

10.14. ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Круглов В.Н., д.э.н., доцент, профессор кафедры
общего менеджмента и предпринимательства;
Леонтьева Л.С., д.э.н., профессор, зав. кафедрой
общего менеджмента и предпринимательства

*Московский государственный университет эконо-
мики, статистики и предпринимательства (МЭСИ)*

Статья посвящена поиску проблем инновационного развития малого бизнеса в Российской Федерации и их решению в целях повышения конкурентоспособности российских предприятий и выпускаемой ими продукции.

Актуальность исследования определяется рамками требований Всемирной торговой организации к партнерским отношениям внутри сообщества, когда роль малого бизнеса многократно возрастает. Соответственно, за счет развития венчурного бизнеса, меняется модель пропорций, характеризующих соотношение основного и интеллектуального капитала в фирме.

В статье рассматривается российский и зарубежный опыт развития малого бизнеса. Моделируются пути усиления государственной поддержки венчурному бизнесу. Даются прогнозные значения и оценки. Для решения поставленных задач применяются системный, комплексный и процессный подходы.

Развитие реального сектора российской экономики сегодня, в связи с вступлением страны во Всемирную торговую организацию (ВТО) как никогда ранее нуждается в инновационных преобразованиях и изменениях. Особенно остро вопрос стоит в рамках развития сфер малого бизнеса. Представляется, что именно его венчурный сегмент в состоянии стать тем национальным локомотивом, который создаст необходимое ускорение динамике происходящих процессов. Между тем для получения позитивных результатов, ни в теории, ни в практике пока недостает целого ряда необходимых компонентов.

Большинство программных документов, призванных сопровождать и мотивировать процесс, таких, к примеру, как Стратегия развития науки и инноваций до 2015 г., носят во многом декларативный характер и не способствуют росту уровня инновационной активности.

За последние годы общий объем инвестиций малых предприятий в основной капитал в среднем составил 3,6% от величины объема инвестиций по экономике страны в целом. Свыше 60% малых предприятий заняты в непроизводительной сфере торговли и услуг, причем в период кризиса их доля выросла [7, с. 32].

Доля инновационной продукции малых предприятий составляет порядка 5% в общем объеме, а удельный вес инновационных малых предприятий, в лучшем случае – 4%. Трудно ожидать другого, если в этих субъектах хозяйственной деятельности тратится всего 10-15% ото всех ресурсов, уходящих на инновационное развитие. При этом доля малых инновационных предприятий венчурного направления постоянно снижается.

Меры Правительства РФ по стабилизации обстановки в данном направлении носят зачастую общий характер и плохо стимулируют инновационную активность малого предпринимательства. А такие меры, как отмена единого социального налога и введение страховых социальных взносов, серьезно ухудшили положение малого предпринимательства. В то же время,

как показывает практика, налоговое стимулирование инновационной деятельности малых предприятий зачастую оказывается малоэффективным.

Очевидно, что для расшивки сложившихся узких мест на данном направлении необходимо:

- пересмотреть систему налогового стимулирования малого бизнеса;
- разработать приоритетные индикаторы развития малого бизнеса, под которые он сможет получать льготные кредиты;
- создать комплексную систему кластерного развития инновационных предприятий малого бизнеса, как по сферам деятельности, так и по региональному принципу.

Здесь будет полезным обратиться к международному опыту. Так, размер инвестиционного налогового кредита в развитых странах колеблется от 5,3% в Японии (для электронной техники и оборудования), 10-15% в Канаде (в зависимости от освоенности территорий), до 50% в Великобритании (для первого года эксплуатации новой техники) и 100% в Ирландии [7, с. 33].

Объемная скидка пропорциональна сумме затрат, например, в Великобритании, Канаде, Швеции из налогооблагаемой базы вычитается 100% расходов, в Австрии – 15%, а природная скидка дается при увеличении расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) по сравнению с прошлым периодом.

Максимальный размер такой скидки установлен во Франции в размере 50% от величины прироста инвестиций, в США, Канаде, Японии этот показатель равняется 20%. В ряде стран устанавливается верхний предел суммы налоговой льготы. Эффективность применяемых мер по финансовому, налоговому и административному стимулированию инновационной активности в развитых странах надо признать достаточно высокой.

