

Факторы развития венчурного предпринимательства в социальной инфраструктуре

Особенности венчурного предпринимательства в социальной инфраструктуре определяются функциями, возложенными на венчурный бизнес, его местом в экономике страны, деловой средой, в которой они развиваются, наконец, государственной политикой. Перечисленные составляющие образуют совокупность факторов развития венчурного предпринимательства в социальной инфраструктуре.

Первым фактором развития венчурного предпринимательства в социальной инфраструктуре является наличие научного потенциала. Венчурное финансирование наукоемких технологий, расширение венчурной инфраструктуры должны соответствовать увеличению роли развития научного потенциала (в частности, государственной поддержки, спроса со стороны наукоемкого сектора экономики, обеспечение ученых необходимыми информационными ресурсами).

Развитие научного потенциала является существенно инерционным процессом, затрагивающим одновременно несколько поколений и включающим обучение в средней и высшей школе, подготовку научных кадров в аспирантуре, накопление знаний и основных фондов, формирование научных школ и расширение информационной базы. Отклонение от установившегося процесса в любом из звеньев формирования потенциала науки будет сказываться в течении длительного интервала времени. [1]

Усиление роли научного потенциала страны влечет за собой преобладание инновационного климата и, как следствие, развитие венчурного предпринимательства.

Второй фактор развития венчурного предпринимательства в социальной инфраструктуре – это наличие развитой инновационной инфраструктуры.

Совокупностью всех подсистем, обеспечивающих доступ к различным ресурсам (активам) и (или) оказывающих те или иные услуги участникам инновационной деятельности является инновационная инфраструктура.

Виды инновационной инфраструктуры:

1) финансовая: различные типы фондов (бюджетные, венчурные, страховые, инвестиционные), а также другие финансовые институты, такие как, например, фондовый рынок, особенно в части высокотехнологичных компаний;

2) производственно-технологическая (или материальная): технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы и т.п.;

3) информационная: собственно базы данных и знаний и центры доступа, а также аналитические, статистические, информационные и т.п. центры (т.е. организации, оказывающие услуги);

4) кадровая: образовательные учреждения по подготовке и переподготовке кадров в области научного и инновационного менеджмента, технологического аудита, маркетинга и т.д.;

5) экспертно-консалтинговая: организации, занятые оказанием услуг по проблемам интеллектуальной собственности, стандартизации, сертификации, а также центры консалтинга, как общего, так и специализирующегося в отдельных сферах (финансов, инвестиций, маркетинга, управления и т.д.).

Для венчурного предпринимательства наибольшее значение имеют финансовая и производственно-техническая инфраструктуры. Развитость венчурных, страховых и инвестиционных фондов; а также технопарков, инновационно-технологических центров и бизнес-инкубаторов выступает как фактор, обеспечивающий развитие венчурного предпринимательства.

Третьим фактором, обеспечивающим развитие венчурного предпринимательства в социальной инфраструктуре, является проработанная нормативно-правовая база.

В настоящее время Россия обладает весьма солидным научно-техническим потенциалом, но возможности его реализации ограничиваются отсутствием инвестиций. Чтобы потенциал стал источником дохода, необходимо его доведение до товара. К сожалению, малые инновационные предприятия не имеют достаточно собственных ресурсов, поэтому очень зависимы от спроса и могут реализовать свои идеи до коммерческой стадии, только если они не инвестиционнoемки.

Наиболее серьезной проблемой венчурного бизнеса в России является отсутствие нормативно-правовой базы, регламентирующей специфическую деятельность венчурного капитала и предусматривающей меры по его государственной поддержке, аналогичные существующим в подавляющем большинстве стран с развитой венчурной индустрией. В настоящее время разработка нормативных актов, регулирующих деятельность венчурных фондов и фирм, находится на начальном этапе. Основные функции государственного регулирования венчурного бизнеса В России должны включать следующее [2]:

- разработка проектов законодательных актов в сфере венчурного бизнеса;
- контроль над соблюдением законодательства на рынке венчурных инвестиций, принятие мер по устранению правонарушений и применение санкций к нарушителям;
- создание стимулов к венчурной деятельности, включая концентрацию и перераспределение государственных ресурсов для поддержки ускоренного развития инфраструктуры венчурного рынка;
- информирование населения о венчурном рынке, создание системы образования и повышения квалификации специалистов и менеджеров.

Европейская ассоциация частного акционерного и венчурного капитала определила пять приоритетных направлений, обеспечивающих развитие в

России венчурного бизнеса, три из которых относятся к проблеме проработки нормативно-правовой базы:

- 1) переориентирование системы налогообложения на получение прибыли;
- 2) внесение поправок в хозяйственное право, нацеленных на создание условий для инвестирования венчурного капитала;
- 3) упрощение требований к регистрации венчурных инвестиций, замена разрешительной системы на уведомительную.

Без российского капитала в любом случае развитие венчурной индустрии в стране будет крайне затруднительным, поэтому крайне важно изменить целый ряд законодательных положений в области пенсионных фондов и страховых компаний. Более того, необходима государственная поддержка тех российских инвесторов, которые вкладывают свои средства в венчурные фонды и через них – в инновационные российские предприятия. [3]

Таким образом, отсутствие нормативно-правовой базы венчурного предпринимательства не позволяет в должной степени развиваться этому направлению бизнеса.

Следующим фактором является создание государственно-частного партнерства.

Эффективное взаимодействие между государством и частным бизнесом распространяется в инфраструктурных отраслях, где исторически сложились и потребности, и возможности такого взаимодействия при реализации крупномасштабных социально-экономических задач. Принципиально важен комплекс вопросов, связанных с перераспределением правомочий собственности, неизбежно возникающим в процессе перерастания преимущественно административно-властных отношений между государством и бизнесом в отношения партнерства, закрепляемые соответствующими соглашениями сторон. Более того, некоторые устоявшиеся формы партнерства, например, концессии, нередко расцениваются как косвенная приватизация или же ее полноценная альтернатива, т.е. рассматриваются как вторжение в систему отношений собственности. Однако, в отличие от стандартной полномасштабной приватизации, в партнерствах государство сохраняет существенную степень хозяйственной активности и контроля за экономическими процессами, а также некоторые правомочия собственности. В строгом смысле партнерства институционально преобразуют сферы деятельности, традиционно относящиеся к ведению государства. [4] Масштабный опыт перераспределения правомочий собственности между государством и частным бизнесом имеется в так называемых секторах общественных услуг (в частности, в инфраструктурных отраслях). Отрасль жилищно-коммунального хозяйства является примером такого сектора.

Во всем разнообразии методов и форм партнерства мера конкретного участия государства и частного бизнеса, а также условия их сочетания могут существенно различаться. Модели и структура собственно ГЧП, в свою очередь, также весьма разнообразны, однако, их объединяют некоторые харак-

терные особенности, позволяющие выделить партнерство в самостоятельную экономическую категорию. Партнерство строится как формализованная кооперация государственных и частных структур, специально создаваемая под те или иные цели и опирающаяся на соответствующие договоренности сторон. Как свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой, основные черты ГЧП, отличающие его проекты от других форм отношений государства и частного бизнеса, заключаются в следующем:

- Определенные, а в ряде случаев и достаточно длительные сроки действия соглашений о партнерстве (от 10-15 до 20 и более лет, в случае концессий – до 50 лет). Временная ограниченность четко соблюдается: проекты обычно создаются под конкретный объект (порт, дорога, объект социальной инфраструктуры и т.п.), который должен быть завершен к определенному сроку;
- Специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами (нередко значительными), или же совместное инвестирование нескольких участников;
- Реализация партнерских отношений в условиях конкурентной среды, когда за каждый контракт или концессию происходит конкурентная борьба между несколькими потенциальными участниками;
- Специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций интересов общества и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг за реализацией проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта – разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, реализация услуг потребителям;
- Разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон. [5]

Государство и органы местного самоуправления призваны защищать общественные интересы в таких социально уязвимых сферах, как социальная и экономическая инфраструктура, жилищно-коммунальное хозяйство и т.п., где имеют наибольшее распространение проекты ГЧП.

Особое значение проекты ГЧП имеют на уровне местного самоуправления. На долю городов и поселков (жилищно-коммунальное хозяйство) приходится основная нагрузка по реализации множества проектов социального значения – поддержание в надлежащем состоянии дорожного и транспортного хозяйства, социальной инфраструктуры, водного хозяйства и защиты окружающей среды, жилищного строительства, водоочистных сооружений, энерго- и газообеспечения и пр.

Пятым фактором развития венчурного предпринимательства в социальной инфраструктуре является развитая инновационная культура.

Отсутствие инновационной культуры общества – это одна из главных причин инновационной стагнации. Инновационная культура представляет собой знания, умения и опыт целенаправленной подготовки, комплексного внедрения и всестороннего освоения новшеств в различных областях человеческой жизнедеятельности при сохранении в инновационной системе динамического единства старого, современного и нового; иными словами, это свободное творение нового с соблюдением принципа преемственности.

Является общепризнанным фактом, что современная постиндустриальная цивилизация связана с коренным поворотом в системе отношений «человек – производство», а именно с тем, что современная экономика приобретает всё более инновационный характер.

Эффективность инновационной деятельности социальных субъектов во многом определяется состоянием так называемого инновационного климата общества, который, в свою очередь, зависит от характера отношения к нововведениям со стороны основных социальных групп, со стороны различных поколений. Как правило, инновация ведет к возрастанию конфликтности в обществе, что, в свою очередь, тормозит внедрение нововведений. Это явление обозначается как инновационная инерция (недееспособность) общества.

При этом отмечается следующая тенденция в отношении общества к так называемым «эпохальным» инновациям: чем более короткой по времени является такая инновация, тем большее сопротивление она встречает. Поэтому инновационная культура здесь проявляется в том, что подобные изменения осуществляются эволюционно, постепенно.

Таким образом, готовность к инновациям венчурных инвесторов, государства, разработчиков инновационных проектов, наконец, потребителей конечного продукта – является сущностью инновационной культуры и важнейшим фактором развития венчурного предпринимательства в социальной инфраструктуре.

Выявленные факторы развития венчурного предпринимательства, указывают на значительные перспективы развития венчурного бизнеса в отраслях социальной инфраструктуры.

Список литературы:

1. Варшавский А.Е., Сироткин О.С. Проблемы российской экономики. / Путь в XXI век /., под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика, 1999г.
2. Менеджмент малого бизнеса: Учебник / под ред. проф. М.М. Максимцова и проф. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2004. – 269с.
3. Дуюн В.В. «О перспективах венчурного финансирования инновационного предпринимательства в России». Электронный ресурс: <http://www.conf.bstu.ru>.

4. Дерябина М.А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства. Электронный ресурс: [www.imeri-
eurasia.ru/baner/docladD.doc](http://www.imeri-eurasia.ru/baner/docladD.doc).

5. Государство и бизнес: институциональные аспекты. М.: ИМЭМО РАН, 2006, 40с.