

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РФ

С. А. Федоров,
РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина

Инновационная деятельность в нефтегазовой промышленности, одном из базисных секторов экономики России, связана с рядом проблемы. Даны пути решения этих проблем. Показано, что этот вид бизнеса повлечет за собой положительные результаты. Из-за отсутствия опыта ведения деятельности в этом направлении в нашей стране, рассматриваются развитые рыночные структуры (США, Европа), основывающие большую часть производства на инновациях.

Innovative activities in oil and gas industry, one of crucial sectors of Russian economics, undergo certain problems. Still, there are ways to solve these problems, so that this type of business will bring positive results. Owing to lack of similar experience in Russia, developing USA and Europe markets where a great part of production is based on innovations are discussed.

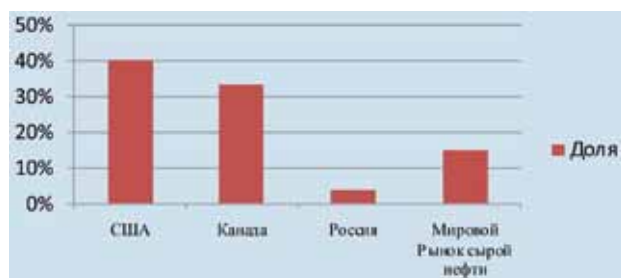
Ключевые слова: нефть, газ, малый бизнес, инновации, венчурный бизнес, проблемы инвестирования.

Key words: oil, gas, small business, innovation, venture business, investment problems.

Наша страна заинтересована в инвестициях. Д.А. Медведев дважды проводил встречи с представителями иностранных венчурных фондов. Президент подчеркнул, что инфраструктура венчурного капитала, масштабы этого капитала, в общем-то, пока весьма и весьма скромные. В России сейчас действует 108 венчурных фондов. Из них активных 43 с общим объемом 2 миллиарда долларов, что катастрофически мало в наши дни. В то же время, в Европе уже в конце 1990-х годов создавались компании при помощи венчурного капитала; многие крупные американские компании (Apple, Dell, eBay, Cisco и т.д.) финансируются венчурным капиталом.

Венчурный бизнес, главным образом, стремящийся в технологический сектор, стал ключевым фактором внедрения инноваций и создания рабочих мест, поскольку отсутствие спроса на высокотехнологичную продукцию сдерживает развитие инновационного рынка.

Подъем и развитие экономики страны невозможен без инноваций. Отмечалось, что ввиду больших рисков, отсутствия различного рода гарантий, нехватки свободных денег для внедрения инноваций в производство и просто нежелания заниматься таким тяжелым и обременительным видом бизнеса, крупные предприятия с большим трудом принимают инновационные проекты. В развитии инновационных программ малый и средний бизнес выступает, безусловно, ведущим звеном. В большинстве государств мира (см. рис. 1) в этой сфере экономики производится основная часть валового внутреннего продукта (США и Европа). В национальной добыче нефти в США доля малых предприятий составляет 40%, в Канаде – 33%, на мировом рынке сырой нефти – 15%; в России в 2008 г. эта доля достигла лишь 4%). Дело в том, что в этом виде бизнеса существует высокая конкуренция, и без инновационной деятельности малым и средним предприятиям невозможно выжить на российском рынке.



Источник: Журнал «Нефть, Газ и Бизнес». – 2009 г.

Рис. 1. Доля малых предприятий в добыче нефти по основным производителям 2009 г.

Более того, необходимо заручиться поддержкой государства, потому что возникающие венчурные

компании и start-up компании имеют дело с гораздо более высокими уровнями риска и вступают в сложные отношения.

Инновации – это ключевой фактор развития малых и средних предприятий. Увеличение оборота и рост производства на малых и средних предприятиях решающим образом зависят от инноваций.

К инновациям относятся все изменения, которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую и социальную пользу. Инновации имеют свой жизненный цикл, начинающийся с возникновения новой идеи и завершающийся внедрением и утверждением нового продукта на рынке.

В цикле выделяются шесть фаз, с характерными для каждой видами деятельности, ситуациями принятия решений и результатами:

- Стратегия предприятия и инновации (на малых и средних предприятиях часто случается так, что единственная инновация надолго предопределяет развитие всего предприятия).
- Поиск идей и их оценка (при поиске идей малым и средним предприятиям особенно рекомендуется чаще обращаться к внешним источникам информации, например, банкам данных, материалам ярмарок, исследовательских центров и институтов. Найденные идеи подвергаются оценкам, а результатом отбора лучших идей является предложение о производстве нового продукта, в котором излагаются основы дальнейших мероприятий. Эта фаза считается самой основной).
- Решение о производстве (включает в себя всестороннее планирование по продукции).

