

Государственная поддержка инновационной деятельности в Республике Узбекистан (Раздел 2)

Хамидулин М.Б.

ЦЕЛЬ ЗАНЯТИЯ

- систематизировать различные источники финансирования, которыми могут пользоваться инновационные компании на ранних этапах своего развития.

УЧЕБНЫЕ ВОПРОСЫ

ВВЕДЕНИЕ

РАЗДЕЛ 1. СТРУКТУРИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

1.1. Структуризация инновационного проекта и особенности его реализации на различных этапах

1.1.1. Посев

1.1.2. Стартап

1.1.3. Ранний рост

1.1.4. Расширение

1.1.5. Выход из проекта

- 1.2. Роль государственных инициатив стимулирования инновационных процессов
- 1.3. Государственные программы и фонды

УЧЕБНЫЕ ВОПРОСЫ (Продолжение)

- **РАЗДЕЛ 2. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**
- **2.1. Особенности финансирования инновационных проектов**
- **2.2. Классификация источников финансирования**
- **2.3. Источники прямого финансирования инновационных проектов**
- **2.4. Источники косвенного финансирования инновационных проектов**
- **2.5. Государственное финансирование инновационных проектов**
- **2.6. Инвестиции фирмы в процесс создания нововведений**
- **2.7. Методы коммерческого (венчурного) финансирования инновационных проектов**
- **2.8. Значение фондовых рынков для финансирования долевых инвестиций в акционерный капитал.**
- **2.9. Проектное финансирование**

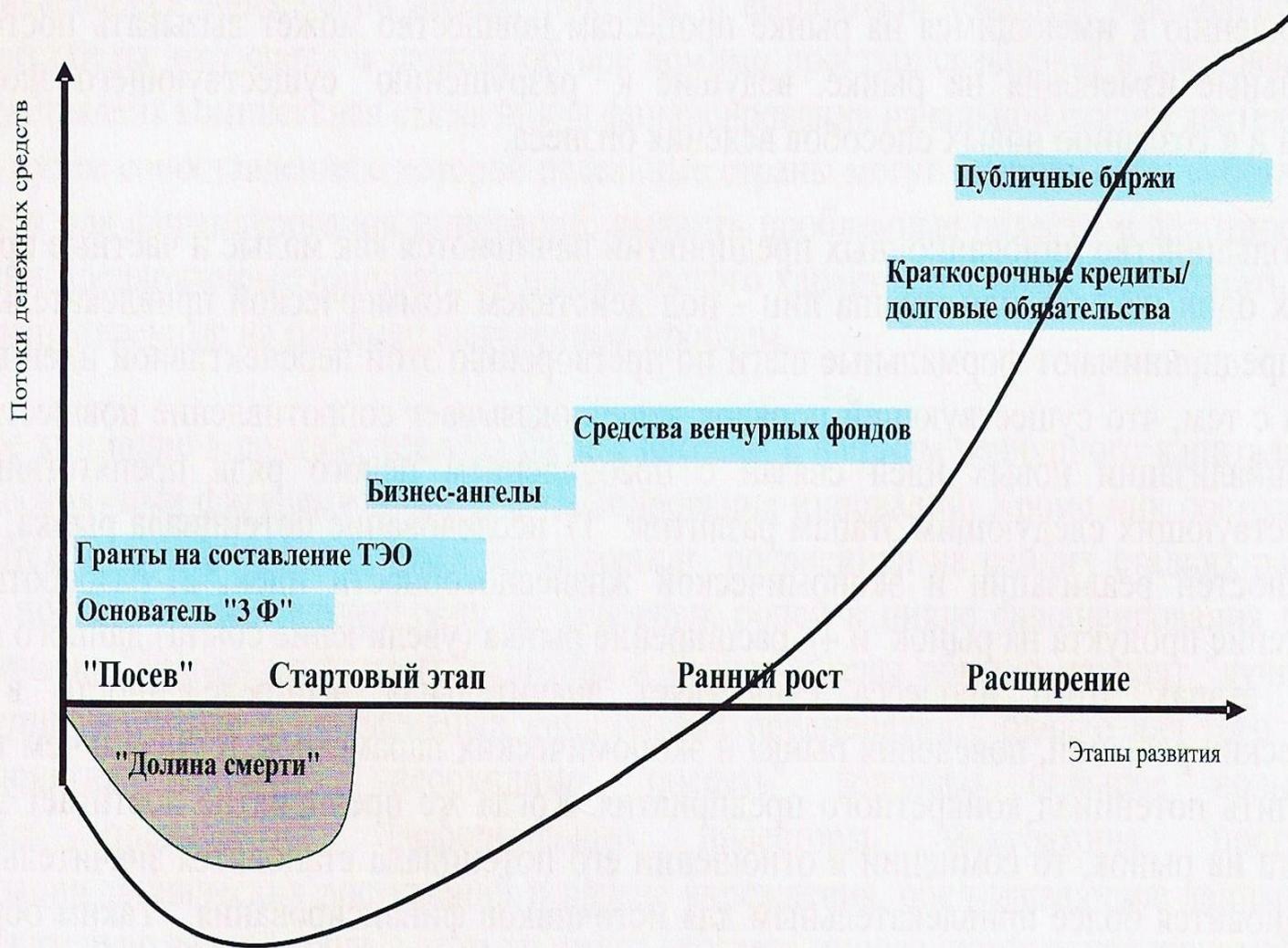
УЧЕБНЫЕ ВОПРОСЫ (Продолжение)