Для того чтобы систематизировать деятельность малых инновационных предприятий с оказанием им адресной ресурсной поддержки со стороны государства, необходимо выработать минимальный набор таких индикаторов, которые позволят оптимизировать поддержку извне и активизировать внутренние факторы роста. Такой набор показателей результативности работы малого предприятия можно отнести к ключевым позициям.

Ключевые позиции результативности должны характеризовать компанию с двух сторон: как она достигает поставленные интегральные (финансовые) цели и каково ее финансовое состояние. Условно ключевые показатели результативности, по мнению ряда исследователей [4, с. 15], можно разбить на следующие нижеперечисленные группы.

1. Ключевые показатели результативности, измеряющие степень достижения поставленных целей, или целевые ключевые показатели результативности.
2. Ключевые показатели результативности, характеризующие финансовое состояние компании в целом и показывающие, насколько компания удовлетворяет принятым на рынке условиям или ограничениям.

Данная классификация ключевых показателей эффективности работы фирмы отражена и детализирована на рис. 1.

Вместе с тем, при развитии малого предпринимательства важно в первую очередь учитывать особенности тех видов деятельности, в которых работают фирмы. К примеру, в агропромышленном комплексе эффективной видится система мер, применяемых в данном направлении Соединенными Штатами Америки.

Высокий уровень развития сельскохозяйственного производства в США, достигнут в первую очередь благодаря

оптимальному сочетанию государственного и рыночного регулирования, разумного законодательного разделения вертикальных управленческих функций между Федеральным министерством и министерствами штатов.

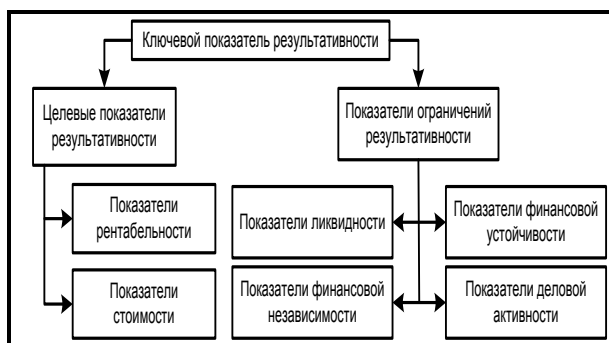


Рис. 1. Состав ключевых показателей результативности фирмы

Министерство сельского хозяйства США располагает крупными финансовыми средствами. А значит, оно имеет действенные рычаги, позволяющие оказывать необходимое влияние на производство и потребление сельскохозяйственной продукции в каждом штате.

Все принимаемые в США федеральные программы обеспечиваются финансовыми средствами, которые позволяют привлекать необходимые материальные и трудовые ресурсы для их выполнения. Участие в программах выгодно для товаропроизводителей, так как цены на их продукцию поддерживаются выше уровня свободного рынка.

Принятый в США еще в 2002 г. закон «Сельскохозяйственная безопасность и сельские инвестиции» ориентирован на введение «несвязанных мер», при которых государственная поддержка фермеров не зависит от объемов производства и масштабов использования ресурсов. Это означает, что фермерам законодательством гарантируется определенный уровень цен на поддерживаемую государством продукцию.

Наиболее существенным инструментом является дифференциация американских ферм на мелкие и крупные, с градацией в 250 тыс. долл. реализации. При этом они подразделяются на группу подсобных фермерских хозяйств, группу коммерческих и промежуточных ферм.

При этом 95% мелких ферм получают доход от нефермерской работы, а все фермы США имеют 82% такого дохода, что отражено в табл. 1.

Однако большинство фермерских хозяйств располагают более высоким семейным доходом, чем средний житель страны: среднегодовой доход фермеров составил 82 тыс. долл., а по США – 44 тыс. долл.

Таблица 1

СРЕДНИЕ ДОХОДЫ ФЕРМЕРСКИХ СЕМЕЙ И ИХ ИСТОЧНИКИ

Общий доход семьи	Тыс. долл.	
	Мелкие фермы	Крупные фермы
Всего, в т.ч.	72	192
• От сельскохозяйственной деятельности	3	146
• От нефермерской деятельности	69	46
Доля нефермерской деятельности, в %	95	24

Фермы, имеющие до 1 млн. долл. денежной выручки, т.е. 98,3% от общего числа ферм, создают лишь поло-

вину чистой прибавочной стоимости аграрного сектора США. Вторая половина создается на фермах с реализацией свыше 1 млн. долл., хотя их доля не превышает 1,7%. По товарным программам крупные фирмы получают 59% субсидий, а малые – порядка 80% консервационных платежей, что становится существенным источником их доходов [2, с. 181].

