

УДК 338. 06-75-00

МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗЛИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМАХ НА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Макарова И.А.

Санкт-Петербургский государственный университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург, e-mail: taiet@mail.ru

Для предприятий высокотехнологичных секторов экономики предложены комплексные меры по развитию государственно-частного партнерства в различных организационных формах, в частности, формирование специальных венчурных фондов для создания технополисов и центров трансфера технологий. Для ускоренного создания современной технологической базы, освоения конкурентоспособной высокотехнологичной продукции в действующую инфраструктуру создаваемой национальной инновационной системы встраиваются центры трансфера технологий, ориентированные на коммерциализацию научных результатов, созданных за счет бюджета. Центры трансфера технологий должны стать одним из основных элементов инфраструктурной поддержки инновационных предприятий на начальном этапе их деятельности, обеспечивая помощь в разработке инновационных продуктов на «допосевной» стадии, создании базы идей компании и превращении разработки в реальный продукт, интересный для инвесторов. Центры трансфера технологий создаются на базе научных организаций и университетов.

Ключевые слова: предприятия, инвестиции, инновации, технополисы, технологии

THE MECHANISM OF DEVELOPMENT OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN VARIOUS ORGANIZATIONAL FORMS AT THE HI-TECH ENTERPRISES

Makarova I.A.

National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, St.-Petersburg, e-mail: taiet@mail.ru

For the enterprises of hi-tech sectors of economy complex measures on development of state-private partnership in various organizational forms, in particular, formation of special venture funds for creation of technopolises and the centers of a transfer of technologies are offered. For the accelerated creation of modern technological base, development of competitive hi-tech production the centers of a transfer of the technologies are built in an operating infrastructure of created national innovative system, focused on commercialization of the scientific results created at the expense of the budget. The centers of a transfer of technologies should become one of basic elements of infrastructural support of the innovative enterprises at the initial stage of their activity, providing the help in working out of innovative products on «first» stages, creation of base of ideas of the company and transformation of working out into the real product interesting to investors. The centers of a transfer of technologies are created on the basis of the scientific organizations and universities.

Keywords: the enterprises, investments, innovations, technopolises, technologies

Предприятиям высокотехнологичных секторов экономики необходимо использовать комплексные меры по развитию государственно-частного партнерства в различных организационных формах. Такими формами, учитывая специфику сложившейся экономической ситуации в стране, могут выступать, в частности, специальные венчурные фонды для создания технополисов и центров трансфера технологий.

Технополис – это одна из форм свободных экономических зон, создаваемых для активизации, ускорения инновационных процессов, способствования быстрому и эффективному применению технико-технологических новшеств. Ядро технополиса образует региональный центр разработки и освоения производства высокотехнологичной продукции мирового класса. Программа деятельности технополиса обычно включает проведение фундаментальных и прикладных научных исследований с последующим продвижением их результатов в производство [7]. Технополисы в своей

деятельности широко пользуются государственной поддержкой.

Технополис является более крупной в сравнении с научным, технологическим парком зоной экономической активности, состоящей из университетов, исследовательских центров, технопарков, инкубаторов бизнеса, промышленных и других предприятий, осуществляющих свою практическую деятельность, опираясь на результаты научных и технологических исследований, поддерживающих тесные связи с аналогичными структурами на национальном и международном уровне. Перечисленные элементы технополиса являются неотъемлемой частью системы международного разделения труда и имеют среду обитания, целенаправленно сформированную под ученых, специалистов, высококвалифицированную рабочую силу.

В настоящее время деятельность технополисов на законодательном уровне должным образом не урегулирована: в Российской Федерации нет единого закона, по-

священного вопросам создания и функционирования технополисов. Хотя во многих нормативно-правовых актах говорится о создании условий для формирования свободных экономических зон и технополисов в регионах, имеющих высокий научный и кадровый потенциал, а также развитую инфраструктуру, тем не менее, уже давно действует Федеральный закон «О статусе наукограда Российской Федерации» [1]. Вопросам же технополисов посвящены многочисленные Постановления Правительства РФ, Указы Президента и иные подзаконные акты.

В соответствии с действующим законодательством деятельность государственных инновационных и инновационно-венчурных фондов регламентируется следующим образом. В целях финансовой поддержки базисных и улучшающих инноваций органы государственной власти Российской Федерации, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления могут создавать государственные (федеральные, региональные) и муниципальные инновационные и инновационно-венчурные фонды на правах некоммерческих организаций, обеспечивающие концентрацию бюджетных и внебюджетных средств на приоритетных направлениях инновационной деятельности.

Государственные инновационные и инновационно-венчурные фонды оказывают содействие инновационной деятельности путем предоставления кредитных средств, беспроцентных ссуд и краткосрочных займов на реализацию прошедших независимую экспертизу и конкурсный отбор инновационных проектов.

