

Проблемы финансирования инновационных проектов на разных стадиях их развития

Платонов С.А., Слюсаренко К.С.

Аспиранты

Московский Государственный Университет имени М.В. Ломоносова,

Экономический факультет, Москва, Россия,

E-mail : splatonoff@mail.ru, skirs@rambler.ru

Успех реализации инновационных проектов во многом зависит от организации процесса его финансирования. Как свидетельствует практика, недостаточная компетенция в понимании того, как правильно финансировать инновационный проект, какой объем средств необходимо вносить на каждом этапе его развития, представляет собой существенную проблему для инвесторов, занимающихся финансированием инновационных проектов. Это является угрозой существования и существенным барьером для роста и развития проекта, препятствует переводу идей и научно-технологических достижений в реальную экономику.

Если для самостоятельного инновационного отдела крупной корпорации, который по сути выступает ее аффилированной структурой, возможно внутрикорпоративное финансирование от материнской компании за счет средств инвесторов, то для небольшой инновационной фирмы, которая реализует инновационный проект зачастую единственным источником финансирования может выступать внешнее финансирование.

Подобное внешнее финансирование инновационного проекта в основном может осуществляться как за счет средств бизнес-ангелов, венчурных инвесторов и фондов государственной поддержки, так и с помощью более традиционных форм финансирования (банковские кредиты, лизинг) [1]. На каждом этапе развития возможно использование как одного вида финансирования, так и нескольких сразу. Выбор определяется возможностью и доступностью этих форм для инновационных компаний на разных этапах их жизненного цикла.

Венчурное финансирование получило свое распространение ввиду специфики инновационного проекта, связанного с повышенными рисками, отсутствием уверенности в быстрой коммерциализации инновационной идеи, а также отсутствием кредитной истории и залогового обеспечения — делают труднодоступным в эту сферу таких традиционных инструментов финансирования, как кредитование [2]. Однако, данный механизм финансирования инновационных проектов все еще не является достаточно эффективным инструментом поддержания и развития инновационных проектов особенно на стадиях seed-up и start-up. По данным ежегодного обзора NVCA, всего лишь 13 млн. долл. пришлось на финансирование проектов на стадии seed-up, в то время как общий объем венчурных инвестиций за 2010 год составил 2 495 млн., из которых 2 241 млн. пришлось на финансирование проектов, находящихся на стадии расширения [3].

В своем исследовании мы остановимся на проблеме финансирования инновационных проектов на разных стадиях своего развития. Проанализируем основные причины того, почему венчурные инвесторы (бизнес-ангелы, венчурные фонды, прочие венчурные инвесторы) все еще не столь активно финансируют инновационные проекты на стадиях seed-up и start-up, несмотря на то, что многие эксперты отмечают огромный потенциал развития венчурного бизнеса в России.

Данный источник финансов имеет важное значение для развития инновационной деятельности прежде всего небольших компаниях. Однако к настоящему времени венчурное инвестирование в России отличается от ведущих экономик мира не только по своему объему, но и по своей структуре. К тому же, налицо сильная территориальная диспропорция: более половины таких инвестиций осуществляется в Москве [4]. На наш

взгляд необходимо выявить причину основных отличий в структуре и разработать решение тех особенностей, которые носят негативный характер.

Литература

1. Каширин А.И., Семенов А.С. Венчурное инвестирование в России. М.: Вершина. 2008.
2. Котельников В.Ю. Венчурное финансирование от А до Я: как сделать проект привлекательным для инвестора. М.: Эксмо. 2009.
3. NVCA Yearbook . EVCA Special paper, June 2011
4. ОАО «Российская венчурная компания» [Электронный ресурс] / Сегментация инвестиций по территориальному признаку. - Режим доступа: <http://www.rusventure.ru/ru/investments/funds/>, свободный.