Крупные хозяйства предпочитают использовать землю по прямому назначению.

Думается, что среди имеющихся индикаторов эффективности развития малого бизнеса, сегодня в Российской Федерации недостаточно внимания уделяется оценочным позициям нематериальных активов. Между тем нематериальные активы это не просто потенциал роста венчурной фирмы, это еще основа ее конкурентоспособности, устойчивости и ликвидности.

По данным социопсихологии в США, получаемая информация, в том числе и технологически-прорывная, сегодня устаревает стремительными темпами: буквально в течение полутора лет. В то же время за последние два десятилетия тысяча ведущих мировых корпораций коренным образом изменили структуру своей стоимости. Прежние 60% стоимости основного капитала и 40% стоимости интеллектуального капитала поменялись в обратных пропорциях, что, в конечном счете, позволило им сохранить и улучшить конкурентные позиции на рынке. Все это только подчеркивает значимость оценочных критериев нематериальных активов венчурного бизнеса.

Оценка бизнеса, оценка стоимости активов предприятия – это определение стоимости компании как имущественного комплекса, способного принести прибыль его владельцу. При проведении оценочной экспертизы определяется стоимость всех активов компании:

- недвижимого имущества;
- машин и оборудования;
- складских запасов;
- финансовых вложений;
- нематериальных активов.

Кроме того, отдельно оценивается эффективность работы компании, ее прошлые, настоящие и будущие доходы, перспективы развития и конкурентная среда на данном рынке, а затем проводится сравнение оцениваемой компании с предприятиями-аналогами. На основании такого комплексного анализа определяется реальная оценка бизнеса, как имущественного комплекса, способного принести прибыль.

На величину стоимости бизнеса могут оказать влияние различные факторы:

- спрос, соответствие спроса и предложения;
- доход, время и риск получения доходов;
- ликвидность активов;
- ограничение бизнеса.

Оценку нематериальных активов представляется целесообразно вести по двум группам показателей [3, с. 146]:

- тем, которые оценивают инвестиционную привлекательность фирмы;
- тем, которые оценивают уровень информационной прозрачности фирмы.

Исследование инвестиционной привлекательности фирм сопоставимо с уровнем их чистых доходов, как одного из критериев стоимости бизнеса, а, значит, и успеха компании. При этом важно синтезировать ряды различных коэффициентов инвестиционной привлекательности в зависимости от вида деятельности.

При исследовании процесса, таким образом, по мнению ряда ученых, прослеживается интересная законо-

мерность: предприятия, обладающие низкой инвестиционной привлекательностью, теряют и свои позиции в бизнесе – их рыночная стоимость сокращается. Те же предприятия, чья инвестиционная привлекательность находится на достаточном уровне, укрепляют свои рыночные позиции, стоимость их бизнеса возрастает.

Расчет и анализ коэффициента позволяет руководству хозяйствующих субъектов оценить ситуацию на предприятии, принять адекватные управленческие решения, направленные на улучшение ситуации и увеличение инвестиционной привлекательности с целью привлечения инвестиций.

В то же время отрицательное влияние на формирование инвестиционной привлекательности оказывают показатели маневренности собственного капитала и рентабельности активов. Для улучшения ситуации предприятиям необходимо уделять большее внимание рациональному планированию и распределению прибыли, расчетам с партнерами, а также рациональной структуре активов.

Оценку уровня информационной прозрачности промышленных предприятий, а также степени доверия к ним различных субъектов рыночных отношений также можно считать одним из системообразующих показателей.

Суть оценки данного уровня информационной прозрачности сводится к выявлению степени соответствия предоставленной на официальных сайтах предприятий информации требованиям существующего законодательства. Также оценивается применение промышленными предприятиями Международных стандартов финансовой отчетности и своевременность проведения внешнего аудита.

Интегральный индекс информационной прозрачности может служить инструментом, с помощью которого фирмы усилят свою конкурентоспособность и доверие других участников экономического процесса. Рассмотрев детально структуру индекса информационной прозрачности, предприятие может принять соответствующие адекватные меры по увеличению степени доверия и своих конкурентных позиций.