Государственные инновационные и инновационно-венчурные фонды могут выполнять функции поручителей и гарантов по обязательствам субъектов инновационной деятельности.

Деятельность государственных инновационных и инновационно-венчурных фондов финансируется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, доходов от приватизации государственной и муниципальной собственности, средств частных инвесторов (в том числе иностранных), а также доходов от собственной деятельности.

Государственные инновационно-венчурные фонды, помимо указанных форм финансирования, осуществляют долевое финансирование инновационных проектов, в том числе через участие в собственности организаций, создаваемых для их реализации, и/или в управлении реализацией проектов.

Венчурный капитал – это денежные средства, предоставляемые профессионала-

ми, которые осуществляют одновременно с менеджментом инвестиции в недавно созданные быстрорастущие компании, которые имеют потенциал развития, позволяющий им превратиться в серьезные экономические структуры. Венчурный капитал – важнейший источник акционерного капитала для начинающих компаний.

Фирмы с венчурным капиталом, управляемые профессионалами, – это в основном частные партнерства или тесно сплоченные корпорации, финансируемые частными или общественными фондами, фондами пожертвований, корпорациями, иностранными инвесторами и самими венчурными фондами.

Венчурное финансирование – дело сложное и рисковое – именно поэтому развитие его в разных регионах страны проходит неравномерно. Для ресурсного обеспечения инновационной деятельности малого и среднего бизнеса создаются благоприятные условия. В связи с этим власти города стараются уделять больше внимания механизмам поддержки малого инновационного бизнеса.

Рассматривая вопрос инвестиций, венчурные компании тщательно изучают технические и коммерческие достижения предлагаемого проекта, они тесно работают с руководством компании, используя свой опыт и деловой здравый смысл, полученный в процессе оказания помощи другим компаниям, перед которыми стоят подобные вызовы роста.

Венчурные фонды смягчают рискованность венчурных инвестиций путем развития портфелей молодых предприятий и соединения их в единый фонд. Многократно они будут вкладывать средства совместно с другими профессиональными венчурными фондами и обеспечивать развитие высоких технологий и предпринимательских структур.

Наиболее распространенный тип венчурных компаний – это независимые венчурные фирмы, которые не являются членами каких-либо финансовых институтов. Однако одной из популярных форм компаний в этой сфере признаны корпоративные венчурные программы – обычно их называют прямым инвестированием в портфели ценных бумаг компаний – со стороны программ венчурного капитала.

Типичное различие между корпоративными венчурными программами и другими видами средств продвижения венчурных инвестиций заключается в том, что корпоративные венчурные программы обычно осуществляются, имея в виду стратегические задачи корпорации, в то время как другие средства продвижения венчурных инве-

стиций, как правило, имеют основной доход на инвестиции или другие финансовые задачи [2, с. 87].

Задача венчурных капиталистов – направлять институциональные и частные капиталы на финансирование новых предприятий, которым крайне трудно получить финансирование от других поставщиков капитала. Основная проблема молодых предприятий, разрабатывающих инновационную продукцию, – чрезвычайно высокий уровень неопределенности относительно результатов их деятельности, а также значительная информационная асимметрия между руководством предприятий и инвесторами. Предприниматели, хорошо разбирающиеся во всех тонкостях своего бизнеса, представляют бизнес-план инвесторам, не владеющим достаточно полной информацией ни о компании, ни об отрасли, ни о разрабатываемых технологиях. В результате создается асимметричность оценки стоимости бизнеса: инвесторы склонны усреднять стоимость различных предприятий. Это приводит к тому, что «качественные» предприятия (инвестиционный потенциал которых выше среднего) не хотят получать инвестиции на основе заниженных оценок стоимости. С другой стороны, «некачественные» предприятия (инвестиционный потенциал которых ниже среднего) с удовольствием принимают инвестиции, основанные на завышенной оценке. В результате инвесторы еще больше снижают свою усредненную оценку стоимости предприятий, а рынок финансирования молодых инновационных компаний может вообще не сформироваться. В этой ситуации венчурные капиталисты выступают в роли хорошо информированных посредников между предприятиями и инвесторами, которые ликвидируют информационную асимметрию и искусственно создают «рынок» капиталов для молодых предприятий и организаций.

В функциональные обязанности венчурных капиталистов входит:

- 1) привлечение капиталов для инвестиций в предприятия;
- 2) исследование и генерирование новых возможностей для инвестиций;
- 3) оценка инвестиционных возможностей и проведение комплексной оценки (*due diligence*) предприятий;
- 4) осуществление инвестиций, выбор оптимальных организационных и контрактных форм для них;
- 5) управление инвестициями: мониторинг, контроль и консультирование предприятий, подбор топ-менеджеров для них;
- 6) организация успешного выхода из инвестиций в планируемые сроки [5].

