

Израиль как пример успешного использования механизмов государственно-частного партнерства при запуске и развитии индустрии венчурного инвестирования

© 2012 Д.А. Ладуба

Институт экономики Российской академии наук, г. Москва

E-mail: ecsn@sciex.ru

В статье рассмотрена и проанализирована модель государственно-частного партнерства, используемая при создании индустрии венчурного инвестирования Израиля. Определяются ключевые особенности и характеристики имплементации и развития, а также приводятся статистические данные и показатели роста. Результатом исследования являются рекомендации по формированию основных принципов, использование которых необходимо для успешного запуска и функционирования моделей государственно-частного партнерства в области венчурного инвестирования.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инновации, венчурное финансирование, инвестиции, Израиль, высокотехнологичные компании.

Построение инновационной экономики в последнее время становится целью каждого развитого государства. Реализация модели инновационного развития позволяет: повысить конкурентоспособность; расширить свое позиционирование на наукоемких рынках, приносящих значительную прибыль государству; расширить возможности регулирования социально-экономических показателей; перейти к устойчивому экономическому росту.

Однако переход к новому типу механизма управления инновационным развитием возможен лишь при условии коренных преобразований, формирующих новую организационно-экономическую среду, благоприятствующую ускоренному созданию нововведений и способствующую их эффективному восприятию производством¹.

Современная экономика развитых стран все более приобретает черты инновационной экономики, связанной с разработкой, внедрением и использованием новшеств, с преобразованием организационно-экономического механизма хозяйствования. Наблюдается процесс интеллектуализации экономики, расширяется понимание того, что в условиях глобализации экономики высокие технологии становятся основным фактором поддержания конкурентоспособности продукции на мировом рынке. Этому способствует значительное повышение доли затрат на НИОКР в ВВП наиболее развитых стран, особенно в последнем десятилетии. Поэтому проблема государственной поддержки технологического развития, позволяющего генерировать, воспроизводить и использовать научно-технические инновации для повышения темпов экономичес-

кого роста и качества жизни в нашей стране, приобретает чрезвычайно актуальное значение².

Кроме того, современная экономическая ситуация определяет именно государственно-частное партнерство как продуктивную форму сотрудничества государства и бизнеса, так как в условиях кризиса стабильность спроса со стороны государства служит важнейшим инструментом снижения рисков инвестиций и укрепления доверия кредитных организаций³.

Одной из важных составляющих инновационного развития является поддержка высокотехнологичных компаний на ранних стадиях роста, когда инвестиционные риски все еще высоки для банковского финансирования. Именно на этой стадии компания заинтересована в привлечении венчурного капитала, рынок которого, как показывает практика, практически не способен сформироваться без государственного участия.

Существует несколько моделей запуска и развития рынка венчурного инвестирования, сопряженных с разнообразными механизмами, используемыми государством. Однако одним из самых примечательных является опыт Израиля, которому потребовалось всего 7 лет для создания одной из сильнейших в мире отраслей инновационного предпринимательства.

Начало палестинского мирного процесса и завершение ряда израильских экономических и рыночных реформ значительно улучшили инвестиционный климат Израиля. На этом фоне в стране началось стремительное формирование молодых высокотехнологичных компаний с центром в г. Хайфе вокруг Техниона (крупнейшего технического высшего учебного заведения страны). Рост венчурного капитализма в Израиле

действительно неожиданно резок для страны, относящейся по всем прочим показателям к развивающемуся рынку (см. рис. 1).