- Научные исследования и разработки, технологический трансферт (в условиях малых и средних предприятий дело ограничивается разработками, а постоянно растущее влияние современных технологий на конкурентоспособность малых и средних предприятий требует целенаправленного использования всех предоставляющихся возможностей технологического трансферта).
- Освоение производства (сокращение времени подготовки производства позволяет увеличить преимущества перед конкурентами, быстро снизить издержки и увеличить прибыль).
- Внедрение на рынок.

Инновационный процесс нельзя рассматривать как следствие случайных технических изобретений или других предпринимательских идей. Процесс требует стратегического планирования и организации финансирования на каждом этапе (табл. 1).

Таблица 1

Распределение издержек инновационного процесса

Фаза инновационного процесса	Содержание работ	Доля в общих издержках инновационного проекта, %
Фазы 1–4	От поиска производственной идеи до создания прототипа	53
Фаза 5	Освоение в производстве	26
Фаза 6	Внедрение на рынок	21

Источник: Нойбауэр Х. Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях. 2008.

Все вышесказанное относится в полной мере к отраслям нефтяной и газовой промышленности, в которых зачастую недостаточно мотивирующих факторов для инновационной деятельности, финансирование инвестиций от стадии стратегии до внедрения не развито, а развитие малого бизнеса в нефтяной отрасли имеет ряд больших преград. Прежде всего, это – высокие налоги. НДПИ рассчитывается в зависимости от цены нефти на мировом рынке; большинство малых компаний просто не имеет возможности экспортировать свою нефть (лишь 30% нефти, производимой малыми компаниями, идет на экспорт) и поэтому они вынуждены реализовывать ее на внутреннем рынке, где цена меньше мировой в 2–3 раза. Это – недостаточность мер государственной поддержки, наличие административных барьеров (например, ряду предприятий-участников «Ассонефти», ведущих пробную эксплуатацию пробуренных исследовательских скважин, отказали в оформлении лицензии на право дальнейшей добычи нефти из вновь открытых месторождений в связи с тем, что Роснедра и их территориальные подразделения приостановили выдачу таких лицензий до утверждения правительством порядка расчета размера разового платежа). Это также – недостаточная проработка

законодательства, сложившаяся экономическая ситуация, поглощение малых предприятий «гигантами» отрасли, сложность регистрации и др.

В России венчурная индустрия молодая, у нее нет достаточного опыта, поэтому мы считаем целесообразным проанализировать опыт развитых стран Европы и США.

Прежде всего, хотелось бы обратить внимание на венчурное финансирование. Это – устоявшаяся схема работы данной отрасли в США и Европе. Венчурное финансирование – это особый и довольно непростой процесс. Кратко процесс венчурного финансирования можно описать следующим образом: венчурный фонд (ВФ) выкупает часть акционерного капитала компании – объекта инвестирования. При этом юридическое лицо – управляющая компания фонда – пользуется финансовыми средствами одного либо нескольких инвесторов. Используя эти средства, компания-объект развивается, увеличивая при этом свою стоимость. Через некоторое время управляющая компания осуществляет обратный процесс обмена приобретенных ей акций на денежные средства, фиксируя свою прибыль от данной инвестиционной сделки.

Промежуток времени деятельности компании-объекта называется «жизненным циклом», сравнимым с описанным выше циклом инновации. Разумеется, что в процессе деятельности как инвестор, так и сама компания преследуют результат – получение прибыли (рис. 2). Взаимоотношения фондов и компании регулируются в соответствии с законодательством, все основные моменты сделки фиксируются в финансовом

- компания-объект может выкупить у фонда пакет акций по новой (возросшей) цене. В качестве покупателя акций может выступить также группа сотрудников компании (обычно топ-менеджмент), привлекающая для этого заемные средства (такая схема все чаще применяемая в России и называется «выкупом акций менеджментом» «management buy-out»).

Существуют три основных рынка венчурного капитала – США и Канада, Юго-Восточная Азия и Европа. США и Канада традиционно ориентируются на финансирование в первую очередь новых и очень молодых инновационных объектов. В Западной Европе венчурный капитал используется в основном на цели развития. Однако по мере расширения финансирования отдельных сделок, в большинстве случаев приносящего более низкий доход, но связанного со значительно меньшим риском, венчурный капитал континентальной Европы в 90-е годы начал ориентироваться на эту область инвестирования.