В кризисных ситуациях привлечение инвестиционных ресурсов инновационной деятельности на венчурной основе включает следующие мероприятия:

- переориентацию инвестиционной активности с ранних и потому более рискованных этапов венчурного финансирования на более поздние, связанные с поддержкой уже созданных и работающих фирм, еще не успевших осуществить эмиссию своих акций;
- поиск новых сфер приложения венчурного капитала, в том числе перспективных проектов, ориентированных на освоение последних научно-технологических достижений;
- использование в ряде случаев средств венчурных фондов для выкупа контрольного пакета акций и смены управляющих на тех фирмах, которые испытывают проблемы с реализацией уже намеченного бизнес-плана;
- смещение операций по обеспечению ликвидности ранее сделанных капиталовложений от фондового рынка в сторону корпоративных слияний и поглощений;
- лоббирование дополнительных мер содействия венчурному бизнесу со стороны государства (снижение ставки налога на приращение капитала от операций с ценными бумагами или привлечение в больших масштабах новых источников венчурного капитала, в частности пенсионных фондов).

Сущность идеи технополиса прежде всего заключается в трансфертной технологии, т.е. максимальном сближении науки и производства, освоении рынка наукоемкой продукции. Трансфертная технология связана с обеспечением быстрого и эффективного внедрения результатов научных исследований в практику, воплощением их как в пользующуюся сегодня повышенным спросом, так и ориентированную на завтрашние потребности продукцию, которая производится в технополисах промышленными фирмами. Трансфертная деятельность непосредственным образом связана с развитием наукоемких производств, внедрением новейших научных достижений, созданием новых образцов продукции и повышением технико-технологического уровня предприятий. Тем самым она способствует становлению качественно новой экономики, существующей на базе высоких технологий.

Проектное управление инновациями означает переход от функционального к стратегическому мышлению руководителей и исполнителей. Для этого требуется не менеджер, а лидер, который может объединить и повести за собой сотрудников инновационного процесса (команду единомышленников). Лидер вскрывает глуби-

ну кризисной ситуации и выдвигает концепцию развития организации. Команде предоставляются широкие полномочия по решению закрепленных за ней вопросов и использованию ресурсов. При этом лидеры уделяют внимание преобразованию структуры организации как необходимому условию для последующего успеха.

Современные подходы к реализации проектов имеют параллельно-итерационный (перекрестный) характер, позволяющий осуществить сжатие процесса инноваций во времени. На уровне организации каждый проект конкретизируется в определенную проблему, решаемую в системе программно-целевого управления федеральными, президентскими, региональными и другими целевыми комплексными программами (ЦКП). Процесс разработки ЦКП базируется на таких понятиях и принципах программно-целевого планирования, как целенаправленность, системность, комплексность и обеспеченность финансовыми, трудовыми и другими ресурсами. При этом большое внимание уделяется своевременности достижения приоритетного результата ЦКП [4].

Одной из проблем существующей технологической инфраструктуры является то, что в технопарках и ИТЦ практически отсутствует «процесс выращивания» малых инновационных предприятий (МИП), которые, начиная работать с прибылью, могут осуществлять инновационный бизнес вне стен бизнес-инкубатора. Следствием такой ситуации является то, что с одной стороны, через некоторое время прекращается рост объемов производства малого предприятия (МП), расположенного в технопарке, а с другой – прекращение роста количества МП. Данная проблема возникает в результате отсутствия заинтересованности промышленных предприятий в размещении инновационных компаний на собственных производственных площадях.

Для ускоренного создания современной технологической базы, освоения конкурентоспособной высокотехнологичной продукции в действующую инфраструктуру создаваемой национальной инновационной системы встраиваются центры трансфера технологий (ЦТТ), ориентированные на коммерциализацию научных результатов, созданных за счет бюджета. Этой же цели служит создание отраслевых (и региональных) технологических кластеров. Малое инновационное предпринимательство в научно-технической сфере является наиболее динамичным сектором инновационной экономики, способным оперативно реагировать на потребности рынка наукоемкой высокотехнологичной продукции. Однако

в последние годы число малых компаний не увеличивается. Как показывает мировая практика, этап становления и начального развития малых высокотехнологичных компаний не может эффективно осуществляться без государственной поддержки, поскольку является затратным.

