационной деятельности (количество нововведений в расчете на одного занятого, количество инноваций в расчете на единицу издержек, период от разработки новшества до его коммерциализации, индекс патентования и др.) [].

Разрыв между Россией и развитыми странами по основным показателям развития малого предпринимательства вообще и малого инновационного предпринимательства в частности остается значительным. Количество малых и средних предприятий в России в 23 раза меньше, чем в США, в 77 раз меньше, чем в Японии и почти в 2,5 раза меньше, чем во Франции. Численность занятых в секторе малого и среднего предпринимательства России почти втрое меньше аналогичного показателя не только для развитых стран, но и для некоторых стран с переходной экономикой.

Вместе с тем, говорить об абсолютном превосходстве малых венчурных форм научно-технической инновационной деятельности и необходимости развития венчурного бизнеса именно для этих форм нельзя. Инновационные успехи наиболее явно проявляются в экономике США, где помимо малых инновационных предприятий существуют и другие типы научных разработок. Если начальные специализированные разработки более распро-

странены среди малых форм организаций инновационной деятельности, то комплексные, многопрофильные разработки, качественное совершенствование первичных разработок и обеспечение их внедрения требуют крупных средств, которые имеются только у крупных фирм. На разные типы исследовательских работ сложилась "страновая" специализация в системе международного разделения труда. В США же в полной мере присутствуют все типы и направления научно-технических разработок.

Конкретный баланс между самостоятельными венчурными фирмами и внутренними научными подразделениями крупных и средних фирм произведен от всей совокупности институциональных особенностей каждой страны.

Если говорить о зарубежном опыте венчурного инвестирования в сфере информационных услуг, то наиболее ярким примером является корпорация IBM, определяющая сектор высокотехнологичных отраслей США, производящих компьютерную технику, электронные компоненты, программную продукцию и осуществляющих соответствующие услуги.

Начиная с 1998 г., в корпорации IBM были выделены следующие основные сегменты: глобальные услуги, производство оборудования и разработка технологий; разработка программного обеспечения; глобальное и внутреннее финансирование.

Структура объемов реализации и затрат корпорации IBM по сегментам производственной деятельности представлена в **табл. 2**.

Как видно из таблицы, произошло перераспределение удельных весов основных групп продукции корпорации в общем объеме отгрузок в сторону значительного, почти двукратного увеличения сегмента глобальных услуг.

Данный сегмент предоставляет информационные услуги для поддержки компьютерного оборудования и программных продуктов (деловой и информационный консалтинг, услуги по преобразованию данных и т.д.).

В сегменте выделяются три сектора:

1. стратегический аутсорсинг (Strategic

Таблица 2.

Структура объемов реализации и затрат корпорации IBM по сегментам производственной деятельности (в %).

Сегмент деятельности	Доля сегмента в общем объеме реализации продукции			Доля сегмента в общих затратах на производство продукции			Отношение доли сегмента в общих затратах к доле в общем объеме реализации продукции		
	1996	2003	2009	1996	2003	2009	1996	2003	2009
Глобальные услуги	29,4	47,8	60,8	35,8	56,9	72,1	121,8	118,8	118,6%
Производство оборудования и разработка технологий	48,2	31,8	24,5	50,4	36,3	23,2	104,6	114,5	94,7%
Разработка программного обеспечения	15,0	16,1	13,1	6,5	3,4	3,2	43,3	21,1	24,4%
Внешнее и внутреннее финансирование	7,4	4,3	1,6	7,3	3,4	1,5	203,7	152,1	93,8%

Outsourcing Services), где осуществляется поддержка около 30 000 независимых разработчиков программных продуктов, удовлетворяющих требованиям корпорации; доля этого сектора составляет 41,2% от всего объема реализации продукции сегмента;

2. деловые консалтинговые услуги (Business Consulting Services); услуги этого типа ранее предоставлялись в основном в области инновационной деятельности, а в настоящее время (специалисты IBM оказывают профессиональные услуги в 160 странах) – в области организации производства, обучения персонала в условиях ускоренного внедрения информационных технологий, организации электронного бизнеса (e-demand); развитие Интернета открывает новые возможности в расширении подобных услуг; покупка PwC (Price waterhouse Coopers, "Прайсуотерхаускоперс" – крупнейшая в мире международная сеть компаний, предлагающих профессиональные услуги в области консалтинга и аудита), также позволила расширить круг потребителей консалтинговых услуг IBM (сектор обеспечивает 25,5% всего объема реализации продукции сегмента);

3. комплексное технологическое обслуживание (Integrated Technology Services), включающее проектирование, внедрение, ремонт и обслуживание; сектор обеспечил 32,1% объема реализации продукции сегмента, в том числе 14% составили ремонт и обслуживание оборудования.

В последние годы в качестве одного из стратегических направлений развития этой корпорации, имеющего резервы для ее роста, было выбрано расширение услуг электронного бизнеса по требованию (e-business on demand). Для развития этого направления потребовалось широкое внедрение информационных технологий в инфраструктуру корпорации (в настоящее время более 80% продаж осуществляется через Интернет; электронная связь охватывает более 31 тыс. поставщиков; расширяется практика аутсорсинга – передачи заказов на проектирование и производство отдельных видов электронных изделий и компонентов сторонним фирмам с целью снижения собственных издержек.

Продолжением этой политики является переход на новую стратегию "компьютерные услуги по требованию"

(on-demand computing); предполагается, что компьютерные услуги по требованию позволят корпоративным клиентам приобретать вычислительные ресурсы так же, как, например электроэнергию; такой подход поможет компаниям стать более гибкими и быстрыми за счет глубокой интеграции снабжения, производства и маркетинга, улучшит взаимоотношения с партнерами, поставщиками и клиентами. Как отметил президент корпорации С. Палмисано, вся деятельность IBM в последнее время (открытие современного предприятия по производству полупроводниковых приборов, приобретение нескольких софтверных компаний и консультационной компании PwC Consulting и т.д.) являются частью проекта по разработке технологии предоставления компьютерных услуг по требованию, причем предполагаемый объем венчурных инвестиций в проект – 10 млрд. долл.

В ряде исследований, отмечая невысокую долю венчурного капитала в структуре финансирования инновационных проектов, подчеркивается его ключевая роль как "точки роста" новых секторов экономики. Действительно, хотя доля венчурного капитала в общем объеме инвестирования экономики кажется незначительной даже в США (0,037 – 1,087 % за период 1991–1994 гг.), где этот вид инвестирования получил наибольшее развитие, однако роль его в развитии экономики трудно переоценить.

По данным Национальной ассоциации венчурного капитала США и аналитического центра Global Insight, американские компании, использовавшие венчурный капитал в период с 1970 по 2005 гг., создали 10 млн. новых рабочих мест и принесли свыше 2,1 трлн. долл. дохода. Сейчас в них занято 9% рабочей силы частного сектора США и создается 16,6% ВВП.

По данным Национальной ассоциации венчурного капитала США, в 2006г. средняя доходность венчурных фондов всех видов (с учетом всех фаз инвестирования) составила при 10-летнем сроке существования фондов 20,8% годовых по сравнению с 11,4% годовых для фондов прямых инвестиций того же срока.

В России же требования к доходности инвестиций гораздо выше – подавляющее большинство управляющих компаний (фирм венчурного капитала) не работает с проектами, генерирующими доходность менее 35%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – С. 233.
2. Горегляд В.П. Инновационный путь развития для новой России. – М.: Наука, 2005. – С. 174.
3. Гончарова О.Ю. Венчурное финансирование малого инновационного предпринимательства в России: проблемы и перспективы // Креативная экономика. – 2009. – № 2. – С. 103–107.
4. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности / Руководители авт. колл. В.Л.Макаров, А.Е. Варшавский. – М.: Наука, 2004. – С. 743.
5. IBM представляет свою новую стратегию (по материалам "New York Times"). 2002. 1 ноября – <http://www.business2business.ru>
6. Фияксель Э.А. 20 уроков венчурного бизнеса. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007.
7. Аммосов Ю. Ни идей, ни риска, ни доходов // Эксперт. – 2006. – № 45. – с. 58–64.