На основе проведенного анализа и позиционирования потенциальные инвесторы (банки, инвестиционные фонды, бюджеты разных уровней и др.) могут отобрать наиболее успешные и перспективные предприятия с целью прибыльного вложения средств.

Результаты такого подхода позволят на основе коэффициентов инвестиционной привлекательности и информационной прозрачности оценить общий уровень инвестиционной привлекательности и экономическую ситуацию на каждом предприятии, в отрасли, в регионе. И в целом по стране. Позиционирование предприятий по степени инвестиционной привлекательности и информационной прозрачности поможет также определить их реальный конкурентный статус и спрогнозировать потенциальный как в масштабах российской, так и мировой экономики.

Так финансирование компании, находящейся на начальной стадии своей деятельности, («компания для посева») призвано помочь компании в разработке маркетинговой политики вывода своего товара на рынок. Хотя подобные компании и являются идеальным объектом венчурного инвестирования, вложения в них считаются наиболее рискованными по отношению к другим формам венчурного инвестирования. В среднем,

инвестиции в «посевные компании» составляют около 15% общего объема венчурных инвестиций.

Как правило, на начальной стадии данные компании активно поддерживают государство, беря на себя все риски, связанные с данными вложениями. Если компания находится в процессе расширения или активного роста, венчурный капитал предоставляется для увеличения производственных мощностей, увеличения оборотных средств, выхода на новые рынки. На данные сделки приходится около 52% венчурных инвестиций. В общем случае венчурный инвестор, приобретая пакет акций или долю, меньшую, чем контрольный пакет, не стремится к полному контролю компании, хотя 22% инвестиций связано с полным выкупом компании у прежних владельцев.

При венчурном финансировании события могут развиваться по следующим сценариям:

- венчурная фирма добивается успеха (ее стоимость возрастает в несколько раз). В этом случае венчурный инвестор, как правило, выходит из компании, продавая свою долю акций на открытом рынке партнерам по компании или крупной компании из этого сектора рынка;
- венчурная фирма объявляет себя банкротом. В данном случае венчурный инвестор полностью теряет все вложенные в нее денежные средства;
- венчурная фирма не оправдывает ожиданий, однако при этом вложенные в нее инвесторами средства без прибыли возвращаются.

Отличительной особенностью венчурного финансирования является то, что при получении инвестиций предприятиям-реципиентам не надо предоставлять никаких гарантий, никакого залога, как, например, в случае получения банковских кредитов.

Посредниками между венчурными инвесторами и получающими финансовые средства субъектами хозяйствования служат венчурные фонды, которые являются либо юридическими лицами, либо объединениями венчурных инвесторов без образования юридического лица.

В мобилизации венчурного капитала, к примеру, в США, доминируют независимые венчурные фонды. Они представляют собой партнерства, где партнеры – юридические и физические лица. В основном их капитал образуется вкладами государственных и частных пенсионных фондов. Доля пенсионных фондов составляет 50%. Наряду с ними активное участие в венчурных фондах принимают коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, благотворительные фонды, корпорации, частные лица. Венчурные фонды часто объединяют собственные средства с государственными средствами для увеличения инвестиций.

В большинстве случаев инвестиции либо направляются в капитал компаний в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита, как правило, среднесрочного (по западным меркам), на срок от трех до семи лет. Процентная ставка по таким кредитам либо не устанавливается, либо составляет LIBOR + 2-4% [5, с. 201].

Венчурный фонд аккумулирует средства нескольких инвесторов в целях диверсификации рисков. Этими средствами управляет профессиональная управляющая компания (УК). УК служит посредником между инвесторами и компаниями-реципиентами. Как правило, УК занимается и сбором средств фонда (fundraising). В венчурной индустрии руководитель или ведущий менеджер УК часто называется «венчурный капиталист».

Однако это название часто применяется и к самому венчурному фонду.

Венчурный фонд формируется на 5-10 лет. Основной объект вложения венчурного фонда – доли в компаниях на стадии start up. Цель фонда – рост капитализации проинвестированных компаний и получение прибыли от продажи долей в компаниях на выходе.

Продажа происходит на пике стоимости компании, когда вырученные средства могут многократного превышать первоначальные вложения. «Выход» из компании происходит через 5-7 лет после начала инвестиций.

В целях разделения рисков венчурные фонды инвестируют собранные средства в довольно большое число проектов (10-30). Это естественно, ведь значительная часть проектов окажется убыточной или малодоходной, но зато небольшая доля профинансированных компаний сможет принести сотни и даже тысячи процентов прибыли.

Венчурный капиталист не инвестирует собственный капитал в фирмы, акции которых приобретает фонд. Однако венчурный капиталист принимает участие в решении вопроса о целесообразности инвестирования капитала фонда в тот или иной объект, поскольку он осуществляет непосредственное руководство его деятельностью.

Часто венчурные капиталисты входят в состав совета директоров финансируемых предприятий. В этом случае их заработная плата считается доходом партнера и переводится на его счет.

Венчурный капиталист не является владельцем большей части средств венчурного фонда. Главный его вклад в фонд, прежде всего видение перспективы, управленческие навыки и опыт, идеи, необходимые связи, репутация.

Задача венчурных капиталистов – направлять институциональные и частные капиталы на финансирование новых предприятий, которым крайне трудно получить финансирование от других поставщиков капитала.

В функциональные обязанности венчурных капиталистов входит:

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

Особенностью характерной для венчурных фондов является активное участие УК-фонда в управлении проинвестированной компанией. Это своеобразное обучение, поскольку в его ходе основатели start up приобретают у венчурных капиталистов необходимые знания в области бизнеса, бухгалтерского учета, маркетинга, а также полезные связи и контакты. Первоначальной задачей УК фонда становится поиск инвесторов и сбор средств венчурным фондом.

За свою деятельность венчурные капиталисты получают обычно 2,5% активов под управлением и до 20% прибылей фонда, но только после того как внешние

инвесторы вернут себе всю первоначальную сумму инвестиций.

В рамках реализации инновационного проекта, финансируемого венчурным фондом, венчурная фирма самостоятельно принимает на себя технический, управленческий и ценовой риски, а инвесторы несут на себе исключительно финансовый риск. В то же время венчурные фонды не только оказывают финансируемому проекту денежную помощь, они также помогают новой фирме в маркетинговых исследованиях, находят потенциальных клиентов, присылают собственных менеджеров, чтобы наладить работу фирмы.

Вот два примера удачной реализации венчурного бизнеса в РФ. Первая из них – это светодиодная компания «Оптоган», которая за последние восемь лет проделала путь от стартапа до международного холдинга.

Основатели «Оптогана» – однокашники по «алферовской группе» Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета ЛЭТИ. В нынешнем выросшем «Оптогане», у которого 350 сотрудников, две производственные площадки и несколько исследовательских «дочек», их роли распределились так:

- А. Ковш возглавил направление светотехники, продажи, маркетинг и немецкое подразделение компании;
- В. Бугров руководит заводом в Санкт-Петербурге и исследовательским центром в Финляндии;
- М. Одноблюдов стал главой холдинговой структуры.

Идея возникновения малой фирмы возникла в 2004 г. [6, с. 19]. РФ то время даже не рассматривали в качестве подходящего места для запуска бизнеса: знакомой им по работе на Западе инфраструктуры, позволяющей быстро развить технологическую компанию, в нашей стране не наблюдалось. Зато она уже давно процветала в соседней Финляндии.

Первыми туда отправились Бугров и Одноблюдов, покинув своих работодателей, для того чтобы около года проработать без зарплаты, зато в тесном сотрудничестве с одним из университетов, который располагал необходимым оборудованием для проведения НИОКР и был заинтересован в идеях российских разработчиков. Спустя год, когда новая технология создания полупроводниковых гетероструктур обрела свои очертания, акционеры «Оптогана» нашли первого инвестора в лице венчурного фонда. Что характерно – финского.

У компании появились первые патенты. Но возник и вопрос: оставаться в зоне НИОКР и продавать свою технологию – либо двигаться в совершенно новую для себя область и становиться производственной компанией. Все рефлексии закончились после того, как в компанию пришел новый инвестор – финансовая группа «ОНЭКСИМ» М. Прохорова, которая выкупила долю у финского фонда.