области: по некоторым оценкам, израильскими компаниями разработано 15 % всех работающих в Интернете технологий в мире. Широко извест-

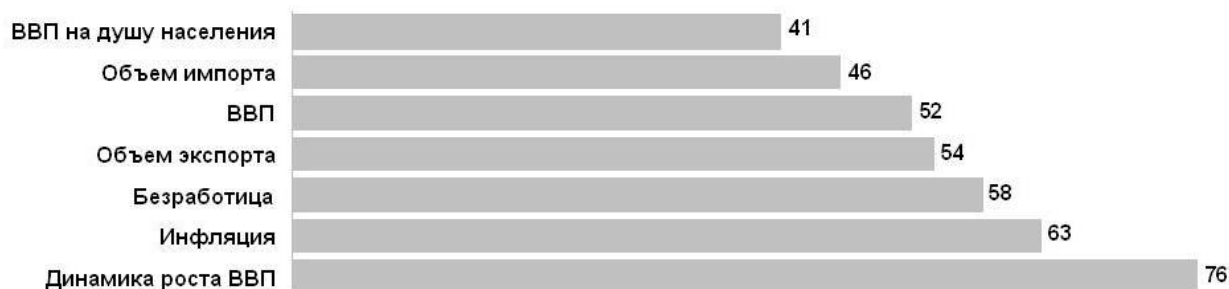


Рис. 1. Социально-экономическое положение Израиля на мировой арене, место страны в мире

Источник. CIA - The World Factbook. 2011.

Если в 1991 г. в стране был только один венчурный фонд с капиталом в 35 млн. долл., то к 2002 г. венчурный капитал достиг 8 млрд. долл., которыми распоряжались более 80 фондов. Большая часть денег поступила и поступает из США или местных источников. В стране было создано свыше 4000 высокотехнологических фирм. А за все время бума число IPO израильских компаний (в основном в США на NASDAQ) превысило 140 (см. рис. 2).

ным примером достижений израильской венчурной промышленности является компания ICQ⁴.

Достижения Израиля вполне сопоставимы с Силиконовой долиной, но, учитывая тот факт, что еще за несколько лет до этого бума в Израиле не было даже фондового рынка, а в политике и праве была очень сильна социалистическая направленность, унаследованная от сионизма первой половины XX в., и то, что Силиконовой

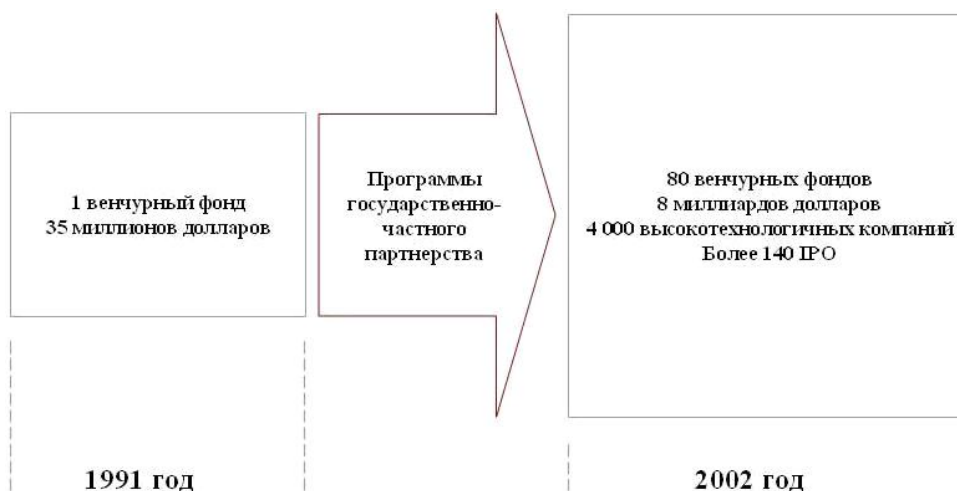


Рис. 2. Эффект реализации программ государственно-частного партнерства в области венчурного инвестирования в Израиле

Источник. Амосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. СПб., 2005.

В результате Израиль стал одним из крупнейших в мире экспортеров продуктов высоких технологий. Наиболее сильные стороны израильской венчурной промышленности сложились в производстве медицинского оборудования для получения изображений, в телекоммуникациях, сетевой безопасности, шифровании, компьютерном дизайне. С появлением Интернета израильские специалисты прочно обосновались и в этой

долине понадобилось 40 лет, чтобы развиваться до своего нынешнего состояния, в то время как Израиль справился за 7, надо признать, что исключительность примера Израиля не вызывает сомнений. Общим для США и Израиля является то, что реализация программ государственно-частного партнерства в области венчурного инвестирования и последующая активизация сферы инновационного предпринимательства позво-

лила им не только нарастить долю экспорта высокотехнологичной продукции, но и преодолеть застойные явления в экономике⁵.

Государственная поддержка венчурного процесса привлекла в Израиль много ведущих технологических корпораций, открылись крупные исследовательские центры лидеров американского технологического бизнеса, в том числе Intel, IBM, Motorola, America Online, 3Com и National Semiconductor.

Однако принципиальным катализатором запуска и последующего развития венчурного инвестирования в Израиле были две программы государственной поддержки - Инкубаторская программа и программа "Йозма".

Инкубаторская программа

Запущенная в 2003 г. Инкубаторская программа продолжает действовать и в настоящее время. Главное научное управление Израиля выделяет соискателям с привлекательными идеями гранты на разработку идеи до фазы коммерческого применения. Грант представляет собой низкопроцентную ссуду в объеме до 300 тыс. долл. В случае, если проект развивается успешно, компания также может рассчитывать на дополнительное финансирование. Возврат ссуды начинается только после того, как разработчик привлекает внешнее финансирование из венчурных фондов или других источников (которые, в свою очередь, относятся к проектам, прошедшим первоначальный отсев в инкубаторе, с большим вниманием). Если же создатель идеи не смог заинтересовать никого, ссуда списывается в полном объеме, без каких бы то ни было дальнейших обязательств.

В инкубатор отбираются проекты, отвечающие критерию "инновационная технологическая идея с целью создания продукта с экспортным потенциалом". Проектная группа должна в течение двух лет:

- создать прототип продукта;
- разработать бизнес-план развития проекта;
- подготовиться к привлечению коммерческих инвестиций.

В случае невыполнений данного плана проект может быть закрыт по решению руководства инкубатора. Кроме того, успешные проекты обязаны выполнить два дополнительных условия:

- продукт должен производиться в Израиле;
- сумма гранта должна быть возвращена государству через выплату роялти.

В то же время проекты, которые были признаны неуспешными и закрыты, не несут никаких обязательств перед государством по выплате грантов.

В настоящее время в Израиле действует 23 инкубатора - почти во всех крупных городах, включая Тель-Авив, Хайфу, Иерусалим, Беер-Шеву и др. Большая часть инкубаторов общего назначения, но есть и специализированные (например, по программному обеспечению и биотехнологиям).

Программа "Йозма"

Запуск израильской венчурной индустрии и переориентация экономики на инновационно-ориентированную модель были бы невозможны без реализации еще одной инициативы государственно-частного партнерства в области инновационного предпринимательства - программы "Йозма" (ивр., инициатива), которая была во

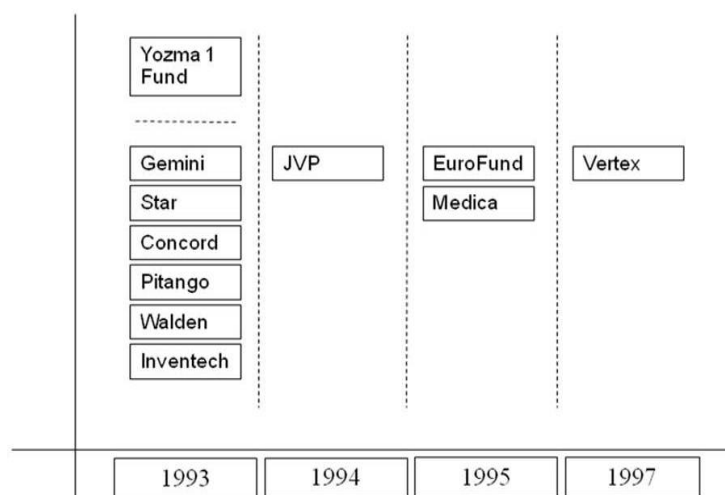


Рис. 3. График формирования венчурных фондов в рамках реализации программы "Йозма"

Источник. Официальный сайт The Israeli Advanced Technology Industries.