В США преобладают вложения в высокие технологии. В последние годы фирмы, основанные на базе инновационных технологий, составили около 60% всех компаний, куда был направлен венчурный капитал. Что касается Западной Европы, то здесь венчурные инвестиции распределяются между отраслями достаточно равномерно, и процесс финансирования программ развития охватывает широкий спектр компаний, не ограничиваясь фирмами, использующими высокие технологии.

Также есть некоторые отличия в структуре ведения данного типа бизнеса.



Схема разработана на основе материалов:
Кемпбелл К. Венчурный бизнес: новые подходы. М., 2008.

Рис. 2. Порядок венчурного финансирования на примере США и Европы

От момента рассмотрения бизнес – плана компании потенциальным инвестором до выхода из инвестиционной сделки также существует масса финансовых, временных, правовых и др. моментов: сроки рассмотрения инвестиционного предложения, вознаграждения фондов и т.д. Следует более подробно остановиться на «выходе» фонда из инвестиционной сделки (рис. 3). Осуществить его можно одним из нескольких способов (как правило, процедура «выхода» оговаривается с компанией-объектом еще на этапе подготовки фондом Инвестиционного предложения в меморандуме (инвестиционном предложении):

- в большинстве случаев фонд и компания-объект осуществляют продажу до 100% акций компании стратегическому инвестору («trade sale»);
- фонд может помочь компании сделать ее акции котируемыми (если они еще не являются таковыми), то есть провести IPO – вывод акций на фондовый рынок, где они могут быть куплены на общих основаниях;



Схема разработана на основе материалов:
Кемпбелл К. Венчурный бизнес: новые подходы. М., 2008.

Рис. 3. Варианты «выхода» фонда из инвестиционной сделки

Необходимо отметить, что на пути развития инновационного рынка в Российской Федерации имеется множество преград. Возможны и уже рассматриваются следующие меры по изменению ситуации.

1. Переход государства к инновационной экономике и усложнение форм ведения бизнеса.
2. Развитие системы экспертизы, системы сервисных услуг (юридические услуги, информационные услуги, бухгалтерия).
3. Расширение направлений, которые финансирует Фонд содействия развитию малых форм предприятий.
4. Привлечение иностранных инвестиций и развитие отечественного финансового рынка; отсюда – либерализация таможенного контроля.
5. Обеспечение непрерывной работы всех звеньев инновационной цепочки.
6. Создание единой базы проектов.

Из вышеизложенного следует, что наша страна заинтересована в инвестициях, в развитии венчурного бизнеса. Необходимо переходить к инновационной экономике и применять современные формы ведения бизнеса, в том числе и в нефтегазовых отраслях. Это должно повлечь за собой большой экономический рост, переход государства на новый уровень ведения хозяйствования, рост позиций на мировой арене и т.д. Первые шаги в этом направлении уже сделаны, как говорил президент РФ Дмитрий Медведев.

Библиографический список

1. Венчурный бизнес: новые подходы / Кэтрин Кемпбелл; пер. с англ. – 2-е издание., испр. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 428 с.
2. Нойбауэр Херберт. Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях // http://www.cfin.ru/management/strategy/smallbiz_inno.shtml.
3. Корпоративный менеджмент // <http://www.cfin.ru>.
4. Сергеева Т.Ю. Малый бизнес. М.: ГроссМедиа, 2005. – 608 с.
5. Глава Ассоциации малых и средних нефтегазодобывающих предприятий Елена Корзун хочет записаться на прием к государству // Нефть, газ и бизнес. – 2004. – № 6. – С. 11–18.
6. Малые и средние нефтяные компании России вносят существенный вклад в развитие отечественной «нефтянки», только многие стараются этого не замечать // Нефть России. – 2009. – № 5. – С. 32–36.
7. Мелкие – не значит нерентабельные // Нефть России. – 2009. – № 2. – С. 89–91.
8. Простаивающие скважины просят отдать малому бизнесу // Нефть и Газ Евразия. – 2009. – № 10. – С. 28–29.
9. Малый и средний бизнес в нефтедобыче и сервисе в США и России // Нефтегазовый сервис. – 2009. – № 9. – С. 18–20.
10. Стенографический отчет о заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России // <http://www.kremlin.ru/transcripts/8474>.
11. Встреча президента с руководителями американских венчурных фондов // <http://www.kremlin.ru/video/410>.