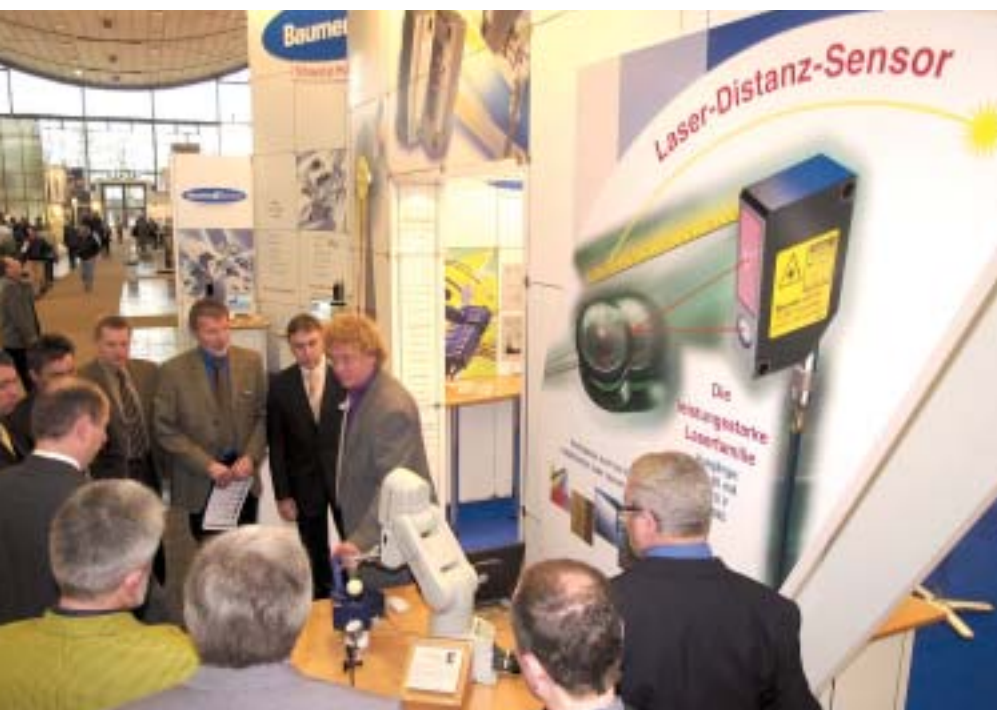


На рынке ИННОВАЦИЙ

Маркетинг в инвестировании наукоемких проектов

*Успешная
коммерциализация
научно-технических
проектов требует активно
начинать маркетинговые
исследования еще
на начальной стадии
разработки*



*Олег ФИГОВСКИЙ,
директор по науке и развитию Научного Центра «Polymate», Израиль*

Без становления и развития фундаментальной и прикладной науки Украине не удастся выйти из системного кризиса, ибо экстенсивным путем невозможно нарастить прежние темпы развития производства: нужен резкий качественный рывок в развитии науки и техники, что и позволяет, как показывает опыт Японии, Израиля, Финляндии и Ирландии, компенсировать недостающие энергетические и материальные ресурсы. И здесь велика роль частных инвестиций в новейшие технологии.

Мировая практика показывает, что инвестиции в наукоемкие передовые технологии являются наиболее эффективными, но одновременно и наиболее рискованными. Снижение риска

таких инвестиций — важнейших фактор привлечения капитала в инновации, причем не только на стадии создания первого производства, но и на стадии исследований и разработок.

Большой пакет — надежнее

Создание целостной системы инвестиций в технологические проекты при минимизации совокупного риска — основная составляющая успешной деятельности инвестиционной компании на рынке новейших технологий. Если большинство израильских инвесторов предпочитают вкладывать средства в конкретные проекты, то ведущие фирмы венчурного капитала, в основном из США и Европы, осуществляют пакетное инвестирование в группу од-

нородных проектов, близких по научной и технической тематике.

В качестве примера поясним особенности и преимущества такого пакетного инвестирования на примере финансирования проектов в технологических теплицах Израиля. Как известно, при стоимости проекта \$350—370 тыс., инвестор вкладывает до \$60 тыс., что дает ему 20 % акций «start-up» компании. При параллельном финансировании, например, 15 проектов в одной области науки и техники, стоимость общего первоначального капиталовложения составит \$900 тыс., причем процесс инвестирования растянется на два года.

Работая в конкретной области техники, имея в своем распоряжении несколько высококвалифицированных технических экспертов и располагая развитой сетью маркетинга в мире, инвестиционная компания может выбирать наиболее перспективные в коммерческом отношении проекты. Вместе с тем нельзя рассчитывать на то, что абсолютно все разрабатываемые проекты будут эффективно коммерциализованы. По данным Министерства промышленности и торговли Израиля успешно реализуются более 50 % таких проектов, однако исследования, проведенные Израильской Ассоциацией Изобретателей, показали, что более реалистичен показатель — 40 %.

Следовательно, для дальнейшего инвестирования привлекательны только 6 проектов из 15. В этом случае инвестор (компания, венчурный фонд или частный инвестор) выкупает дополнительно 30,1 % акций в 6 эффективных технологических проектах с тем, чтобы обеспечить себе право управления. Это необходимо, ибо, как правило, сами авторы проектов — творческие личности — плохо пред-

СПРАВКА

Объемы инвестиций будут наращиваться

С 1991 года, зарубежные инвестиции поступили в Украину из 114 стран мира. Самыми активными инвесторами являются американские компании. Они опережают инвесторов из Кипра, Великобритании, Германии, Голландии, Виргинских островов, России, Швейцарии и Австрии. Именно на эти девять государств приходится почти 73 % объема капиталовложений — более \$4,4 млрд

За три квартала 2003 года из Украины в экономику других стран было вложено \$16,2 млн. Основными инвесторами в течение последних 10 лет являются украинские предприятия, работающие в следующих отраслях: операции с недвижимостью, сдача в наем и услуги юридических лицам — объемы инвестиций составили \$64 млн, транспорт — \$55,8 млн, госуправление — \$7,9 млн, машиностроение — \$6,1 млн, химическая и нефтехимическая промышленность — \$4,1 млн, строительство — \$3,3 млн, металлур-

гия и обработка металла — \$2,5 млн.

Крупнейшие объемы инвестиций в хозяйство зарубежных стран осуществили компании Харьковской обл. — \$50,4 млн, Одесской — \$37,2 млн, Винницкой обл. — \$16,5 млн, Киева — \$17,5 млн и Севастополя — \$18,9 млн.

Президент Л. Кучма своим Указом «О дополнительных мерах по привлечению инвестиций в экономику Украины» обязал правительство создать государственную акционерную компанию «Агентство по привлечению иностранных инвестиций». Агентству планируется вменить в обязанности формирование гарантийного пакета для крупных инвестиционных проектов и пресекать своеволие местных чиновников по отношению к иностранным компаниям. Задача, поставленная перед будущей структурой, — привлечение иностранных инвестиций должно составить не менее \$1 млрд в год.

ставляют себе технологию коммерциализации на стадии окончания НИР и ОКР и перехода к производству. Совокупная стоимость покупки дополнительных 30,1 % акций шести проектов составляет около 600 тысяч долларов, так как это заранее обговаривается с автором (авторами) на этапе подготовки заявки на НИР и соответствует условиям первого инвестиционного транша. Следовательно, общий объем инвестиций (с учетом потерь от финансирования и 9 не реализуемых проектов) составит \$1,5 млн.

Анализ мирового опыта «пакетного» инвестирования в технологические проекты показывает, что, несмотря на различные пути реализации их (создание собственного производства, производство на арендованных мощностях, совместная деятельность с крупными фирмами — стратегическими партнерами, продажа лицензий и т.д.), усредненная прибыль от единичного коммерциализированного проекта составляет \$1,7 млн — т.е. \$10,2 млн для пакета из 6 проектов. Половина этой прибыли (\$5,1 млн) принадлежит инвестору. Исключив затраты в размере \$1,5 млн, о которых говорилось выше, получаем реальную (чистую) прибыль в сумме \$3,6 млн. Это значительно превышает доходность не только любого вида банковских вкладов, но и средний показатель прибыльности акций, обращающихся на основных мировых биржах.

Успешная коммерциализация научно-технических проектов требует начинать активный маркетинг еще на начальной стадии их разработки. Работая в одной области инноваций, инвестор имеет возможность проводить маркетинг (включая экспонирование на международных выставках), а также заниматься продвижением на рынках не каждого отдельного проекта, всего пакета. И нередко случается, что, делая особый акцент на одном проекте, удается продать и другой. В результате сокращаются и расходы на проведение маркетинга и время продвижения на рынок. Это, естественно, краткое изложение особенностей бизнеса на технологических проектах, так как конкретные детали и объемы инвестиций представляют собой коммерческую тайну.

Выбор пути развития

Анализ состояния законченных НИОКР в странах бывшего СССР по

всем направлениям науки и техники, выполненный еще в 1995 году, показал, что каких-либо особых заделов к этому времени уже не осталось. Украина, как и другие страны СНГ, во многом утратила научно-технический потенциал, в связи с резким сокращением уровня финансирования, утечки мозгов и неразберихи с правами интеллектуальной собственности. Эти негативные процессы начались еще во времена СССР — в результате по данным ОЭСР, доля иностранных патентообладателей в общем числе владельцев патентов на территории бывшего СССР сегодня составляет две трети. Это значительно больше, чем в Европе, США и Японии.

Таким образом необходимо признать, что утверждение «Украина

что спрос на инновации от основных секторов экономики всегда ограничивается реализацией концепции «догоняющего развития» и, следовательно, в первую очередь здесь востребованы апробированные, известные зарубежные научно-технические решения.

Только понимание инвесторов, и в первую очередь национального капитала, что инвестирование в технологии не менее выгодно, чем традиционные области инвестирования, позволит существенно повысить макроэкономические показатели в Украине и перевести страну на инновационный, «опережающий» путь развития.

И не надо уповать на государственное финансирование науки, особенно технических наук, ибо только частно-

Венчурный бизнес значительно превышает доходностью не только любого вида банковские вклады, но и средние показатели прибыльности акций, обращающихся на мировых биржах

(как, впрочем, и Россия) — страна, имеющая «огромный» научно-технический потенциал», — сегодня уже не совсем отвечает действительности. А признав, что позиции утрачены, необходимо начинать их планомерно восстанавливать — на этом пути шансы достичь успеха, безусловно, имеются.

Как показывает опыт Израиля, без прихода по-настоящему независимых фондов финансирования науки нельзя достичь прогресса. Тем более,

му капиталу предстоит стать ее основным инвестором. Не надо также замыкаться в рамках только своей страны — наука и технологии интернациональны. Необходимо активнее использовать кооперацию с разработчиками других стран, в том числе за счет многочисленных фондов финансирующих совместные научные исследования. И, наконец, важно понимание особенностей этого нового для Украины вида бизнеса и путей коренного повышения его эффективности.