- **РАЗДЕЛ 3. УЧАСТНИКИ И (МЕХАНИЗМЫ) ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.**
- **3.1. Инновационная инфраструктура**
- **3.2. Бизнес – ангелы**
- **3.3. Венчурные фонды (капиталисты)**
- **3.4. Другие потенциальные способы финансирования**
- **3.5. Техническая, инфраструктурная и научная поддержка**

Проблемы финансирования инновационной деятельности

- Преимущественное распределение государственных средств на фундаментальную науку и фактическое отсутствие системы финансирования на стадии стартапа
- Отсутствие опыта и институтов поддерживающих процесс коммерциализации научных разработок и инновационных проектов
- Большинство инновационных проектов являются высокорискованными и поэтому требуют особых условий финансирования
- Традиционные институты финансового посредничества не готовы работать с инновационными компаниями на ранних этапах их развития

Стадии инновационного цикла



1.1.1. Посев Наиболее ранняя стадия – (Seed stage) - охватывает период первоначальных научно-исследовательских и опытно конструкторских работ.

- 1) неожиданное событие;
- 2) несоответствие, несовпадение;
- 3) потребности производственного процесса;
- 4) потребности рынка;
- 5) изменения в структуре отрасли или рынка;
- 6) демографические изменения;
- 7) изменения в восприятии и настроениях потребителей;
- 8) новое знание, научное и ненаучное.

1.1.2. *Стартап* (start-up stage) разработка прототипа, предварительные исследования рынка, создание бизнеса, или вариантов запуска производства

Стартап (Start-up) ([англ. запускать](#)), **стартап-компания** — недавно созданная компания, (возможно, ещё не зарегистрированная официально, но всерьёз планирующая стать официальной), строящая свой бизнес на основе [ИННОВАЦИИ](#), не вышедшая на рынок или едва начавшая на него выходить и обладающая ограниченным набором ресурсов. Зачастую стартап-компании называют «гаражными».

1.1.3. Ранний рост

- (early-growth stage) коммерциализация продукции в небольших масштабах, а также изучение возможностей

расширения производства

- **Коммерциализация технологий** – получение выгоды (дохода, прибыли) от коммерческого использования информации о технологии и/или самой технологии, в отличие от трансфера технологии, который предполагает передачу технологии реципиенту (получателю и пользователю), который и осуществляет ее промышленное освоение (но не обязательно извлекает из этого прибыль – примером являются экологические технологии).

