

Столяров И.И., Авласенко И.В.

Венчурные инвестиции и их роль в инновационном развитии экономики

На сегодняшний день, в отличие от практики ряда европейских стран, традиционный банковский капитал не способен в полной мере финансировать инновационные компании и малый бизнес, осваивающий высокие технологии. Именно поэтому необходимо развивать нетрадиционные источники инвестиций, в частности, венчурный капитал, который становится пусковым механизмом для создания новых и модернизации действующих производств на основе использования достижений научно-технического прогресса. Участие венчурного инвестора в управлении бизнесом снижает степень риска и увеличивает норму прибыли на капиталовложения, и, таким образом, является неотъемлемым условием успешного освоения нововведений.

В становлении венчурной индустрии огромную роль играют малые и средние предприятия. Они могут многократно увеличивать свои обороты, эффективнее использовать достижения научно-технического прогресса, проводить агрессивную экспортную политику. Малые и средние предприятия являются идеальными объектами инвестирования для венчурного предпринимателя, поскольку рост стоимости таких компаний, а значит, и доход инвестора адекватны риску, который он принимает (особенно в производственной и инновационной сферах).

Реализация указанных особенностей возможна лишь в условиях развитого рынка венчурного капитала, на что в российских условиях пока рассчитывать не приходится в силу: неразвитости инфраструктуры, обеспечивающей появление новых и развитие существующих малых и средних инновационных компаний; отсутствия экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологичного сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов, и др.

Венчурная экономика в России пока что существенно отстает от конкурентов. Если рост инвестиций в форме венчурного капитала и фондов прямых инвестиций Бразилии, Китая и Индии характеризуется довольно сильными темпами, то аналогичные показатели в России продолжают оставаться недостаточными. Например, китайские венчурные предприятия и «фирмы роста» привлекают в 20 раз больше

капиталовложений по сравнению с российскими инвестиционными фондами. Активных инвесторов в Китае в 30 раз больше, чем в России¹.

Венчурная индустрия в условиях перевода нашей страны на инновационные рельсы должна стать неотъемлемой частью национальной инновационной системы. В данном аспекте главная задача — определение ключевых направлений участия государства в становлении венчурной индустрии, а также степени участия и роли частного сектора в этом процессе. Государственные программы венчурного инвестирования инновационных проектов компенсируют недостаточные объемы рынков частных инвестиций, активизируя инновационные процессы и создавая благоприятные условия для создания и развития малых инновационных компаний, чье дальнейшее благополучие и процветание не всегда просматривается частным бизнесом.

Оказываемое государством влияние на развитие венчурных инвестиций принимает две основные формы.

Одна из них связана с осуществлением государственных инвестиций в долевой капитал венчурных организаций, а также с предоставлением им грантов. Эффективными являются государственные гарантии под банковские кредиты венчурным предприятиям. Так, например, в Великобритании государство гарантирует банку 70% выданных ссуд, в США и Нидерландах объем гарантий доходит до 75% ссуды в случае, если венчурное предприятие терпит крах. Эти формы поддержки применяются также в Германии и в Финляндии.

Вторая форма предполагает косвенное воздействие государства на инновационную деятельность. Она охватывает нормативно-правовое регулирование, использование налоговых льгот и преференций, упрощение процедур регистрации субъектов венчурной и инновационной деятельности, содействие в подготовке кадров путем обучения специалистов в соответствующих бизнес-школах. Российское налоговое законодательство пока мало ориентировано на нужды венчурного бизнеса. Это находит отчетливое выражение как в обосновании венчурных фондов, так и в практическом отсутствии налоговых льгот для субъектов венчурной деятельности.

На законодательном уровне вопрос развития венчурной индустрии в России был впервые поднят в 1999 году: были предприняты попытки внести в Государственную думу проект закона о венчурной деятельности, однако он был негативно воспринят со стороны венчурного сообщества. Как считают специалисты

¹ Ведомости. 20 октября 2012.

российской ассоциации прямого и венчурного инвестирования, вопросы активизации развития венчурной деятельности должны решаться в рамках соответствующих отраслей права и уже существующих законодательных актов, так как ни в одной развитой стране нет самостоятельного закона о венчурной деятельности.