Чуть позже в пул инвесторов вошло «Роснано», после чего в 2009 г. компания была зарегистрирована в РФ. К этому времени «Оптоган» уже имел свое производство чипов в Германии. Однако теперь нужно было искать площадку и в РФ. В 2010 г. компания купила петербургский филиал Elcoteq, где почти через год запустила первую линию производства светодиодов.

К этому времени была окончательно сформулирована стратегия компании: все акционеры считали, что следует сделать ставку не на выпуск компонентов для производителей светотехники, а на рынок конечного потребителя. Т.е. производить не только светодиоды и

чипы, но и светодиодные светильники и лампы на базе собственных разработок и компонентов.

Но что делать, если глобальным игроком на рынке стать хочется, а обеспечить экономику масштаба на уровне лидеров мирового рынка – не хватает ресурсов? Для этого и понадобилась вертикальная интеграция, чтобы контролировать всю цепочку создания ценности – от инновационной разработки и выращивания полупроводниковых кристаллов до конечного продукта.

Сейчас «Оптоган» выстроил всю производственную цепочку – от чипов и модулей до управляющей электроники, а также дизайна. Одним из первых продуктов «вертикальной интеграции» стала лампочка нового поколения «Оптолюкс-Е27» – светодиодный источник света в форме привычной лампы, дизайн которой помогла разработать студия А. Лебедева.

Такая стратегия всегда неизбежно ведет к укрупнению. Поэтому сейчас компания ориентирована на масштабирование производства, рост объемов продукции и выход на новые рынки. Тем более что в ситуации смены технологической парадигмы на рынке освещения есть за что бороться. Пока основной рынок сбыта продукции «Оптогана» – РФ, но постепенно растет и доля экспорта. В «зарегулированную» Америку встроить бизнес пока сложно, а вот что касается Европы, то на нее уже приходится 10% продаж.

Тягаться с мировыми лидерами рынка по части НИОКР, разумеется, непросто. Особенно в полупроводниковых технологиях, где многие разработки имеют длинный цикл и требуют серьезных инвестиций. Активы фирмы, хотя и выросли до годового оборота в миллиард рублей, однако все-таки показатели еще несравнимы с цифрами лидеров рынка, которые тоже оперируют миллиардами – но в долларах. Между тем, несмотря на такую разницу, необходимы сравнимые исследования. Поэтому вполне логично, что «Оптоган» пошел в конце концов на то, чтобы дополнить корпоративные НИОКР моделью «открытых инноваций», и начал активно сотрудничать с профильными вузами.

В 2011 г. компании удалось открыть собственную кафедру «Светодиодные технологии» в НИУ ИТМО на факультете оптико-информационных систем и технологий. Те разработки, которые получили конкретные очертания, «Оптоган» «забирает» в компанию.

Сейчас две дочерние компании фирмы являются резидентами «Сколково». Именно благодаря участию этого фонда и появился один из последних продуктов «Оптоган Х10», не имеющий мировых аналогов. Теперь появилась настоящая потребность и в других государственных механизмах поддержки инноваций.

Изначально компания ориентировалась на сегменты, традиционные для светодиодов: ее продукция предназначена для промышленного, коммунального и уличного освещения (так, для освоения этой ниши компания создала в прошлом году совместное предприятие с Philips). Однако, несмотря на генеральную линию компании, эксперименты пока не исключаются.

Компания еще не настолько крупна, чтобы игнорировать небольшие ниши, на которые не обращают внимания лидеры глобального рынка. В последнее время фирма выделила для себя четыре-пять нишевых направлений, рыночный потенциал которых имеет смысл проанализировать.

Речь идет о специфических рынках, таких как освещение для теплиц. В таких продуктах роль играют не толь-

ко «общие вопросы» освещения и энергосбережения, но также различные потребительские свойства света, его спектральные характеристики. Здесь довольно много возможностей обойти конкурентов с помощью интересных идей. Тем более что потребители очень восприимчивы к инновационным продуктам. А значит, у данного проекта есть долгосрочная перспектива.

Еще один пример удачного развития венчурного бизнеса в РФ – это кемеровский стартап «Сорбенты Кузбасса», где в промышленных масштабах стали превращать уголь в инновационный материал – углеродные молекулярные сита для переработки попутных газов и очистки воздуха. Получаемые сорбенты сто-кратно дороже получаемого сырья.

Заполучить такой сорбент в свое время пытался не один научно-исследовательский институт. Однако дальше теоретических выкладок и лабораторных экспериментов дело не шло. Но в 2011 г. стартап «Сорбенты Кузбасса» лишился последнего потенциального конкурента на российском рынке: одно из московских предприятий, пытавшееся изготавливать сорбенты из угля, обанкротилось, и его инвесторы даже попытались продать кемеровской команде оставшееся оборудование.

Быстро растущие потребности российского рынка в сорбентах способны удовлетворить пока только зарубежные игроки. Это такие компании, как французская Air Liquide, американские Calgon Carbon и Praxair, японская Kuraray Chemical. Но вполне возможно, что через несколько лет ситуация изменится. Молодая кемеровская фирма уже начинает прокладывать дорогу к крупным отечественным компаниям, предоставляя им образцы своей продукции на пробу.

Но главное преимущество материала кемеровской компании заключается в его цене: по сравнению с зарубежными аналогами она в три раза ниже.

Наблюдения за рынком углеродных нано пористых сорбентов в РФ говорят о том, что при наличии перспективной разработки, позволяющей производить более привлекательный по цене продукт, новому игроку действительно есть, где развернуться. Только по двум продуктам – сорбенту для газов (азота) и сорбенту водорода – потребность рынка составляет 44 тыс. т в год. При этом собственного производства углеродных молекулярных сит для этих целей в РФ до сих пор нет.

Первые шаги в заполнении существующего «пробела» пытается делать кемеровский стартап. При содействии Кузбасского технопарка компания получила производственную площадку в 320 кв. м, где расположила имеющееся лабораторное и производственное оборудование. Здесь специалисты исследуют и дорабатывают образцы, совершенствуют технологию.

Возможно ли, чтобы небольшой химический проект вырос до мощной корпорации? А почему бы и нет? Например, мало кому известно, что триумфальная история мирового лидера в производстве газов Air Liquide началась с деятельности маленькой компании, созданной двумя энтузиастами – инженером-химиком Ж. Клодом и финансистом П. Делорма. Они производили кислород на базе одной дистилляционной установки, собранной руками Клода, пока финансовая поддержка частных лиц не позволила им выйти на промышленные объемы. Значимые научные разработки всегда имеют потенциал, особенно если к ним прилагается «безошибочный менеджмент». Как говорят признанные инноваторы, зачастую для успеха надо

смотреть не на инновацию с точки зрения ее возможного применения, а на существующие процессы с точки зрения их адаптации под внедрение новой прорывной технологии.

Стартап «Сорбенты Кузбасса», который ныне является резидентом «Сколкова», успел заявить о себе на многих конкурсах и завоевать немало наград. Вложенные в его развитие 19 млн. руб. – это фактически одни только гранты, большую часть которых составило финансирование от администрации Кемеровской области (15 млн. руб.) [1, с. 26]. Проект одержал победу в конкурсах «УМНИК» и «СТАРТ 2011», является финалистом конкурсов «Формулы успеха», «Кубок технонаций», «БИТ-2011» и лауреатом Зворыкинской премии 2012 г. «Роснано» выделило проекту грант в размере 1 млн. руб. на проведение НИОКР.

Впереди планы по созданию установки для производства 20 т сорбентов в год, чтобы удовлетворить первичные потребности готовых к сотрудничеству заказчиков. Следующий этап – довести производство до шести установок по 50 т и выйти на объемы производства в 300 т. В каждой установке можно будет задавать такой параметр, который подходит для получения того или иного материала в зависимости от заказа.

Уже в октябре 2012 г. стало очевидно, что на дальнейшие разработки требуются дополнительные инвестиции в размере нескольких десятков миллионов рублей. Компания занялась поиском соинвестора. И он был найден, но возник конфликт интересов по поводу того, когда и с чем выходить на рынок: руководитель «Сорбентов Кузбасса» захотел представить сразу полную линейку материалов, чтобы моментально занять доминирующее положение среди производителей, в то время как инвестор решил не тянуть и финансировать продажи сразу двух продуктов. Окончательно договориться так и не удалось.

Чтобы сразу занять весь рынок сорбентов, необходимо создание продукта для различного применения. Кемеровская же компания пока добилась эффективно-сти только одного материала, предназначенного для выделения и очистки водорода и различных газов – попутных нефтяных, синтез- и сланцевого газа. Но ее опыт говорит о главном: возможностях развития венчурного бизнеса в РФ и необходимости мер государственной поддержки данному направлению.