1.1.4. Расширение

Стадия расширения производства (*expansion stage*) - предусматривает значительный рост производства и влияние на рынки.

Предприятие имеет возможность получения финансовых ресурсов из различных источников. Это может быть и доленое и долговое финансирование, и возможность использовать собственные средства, полученные в виде прибыли или амортизационных отчислений

Главной задачей для структур, осуществляющих финансирование процесса трансфера технологий на этой стадии является поиск эффективных методов выхода из проекта для того, чтобы начать продвижение следующих инновационных проектов.

1.1.5. Выход из проекта

Передача технологии или части бизнеса в инновационном предприятии другому собственнику – действие достаточно трудное, поэтому необходимо провести серьезную подготовительную работу и организовать солидный перечень мероприятий по оценке бизнеса, выбора способа передачи и поиску потенциального партнера.

Технологическое брокерское событие – это серия предварительно организованных в одном месте технологических брокерских встреч между инновационными компаниями или разработчиками, предлагающими новые технологии, с одной стороны, и теми компаниями, которые ведут поиск новых технологий и хотят приобрести их для дальнейшей эксплуатации или инвестирования в них, с другой стороны.

1.1.5. Выход из проекта (продолжение)

- Основным критерием для принятия решения по выходу из проекта должен служить ожидаемый уровень доходности в изменившихся условиях его реализации. Продолжать реализацию следует при выполнении следующего условия:
- **$\mathcal{E} > C + \text{ПР} + \text{ПЛ}$, где**
- \mathcal{E} — ожидаемая доходность реального проекта в изменившихся условиях реализации;
- C — средняя ставка депозитного процента на денежном рынке;
- ПР — уровень «премии» (дополнительной доходности) за риск, связанный с осуществлением реального инвестирования;
- ПЛ — уровень «премии» (дополнительной доходности) за ликвидность с учетом прогнозируемого увеличения продолжительности реализации реального проекта.

1.2. Роль государственных инициатив стимулирования инновационных процессов

Инновации рассматриваются в качестве одного из основных факторов, которые могут обеспечить повышение конкурентоспособности и эффективности национальной экономики в долгосрочной перспективе. Если государство строит экономику, основанную на знаниях, то роль государственной политики в области развития инноваций трудно переоценить.

1.3. Государственные программы и фонды

- Основные методы предоставления долевого финансирования или его разновидностей целевым фирмам включают следующие:
- Прямое финансирование через правительственные фонды венчурного капитала;
- Прямое финансирование через правительственные учреждения;
- Техничко-экономических обоснований и другой «предпосевной» деятельности на ранней стадии проекта инновационных МСП;
- Совместных с частными инвесторами инвестиций в инновационные МСП;
- Предоставление капитала управляемым частными предпринимателями фондам ВК
- Финансирование инкубаторов и других посредников, участвующих в ранних этапах становления предприятий;
- Предоставление гарантий по кредитам или долевого финансированию инвестиций в инновационные МСП;
- Предоставление налоговых льгот для инвестиций в частные предприятия или в фонды ВК.

Различные формы государственных инструментов, используемые для стимулирования венчурного инвестирования:

- 1. Прямое предоставление капитала в венчурные фонды или малые предприятия (капитал предоставляется венчурным фондам или малым компаниям в виде прямых инвестиций или кредитов под низкие проценты);
- 2. Финансовые льготы для инвестирования в венчурные фонды или малые предприятия (государственные гарантии по кредитам венчурным фондам или начинающим малым компаниям; налоговые льготы или освобождения);
- 3. Правила, определяющие круг инвесторов, которым разрешается вкладывать средства в венчурные фонды (например, в определенных размерах пенсионным фондам и страховым компаниям).