Тем не менее для России принятие закона «О венчурной деятельности» — важный шаг на пути построения института венчурной индустрии. Госдума планирует в ближайшее время утвердить концепцию данного законопроекта, требующего, по мнению экспертов, значительной доработки, вызванной отсутствием продуманной системы мер по стимулированию венчурной деятельности, противоречиями с Гражданским кодексом, несовершенством понятийного аппарата и связей, нерешенностью вопросов частно-государственного партнерства.

В целях дальнейшего роста венчурных компаний было бы целесообразно принять закон о таком виде деятельности, хотя бы по образцу законодательства о паевых фондах. Кроме того, венчурным лизингодателям наряду с такими традиционными методами, как гарантия банка, залог имущества, страхование оборудования, можно было бы применять в своей работе производные инструменты фондового рынка (опцион, фьючерс и т. д.).

Сравнительная оценка лучших практик продвижения инноваций в странах БРИКС и по всему миру показала большую значимость правильного формирования фондов венчурного капитала. За рубежом венчурные фонды не облагаются налогами до момента получения ими прибыли на потребительском рынке. В Великобритании венчурная фирма — это предприятие, которое не продает свои акции и, следовательно, не зарабатывает деньги на открытом фондовом рынке. Инвестиции в такую фирму связаны с высоким риском, но они за это освобождаются от подоходного налога.

В национальной инновационной стратегии, принятой в 2008 году, справедливо отмечается актуальность обоснования экономической природы фондов венчурного капитала, включая их организационно-правовые формы формирования.

При создании венчурных фондов возникает много проблем, которые не относятся к компетенции юристов и связаны с участием профессиональных инвесторов и управляющих венчурными фондами. Это обстоятельство не учитывается при формировании фондов в виде инвестиционных товариществ, что предопределяет их регистрацию за рубежом. Сейчас все предпочитают регистрировать фонды на Кайманах, Британских и Виргинских островах, Кипре, в США, Европе, Сингапуре. В России, кроме Российской венчурной компании (РВК) и «Роснано», имеются паевые

инвестиционные фонды (ПИФы) и фонды в виде обществ с ограниченной ответственностью (ООО). Но они практически не подходят в связи с тем, что в фондах в форме ООО есть система корпоративного управления, которая не соответствует практике венчурного бизнеса. Кроме того, для них характерно двойное налогообложение, что тоже не соответствует функциональному назначению.

Эти и другие проблемы требуют изменений законодательства об инвестиционных товариществах. Прежде всего нужно конкретизировать или расширить процедуру включения новых участников. Требуется устранение ситуации, когда ограниченные партнеры отвечают неограниченно всем своим имуществом. Большую остроту приобретает проблема увеличивающегося оттока стартапов из России на международные рынки, вызываемого преимущественно плохим инвестиционным климатом и несовершенством правового поля.

Наряду с венчурными фондами важную роль призван сыграть бизнес-ангельский сектор. При решении этой задачи государство должно использовать налоговый вычет на венчурные инвестиции, разделяя с данным сектором финансирования инновационные риски, активно поддерживать развитие информационных, образовательных, методических инициатив бизнес-ангелов.

Бизнес-ангелы выполняют функцию устранения разрыва между первоначальными вложениями собственников компаний и такими источниками функционирования, как венчурный капитал, банковское финансирование, размещение акций на бирже и т. д. Участие бизнес-ангелов необходимо, особенно когда бизнес строится без участия в его судьбе крупных компаний.

Традиционная схема начала и развития венчурного бизнеса включает несколько этапов. Для первого из них характерно наличие блестящей идеи и минимум бизнес-плана и стартового капитала. Этот этап называется посевным (*seed*). Его основными финансовыми агентами выступают семья, друзья и знакомые. После запуска бизнеса, его первого этапа в дело вступают бизнес-ангелы. Это частные инвесторы, которые вкладывают свой собственный капитал в дело. Чаще всего это действующие предприниматели, располагающие опытом в развитии собственного бизнеса. Нередко их денежные средства являются единственным источником дальнейшего роста формирующейся инновационной компании.