многим основана на интеллектуальном потенциале российских ученых-эмигрантов и воплощена в жизнь в начале 1990-х гг.

В рамках программы “Йозма”, по схеме государственно-частного партнерства, было создано 10 венчурных фондов, наряду с которыми существовал полностью государственный фонд - Yozma 1 Fund, объемом 20 млн. долл., который напрямую инвестировал инновационные компании. Yozma 1 Fund начал свою работу в 1993 г., а уже в 1997 г. был приватизирован. Шесть фондов были сформированы в 1993 г: Gemini, Star, Concord, Pitango, Walden, Inventec; один в 1994 г.: JVP; два в 1995 г.: Medica и EuroFund; и один в 1997 г.: Vertex (см. рис. 3).

Немаловажную роль в становлении и развитии программы “Йозма” сыграл тот факт, что руководству программы удалось привлечь для участия инвесторов с мировым именем (см. табл. 1).

Таблица 1. Основные зарубежные инвесторы программы “Йозма”

Фонд	Инвестиционный партнер
Eurofund	Daimler-Benz, DEG
Gemini	Advent
Inventech	Van Leer Group
JVP	Oxton
Medica	MVP
Concord	AVX, Kyocera
Pitango	CMS
Star	TVM & Siemens
Vertex	Vertex International
Walden	Walden International

Источник. Официальный сайт The Israeli Advanced Technology Industries.

Программа “Йозма” была создана под руководством Главного научного управления Министерства промышленности и торговли Израиля. Для оперативного управления этой программой были назначены профессиональные венчурные финансисты с прежним опытом работы в технологической промышленности, которые подчинялись совету директоров, составленному из представителей государства, и имели полномочия действовать на основании принципов, заложенных в устав (см. табл. 2).

Программа “Йозма” имела сокрушительный успех. В течение года все десять фондов с зарубежными партнерами были сформированы. Общие чистые инвестиции в них составили 256 млн. долл., из которых 80 млн. долл. (31 %) было профинансировано государством.

В дальнейшем капитал фондов, созданных по программе “Йозма”, возрос до 2,9 млрд. долл. за счет привлечения новых инвесторов и успешных продаж портфельных компаний, а 7 из 10 фондов были выкуплены частными соучредителями.

Временное использование государственных средств Израиля привело к привлечению только в виде прямого каталитического эффекта почти 5 млрд. долл. инвестиций, что в 50 раз больше временно отвлеченной правительством суммы и косвенного - до 7 млрд. долл. в течение 1993-2000 гг. Число технологических компаний в стране превысило 4000. Инновационная система Израиля была успешно интегрирована в мировую инновационную инфраструктуру.

Конечными результатами реализации программы “Йозма” стал резкий рост инновацион-

Таблица 2. Существенные условия запуска и функционирования программы “Йозма”

Критерий	Содержание
Предпочтительный тип создаваемых фондов	Ограниченные партнерства, фонды закрытого типа (девять фондов приняли эти организационные формы, и лишь один был открытым венчурным фондом)
Инвестиционный фокус	Ориентация на инвестиции ранней стадии в израильские высокотехнологичные компании
Целевой уровень капитала программы	200-250 млн. долл., 100 из которых было выделено в виде государственной поддержки
Консолидация лучших международных практик	Многообразие частных израильских венчурных фондов, каждый из которых находился под управлением локальной управляющей компании и включал, по крайней мере, один иностранный финансовый институт с хорошей репутацией
Государственное участие в каждом фонде	8 млн. долл. - в большинстве фондов это составляло 40 % от общего объема фонда, который, как правило, равнялся 20 млн. долл. (однако руководство программы “Йозма” не принимало участие в оперативном управлении фондами, присутствуя только в правлении Yozma 1 Fund)
Создание Yozma 1 Fund	Государственный фонд объемом 20 млн. долл., который осуществлял прямые инвестиции в высокотехнологичные компании Израиля
Действенные стимулы для стремления к развитию	Возможность в течение пяти лет выкупить долю государства приблизительно по первоначальной стоимости. Стоит отметить, что большинство фондов реализовало этот опцион (условия выкупа доли у государства при реализации данной программы были более чем льготные - LIBOR + 1 % плюс 7 % от прибыли на эту долю, - таким образом, более 90 % дохода досталось частным участникам программы)
Ориентация создаваемой модели на рынок	Запланированная приватизация фонда Yozma 1 Fund, которая была осуществлена уже через четыре года после создания фонда
Обучение специалистов	Программа “Йозма” послужила началом активного процесса коллективного обучения специалистов венчурной индустрии как внутри страны, так и за рубежом