Различные формы государственных инструментов, стимулирующих венчурное инвестирование

Тип

Цель

Пример

1. Прямое предоставление капитала

*Государственные
прямые
инвестиции*

Предоставлять прямые инвестиции в венчурные фонды или предприятия малого бизнеса

Бельгия –
Investment
Company for
Flanders (GIMV)

*Государственные
кредиты*

Предоставлять долгосрочные кредиты под низкие проценты и/или безвозмездные кредиты венчурным фондам или предприятиям малого бизнеса

Дания –
VaekstFonden
(Business
Development
Finance) Loan
Programme

Различные формы государственных инструментов, стимулирующих венчурное инвестирование (продолжение)

2. Финансовые льготы

<i>Налоговые льготы</i>	Предоставлять налоговые льготы, в частности налоговые кредиты (зачеты) тем, кто вкладывает средства в предприятия малого бизнеса или венчурные фонды	Великобритания – Enterprise Investment Scheme and Venture Capital Trusts
<i>Гарантирование займов</i>	Гарантировать часть банковского займа, предоставляемого малым предприятиям, отвечающим определенным требованиям	Франция – Societe Francaise de Garantie des Financements des Petites et Moyennes Enterprises (SOFARIS)
<i>Гарантирование вложений в акционерный капитал</i>	Гарантировать часть потерь от венчурных инвестиций с высокой степенью риска	Финляндия – Finnish Guarantee Board

Различные формы государственных инструментов, стимулирующих венчурное инвестирование (продолжение)

3. Определение круга инвесторов	Разрешить институтам, таким как пенсионные фонды или страховые компании, вкладывать средства в венчурный капитал	США - изменения, внесенные в Закон о гарантированном пенсионном обеспечении
--	--	---

Принципы реализации мер государственного стимулирования венчурного инвестирования (мировой опыт):

1. Государственные меры должны стараться восполнить недостатки рынков или нехватку средств, являющихся следствием недостатков финансовой системы, не позволяющей предоставлять капитал экономически жизнеспособным компаниям и проектам.
2. При разработке финансовых мер следует учитывать характер и степень инвестиционных льгот: направляются ли они в венчурные фонды или непосредственно в малые предприятия, целевые стадии инвестирования, факторы риска, сравнение со ставками доходов в частном секторе, мерами обеспечения компетентности посредников и воздействие на частный капитал.
3. Меры поддержки венчурного инвестирования должны стимулировать инвестиции частного сектора и создавать коммерчески активный рынок. Государственные меры должны стараться укрепить частный сектор венчурного капитала. По мере развития частных рынков, эти программы следует сворачивать.
4. К управлению программами государственной поддержки должен быть допущен частный сектор. Хотя государство должно контролировать выполнение программы, его участие в принятии инвестиционных решений следует свести к минимуму.

Принципы государственного стимулирования венчурного инвестирования (продолжение):

- 5. Процедура подачи малым предприятием, инвестором или инвестиционной компанией заявления о предоставлении льгот, должна быть простой и прямой.
- 6. Венчурные предприниматели, инвесторы и компании должны знать о существовании программ поддержки. Информация о наличии венчурного капитала должна быть включена и использована различными государственными программами.
- 7. Программы поддержки венчурного капитала должны регулярно оцениваться. Критерием успешности является степень, в которой созданные венчурные фонды или малые компании могут работать на коммерческой основе, т.е. приносить прибыль.
- 8. Недопустимо чрезмерное усиление роли государства в исключительно частной сфере, какой является венчурное инвестирование (например, путем введения лицензирования и т.д.).
- 9. В венчурной индустрии не существует каких-либо специфических проблем, решение которых могло бы потребовать принятия специального закона Республики Узбекистан. Существующие проблемы в общем гражданском, налоговом и валютном законодательстве, которые препятствуют развитию венчурной индустрии, должны решаться государством в рамках соответствующих отраслей права и уже существующих законодательных актов.

- **БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ**