

Анна ПОПКОВА,  
ведущий научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси

## ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ИННОВАЦИИ И «БИЗНЕС-АНГЕЛЫ»

**П**ри определении приоритетов экономической политики большинство ведущих стран сделало выбор в пользу внедрения инноваций. Правительства пытаются создать режим максимального благоприятствования для продуктов интеллектуального труда, коммерциализации знаний, активного применения высоких технологий. С учетом зависимости Беларуси от импорта энергоресурсов, данный вариант развития выглядит оптимальным и для нашей страны. Стартовые позиции у них неплохие – высокий уровень образования, действующая система НИИ, государственное финансирование ряда направлений. В то же время отдача от инвестиций в отечественные ноу-хау пока находится на низком уровне. Исправить ситуацию поможет формирование сети «бизнес-ангелов».

**П**ОТЕНЦИАЛ отечественной науки позволяет создавать востребованную продукцию. Только благодаря бюджетным средствам ежегодно появляются порядка 400 инновационных разработок, многие из которых не имеют аналогов

в мире. Конкурентоспособность на внешних рынках доказали новые отечественные материалы, порошковая металлургия, биотехнологии и др. Однако получить должную отдачу от ноу-хау мешает крайне низкий уровень их внедрения в производство. Если в США коммерческого успеха достигают до 30% новых технологий, в ЕС – 20%, то на постсоветском пространстве – не более 3%.

Данная проблема не остается без внимания руководства Беларуси. Сформирована нормативная база для создания, деятельности и налогообложения организаций, осуществляющих венчурное финансирование исследований, разработки и производства новейших видов высокотехнологичной продукции. Белорусский инновационный фонд уже сформировал базу проектов, которые будут выполнены за счет ресурсов, привлеченных новым механизмом (объемом капиталовложений до 5 млн. долл. каждый).

Кроме того, в 2010 г. в Минске прошли бизнес-форумы Startup Weekend, призванные помочь изобретателям найти инвесторов для реализации своих инновационных идей. Для участия в мероприятиях поступило 70 заявок, но только 20-25% от общего

количества соответствовали заявленному организаторами этапу стартапа (рис. 1).

Большинство инновационных проектов в Беларуси находятся на так называемой «посевной» стадии, когда перспективы продукта не выяснены, а риски капиталовложений – максимальны. Только небольшая часть идей превращаются в стартапы, способные при поддержке венчурных фондов выйти на устойчивый уровень развития и завоевать лидирующие позиции на рынке.

Для появления в экономике хотя бы нескольких прибыльных инновационных предприятий необходима выработка действенного механизма, позволяющего максимальному числу проектов перейти из «Seed» в коммерчески привлекательные «Start-up». В мировой практике такой бизнес помогают создавать особые структуры – «бизнес-ангелы». Этим термином обозначаются физические и юридические лица, инвестирующие часть собственных средств в компании на самых ранних стадиях развития (рис. 2).

**«БИЗНЕС-АНГЕЛЫ»**  
Используют особый механизм финансирования, в соответствии с которым средства без залогов и гарантий предоставляются на

длительный (3-7 лет) срок. Цель таких инвестиций – рост стоимости предприятия за счет разработки и продвижения высокотехнологичных продуктов.

Как правило, партнеры активно участвуют в управлении проектами, привнося в новую структуру опыт и деловые связи, которых остро не хватает организациям на начальных стадиях существования. Также оказывается помощь в поиске дополнительных ресурсов.

Взаимовыгодное сотрудничество «бизнес-ангелов» возможно и с государственными НИИ. Предложения фундаментальной науки специалисты оценивают с точки зрения потенциального практического внедрения. В результате первичного отбора остается лишь часть наиболее перспективных проектов. После чего формируется отдельное юридическое лицо для реализации конкретной идеи. Автор передает права на изобретение в созданное акционерное общество, в котором получает определенный пакет акций. В этой схеме разработчик не несет никаких финансовых рисков. Ученый лишь осуществляет научно-техническое руководство. Если идея по той или иной причине не реализуется, ему могут вернуть все права на разработку.

Стать «бизнес-ангелом» – не значит начать заниматься благотворительной деятельностью. Профессиональные участники рынка основной доход получают от реализации своего пакета акций за стоимость, значительно превышающую первоначальные вложения. Приведу несколько примеров. Скромный продавец автомобилей в Англии Ян Макглинн в 70-е годы XX века вложил 4000 фунтов в компанию «Body Shop», специализирующуюся на

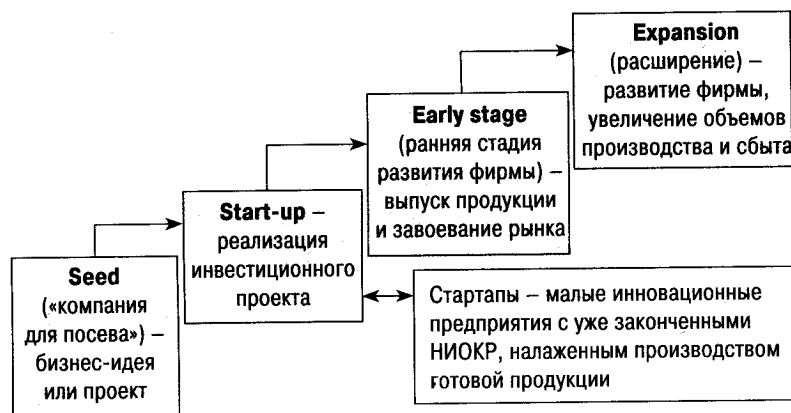


Рис. 1. Стадии развития инновационной фирмы