ной активности в Израиле и расширение экспорта высокотехнологичной продукции. Общее число ежегодно создаваемых в Израиле компаний, использующих новые технологии, выросло к 2005 г. до 2000. Объем высокотехнологичного экспорта увеличился с 2,2 млрд. долл. в 1991 г. до 11 млрд. долл. в 2000 г.

В 1997 г. израильское правительство приняло решение о закрытии проекта “Йозма” и продаже управляющей компании ее руководству. Решение о закрытии проекта было принято в связи с тем, что создание венчурной индустрии в Израиле было сочтено успешным. В связи с этим дальнейшее функционирование проекта было ненужным, и правительство Израиля покинуло венчурный рынок, сохранив только программу по поддержке государством технологических инкубаторов.

Благодаря реализации проекта “Йозма” и функционированию Инкубаторской программы на сегодня Израиль имеет общепризнанные прочные позиции на мировом рынке венчурного капитала. С 1999 по 2008 г. среднегодовой объем сделок по финансированию высокотехнологичных компаний Израиля составил 1,65 млрд. долл. в год. Что примечательно, данный показатель сохранил свою положительную динамику и после выхода государства с рынка венчурного финансирования.

Успех деятельности “Йозма” был признан во многих странах мира. Широко известны примеры Тайваня, Чили, Финляндии, где опыт программы “Йозма” был включен в государственную политику, в соответствии с которой впоследствии были созданы схожие фонды фондов, инвестировавшие в частные фонды на паритетной основе.

Особо стоит отметить тот факт, что модель программы “Йозма” была взята за основу при создании одного из российских институтов инновационного развития - ОАО “Российская венчурная компания”. Более того, в состав совета директоров компании на протяжении нескольких лет входил руководитель программы “Йозма” - Игаль Эрлих, стоявший у истоков создания индустрии венчурного инвестирования Израиля.

Выводы

1. Основной целью программ государственно-частного партнерства в области венчурного инвестирования должен быть запуск и последующая катализация рынка венчурного инвестирования, но не замещение государственными средствами самого рынка венчурного капитала.

2. Для участия в программах государственно-частного партнерства необходимо привлечь крупных институциональных инвесторов, промышленные холдинги и компании с высоким уровнем расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, которые в последующем могут стать потребителями создаваемой инновационной продукции.

3. Руководство создаваемыми венчурными фондами должно быть делегировано управляющим компаниям и инвестиционным специалистам с богатым опытом в области венчурного инвестирования и обширными международными связями.

4. Условия реализации программ государственно-частного партнерства должны быть одинаковы и неизменны для всех участников программы на протяжении всего срока ее реализации.

5. Участие в программах государственно-частного партнерства должно быть более привлекательно для инвесторов, нежели инвестиционные операции на открытом рынке.

¹ Галиева Г.Ф. Модель комплекса перехода российской экономики на инновационный путь развития // Экон. науки. 2010. □ 7 (80).

² Цветков В.А., Моргунов Е.В. Технологическое развитие как важнейший фактор конкурентоспособности национальной экономики. М., 2010. С. 17.

³ Саванкова Н.Е. Партнерство государства и бизнеса в условиях глобального финансового кризиса // Экон. науки. 2009. □ 1 (50).

⁴ Амосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. СПб., 2005. С. 15.

⁵ Мусаева Х.М., Иманшаниева М.М. Бюджетные механизмы регулирования и поддержки малого бизнеса в условиях трансформационных преобразований // Экон. науки. 2010. □ 8 (69).

Поступила в редакцию 05.05.2012 г.