Бизнес-ангелы в обмен на вложенный капитал получают миноритарный пакет акций компании, часто блокирующий — для обеспечения контроля за бизнесом. Помимо финансов бизнес-ангелы привносят в финансируемую компанию свой опыт,

управленческие и организационные навыки, связи и оказывают помощь в поиске клиентов. Основной мотивацией бизнес-ангелов является значительный рост стоимости вложенного капитала и их доли прибыли в нем.

Роль бизнес-ангелов возрастает благодаря их объединению в синдикаты, образованию так называемых ассоциаций. Объединение их усилий и капиталов обеспечивает большие масштабы и расширяет возможности распределения рисков среди участников инновационного процесса. Широкое использование такого подхода в развитых странах дало существенный эффект экономии на масштабе и функционально приблизило сети бизнес-ангелов к венчурным фондам, увеличивая инвестиционный капитал, способствуя формированию эффективной команды и снижению рисков.

Применительно к российским условиям это направление роста инвестиционных ресурсов в области венчурного финансирования требует значительного правового и стимулирующего влияния. Учитывая, что наша страна располагает большим числом потенциальных инвесторов, владеющих свободным капиталом. Сейчас ряды российских бизнес-ангелов насчитывают около тысячи инвесторов, а потенциально они составляют десятки тысяч. Это важный источник венчурного инвестирования. Но по сравнению, например, с США он является недостаточным. В США действует несколько сотен тысяч ассоциаций бизнес-ангелов.

Как правило, следом за бизнес-ангелами начинают действовать венчурные фонды. Инвестиции бизнес-ангелов отличаются от капитальных вложений венчурных фондов тем, что фонд не вкладывает собственные средства, а занимается управлением денег, которые он привлек на рынке. Такой подход снижает возможности риска и увеличивает объем инвестиций.

Венчурные фонды обычно имеют статус финансового товарищества (партнерства) с ограниченной ответственностью. Их участники получают прибыль и несут убытки пропорционально вложенным средствам. На долю венчурных фондов приходится, по опубликованным оценкам, более 75% всего рискованного капитала.

Типичная схема функционирования венчурных фондов отражена на Рисунке 1.

Широкое распространение получили специализированные венчурные фирмы, которые берут на себя управление одним или несколькими фондами рискованного капитала. Часто такие фирмы, уже зарекомендовавшие себя в глазах инвесторов как умелые и надежные партнеры, выступают инициаторами формирования новых фондов. Услуги по управлению ежегодно оплачиваются в размере 2–3% от общего объема фонда рискованного капитала в течение 7–12 лет, на которые рассчитано существование фонда.