Изо всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что венчурное инвестирование, как одно из самых перспективных направлений развития малого бизнеса, остро нуждается в расширении существующих механизмов государственной поддержки на всех уровнях. Представляется, что система технопарков и бизнес-инкубаторов должна в ближайшее время модифицироваться в вертикально и горизонтально сформированные кластерные образования по видам деятельности с целевой поддержкой из бюджетов различного уровня. Только тогда синергетический эффект от конкретных видов деятельности может быть получен в полной мере.

Круглов Владимир Николаевич

Леонтьева Лидия Сергеевна

Литература

1. Аржанова Я. Активация угля [Текст] / Я. Аржанова // Калужский бизнес-журнал. – 2013. – №2. – С. 24-27.
2. Кеникстул В.И. Управление сельским хозяйством в современных условиях [Текст] / В.И. Кеникстул, В.И. Еремев. – Калуга : Полиграф-Информ, 2010. – 217 с.
3. Леонтьева Л.С. и др. Нематериальные ресурсы повышения конкурентоспособности промышленных предприятий (инвестиционно-информационный аспект) [Текст] : монография / Л.С. Леонтьева, Д.Ю. Орлов, Л.Н. Орлова. – М. : МИРБИС, 2010. – 192 с.
4. Лисицына Е.В. Ключевые показатели результативности в системе показателей эффективности деятельности компании [Текст] / Е.В. Лисицына, Г.С. Токаренко // Финансовый менеджмент. – 2012. – №4. – С. 13-16.
5. Орехов С.А. Особенности инвестирования в венчурные проекты. Современные проблемы управления в условиях информационного общества [Текст] : науч.А. Орехов ; [редкол.: Н.В.Тихомирова и др.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 199-208.
6. Ульянова Н. Умножить на три [Текст] / Н. Ульянова // Калужский бизнес-журнал. – 2013. – №2. – С. 18-22.
7. Черник Д.Г., Шмелев Ю.Д. Налоговое стимулирование инновационной деятельности и развитие малого и среднего бизнеса [Текст] / Д.Г. Черник, Ю.Д. Шмелев // Финансы. – 2012. – №9. – С. 30-33.

Ключевые слова

Малое предпринимательство; венчурный бизнес; государственная поддержка; динамика экономического роста; бизнес-инкубаторы; технопарки; горизонтальные кластеры; вертикальные кластеры; государственно-частное финансирование; проектное финансирование; системный анализ; прогнозирование.

РЕЦЕНЗИЯ

Вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО) выдвигает целый ряд новых вызовов и угроз развитию отечественной экономики. В первую очередь это касается конкурентоспособности производимых товаров, применяемых при этом технологий и материалов, совершенствования системы менеджмента. Только внеся инновационные компоненты в данные составляющие системного процесса, можно прогнозировать получение адекватного эффекта на выходе. И с этой точки зрения исследования авторов, представленные в материале, являются без сомнения актуальными и востребованными.

Методологически верной представляется высказанная в статье мысль о том, что «именно венчурный сегмент в состоянии стать тем национальным локомотивом, который создаст необходимое ускорение динамике происходящих процессов». Ведь именно малый бизнес в любой постиндустриальной стране является базовой основой экспериментального научно-технического развития в рамках «ноу-хау». И нахождение его «реперных точек» развития в РФ – условие необходимое и немаловажное.

В статье анализируются прямые и косвенные меры государственной поддержки развития инновационных сфер малого бизнеса в РФ. Приводятся аналоги зарубежного и отечественного опыта. Дается системный, комплексный, ситуационный и процессный анализ ряда происходящих явлений. Намечаются прогнозные оценки различных сценарных вариантов на этом пути.

Ряд положений статьи имеет дискуссионный характер. К примеру, несмотря на значительную роль венчурного бизнеса в экономике страны, следует признать, что это только один из сегментов малого предпринимательства и для полноты картины, следовало бы показать внутренние механизмы взаимосвязи этих сегментов.

Тем не менее, положительные стороны статьи можно оценить достаточно высоко. Она, без сомнения, будет интересна как для ученых-исследователей, так и для практиков из сфер управления малым бизнесом.

Птускин А.С., д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики и организации производства Калужского филиала Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана