

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИЙ В МАЛЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС

Е.Б. Мелков

Статья посвящена проблемам инвестиций в малый инновационный бизнес, связанным с большим объемом оформительской работы с заявкой и специальных знаний в области финансового учета, который не позволяет инвестору и изобретателю найти друг друга.

Ключевые слова: малый бизнес, инновации, инвестор, инвестиционная заявка, бизнес-разведка.

В России второго десятилетия XXI в. малый бизнес как таковой представлен главным образом торговлей и сферой мелких услуг. Наука в нем отмечена мало, хотя попытки талантливых ученых-одиночек создать свой инновационный бизнес делаются постоянно. Лишь единицы из этих энтузиастов организуют свой бизнес в России. Остальные, в лучшем случае, продают свою идею людям, имеющим деньги, а в худшем — уезжают за границу.

Такое явление вполне объяснимо. Современная наука требует достаточно больших средств для создания исследовательской инфраструктуры и еще больше — для создания опытного образца новой продукции и промышленного производства. Где взять такие средства, современный ученый-энтузиаст не знает. Сначала он всеми правдами и неправдами использует инфраструктуру научных лабораторий своих работодателей, друзей и знакомых. Потом, когда становится понятно, что такой порядок никого из окружающих не устраивает, он вынимает из семейного бюджета все имеющиеся средства и начинает искать инвестора.

Поиск инвестора — дело весьма не простое и достаточно продолжительное. Во-первых, составляется и рассматривается список инвестиционных и венчурных компаний. Во-вторых, изучается область их специализации. Например, специализирующиеся на биотехнологиях компании не смогут правильно оценить идеи воздухоплавания или машиностроения и не будут инвестировать в неизвестную сферу деятельности. И наконец, самое сложное. Надо представить свою идею в виде, который может быть понятен инвестору. И это, в большинстве случаев, для ученого — самое сложное.

Инвестор — в первую очередь бухгалтер. Он считает деньги, которые вложил и которые получит назад. Обычно это не его личные деньги, а деньги владельцев компании (акционеров, пайщиков, совладельцев и т. п.). Директор инвестиционной компании должен постоянно отчитываться перед владельцами о вложенных средствах, причинах и резонах таких вложений, перспективах возврата средств и возможных прибылях, при удачной реализации проекта.

Кроме того, инвестор также — и бизнесмен. Он должен видеть коммерческую перспективу предлагаемого проекта, видеть потребность рынка в такой разработке, оценить объем такого рынка, увидеть возможных конкурентов и партнеров.

Инвестор должен хорошо разбираться в вопросах права. Это, в первую очередь, — определение прав собственности на предлагаемый к реализации научно-технический продукт. Неправильная оценка и оформление таких прав могут привести к потере даже уже успешно реализованного проекта.

В силу вышесказанного, инвестор и требует от соискателя инвестиций представления заявки на получение денег в понятном для него виде. И тут для российского ученого начинаются проблемы. Следует заметить, что рыночные отношения в современной России зародились всего 20 лет назад. В настоящее время мы используем научные заделы советского периода, носителями которых являются главным образом люди с советским техническим образованием. Им не всегда видна коммерческая применимость изобретения, возникают трудности при составлении бизнес-плана, для них исследование рынка — тайна за семью печатями, а право собственности на интеллектуальный продукт — понятие абстрактное. Следовательно, составление заявки превращается в непреодолимую проблему.

Как всякий ученый, соискатель инвестиций начинает анализировать возможные пути решения вставшей перед ним задачи. Первый и самый простой вариант — самому подготовить заявку. Второй — нанять человека или фирму, которые такую заявку за приемлемые деньги могут подготовить.

При попытке пойти по первому пути ученому приходится погрузиться в новую для себя предметную область, требующую отдельного изучения, а следовательно, — времени и денег. Проблема заключается в том, что сознание его работает не так, как сознание бизнесмена-инвестора, поэтому понятные одному требования и термины непонятны другому.

В большинстве случаев ученые не обладают даром изложения своей теории или проекта на понятном неспециалисту языке. Мышление терминами, образами и формулами значительно ускоряет работу ученого и, в то же время, затрудняет понимание его идей другими людьми. Подготовленная таким ученым заявка на получение гранта не только не выделяется в лучшую сторону среди других заявок, но и может быть отвергнута на стадии предварительного просмотра как недостойная финансирования из-за того, что конкурсная комиссия просто не увидела оригинальности идеи, ценности проекта и целесообразности его финансирования. Что, как показывает опыт, в большинстве случаев и происходит.

Существует другой способ — нанять специалиста или команду, которая имеет опыт подготовки инвестиционных заявок. Однако, тут возникают две проблемы:

- нет никаких гарантий того, что даже идеально подготовленная заявка будет замечена и удовлетворена;

- деньги на оплату команды появятся только после получения инвестиций, а что делать, если заявка не получит денег? Чем расплачиваться?

Указанные проблемы становятся камнем преткновения при подготовке заявки на получение господдержки в рамках федеральных и местных программ.

Другой проблемой является плохая информация о конкурсах и программах помощи малому бизнесу. Сама идея решения больших программ через конкурсы, конечно, правильная. Однако, преимущество в получении грантов всегда будет иметь большая компания. В ней всегда можно найти человека, задачей которого будет отслеживание объявляемых конкурсов и выяснение деталей подачи заявки. Большая фирма получит грант не потому, что ее проект достойнее и более инновационен, а потому, что над заявкой работал большой штат специалистов оформителей, проектировщиков, юристов, потому что, имея деньги, проще лоббировать свою заявку в министерстве, ведающим распределением денег. Да и финансовые показатели фирмы, учитываемые при рассмотрении заявок, у крупной фирмы, обычно, много лучше, чем у малого, «еле дышащего» предприятия. В результате крупная компания, конечно, выполнит заявленную работу, но качество и особенно новизна подхода, значительно пострадают. Основная цель программы — развитие инноваций достигнута не будет.

Можно, конечно, обратиться и к российскому бизнесу. Попытки найти его представителей, желающих инвестировать инновационную разработку, обычно заканчиваются «приватизацией» авторской идеи бизнесменом и попыткой самостоятельной, без участия автора, реализацией проекта. Что приводит не только к краху проекта, но и к дискредитации самой идеи.

Остается только перевести свое плохо формализованное предложение на английский язык и разместить его на сайтах западных инвестиционных компаний. Не исключено, что многие из них выступают инструментом бизнес-разведки. Вытащив из соискателя под видом детализации заявки все основные сведения об идее разработки и способах решения проблем, зарубежные инвесторы отказывают в инвестициях российскому специалисту, а сами находят собственных инженеров, которые эту идею реализуют. Сегодня в России многие компании именно таким образом воруют друг у друга и у независимых специалистов бизнес-секреты. Обещания не стоят ничего, а полученная информация часто бывает бесценна и приносит огромные дивиденды. При этом денег у ученого как не было, так и нет!

Можно сказать, что в России появился институт «бизнес-ангелов». Да, его появление заявлено. Проводятся ежегодные форумы, на которых рассказывается, как эти структуры помогли тому или иному изобретателю. Но на деле выясняется, что деньги выделяются либо близким структурам, либо на таких условиях, что работать становится не выгодно, а чаще всего — просто осуществляется сбор информации. В откровенных разговорах руководители этих структур говорят о том, что им выгоднее предложенный проект вывести за рубеж и реализовать там, чем пытаться его реализовать в России.

Тем не менее, информация об успешном внедрении российских изобретений за границей поступает все чаще. Видимо, там меньше формализма при рассмотрении российских ноу-хау. Опытный бизнесмен хорошо знает потребности той или иной отрасли и ищет решения в различных научных журналах. Тысячи русскоязычных специалистов за границей специализируются на отслеживании всего нового в российских изданиях, приезжают в Россию, встречаются с людьми, которые ищут инвестиции, помогают, не требуя денег, подготовить проект для представления западным и восточным инвесторам, а потом уезжают с ним в поисках подходящего партнера по бизнесу. Предпочтение при этом отдается не большим «жирным котам», а маленьким компаниям с перспективными идеями. То есть Россия кормит своими идеями весь мир, не умея их воплотить у себя.

Может быть и нам не объявлять формальные конкурсы, а подготовить «искателей талантов», которые, вращаясь в тех же кругах, где ищут информацию приезжие вербовщики наших ученых, смогут найти перспективные проекты, подготовить их к конкурсу и вместе с изобретателем порадоваться развитию новых технологий и изобретений.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы. Сегодня, при наличии огромного дефицита свободных денег в стране, частные инвесторы неохотно вкладываются в развитие науки, это бизнес рискованный, срок его окупаемости зависит от многих факторов, более привлекательными кажутся спекулятивные операции на фондовом рынке и размещение денег под проценты в банки. Даже наше государство грешит вложением средств в зарубежные фонды, т. е. финансирует зарубежного производителя, а не распродает золотой запас, как это было в 30-х гг. прошлого века при создании отечественной тяжелой промышленности.

Запрет на вывоз капитала из страны мог бы позволить создать в стране свободную денежную массу, которую и сами бизнесмены, и банки стремились бы вкладывать в отечественные проекты, а следовательно, могли бы возникнуть благоприятные условия для финансирования малого инновационного бизнеса. У бизнеса появился бы стимул, наконец-то, разобраться в инновациях, которые ему предлагаются для реализации и развития отечественной экономики.

Стремление государства помочь мелкому и среднему инновационному бизнесу должно быть дополнено «дружественным интерфейсом». Другими словами, те структуры в Правительстве РФ, которые отвечают за эти инвестиции, должны подходить к отбору заявок не по формальному признаку: правильности оформления заявки, а в соответствии с оценкой ее перспективности и полезности для экономики страны и науки. Естественно, сами эти структуры не в состоянии дать правильную оценку предложенному проекту, поэтому они могли бы эти проекты в анонимном виде представлять в Российскую академию наук для оценки (это ее прямая обязанность) или в специальную группу независимых экспертов, которые ранжируют проекты по важности, а уж госструктура, исходя из финансовых возможностей, примет окончательное решение о финансировании.

Такая схема представляется хоть и сложной, но достаточно справедливой и не замкнутой на конкретного чиновника, который не всегда способен оценить важность инновационности идеи и может оставить без финансирования интересный проект.

Наконец, в процессе сбора конкурсных заявок, комиссия должна давать возможность соискателям инвестиций исправлять оформительские огрехи, которые неизбежны в малых

фирмах, где трудно нанять большой штат исполнителей, способных сделать все красиво и без ошибок. Такая дружественная интерактивная работа с заявителем позволит не только повысить общий уровень качества заявок, но и самим членам конкурсной комиссии лучше понять, с чем сталкиваются заявители в процессе подготовки заявок по предложенным им формам и как эти формы сделать более удобными и понятными.

А в самом общем плане лучшим инвестором в науку, безусловно, является государство, когда во главе его стоят умные профессионалы, которые видят задачи страны, задачи экономики, могут их правильно сформулировать и выделить ресурсы государства, даже с большим напряжением для экономики страны.