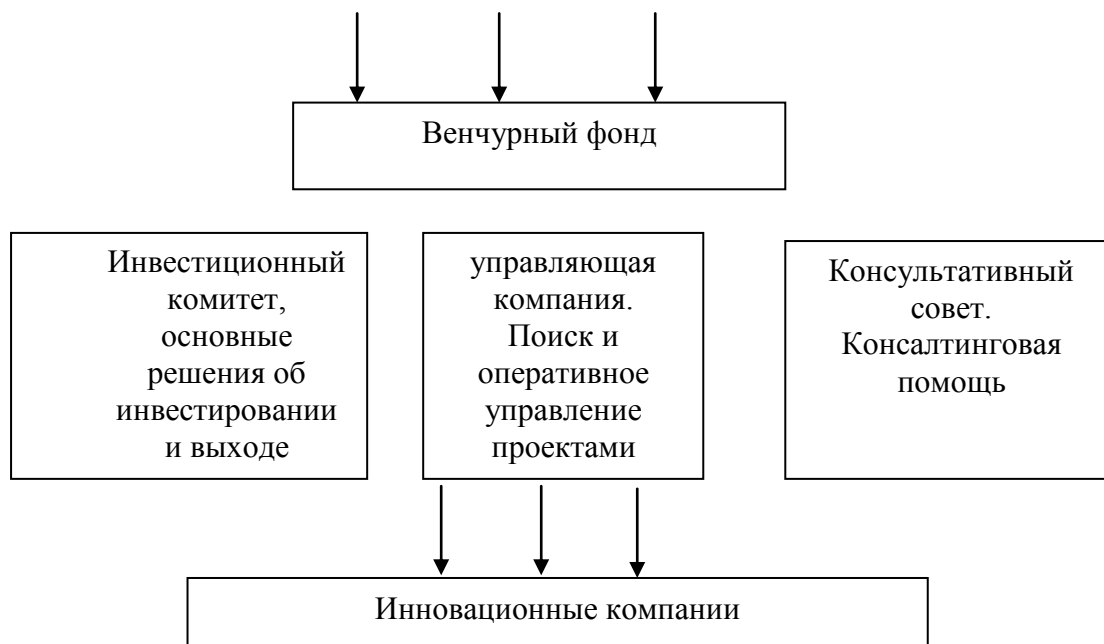


Рис. 1. Схема венчурного фонда²

Особая роль в венчурных фондах принадлежит инновационным капиталистам, стоящим во главе управления. Они не вкладывают напрямую собственные средства в компании, акции которых они приобретают. Венчурный капиталист — это посредник между инвесторами и предпринимателем. В этом заключается одна из самых принципиальных особенностей данного типа инвестирования. С одной стороны, венчурный капиталист самостоятельно принимает решение о выборе того или иного объекта для внесения инвестиций. С другой стороны, окончательное решение о начале инвестиций принимает инвестиционный комитет, представляющий интересы инвесторов. В конечном итоге получаемая венчурным инвестором прибыль принадлежит не ему лично, а инвесторам. Он имеет право рассчитывать только на часть этой прибыли³.

Венчурные фонды — это особая форма инвестирования инновационных проектов, которая означает сращивание финансового и интеллектуального капиталов.

Стабильное место среди источников венчурного капитала, кроме пенсионных фондов, получивших в 1979 году право вкладывать очень ограниченную часть своих средств в инвестиционные проекты с повышенной степенью риска, также занимают промышленные и торговые корпорации, страховые компании, различные фонды. Заметную роль в венчурном бизнесе США играют и физические лица.

² Источник: *Каширин А.И., Семенов А.С.* Венчурное инвестирование в России. М., 2007. С. 32.

³ Венчурное инвестирование инновационных проектов. URL: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_FD29945E-6FF2-4D19-9F0F-30A8524C5BD7.html.

Обычно выделяют три основные организационные формы рискованных капиталовложений, которые используются крупными корпорациями. Это — прямое венчурное финансирование деятельности малых инновационных предприятий, создание дочернего венчурного фонда за счет средств корпорации и вхождение в качестве партнера с ограниченной ответственностью в независимые венчурные фонды.

В качестве прямых инвесторов рискованных инновационных предпринимательских проектов, помимо венчурных фондов и промышленных корпораций, нередко выступают обладающие необходимым опытом и свободными денежными средствами физические лица. Кроме материального интереса, их побудительным мотивом нередко является желание поддержать своих близких или просто знакомых предпринимателей, начинающих новое дело. Условия помощи могут быть в этом случае менее жесткими и более выгодными, чем у организованных профессионалов венчурного бизнеса. Вероятно, в силу этого крупных индивидуальных инвесторов рискованного капитала окрестили в предпринимательской среде «ангелами».

Некоторые инновационные проекты финансируются самими предпринимателями. Последние могут использовать механизмы первичного публичного размещения для мобилизации средств на дальнейшее развитие начатого бизнеса. Необходимым (но еще не достаточным) условием успешной реализации акций в этом случае является, как правило, очень высокая деловая репутация предпринимателя.

В России данный вид финансирования находится на начальном этапе становления. Требуются усилия со стороны государства для поддержки венчурной формы финансирования инновационной деятельности.

С целью активизации венчурной индустрии в России следует осуществить целый комплекс направлений. В первую очередь необходимо правовое регулирование бухгалтерского учета, которое нужно для того, чтобы верно отражалось финансовое положение предприятия, а также чтобы предприятие могло относить на себестоимость продукции затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, внутренние инвестиции и т. д. Это повысит доверие инвесторов к компаниям, в которые они собираются инвестировать. Все возрастающее значение приобретает разработка приемлемых для большинства специалистов методов прогноза эффекта от инноваций и поддержка государством экспертизы инновационных проектов и развития консультационных услуг для малых

предприятий научно-технической сферы, которые являются первоочередными реципиентами венчурного капитала. Это способствовало бы увеличению числа проектов, соответствующих требованиям, общепринятым в среде рискоинвесторов.