Центры трансфера технологий должны стать одним из основных элементов инфраструктурной поддержки малых инновационных предприятий на начальном этапе их деятельности, обеспечивая помощь в разработке инновационных продуктов на «допосевной» стадии, создании базы идей компании и превращении разработки в реальный продукт, интересный для инвесторов. ЦТТ создаются на базе научных организаций и университетов. Их масштабное развитие является важным инструментом для создания национальной инновационной системы, обеспечивающим достижение следующих производственных и социальных целей:

- разработки, апробирования и совершенствования институциональных моделей интеграции фундаментальной, прикладной науки, образования и бизнеса;

- отработки элементов единой комплексной системы трансфера и коммерциализации результатов научной и инновационной деятельности;

- обеспечения полного инновационного цикла и сбалансированности отдельных его этапов при проведении разработок и прикладных исследований;

- внедрения новых информационно-аналитических технологий и экономических механизмов управления результатами научной и инновационной деятельности и объектами интеллектуальной собственности;

- формирования новых механизмов продвижения продукции (услуг) на рынок;

- внедрения многоуровневой системы управления качеством инновационной деятельности в научно-образовательной сфере;

- внедрения системы аттестации и сертификации научно-технической продукции (результатов научно-инновационной деятельности) с учетом требований международных стандартов;

- формирования составляющих единой информационной среды научно-инновационной деятельности, объединяющей научно-образовательную сферу, промышленный и финансовый бизнес;

- ориентации прикладных исследований научных организаций и вузов на конечный продукт или услуги, востребованные рынком [3].

Основными показателями, позволяющими оценить эффективность ЦТТ, являются:

- количество и объем договоров о продаже лицензий;
- доля инновационной составляющей в товарах и услугах;
- доля выпускников вузов, работающих по специальности в науке и наукоемкой промышленности;
- средства частных инвесторов в научно-технологической сфере;
- престиж научно-технической и инновационной деятельности (по результатам социологических исследований).

По мере укрепления ЦТТ и его «врастания» в рынок возврат средств в виде уплачиваемых им налогов может компенсировать затраты на его создание. В перспективе ЦТТ может стать высокорентабельной научно-инновационной структурой, прибыль от деятельности которой реинвестируется в ее развитие.

Создание малых инновационных предприятий «непрофессиональными» менеджерами приводит к тому, что выживаемость таких предприятий обычно бывает невысока. Поэтому обеспечение доступа к профессиональным консультациям представляется одним из средств повышения эффективности использования средств, направляемых на инновационное развитие.

Как отмечалось выше, комплексным решением многих из этих вопросов призваны заниматься центры (офисы) трансфера технологий [8, с. 87–88].

Можно выделить три основные проблемы малого инновационного бизнеса, общие для всех стран.

Во-первых, это высокая неопределенность получения дохода на ранних стадиях разработки, поскольку очень сложно понять, будет ли проект прибыльным или убыточным.

Во-вторых, предприниматель (разработчик), которому требуются ресурсы для развития инноваций, является более информированной стороной, чем инвестор, который обладает финансовыми ресурсами, но не обладает знаниями, что затрудняет процесс финансирования.

В-третьих, стоимость инновационной продукции трудно оценить до выхода на рынок.

В общем, можно утверждать, что малый инновационный бизнес обладает двумя характерными чертами, которые влекут за собой проблемы с финансированием:

- высокими рисками;
- низкой обеспеченностью материальными активами, что затрудняет получение кредита, поскольку кредит требует залогового обеспечения.

Мировая практика выработала два основных способа решения проблемы. Это – механизмы венчурного финансирования и прямое государственное финансирование [6, с. 46].

Список литературы

1. О статусе наукограда Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 07.04.1999 N 70-ФЗ (ред. от 27.12.2009) // Собрание законодательства РФ. – 12.04.1999. – №15, ст. 1750.
2. Абляев С.В. Венчурный капиталист и венчурное финансирование в контексте общего развития механизма функционирования финансово-кредитных учреждений // Креативная экономика. – М., 2008. – № 8. – С. 87.
3. Васюхин О.В. Анализ и оценка внешних факторов развития инновационной деятельности предприятия. – СПб.: Изд-во «Нестор», 2002.
4. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» Модуль 7. / В.И. Гунин и др. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 328 с.
5. Лукашов А.В. Венчурное финансирование // Управление корпоративными финансами. – М., 2006. – № 2.
6. Радченко М.В. Типологизация инновационных процессов предприятий среднего и малого бизнеса ЕАО // Креативная экономика. – М., 2008. – № 10. – С. 46.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
8. Шемякина Т.Ю., Смородина А.А. Проблемы и решения развития сектора малых инновационных предприятий // Креативная экономика. – М., 2007. – № 1. – С. 87–88.

Рецензенты:

Васюхин О.В., д.э.н., профессор, зав. кафедрой Прикладной экономики и маркетинга Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики, г. Санкт-Петербург;

Рогова Е.М., д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансовых рынков и финансового менеджмента Санкт-Петербургского филиала Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», г. Санкт-Петербург.

Работа поступила в редакцию 26.04.2011.