В активизации инвестиций венчурного капитала важным фактором может быть частичное или в полном объеме государственное финансирование технических экспертиз и оценки представленных проектов. Государство может дополнительно финансировать затраты на разработку и поддержку баз данных экспертов для рассмотрения проектов или компьютерных диагностических систем, а также предоставлять субсидии на маркетинговые и технологические экспертизы, чтобы компенсировать расходы финансовых институтов на использование аккредитованных консультантов и экспертов.

Многое предстоит сделать по развитию инноваций в малом бизнесе. Большую роль призвано сыграть развитие информационной среды, позволяющей малым инновационным предприятиям и инвесторам находить друг друга, а также стимулировать кооперационные связи между малыми и крупными предприятиями. Велика значимость таких мер, как прозрачность в отношении налогообложения доходов и прироста капитала с целью ухода от двойного налогообложения; финансовые стимулы для инвесторов, вкладывающих средства в не котируемые на фондовой бирже предприятия, в форме налоговых льгот и государственных гарантий под кредиты и инвестиции для малых предприятий, основанных на прогрессивных технологиях. Финансирование венчурного капитала более привлекательно при низких процентных ставках, которые повышают ценность акционерного капитала и увеличивают вознаграждение. В свою очередь финансовая поддержка в форме целевых грантов, налоговых льгот на исследования и разработки может быть оказана проектам на этапах идей и изготовления, опытных образцов, когда перспективы получения коммерческих кредитов или венчурного финансирования еще не определены.

При этом требуется более равномерное поощрение рискованного капитала по регионам. Он отличается несоответствием между предложениями и потребностями в венчурном капитале.

В условиях развития инновационной деятельности актуально развитие человеческого капитала и нематериальных активов. Подготовка и расстановка кадров, способных эффективно руководить инновационными процессами, разрабатывать и внедрять инновационные проекты, является приоритетной региональной и федеральной проблемой. Чем больше диверсифицирована система образования, тем большими

возможностями располагают национальные компании в сфере реализации новых направлений своей производственной деятельности и обеспечения высокой производительности труда. В то же время в инновационной промышленности России в настоящее время ощущается дефицит квалифицированных специалистов и в первую очередь — технологов нового поколения.

Объективная потребность инновационного развития, становления инновационной экономики требует разработки новой концепции подготовки кадров. В ее основу должны быть положены такие принципы, как становление, развитие и самореализация творческой личности; постоянная нацеленность на генерацию перспективных научно-технических нововведений и изыскание путей и методов их практической реализации в инновации; ориентация на подготовку высококвалифицированных и высокоинтеллектуальных специалистов, системных менеджеров инновационной деятельности; рассмотрение обучения и подготовки кадров как составной части производственного процесса, а расходов на подготовку кадров — не как издержки на работников, а как долгосрочные инвестиции, необходимые для процветания предприятий, отраслей и регионов; обучение управлению социальными и психологическими аспектами процесса создания наукоемких нововведений, использованию творческого потенциала коллектива, ускоренному широкомасштабному внедрению в практику инновационных разработок; создание системы непрерывного обучения и повышения квалификации кадров, интегрированной в систему производства инновационной продукции.

Предстоит многое сделать по усилению сотрудничества университетов и других вузов региона с передовыми предприятиями региона, реализующими инновационные проекты, и их совместную деятельность в области разработки учебных программ, издания учебников и монографий по инновационным технологиям, системам машин и оборудования, в деле подготовки специалистов высшей квалификации по новым профессиям и перспективным научно-инновационным направлениям. Нуждается в реформировании система профессионального образования, перепрофилирование кадровой подготовки, направленной на переход от политики, ориентированной на «развитие основных фондов», к политике, ориентированной на «развитие кадров».

Для достижения вышеперечисленных целей следует утвердить национальные стандарты качества обучения по инновационным специальностям, определяющим многоуровневую подготовку, переподготовку и повышение квалификации

специалистов в производственно-технологической и научной сферах; разработать инновационные программы обучения по направлениям: венчурное инвестирование, инновационная деятельность систем высшего профессионального образования, менеджмент инновационной сферы; внедрить программы расширения сети образовательных центров подготовки специалистов по инновационной деятельности, активно включая региональные; принять федеральную программу государственного заказа на подготовку специалистов для инновационной деятельности в производственно-технологической и научной сферах; создать систему научно-методического, учебно-методического, финансового и материально-технического обеспечения подготовки специалистов инновационной деятельности; концентрировать ресурсы на приоритетных направлениях обучения, связанных с инновационной деятельностью и предпринимательством, к которым можно отнести: бухгалтерский учет, анализ и аудит; информационно-телекоммуникационные технологии; маркетинг; менеджмент; налоги и налогообложение; проблемы малого предпринимательства; финансы и кредит, экологический менеджмент, управление качеством, включить в число обязательных для изучения базовых дисциплин, таких как: охрана объектов интеллектуальной собственности, защита исключительных прав правообладателей, порядок передачи исключительных прав, налоговое законодательство, охрана окружающей среды и экологической безопасности, инженерная подготовка и т. д.

Все большее значение приобретает обеспечение взаимодействия компаний и молодых выпускников вузов. Это должно стать частью учебного процесса: шире практиковать полугодовые стажировки студентов в частных фирмах, как это делают во многих странах, а также командирование научных сотрудников в частный сектор, в особенности в крупные компании. Необходима также организация социальной рекламы передовых отечественных высших учебных заведений технологической направленности, в том числе с помощью российских торговых представительств за рубежом и за счет средств Банка развития, Внешторгбанка, для привлечения студентов-мигрантов и разработка дополнительной государственной программы их социально-культурной адаптации.

Изложенный выше материал о венчурном финансировании инновационного процесса свидетельствует о множестве факторов, сдерживающих осуществление посевных и венчурных инвестиций и препятствующих развитию венчурной индустрии. Многие из них уже отмечались выше. Сейчас считаем целесообразным остановиться на институциональном обосновании венчурного капитала как специфического источника

инвестирования, как новой формы капитала. На сегодняшний день отсутствует общепринятая трактовка сущности венчурного капитала. Чаще всего, когда заходит речь о венчурном капитале, то отмечается его рискованный характер. С этим можно согласиться. Действительно, венчурному капиталу этот признак характерен, но вряд ли он составляет его сущность.

Принципиальным вопросом является источник возрастания стоимости венчурного капитала. Возникновение и расширение сферы его использования связано с появлением новых источников самовозрастания стоимости, с формированием экономики, основанной на знаниях, на человеческом капитале. Важнейшим моментом этого изменения является интеграция интеллектуального капитала с финансовым, от интенсивности и масштабов этой интеграции зависит становление и развитие венчурного капитала.

На наш взгляд, такой подход является единственно правильным. Он дает основание заключить, что венчурный капитал возникает лишь на определенной ступени исторического развития экономики, новой конфигурации факторов производства. С переходом от индустриальной стадии развития к постиндустриальной закономерно происходит возрастание роли нематериальных активов, различных компонентов человеческого капитала, интеллектуального труда. Следствием этого процесса становится упреждающее использование интеллектуального капитала, управленческого и организационного опыта, действий венчурных инвесторов по формированию команды формирующейся компании. Такая закономерная тенденция предопределила возникновение и неуклонное расширение венчурных отношений. А. Каширин и А. Семенов справедливо пишут: «Венчур — это особые экономические отношения, в которых ключевую роль в успехе компании играет участие инвестора в управлении и передаче основателям компании опыта ведения бизнеса, полезных связей и навыков. Именно такие «умные» инвестиции и помогают молодым компаниям пройти через «долину смерти» — период, когда само существование компании находится под вопросом⁴. Упреждающий характер инвестирования интеллектуального капитала, дополненное инвестированием финансового капитала составляет суть венчурного капитала. Это предопределяет необходимость формирования венчурных фондов, средства которых распределяются управленческими инновационными компаниями и управленческими капиталистами.

⁴ Каширин А.И., Семенов А.С. Венчурное инвестирование в России. М., 2007. С. 21.

Венчурный капитал — это особая форма капитала. Она не сводится к *концентрации финансового капитала в рамках венчурных фондов*. Формирование средств и их распределение и использование в возникающих компаниях происходит при активном участии управляющих инновационных компаний и управляющих капиталистов. Финансовый капитал в данном случае «пронизывается», «цементируется» интеллектуальным капиталом. Благодаря этому существенно снижается риск, возрастает предсказуемость возникновения новых инновационных компаний, повышается результативность инновационной деятельности.

Венчурный капитал обладает рядом свойств, отличающих его от других форм капитала. Он, прежде всего, не продается инвесторами и не покупается предпринимателями-инноваторами, создающими новый бизнес. Венчурный капитал предоставляется на безвозвратной основе с расчетом получения возможности контроля за использованием вложенного капитала и участия в распределении созданной добавленной стоимости. В своем движении венчурный капитал характеризуется многостадийностью и многосубъектностью и интегрированностью науки и производства.

Как непрерывная смена функциональных форм (денежной, производственной, товарной) является необходимым условием движения и существования промышленного капитала, так и обеспечение целостности технологического цикла инновационного процесса выступает неотъемлемым моментом воспроизводства венчурного капитала.

За последние годы многое сделано в сфере генерирования инноваций. Для полноценного функционирования инновационной системы имеется только полный набор инструментов и большинство элементов. Но они, к сожалению, слабо связаны между собой, либо вообще не связаны. Между принимаемыми мерами по развитию инноваций не всегда есть логическая связь, и практическая отдача от них пока не велика. На сегодняшний день инновационная политика уже ничего сделать не может. Первоочередное значение имеет не инвестиционная политика, а изменение в самой экономике. Без технологической, промышленной и экономической политики нельзя реализовать инновационную политику. Пока в структуре инновационного цикла нет инжиниринговых центров, преобладают устаревшие технические регламенты, высокие ставки по кредитам, отсутствуют тесные связи между компаниями и научными учреждениями, партнерские отношения между ними, никакая инновационная политика не поможет. Российская экономика остается невосприимчивой к инновациям. Нужна

диверсифицированная экономика, вовлечение большинства населения в инновационный процесс, превращение науки в эндогенный фактор развития экономики и многое другое.

Создание новой инновационной продукции невозможно без развития конкурентных отношений и рыночной системы технического регулирования, гармонизированной с ведущими мировыми экономиками. Эффективно функционирующая система технического регулирования обеспечивает безопасность продукции в течение ее жизненного цикла, а также снижение технологических и административных барьеров доступа и обращения этой продукции на рынке.

При существующем законодательстве необходима планомерная разработка технических регламентов и существенное ускорение обновления национальных стандартов. Наличие избыточных административных барьеров при допуске продукции на рынок препятствует переводу экономики на инновационные рельсы развития. В России малые и средние предприятия не имеют шансов преодоления этих барьеров, пока сохраняется архаичная система аккредитации органов по сертификации продукции.

До сих пор остается много ограничений на пути коммерциализации объектов интеллектуальной собственности и использования их для организации бизнеса. Бюджетные предприятия предпочитают не утруждать себя идентификацией, регистрацией и учетом интеллектуальной собственности. Сегодня не согласованы интересы бизнеса и государства, между ними не сложилось взаимодополняющего партнерства.

Для России наиболее приемлемым вариантом решения инновационных проблем является сочетание стратегии лидерства в некоторых сегментах, в которых государство и российские компании контролируют все цепочки добавленной стоимости или могут быстро создать конкурентные преимущества, с догоняющей стратегией в большинстве секторов экономики, ориентированных на перевооружение экономики на основе импортных технологий и на точечное стимулирование отечественных разработок и технологий.

Список литературы:

1. Венчурное инвестирование инновационных проектов. URL: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_FD29945E-6FF2-4D19-9F0F-30A8524C5BD7.html.
2. *Каширин А.И., Семенов А.С.* Венчурное инвестирование в России. М., 2007.