

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«РОССИЙСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ»**

Факультет управления интеллектуальной собственностью

Кафедра Цифровой экономики и предпринимательства

Выпускная квалификационная работа

Интеллектуальная собственность в развитии венчуринга

**Студента 4-го курса
очной формы обучения
по направлению 38.03.02
«Менеджмент»
Тикунова Георгия Игоревича**

(подпись)

**Научный руководитель:
к.э.н Нургазина Г.Е.**

(подпись)

**Допущен к защите
протокол № __ от «__» _____ 2023 г.
Зав. кафедрой**

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И ВЕНЧУРИНГА.....	7
1.1. Понятие и экономическая сущность интеллектуальной собственности.....	7
1.2. История развития института венчурина, его значение в рыночной экономике	18
1.3. Инновационные стратегии развития компаний.....	27
ГЛАВА 2 АНАЛИЗ РЫНКОВ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА СТРУКТУРУ ИНВЕСТИЦИЙ.....	35
2.1. Венчурные инвестиции в зарубежных странах	35
2.2. Анализ венчурного инвестирования в Российской Федерации.....	45
2.3. Влияние интеллектуальной собственности на венчурное инвестирование в России.....	58
ГЛАВА 3 ПРЕДЛОЖЕНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ ВЕНЧУРИНГА В РОССИИ.....	70
3.1. Недостатки в развитии российского венчурина в контексте интеллектуальной собственности.....	70
3.2. Рекомендации по развитию венчурина в России.....	75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	83
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ.....	86

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире, всё большее значение отдаётся интенсивному развитию экономики стран, чаще компании стали задумываться о том, как можно обеспечить себе стратегическое преимущество на рынке, используя новейшие технологии. Также мы можем увидеть, что большая часть рейтингов, оценивающих конкурентоспособность страны, уровень образования и иные рейтинги, оперируют понятиями «инновация» и «инновационность». Уже ни для кого не является секретом, что отличительной чертой сегодняшней мировой экономики – это, как раз, наделение важнейшей роли инновации в ней.

Инновациями принято считать формирование исключительно нового знания, либо же до этого неизвестной комбинацией существующих знаний в форме конкретного продукта или технологических цепочек, влияющих на цикличное развитие экономик в глобальном контексте¹. Иначе, более широкое определение, гласит о том, что инновация – это внедрённое новшество, наделяющее (или создающее) продукт или процесс с улучшенными качествами, которые будут востребованы на рынке². Конечно же, такие качества зачастую формируются в виду применения результатов интеллектуальной деятельности: изобретений, полезных моделей, промышленных образов и так далее.

В эпоху глобального капитала и общемировых рынков, у каждой компании особо актуальным считается вопрос собственного развития, масштабирования производства и расширения цепочек сбыта товаров и услуг. Сегодняшние тенденции мировой экономики говорят нам о том, что фактически невозможно работать сугубо в рамках классического воспроизводства: производить одну и ту же продукцию из года в год без внесения изменений в её качества и ведение планомерных работ по

¹ Воинов, А. И. Теоретические аспекты и развитие методов управления инновациями / А. И. Воинов, М. В. Рыбин. — Экономическая теория. — М.: -, 2020. — С. 37-43.

² Что такое Инновация?. // culture.ru. [Электронный ресурс] URL: <https://www.culture.ru/events/1855825/chto-takoe-innovaciya> (дата обращения: 05.11.2022).

уменьшению издержек. Особенно видно это на примерах технологических гигантов, которые регулярно вносят дополнительные изменения в свои устройства, дающие некоторые преимущества своей продукции на рынке. Для них очевидно, что гипердинамичность макросреды (в контексте науки, политики, технологий, культуры и пр.) – есть основание для изменения своих стратегий развития, и что сейчас фундамент конкурентоспособности – это те самые новшества, которые они внедряют. Значение инноваций в современном бизнесе по-настоящему трудно переоценить, как и роль результатов интеллектуальной деятельности в контексте общемирового (в том числе, экономического) развития.

Желание получения такого мощного драйвера развития компании, как инновации, способствует формированию спроса на передовые разработки и новейшие научные знания, зачастую выраженных в конкретных объектах интеллектуальной собственности. Но как можно оптимизировать деятельность по стимулированию научно-технического развития компании? С такой целью появляется понятие «венчур» (дословно от англ. venture, ventures — связанный с риском): венчурный бизнес, капитал, фонды, иные формы финансирования и так далее. Оно подразумевает под собой особую форму инвестирования в высокорисковые проекты³, конечной целью которой является стимулирование научно-технического развития компаний, отраслей экономик, национальных экономик или иных субъектов экономических отношений. Которое в конечном счёте, принесёт большую прибыль, чем другие не высокорисковые проекты за счет своих качественных характеристик: улучшенного продукта, процессов и иных преимуществ.

Если говорить о рисковом инвестировании компаний, то также стоит тоже отметить и появление корпоративных венчурных фондов. Ведь те, в свою очередь, представляют собой венчурные фонды, единственным

³ Венчурное инвестирование Venture «Рискованное начинание» // tadviser. [Электронный ресурс] URL: <https://inlnk.ru/RjNm1y> (дата обращения: 27.01.2023).

партнером которого является корпорация⁴. Инвестиции осуществляются в соответствии с интересами данной корпорации и именуются корпоративными. Такие фонды также достаточно широко распространены в российской практике и все активнее начинают участвовать в развитии национальных технологических инициатив наравне с некогда самым большим игроком – государством.

Таким образом, актуальность работы определяется необходимостью современным компаниям, да и государству в целом, развивать рынок инноваций, передовых технологий, способствующих дифференциации производства и ухода от экономики, ориентированной на продажу сырья. Компании же стремятся повысить свою конкурентоспособность на региональных и международных рынках, а также осваивать новые ниши и платформы. Сегодняшние веяния в экономике формируют актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы.

Объект данного исследования – российский и зарубежный рынок венчурных инвестиций.

Предмет данного исследования – венчурное инвестирование.

Цель исследования – выявление текущего состояния рынка венчурных инвестиций в Российской Федерации и разработка рекомендаций по его развитию.

Для достижения поставленной цели, решен ряд задач:

- изучить содержание понятий, а также выделить экономическую сущность интеллектуальной собственности;
- исследовать теоретические подходы к трактованию понятия венчуринг;
- исследовать и выявить инновационные стратегии развития компании;
- проанализировать зарубежные рынки венчурных инвестиций;

⁴ Павел, Мысловский Тренд: корпоративные венчурные фонды. Что о них стоит знать? / Мысловский Павел. // rb.ru. [Электронный ресурс] URL: <https://rb.ru/story/korporativnyj-venchurnyj-fond/> (дата обращения: 05.11.2022).

- выявить тенденции и проблемы венчуринга в мировой практике и на территории Российской Федерации;
- определить влияние интеллектуальной собственности на венчурное инвестирование в России;
- определить недостатки венчуринга в контексте интеллектуальной собственности на территории Российской Федерации;
- разработать рекомендации по развитию венчуринга в России.

Использованы следующие методы исследования:

- систематизация научно утверждённых концепций и подходов;
- анализ, синтез, трансформация и классификация информации;
- статистический анализ.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и литературы.

Введение включает в себя: актуальность работы, предмет, объект, цели, задачи, методы исследования.

Первая глава посвящена теоретическим основам интеллектуальной собственности, венчурного инвестирования и инновационным стратегиям развития компаний.

Во второй главе проведен анализ практики венчурного инвестирования в России и зарубежных странах, а также выявлено влияние интеллектуальной собственности на венчурное инвестирование в России.

В третьей главе исследования описаны недостатки в развитии венчуринга в контексте интеллектуальной собственности, а также разработаны рекомендации по развитию венчуринга в России.

В заключении подведены итоги выполненной работы, сформулированы выводы и предложения по выбранной теме.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И ВЕНЧУРИНГА

1.1. Понятие и экономическая сущность интеллектуальной собственности

Понятие интеллектуальной собственности имеет множество смыслов, среди которых: правовой, политический, социальный и экономический. Если рассматривать экономическую сущность интеллектуальной собственности, то под словом «интеллектуальная собственность» (далее – ИС) следует понимать, так называемые, «нематериальные активы» (далее – НМА). Особенность НМА состоит в том, что они не имеют материальной формы (за исключением документов, устанавливающих право собственности на объект интеллектуальной собственности, кои могут быть выражены в виде патента, свидетельства и др.), но при этом создает дополнительную величину дохода компании.

В целом, к понятию интеллектуальной собственности применяется основные четыре подхода,⁵ каждый из которых в некоторой степени откликается и с временными периодами.

Так, например, первый подход говорит нам о том, что ИС – это естественное, природное, неотъемлемое исключительное право создателя творческого результата, возникающее из самой природы творческой деятельности в любой сфере, и независящее от признания этого права государством. Этот подход поддерживали такие знаменитые мыслители 18 века, как Вольтер, Дидро, Руссо, Спинозе, а среди отечественных авторов – это Радищев и многие другие.

Второй подход говорит о том, что ИС – это совокупность прав, возникающих в отношении отдельных результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации. Согласно Женевской конвенции

⁵ Мухопад В.И. Интеллектуальная собственность в современной экономике. Система и ее синергетика/ В.И. Мухопад. — Москва: Инфра-М, Магистр, 2021. — 624 с.

1868 года, эти права распространяются на научные, литературные, художественные произведения, изобретения, полезные модели, промышленные образцы и так далее. Подобное определение содержалось и в статье 138 Гражданского кодекса Российской Федерации⁶ (далее – ГК РФ), но в 2008 году эту статью убрали.

Третий подход содержится в статье 1225 ГК РФ,⁷ где провозглашают ИС как результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (далее – РИДСИ), имеющие правовую охрану. Средства индивидуализации же разделили с РИД по двум основным критериям: 1) Закрепление авторства за отдельным лицом; 2) Наличие изобретательского уровня.

И четвёртый подход подразумевает рассматривать интеллектуальную собственность как сложную, открытую, динамично развивающуюся систему в составе мирового хозяйства, которое сформировалось на этапах индустриального и постиндустриального развития.

Такая система включает в себя взаимодействие науки, права, социологии, производства, коммерциализации, выведения на рынок и прочее. В этом подходе, управление ИС не может быть ориентировано на одно из этих звеньев, а предусматривает их активное взаимодействие, тем самым создавая синергетический эффект, при котором конечный результат в разы больше результата, который бы достигли эти звенья по-отдельности. Именно этот подход к трактовке ИС остаётся самым актуальным, потому что интеллектуальная собственность не должна быть в вакууме, а должна участвовать в жизни экономики и общества. Если же говорить предметно о венчурном финансировании – то в таком случае, по данному подходу, интеллектуальная собственность не должна рассматриваться как конечный результат. Она должна быть составной частью множества других процессов – вроде, коммерциализации: использовании на собственном производстве,

⁶ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета, № 238-239, 08.12.1994.

⁷ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 05.12.2022) // Российская газета, № 289, 22.12.2006. Статья 1225.

лицензировании, использование в качестве основы совместного предприятия (и в частности, капитала такого бизнеса) и так далее.

Обоснование связи интеллектуальной собственности и экономики довольно простое. Сама экономика – это наука о выборе наиболее эффективных способов удовлетворения безграничных потребностей людей в условиях ограниченных ресурсов, а интеллектуальная собственность – как раз и выступает этим ресурсом, только вот не ограниченным какими-то природными причинами. Ведь интеллектуальная деятельность людей не может быть чем-либо ограничена: появление и устаревание технологий – вопрос сугубо временной. Возможно лишь стимулирование такого процесса в том числе посредством венчурного финансирования.

Таким образом, экономика ИС – это наука о способах наиболее эффективного использования в хозяйственной деятельности предприятий, организаций, отраслей, регионов, стран и мирового хозяйства в целом, а также способы использования потенциальных и конкурентных преимущества ИС для целей социально-экономического развития и удовлетворения растущих потребностей.

В современном понимании, ИС появилась во второй половине 18-го века, когда государства стали активно принимать законы, закрепляющие за правообладателями исключительные права. До этого, ещё до перехода к капиталистическому обществу (15-17 века), суверен предоставлял отдельным лицам монопольное право на использование технологий или орудий, то есть в то время ИС получила своё развитие в виде системы привилегий на использование прав, выдаваемых высшей государственной властью. Основные отрасли были: сельское и лесное хозяйства, охота, рыболовство.

Индустриальная революция 18 века ознаменовала переход на следующий этап развития ИС. Для 18-20 веков характерно развитие промышленности и строительства, а также образование мировых рынков, капитала и рабочей силы. В середине 19 века происходит монополизация производства, появление транснациональных корпораций, развитие

международной торговли патентами. На данном этапе в ведущих промышленно развитых странах принимаются национальные патентные законы и законы об авторском праве. Также, уже во второй половине 19 века появляются первые международные соглашения, среди которых Парижская конвенция⁸ (1883), Мадридское соглашение⁹ (1891) и так далее.

Последний, на данный момент, этап – современный. Начался он со второй половины 20 века, а идёт и по наше время. Характеризуется постиндустриальное общество научно-технической революцией: с середины 20 века развиваются национальные хозяйства и мировая экономика, основанная на использовании знаний. Происходит интенсивное развитие мирового рынка ИС. Также создаётся и организация ВОИС¹⁰ в 1967 году с другими международными и региональными организациями по вопросам правовой охраны объектов интеллектуальной собственности. Приоритетное развитие – это внутрифирменная, международная торговля патентами в рамках транснациональных компаний.

Таким образом, мы можем видеть, как постепенно интеллектуальная собственность развивается и набирает большую значимость, ведь и в самой экономики на первый план выходит информация, научный уровень продукта, его неординарность, с чем успешно справляются объекты интеллектуальной собственности.

За последнюю сотню лет, на территории России были оформлены две основные экономические системы, при которых был разный подход к управлению ИС:

- 1) Советская система;
- 2) Современная система.

⁸ Конвенция по охране промышленной собственности (Заключена в Париже 20.03.1883) (ред. от 02.10.1979) // «Закон» № 7, 1999.

⁹ «Соглашение о международной регистрации знаков» (Заключено в Мадриде 14.04.1891) (ред. от 02.10.1979) (вместе с «Инструкцией к мадридскому Соглашению ...» от 01.04.1992) // Публикация ВОИС, № 260 (R), 1992.

¹⁰ Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности (заключена в г. Стокгольме 14.07.1967) (с изм. от 02.10.1979) // Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности. Публикация № 250(R). Женева: Всемирная организация интеллектуальной собственности, 1974

Существенные различия этих двух систем можно обосновать на основе двух критериев:

- 1) Административный критерий;
- 2) Технологически-временной критерий.

Сначала поговорим о советской системе. В СССР большое внимание уделялось науке и образованию, а потому и были сильно развиты технологии, особенно в металлургической сфере.

Одно из различий этих двух систем в том, как ведётся управление интеллектуальной собственностью: в СССР – плановая система, тогда как в Российской Федерации – рыночная система.

То есть, в советской системе, госплан включал в себя целеполагание и централизованное финансирование всех стадий инновационного цикла.

При плановой системе, структура включала в себя следующие звенья:

- 1) Государство;
- 2) Наука;
- 3) Право;
- 4) Образование;
- 5) Техника;
- 6) Производство;
- 7) Распределение;
- 8) План.

Теперь же стоит поговорить о сложившейся, на данный момент, капиталистической системе в РФ и особенностях интеллектуальной собственности в этой экономической системе.

Сразу же можно сказать о рыночной экономике в Российской Федерации и о основных звеньях:

- 1) Государство;
- 2) Наука;
- 3) Право;
- 4) Образование;

- 5) Техника;
- 6) Производство;
- 7) Рынок (внешний и внутренний).

То есть, в современной модели, государство в лице Роспатента, приняло на себя только те функции, что непосредственно связаны с правовой охраной, а распределение и план стал находится в ведении рынка.

Стоит отметить тот факт, что в современной системе имеется неравномерное инновационное развитие: так, например, на объектах военной промышленности ведется активная инновационная политика, плодами которой является 70% новейшего вооружения и передового оборудования в ВПК, а в объектах же гражданской промышленности, не виден сопоставимый вклад инноваций как основы роста.

Также сейчас активно развивают концепцию цифровой экономики, таким образом уже в 2017 году Правительство РФ утвердило программу развития цифровой экономики России на период до 2035 года¹¹. Но так или иначе, до сих пор у разных авторов разный подход к понятию цифровой экономики: кто-то говорит о том, что это составная часть мировой экономики (т.е. как экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях, в таком случае речь идёт об электронных товарах, сервисах и так далее), а кто-то о том, что это отдельная система. И такое различие используемых категориальных аппаратов, сильно тормозит создание максимально эффективной правовой базы, которая бы давала максимальный синергетический эффект от возможности использования цифровых технологий как способа интенсификации производства.

Но само появление цифровой экономики не столько связано с экономическим строем, сколько с хронологической принадлежности Российской Федерации к 21 веку. То, есть сама цифровая экономика не носит

¹¹ Программа развития цифровой экономики в России до 2035 года. // spkurdyumov.ru. [Электронный ресурс] URL: <https://spkurdyumov.ru/uploads/2017/05/strategy.pdf> (дата обращения: 05.01.2023).

случайных характер, она – последовательное и закономерное событие, основными предпосылками которой были:

- 1) В результате научно-технической революции середины 20 века, появились новые, ранее неизвестные отрасли;
- 2) Появление новых форм электроники, электрических приборов;
- 3) Увеличение темпов научных исследований и охраны объектов интеллектуальной собственности.

Если в советское время только зарождались информационные системы, появлялись первые ЭВМ, то современная Россия застала этап активного проникновения сети Интернет во все сферы деятельности человека, включая науку, технику, бизнес, торговлю, сферу услуг и так далее.

До сих пор появляются новые субъекты хозяйственной деятельности: это и виртуальные банки, торговые площадки, магазины и множества других фирм, не обладающих физическим содержанием их товаров и услуг. Также массово возникают виртуальные товары, имеющие свою ценность исключительно на просторе сети, ровно, как и электронно-денежные средства, электронная торговля и многое другое.

Так что же даёт нам цифровая экономика.

- 1) Во-первых, обеспечение доступа заинтересованных организаций и граждан в получении информации о новейшей технологии или разработке в абсолютно разных сферах хозяйственной деятельности, осуществление поиска среди многочисленных владельцев результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации во всём мире в режиме онлайн;

- 2) А во-вторых: создание новых видов хозяйственной деятельности на основе цифровых технологий, включая сеть Интернет, интернет торговлю, электронные деньги, умные города и прочее.

И вот как раз эти цифровые технологии мы можем рассматривать как РИД, которые могут быть использованы в качестве объекта венчурного финансирования. Эти технологии дают огромный эффект в условиях здоровой экономики.

Именно из-за возможности увеличить эффективность экономики, Россия принимает все возможные меры для быстрого внедрения и повсеместной цифровизации процессов, например:

- 1) Идёт быстрый рост доступа домохозяйств к сети Интернет;
- 2) Достижение средней скорости Интернет-соединения до уровня ведущих стран Европы;
- 3) Повышение уровня компетенции отечественных специалистов в IT-сфере;
- 4) Москва вошла в число мировых лидеров по применению цифровых технологий в городской инфраструктуре,¹² 2 место в мире по созданию инфраструктуры для реализации инновационных решений и 3 место в развитии новых бизнес-моделей.

Какое же место нашла для себя интеллектуальная собственность в цифровой экономике. На данный момент, наиболее плодотворными направлениями оцифровки в Российской Федерации следует отнести область патентных и маркетинговых исследований, выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР), переписка и работа с документами на получение охранных документаций. Но крайне слабо используются цифровые ресурсы на стадии внедрения, производства и коммерциализации охраняемой интеллектуальной собственности.

В законодательстве и нормативно правовых актах содержались и содержатся ряд положений, регулирующих вопросы вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, и вот некоторые из них:

- 1) Указ президента РФ от 27.04.1998 № 863 «О государственной политике по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-

¹² Москва вошла в число мировых лидеров по использованию цифровых технологий. // mos.ru. [Электронный ресурс] URL: <https://www.mos.ru/mayor/themes/20299/4119050/> (дата обращения: 07.02.2023).

технической деятельности и интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий»;¹³

2) Распоряжение Правительства РФ от 30.11.2001 №1607 «Об утверждении основных направлений реализации государственной политики по вопросу вовлечения в хозяйственный оборот РНТД»;¹⁴

3) Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»;¹⁵

4) Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р (ред. от 18.10.2018) «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»;¹⁶

5) Указ Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642.¹⁷

Во всех этих документах, коммерциализация интеллектуальной собственности обозначается как одна из основных стадий жизненного цикла. Потому инновации (внедренное новшество) можно также рассматривать с точки зрения привлекательности для государства, ведь инновационные компании должны иметь ряд преимуществ по сравнению с другими компаниями: пониженная налоговая ставка, уменьшенное количество проверок и так далее. Конечно же, венчурные инвесторы также должны быть к ним отнесены, ведь те развивают не только свои компании и проекты ради получения прибыли после выхода из бизнеса, но они и стимулируют научно-технический прогресс страны в целом.

¹³ Указ Президента Российской Федерации «О государственной политике по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий» №863, 27.04.1998 // Собрание законодательства РФ, № 30, 27.07.1998.

¹⁴ Распоряжение Правительства РФ от 30.11.2001 № 1607-р «Об Основных направлениях реализации государственной политики по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно - технической деятельности» // Собрание законодательства РФ, № 50, ст. 4803, 10.12.2001.

¹⁵ Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 (ред. от 21.07.2020) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» // Собрание законодательства РФ, № 20, ст. 2817, 14.05.2018.

¹⁶ Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р (ред. от 18.10.2018) «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ, № 1, 02.01.2012.

¹⁷ Указ Президента РФ от 01.12.2016 № 642 (ред. от 15.03.2021) «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, № 49, 05.12.2016.

Подобным образом, можно говорить о том, что интеллектуальная собственность как экономическая категория, обладает следующими функциями:

1) **Инновационная.** Объекты интеллектуальной собственности выступают основой инновационных технологий. Именно надежная правовая охрана позволяет инновационному проекту успешно реализоваться без нарушения исключительных и неисключительных прав;

2) **Коммерческая.** Самая главная функция ОИС, позволяющая правообладателю извлекать дополнительную прибыль с производимой продукции или оказываемых услуг за счет исключительности прав на результат интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. Происходит это до тех пор, пока продукция или услуга остается востребованной за счет ее исключительных свойств, наделяемых ОИС;

3) **Рекламная.** Современный маркетинг утверждает о необходимости использования брендинга компанией в своей деятельности с целью продвижения продукции и услуг компании. Товарный знак, являясь объектом промышленной собственности, подлежит правовой охране и позволяет накапливать деловую репутацию компании, что также отражается на стоимости компании;

4) **Технологическая.** Функция состоит в том, что ОИС позволяют сохранять технологическое превосходство компании над конкурентами посредством получения правовой охраны на технологии, используемые в деятельности организации.

Подводя итог всему вышесказанному в параграфе, можно утверждать, что главной характеристикой современных объектов интеллектуальной собственности должно является их возможность внедрения, использования в процессе трудовой, предпринимательской и иной деятельности. Ведь до внедрения, разработчик/изобретатель/инвестор или другое заинтересованное лицо несет исключительно издержки, тем самым становясь менее

экономически эффективным агентом. Что негативным образом отражается на всей национальной экономике.

В российском законодательстве перечень объектов, относимых к интеллектуальной собственности ограничен статьей 1225 ГК РФ, и насчитывает всего 17 объектов (если использовать статью 1240 ГК РФ, то также можно говорить и о сложных объектах. Но и в данной статье также представлен исчерпывающий перечень сложных объектов), что противоречит самой сути интеллектуальной деятельности: безграничной по своей природе, деятельности.

По статье 1259 ГК РФ, идеям не предоставляется правовая охрана. По статье 1350 ГК РФ, правилам и методам ведения хозяйственной деятельности также не предоставляется правовая охрана. Но зачастую, именно такие неохраняемые объекты и являются критически важными для начинающих стартапов. У изобретателей может не быть ничего, кроме самой идеи о том, как сформировать эффективное производство. Это может быть и самые легкие примеры на вроде проектов кикшеринга, которые впервые появились примерно 5 лет назад, это может быть и проект студентов второго курса Российской государственной академии интеллектуальной собственности – онлайн платформа по шерингу вещей,¹⁸ использование искусственного интеллекта при принятии управленческих решений¹⁹ и иные примеры. Зачастую такие объекты похожи на ноу-хау за тем лишь исключением, что невозможно держать в секрете метод, приносящий сверхприбыль в обозримом будущем. Институт интеллектуальной собственности не поспевает за веяниями в экономике, что критично для тех секторов экономики, что и так традиционно называют высорисковыми: рынок венчурных инвестиций.

Тем самым мы говорим, что значение интеллектуальной собственности в венчурном капитале велико и оно позволяет изобретателям охранять свои

¹⁸ Shary. // docs.google. [Электронный ресурс] URL: <https://inlnk.ru/w4j1ZZ> (дата обращения: 07.02.2023).

¹⁹ Эффект от внедрения искусственного интеллекта в Сбере составил более 230 миллиардов рублей. // irk. [Электронный ресурс] URL: <https://www.irk.ru/news/20221228/bank/> (дата обращения: 07.02.2023).

интеллектуальные ресурсы. Но в то же время, роль самого института – это роль лишь догоняющего. В условиях гипердинамичной бизнес-среды, появляется множество новых рисков для предпринимателей, в том числе со стороны охраны их интеллектуальных прав.

1.2. История развития института венчуринга, его значение в рыночной экономике

История венчурного капитала начинается вовсе не тридцать лет назад, как многие не сведущие в теме могли бы предположить. Особое внимание в данной проблематике всегда уделяется США. Именно с этой страной многие исследователи²⁰ связывают генезис венчурного бизнеса. Общепринятой точкой отчёта считается 19 век, а разделяют весь пройденный путь на шесть основных этапов и седьмой – на котором мы сегодня.

Первый этап – это китобойный бизнес в штате Массачусетс, городе Нью-Бедфорд. В такой концепции, судовладельцев считают за первых венчурных капиталистов, а команду корабля – предпринимателями. Сразу и не скажешь, что зарождение венчуринга – это китобойный промысел, но об этом нам говорят три основополагающих признака венчурного капитала, лежащие в основе китобойного бизнеса.

Первый и самый очевидный признак – это высокий уровень риска провала проекта (в случае нападения пиратов, появления штормов, способных затопить корабль, и иных неприятных событий), который связан с высоким уровнем дохода в случае успеха. Второй признак – это совмещение капитала людей с высоким уровнем дохода/организаций ради распределения рисков при финансировании экспедиций. И третий признак – это формирование систем стимулов, в том числе процентных ставок комиссии судовладельцам и капитанам кораблей за перевозимый груз.

²⁰ Nicholas, T. VC: An American History / T. Nicholas / Cambridge, MA: Harvard University Press. - 2019. - P.: 401.

Вторым этапом развития венчурного капитала стали времена конца 19 века по конец Второй Мировой войны. Этот этап выделяется за счёт того, что при развитии промышленности в конце девятнадцатого века, богатые персоны начали финансировать отдельные отрасли за счет объединённых частных инвестиций. Появляются первые кластеры тяжелой промышленности по всей территории Соединённых Штатов Америки²¹: Сан-Франциско, Сент-Луис, Детройт, Рочестер, Питтсбург, Кливленд и другие города. Большое количество предприятий получают поддержку от влиятельных бизнес-ангелов, в том числе двух самых известных, на том момент, инвесторов: Bessemer Trust и Rockefeller Brothers. Именно эти две компании считаются первопроходцами в венчурном инвестировании. Но не смотря на бурный рост венчурного капитала, этих средств не хватало на всех предпринимателей, а потому венчурные капиталисты зачастую не получали нужных результатов, и как следствие – не хватало на поддержание этой же отрасли.

В 1930-е года экономику США потрясла Великая Депрессия и люди с высоким достатком не желали вкладывать свои средства в новые непроверенные высокорисковые проекты²². Но, с другой стороны, ведущие экономисты заявляли, что жизненно необходимо в них инвестировать, ведь те коммерциализируют новые технологии, создают рабочие места – всё то, что необходимо для восстановления экономического благополучия страны. Считается, что в 1938 году впервые использовали понятие «венчурный капитал» и определяли его следующим образом: «вложения без гарантий соизмеримого возврата инвестированных средств». Как это часто бывает, понятие было создано и выделено, но как таковой нормативной базы или механизмов, регулирующих такую деятельность – не было в плоть до середины двадцатого века. Таким образом, на этом этапе актуальным стало

²¹ Kenney, M. How venture capital became a component of the US National System of Innovation / M. Kenney / Industrial and Corporate Change. - 2011. - Vol. 20. - P.: 1677-1723.

²² Nicholas, T. VC: An American History / T. Nicholas / Cambridge, MA: Harvard University Press. - 2019. - P.: 401.

решение проблемы создания механизмов финансирования малых предприятий путём венчурного инвестирования.

Третьим этапом принято считать время от конца Второй Мировой войны вплоть до 60-х годов двадцатого века. Происходит активное развитие венчурного бизнеса, и отдельно выделяют три главных события на данном этапе:

Во-первых, это то, без чего не обойдётся никакой курс по инновационному менеджменту – создание ARDC (Американская корпорация исследований и разработок) в 1946 году. Руководителя корпорации, Жоржа Дорио, также считаю отцом венчурного капитала. Одним из самых известных случаев венчурного инвестирования ARDC того времени, называют инвестирование 70 тысяч долларов в компанию, производящей мини-компьютеры – в Digital Equipment Corporation. Ведь буквально всего за 11 лет (с 1957 по 1968 года), прибыль превысила первоначальные инвестиции примерно в 507 раз и составила 35,5 миллионов долларов. Благодаря этому случаю, Американская корпорация исследований и разработок показала весь потенциал отрасли, что и другие могут инвестировать в высокорисковые проекты и получать значительную отдачу, во много раз превышающие начальные вложения. Но, к сожалению, организационная структура ARDC не способствовала развитию бизнеса и к 1970-му году корпорация прекратила свою деятельность и существование.

Второе событие – это появление командных товариществ – новых организационных структур в конце 50-х годов двадцатого века. По сравнению с закрытым фондом, оно предоставляло целый ряд преимуществ, среди которых: ограниченная ответственность «товарищей», которые совместно инвестируют в высокорисковые проекты, налоговые льготы, возможность владеть акциями компании, в которую инвестируете. Также это освобождение от обязательных регулярных отчетностей и создание командного товарищества на определенный срок (как правило, от 7 до 10 лет). Создание подобных определённых сроков выполнения проекта очень

привлекало инвесторов, ведь появлялась некая определенность во всей этой неопределенности.

Одним из известнейших примеров командных товариществ – это Davis & Rock (D&R), созданная в 1961 году. Сумма первоначальных вложений составила 3,5 миллиона долларов и была сформирована за счёт собственных средств предпринимателей. Компания сделала акцент на технологических компаниях и не прогадала: инвестировав 257 тысяч долларов в Scientific Data Systems, в 1969 году её продали уже за 1 миллиард долларов компании Xerox. А в 1970 году D&R была ликвидирована и выплатила 94,5 миллиарда долларов своим вкладчикам, таким образом показал годовую доходность в 60%.

А первым примером ограниченного партнерства в венчурном инвестировании был фонд Draper, Gaither & Anderson (DFA). Начальная сумма вложений составила 6 миллионов долларов, и за 8 лет своего существования 25 компаний были проинвестированы, в том числе 12 – технологические компании. В том числе благодаря опыту DFA и D&R, было в очередной раз доказана эффективность венчурной модели бизнеса, а использование командного товарищества – признано целесообразным и перспективным.

Третье событие – это наращивание роли федерального правительства в сфере развития венчурного инвестирования с конца 50-х годов до середины 70-х годов двадцатого века. Таким образом, в 1958 году в США был принят «Закон о малом бизнесе», который предполагал использование федеральных средств через квалифицированные инвестиционные компании малого бизнеса (в оригинале – Small Business Investment Companies, SBIC). Предполагалось, что инвестиционные компании малого бизнеса будут инвестировать в высокотехнологичные отрасли экономики и привлекать частный капитал на льготных условиях за счет государственных средств, таким образом позволяя самому государству не заниматься фильтрованием и подбором проектов. В действительности же оказалось, что SBIC чаще

инвестировали в компании, связанные с недвижимостью, так как те имели меньший риск потери средств, но таким образом вся их суть (как механизма, стимулирующего технологический рост страны) терялась. Это всё привело к ужесточению регулирования их деятельности, из-за чего большое количество даже успешных фондов вынуждены были отказаться от участия в программе. Но даже так, практика SBIC оказала значительное влияние на зарождающийся венчурный рынок и немало проектов были связаны в том числе, с высокотехнологичной отраслью: например, компанией Intel. Также достоин упоминания тот факт, что данная программа до сих пор остаётся в силе и ее используют больше 300 компаний по всей территории США.

Четвертый этап связывают с концом 1960-х годов по 1980-е года. отождествляют этот этап с такими технологиями, как: интернет, компьютеры, полупроводниковые технологии, а также даже с одним событием: нефтяным кризисом 1973 – 1979 годов.

В 1969 году стали формироваться первые крупные институциональные фонды, среди которых New Court Private Equity Fund (NCPEF) – 69 миллионов долларов и Heizer Corporation – 81 миллионов долларов. Особенность таких фондов стало то, что они имели понятную организационную структуру – корпорацию, в которой был совет директоров, специальные институциональные группы и корпоративную иерархию. В отличие от SBIC, институциональные фонды не зависели от федерального правительства и их целевыми группами не были персоны с высоким уровнем достатка или их семейства, как у командных товариществ. Они использовали ресурсы, как их называют, институциональных инвесторов: инвестиционные и коммерческие банки, университеты, пенсионные фонды, страховые фирмы и иных социальных и экономических институтов. Благодаря всему этому и своей стабильной деятельности, в частности, они доказали, что венчурное инвестирование способно обеспечить высокую доходность, а также компенсировать высокий риск.

До сих пор значительную роль на венчурном рынке отводилось государству, как тому, кто создаёт правила игры. Так, например, в 1974 году были приняты поправки в ERISA (Закон о пенсионном обеспечении сотрудников). По нему, менеджеры пенсионных фондов стали отвечать за инвестированные средства в венчур и в случае действия управляющих инвестиционных фондов ненадлежащим образом – менеджер пенсионного фонда несёт ответственность. Из-за этого изменения, институциональные фонды потеряли значительный источник формирования инвестиционных средства – пенсионные фонды. Уже менее чем через год, доля средств пенсионных фондов на венчурном рынке стала равна нулю. Так продолжалось до 1979 года, когда были приняты поправки в закон и вновь появилась возможность пенсионным фондам инвестировать в высокорисковые проекты.

Также стоит отметить, что в 1970-х налог на прирост капитала составлял 50%, а в 1980-х годах федеральная ставка была снижена до 20%, и при этом доля венчурного капитала начала приниматься за прирост капитала, а значит – рассматриваться как обычный доход с обычным налогообложением.

Именно на этом (четвертом) этапе развития венчурного капитала расцветает Кремниевая Долина и формируются три основополагающих стиля инвестирования. Компания автора первого стиля уже упоминалась в работе ранее – это Артур Рок и его компания D&R (один из основателей). Его стиль назывался «ориентация на людей». Именно он считал, что не так важно, что говорится в предложении, а важно, как это делается и что за человек делает это предложение. Именно Артур Рок увидел потенциал в компании Intel в 1968 году и выступил бизнес-ангелом, так как был хорошо знаком с основателем. А всего через год основал компанию Arthur Rock & Co., и через нее в 1978 году инвестировал в Apple Computer 57,6 тысяч долларов, и выйдя через два года на IPO, вернул себе 14 миллионов долларов. Отчасти,

благодаря этим событиям, принято считать его одним из самых прибыльных венчурных инвесторов.

Второй стиль – это «бережливый стартап». Связываю с ещё одним знаменитейшим венчурным предпринимателем – Томом Перкинсом, который в 1972 году создал компанию Kleiner & Perkins. Суть заключается в поиске прорывных технологий и передачи на аутсорс создание большинства частей продукции. Наиболее знаменита компания Genentech, которая занималась производством и продажей синтетического инсулина.

Третий стиль инвестирования сформулировал Дон Валентайн. В 1972 году открыл свою компанию Sequoia Capital и занимался тем, что искал рынки с наибольшим потенциалом роста. Среди компаний, в которые Дон Валентайн инвестировал были Apple, Cisco, Atari, а также множество других. Подобным образом, Кремниевая долина зиждилась на множестве быстрорастущих компаний, профессиональных менеджерах, ученых, предпринимателях. Приходя на этот рынок, учредители компаний взаимодействовали с венчурными капиталистами и профессиональными управленцами ради создания инновационных центров, на подобии Apple или Intel в довольно короткие сроки. А множественные истории о том, какую прибыль приносит венчуринг лишь дополнительно стимулировало вливание больших капиталов в инновационные проекты.

Пятый этап – это последовательное развитие описанного сектора с 1980-х до 1990-х годов. По старой традиции, федеральное правительство США решило расширить своё влияние на рынок венчурного капитала, а потому в 1982 году создаёт SBIR (Small Business Innovation Research) как механизм стимулирования высокотехнологичных проектов на самых ранних стадиях, так как существовал значительный пробел в этой сфере. И пробел был этот связан с тем, что множество уже существующих программ по стимулированию высокотехнологичных стартапов, таких как SBIC – были ориентированы на проекты на поздней стадии. Также в 1983 году был создан Silicon Valley Bank на территории Кремниевой долины для оказания

банковских услуг, а также предоставление венчурных средств высокотехнологичным проектам. Более того, за счёт компьютерной революции, случившейся в 1980-х годах, стали все теснее связаны быстроразвивающиеся индустрии высоких технологий и венчурный капитал

Шестой этап развития венчурного капитала относят к 1990-2000 годам. Связывают этап с революционными изменениями в области информационно-коммуникационных технологий. Но, конечно же, стоит понимать, что произошла обозначенная революция не на пустом месте. Ей предшествовали такие изобретения, как лампочки и радио в начале 1900-ых годов, появление телевидения в 1920-ых годах, радиолокационных систем в 1930-1940-ых годах. Появление транзисторов в 1940-ых, а также создание более мощных вычислительных машин, в том числе микропроцессоров в 1960-1970-ых годах. И, наконец, первых персональных компьютеров и аппаратных систем в 1980-ых годах.

Но главной составляющей шестого этапа – это появление и развитие Интернета. Как раз в 1990-ых годах появляются ключевые языки программирования: Java и Flash, первые сайты и электронные почты, происходит зарождение социальных сетей. Более того, тогдашний закон о телекоммуникациях 1996 года вызвал небывалый спрос на всемирную паутину, так как способствовал усилению конкуренции в сфере оказания информационных услуг, а также открыл доступ к информационным сетям на всей территории США. Этот период ознаменовал переход от инвестиций в «настоящие» технологии, то бишь действительно прорывные инновации на вроде микропроцессоров, персональных компьютеров, полупроводников и иных технологий, к инвестированию в сектор интернет-услуг и ПО.

Самые знаменитые технологические компании с венчурным капиталом на данном этапе — это Yahoo!, eBay, Amazon.com, Netscape и другие. Немаловажно отметить и рост прямых инвестиций с 1992 года по 2000 год. Так, например, в 1992 году сумма прямых инвестиций составляла 20,8 миллиардов долларов, тогда как в 2000 году – уже 305,7 миллиардов

долларов. Количество технологических компаний невероятно быстро росло, также, как и венчурный капитал. Большинство фондов формировало свои портфели на срок от трёх до пяти лет, но также были случаи, когда срок составлял шесть-девять месяцев. Так, например, появилась статья в Financial Times 1999 года, гласящая, что инвестиционные решения нужно принимать решительно и очень быстро, чтобы не упустить возможность, а в отдельных случаях и вовсе в течение 48 часов. Из-за этого часто могло быть так, что у венчурного капиталиста банально не хватало средств на поддержание успешного бизнеса в своём портфеле или инвестирование в более перспективные проекты.

Переход на актуальный седьмой этап развития венчурного капитала ознаменовался резким бумом венчурного капитала в 2000 году и не менее резким спадом в 2003, сопровождаемый обвалом американской фондовой биржи NASDAQ. Венчурные капиталисты увидели, что стоимость инвестированных компаний оказывается ниже инвестиционной цены. Разница между количеством венчурного капитала в середине 2003 года и серединой 2001 года была 50% от максимумов 2001 года. Но цикличность экономики позволила прийти на смену спада, планомерному росту с 2003 по 2007 года. Эти года также часто отождествляют с золотым веком частного капитала, так как 13 из 15 самых больших в истории сделок выкупа с участием заемных средств были совершены именно в данном отрезке времени. Google выходит на IPO, Microsoft выкупает Skype, New Corporation – MySpace и множество других коммерчески успешных проектов в области компьютерных технологий появились в этот период.

Далее происходит мировой финансовый кризис 2007-2008 годов, который негативно сказывается на заемном капитале, но тем не менее, количество венчурных средств уверенно держится на уровне 2006 года. На основе ежеквартальных отчётов компании PWC (MoneyTree Report), можно сделать, что с 2010 года на рынке венчурного капитала существует положительная тенденция роста. Также следует отметить исторический

максимум венчурных инвестиций 2019 года – 121 миллиард долларов и последующий за этим годом новый исторический максимум 2020 года с суммой в 166 миллиардов долларов, 2021 год – порядка 329,8 миллиардов венчурных инвестиций²³. Все вышеуказанные факты ведут к тому, что венчурное инвестирование продолжает свое активное развитие на американском рынке и будет лишь больше аккумулировать средств субъектов экономических отношений в Соединенных Штатах Америки.

Вполне естественно, что приведенная история и этапы развития венчурного капитала применима сугубо к экономике США и рассматривается в рамках ретроспективного анализа. Пример американского опыта считается каноном, а иные страны имеют свои уникальные истории: в Западной Европе венчуринг появляется в 1980-ых годах, Российской Федерации – 1996 году. Все данные особенности будут рассмотрены далее.

1.3. Инновационные стратегии развития компаний

Инновационные стратегии – важная составляющая часть общей стратегии развития компании.²⁴ Она представляет из себя определенное направление компании, посредством которого будет происходить качественное развитие продукта предприятия, целого направления производственной деятельности, либо же достижение иной поставленной цели.

Сама стратегия должна определять цель инновационного развития компании, обосновывать выбор тех или иных средств достижения заданной цели, а также обозначать источники финансирования. Ведение инновационной стратегии для компании – всегда большой риск по многим причинам, которые ранее уже были рассмотрены: это высокий уровень неопределенности результатов, преобладание средне- и долгосрочных

²³ Венчурные инвестиции в США. // tadviser. [Электронный ресурс] URL: <https://inlnk.ru/ND9JY0> (дата обращения: 05.11.2022)

²⁴ Агарков, С. А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова, М. О. Грязнова. — 1-е изд. — М.: Академия Естествознания, 2011. — 146 с.

проектов, влияние на интересы всех стейкхолдеров и потоков внутри компании.

В зависимости от целей компании, появляется множество разных типов инновационных стратегии развития компании, среди которых можно выделить самые часто встречающиеся на практике: разбойничья, оборонительная (или же защитная), наступательная, имитационная, промежуточная, поглощающая и иные.

Стратегия разбойника имеет место быть, когда инновация влияет на технические и функциональные параметры уже произведенного продукта (это может быть увеличение срока службы эксплуатации, повышение надежности и т.д.). Распространение инновации приведет к уменьшению размера рынка, на котором она представлена. Эта стратегия обычно используется малыми технологическими предприятиями, которые являются инновационными в других областях, но с новыми технологиями или принципиально новыми технологическими решениями для уже производимых продуктов на заданном рынке. Эта стратегия также может быть использована, когда конкурент в той же отрасли, ранее занимавший низкую позицию на рынке, приобретает технологию, которая на определенном этапе становится инновационной, тем самым резко занимая нишу рынка и начиная «грабить». Стратегия разбойника эффективна только на ранних стадиях распространения и внедрения инноваций.

Оборонительная (защитная) стратегия зачастую связана с низким риском, но достаточно высоким уровнем технологического развития (например, в сфере дизайна и проектирования). Оборонительная стратегия характеризуется высоким уровнем используемых инноваций, качеством продукции, относительно низкими производственными затратами и усилиями по сохранению уже имеющихся позиций на рынке. Эта стратегия используется компаниями, которые работают в условиях жесткой конкуренции для получения своих прибылей. Как правило, подобные

предприятия имеют более сильные позиции в маркетинге и производстве, чем в инновационном развитии и научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах (далее – НИОКР).

Диаметрально противоположный же тип, один из самых популярных стратегий, предполагает наличие крайне высокого уровня риска, но в то же время, в случае успеха, гарантирует высокую эффективность. Называется такой тип «наступательная инновационная стратегия». Считается, что реализация такой стратегии возможна исключительно при наличии слабого лидера в высокотехнологических отраслях, но при этом конкуренция в отрасли считается очень высокой. Как правило, используют эту стратегию объединения крупных компаний, так как зачастую требуется проведения серьезных НИОКР, в том числе фундаментальных исследований. Помимо высококвалифицированных научных кадров, также следует проводить серьезные маркетинговые исследования рынка для реализации этой стратегии. Это, конечно, не исключает возможность для малых инновационных предприятий применять стратегию, но серьезно их ограничивает.

Имитационная стратегия. Согласно своему названию, эта стратегия подразумевает использование компанией уже выпущенных на рынок новшеств своих конкурентов. Но компания не полностью копирует продукт, а воссоздает его и модернизирует, улучшает на основе рыночного опыта конкурентов, не редко опережая изначального новатора и занимая лидирующую позицию на рынке. Организация любой формы и масштаба может применять имитационную стратегию: малого инновационного предприятия до крупнейших холдингов и ТНК. Единственными критериями остаются наличие высокого уровня производства и достаточного научного потенциала для модернизации.

Промежуточная стратегия. Основные пользователи представленной стратегии – это небольшие компании, готовые занять «промежуточные» ниши на рынке. Делать то, что не делают лидеры отрасли и большие

компания ввиду нежелания и отсутствия возможности. Осуществляется поиск слабых мест у конкурентов и их продукции, и компания постепенно заполняет выявленные пробелы на рынке. Важно отметить, что не происходит прямой конфронтации с конкурентами, а если и происходит модернизация базовой технологии конкурента, то будет занята специфическая ниша. Как, например, производство бортовых компьютеров для авиатехники, моделей операционных систем для предприятий ОПК и так далее.

Стратегия лицензирования (поглощающая). Обычно эта стратегия используется в тандеме с другими типами на вроде наступательной. Предполагается, что даже самые крупные компании с передовыми научно-исследовательскими отделами не способны единолично утолять свои потребности в новшествах, а потому прибегают к получению лицензий. Инновации в данном типе могут быть абсолютно разными как по степени новизны, наукоемкости и прочим характеристикам. Также и пользователи стратегии лицензирования могут быть как маленькими предприятий, так крупными организациями.

Естественно, что наука также выделяет и множество других типов²⁵ стратегий. Но зачастую оные представляют из себя сочетания приведенных выше стратегий, либо же формирование совершенно новой ниши рынка²⁶, нового продукта, не имеющего аналога (освоение голубого океана).

²⁵ Савотеев, Д. В. Стратегии инновационного развития: понятие, сущность и классификация / Д. В. Савотеев. // Социальная теория. — Минск : Белорусский государственный университет, 2013. — С. 21-25.

²⁶ Ким, Чан Стратегия голубого океана / Чан Ким, Моборн Рене. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2022. — 336 с.

Таблица 1.1. – Классификация компаний по типу стратегического конкурентного инновационного поведения²⁷

Параметры	Тип конкурентного поведения (классификация Л.Г. Раменского)			
	«Виоленты»	«Пациенты»	«Эксплеренты»	«Коммутанты»
	Типы компании (классификация Х. Фризвинкеля)			
	«Львы», «Слоны», «Бегемоты»	«Лисы»	«Ласточки»	«Мыши»
Уровень конкуренции	Высокий	Низкий	Средний	Средний
Новизна отрасли	Новые	Зрелые	Новые	Новые, зрелые
Какие потребности обслуживает	Массовые, стандартные	Массовые, но не стандартные	Инновационные	Локальные
Профиль производства	Массовое	Специализированное	Экспериментальное	Универсальное мелкое
Размер компании	Крупные	Крупные средние и мелкие	Средние и мелкие	Мелкие
Устойчивость компании	Высокая	Высокая	Низкая	Низкая
Расходы на НИОКР	Высокие	Средние	Высокие	Отсутствуют
Факторы силы в конкурентной борьбе, преимущества	Высокая производительность	Приспособленность к особому рынку	Опережение в нововведениях	Гибкость
Динамизм развития	Высокий	Средний	Высокий	Низкий
Издержки	Низкие	Средние	Низкие	Низкие
Качество продукции	Среднее	Высокое	Среднее	Среднее
Ассортимент	Средний	Узкий	Отсутствует	Узкий
Тип НИОКР	Улучшающий	Приспособительный	Прорывной	Отсутствует
Сбытовая сеть	Собственная или контролируемая	Собственная или контролируемая	Отсутствует	Отсутствует
Реклама	Массовая	Специализированная	Отсутствует	Отсутствует

²⁷ Основы инновационного проектирования. // studfile. [Электронный ресурс] URL: <https://studfile.net/preview/7408105/page:58/> (дата обращения: 05.12.2022).

Вопрос типологизации поведения разных экономических субъектов на рынке не остался без внимания у отечественных исследователей.

Л.Г. Раменский предложил классификацию, которая в основе своей строится на биологических подходах, что хорошо сочетается с теорией швейцарского экономического ученого Х. Фризевинкель. Данная классификация рассмотрена на рисунке 1.1.

Как мы видим, на основе данной классификации можно выделить 4 основные вида стратегического поведения компаний.

Во-первых, это виоленты. Крупные компании с высоким уровнем конкуренции и новизной. Обслуживают они массовые и стандартные потребности, ориентированы на массовое производство, поддерживают стабильно высокие расходы на НИОКР, а главной своей силой в конкурентной борьбе считают высокую производительность. Как правило, такие компании всячески пытаются уменьшить издержки, а потому не создают каких-либо прорывных технологий, а концентрируются на создании улучшающих инноваций. «Дешево, но прилично» — вот девиз таких компаний. К ним можно отнести большинство крупных компаний России и зарубежных государств.

В зависимости от динамики развития, виоленты могут подразделяться на львов, слонов и бегемотов. Львами традиционно считают самые активные и наиболее динамичные компании с малой диверсификацией. Слоны менее динамичны и не считаются лидерами в отрасли, но они имеют расширенную диверсификацию по сравнению со львами. И неповоротливые бегемоты – это компании, которые утратили свою динамику развития ввиду широкой диверсификации и распыления усилий.

Во-вторых, это пациенты (или же «лисы»). Размеры таких компаний могут быть абсолютно разными: крупные, средние и мелкие. Уровень конкуренции таких фирм низок, новизна занимаемых ими отраслей аналогично низка. Их стратегия – это дифференциация продукции и занятие «своей» ниши на рынке с формированием узкого ассортимента. При этом,

они также обслуживают массовые потребности, но в отличие от виолентов – они не стандартные. Их основные две подстратегии, это: 1) Основные усилия направлены на дифференциацию продукции, её выделения на фоне конкурентов; 2) Максимум усилий приложены на узкий сегмент рынка. Главные клиенты таких фирм – это субъекты, которым не нужны стандартизированные продукты, а потому пациенты используют специализированную рекламу, делая в ней упор на уникальные качества товара, его характеристики. Качество продукции «лисов» всегда высокое, сохраняя при этом расходы на НИОКР на среднем уровне.

В-третьих, это эксплеренты (или же «ласточки»). Как показывает практика, это небольшие компании, и основная их роль – это создание по-настоящему прорывных, радикальных технологий. Всё это обеспечивается благодаря высоким расходам на НИОКР. Из-за этого, устойчивость «ласточек» крайне низка. Им сложно масштабировать и реализовывать свое производство, так как реклама и сбытовые сети могут отсутствовать полностью. Их профиль производства – экспериментальный и обслуживают они инновационные потребности. Таким компаниям довольно сложно привлечь свою целевую аудиторию и заякорить их. Вышеописанные факторы формируют уровень конкуренции таких фирм как «средний».

В-четвертых, это коммутанты (или же «мышь»). Основная роль такого типа компаний, это утоление потребностей экономики на локальном уровне. Следуя из названия, такие фирмы маленького размера и их очень много на рынке. Нередко они сбиваются и создают собственные связи. Роль «мышей» в инновационном процессе – это способствовать диффузии и рутинизации инноваций. Они содействуют продвижению новых продуктов и услуг. «Ласточка» может выбирать «мышей» для апробирования своей продукции. Также коммутанты часто имитируют продукцию других типов компаний.

Как мы видим, на основе рассмотренных классификаций, все компании, так или иначе, взаимодействуют с инновациями. Необходимость в появлении новых технологий на рынках формируют потребность в создании

четких механизмов их формирования и регулирования. В свою очередь, это также формирует отдельный целый рынок венчурных инвестиций не только масштабов национальных экономик, но и региональных, а также международных рынков.

Потому невозможно оценивать венчурные инвестиции в контексте исключительно отдельного экономического субъекта, а стоит рассмотреть и проанализировать рынки венчурных инвестиций разных стран. Самыми популярными рынками венчурных инвестиций, принято считать рынки США и европейских стран. Конечно, в последнее время видится рост и на азиатских рынках, но методологически, как правило, выделяют американские и японско-немецкие модели инвестирования. Их мы и рассмотрим в рамках следующей главы.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНКОВ ВЕНЧУРИНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА СТРУКТУРУ ИНВЕСТИЦИЙ

2.1 Венчурные инвестиции в зарубежных странах

Ранее в теории рассматривался опыт США, а следует, что логичнее будет начать именно с этой страны и сразу обозначить основную модель – англосаксонскую модель, которая делится на корпоративные и специализированные.

Корпоративные венчурные организации США делятся на три основных вида:

1) Инвестиционные венчурные фонды (иначе, фирмы) представляют из себя дочерние компании корпораций, которые финансируют инновационные проекты у отдельных малых инновационных фирм, разрабатывают и применяют инновации за счет средств корпорации и продажи собственных акций. Описанные малые инновационные фирмы могут быть поглощены корпорациями или иметь неформальную связь и подчинение руководству корпорации;

2) «Внутренние венчуры» - подразделения внутри корпорации, где создают и осваивают инновации сами, используя венчурное финансирование корпорации. Деятельность полностью диктуется технологической политикой корпорации и находятся в непосредственном подчинении управленческих структур разного уровня корпорации;

3) «Внешние венчуры» - занимаются реализацией проектов и создаются за счет средств корпорации, но считаются формально самостоятельными компаниями. Испытывают значительно влияние от корпорации и следуют ее производственной программе.

Далее идут специализированные:

1) «Открытый венчур». Венчурные фирмы, которые также могут создаваться с применением «закрытых» типов венчура, финансирующие малые инновационные предприятия, а также продают акции фонда на открытом рынке для привлечения новых средств на финансирование;

2) Бизнес-ангелы (или же индивидуальные инвесторы, частные лица). Венчурные капиталисты, как правило, состоятельные лица с большим опытом и достатком, которые финансируют малые инновационные проекты;

3) Компании по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства. Это такие компании, которые используют в своей деятельности федеральные средства (или штатов) и финансируют, как правило, малые инновационные компании;

4) Филиалы финансовых институтов. Дочерние компании (фонды) банков и инвестиционных фондов, которые производят финансирование малых инновационных компаний;

5) Партнерство с ограниченной ответственностью (иначе – товарищества). Неакционерные компании, которые аккумулируют средства ограниченного круга индивидуальных инвесторов (венчурных капиталистов 1 % взносов плюс менеджмент и «спящие партнеры» – 99 % взносов), которые формируют несколько венчурных фондов для финансирования малых инновационных компаний;

6) Взаимные фонды закрытого типа. Акционерные компании, которые за счет средств корпораций, финансовых институтов и индивидуальных инвесторов финансируют малые инновационные компании, распределяя свои акции и акции малых инновационных компаний между участниками в зависимости от размера взноса;

Перечисленные формы рискового капитала США отличаются механизмами финансирования и распределения учредительного дохода. Инновационный процесс, который осуществляется в несколько стадий, требует нескольких раундов финансовых вливаний. Каждая венчурная организация ориентирована на некоторые или все стадии. Так, например,

«ангелы» осуществляют преимущественно промежуточное рисковое финансирование, которое необходимо для расширения производства или подготовки к выходу на рынки первых эмиссий. Венчурный бизнес США характеризуется следующими признаками: от 95 до 97 % поступающих предложений отбрасываются на стадии рассмотрения, от 3 до 5 % – отбрасываются на стадии оценки и лишь 1 % проектов получает одобрение и только 0,5 % получает финансирование. При этом 15 % венчуров, реализованных партнерствами, как правило, «сгорают», 25 % составляют убытки для спонсоров, 30 % вложений незначительно окупаются и только 30 % – дают основную прибыль²⁸.

Несмотря на это венчурный бизнес играет большую роль в инновационном развитии экономики США. Так, всплеск потребления домашних хозяйств, отмеченный в 1999-2001 гг., связан, прежде всего, с высокой рентабельностью вложений в венчурные компании – партнерства индивидуальных инвесторов. Участники таких партнерств («спящие партнеры») получают 80 % дохода, осуществляя 99 % финансирования фонда, а главные партнеры получают 20 % дохода при 1 % вложений²⁹. Крупные корпорации за счет развития венчура, в последнее время преимущественного «внешнего» типа, получают значительную прибыль от финансирования малых инновационных компаний, а также повышают эффективность корпоративного инновационного процесса. Рассматривая англосаксонскую модель венчурного финансирования как наиболее развитую, следует отметить, что в последние десятилетия она получила значительное развитие и в других странах.

Говоря о венчуринге в разрезе интеллектуальной собственности, нельзя не отметить ещё одну главную особенность, присущей одной из самых успешных экономик мира – это диспозитивность норм интеллектуальных прав. Так, например, если мы будем рассматривать Стокгольмскую

²⁸ Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурный капитал: зарубежный опыт и проблемы становления в Украине: Монография. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с.

²⁹ Алипов, Сергей Венчурный бизнес в США / Сергей Алипов. — Текст: электронный // РБК. [Электронный ресурс] URL: <http://old.rcb.ru/archive/articles.asp?id=126> (дата обращения: 05.11.2022).

конвенцию (учреждающую Всемирную организацию интеллектуальной собственности) от 1967 года, то в ней интеллектуальная собственность рассматривается как права, не ограниченные какими-либо конкретными объектами интеллектуальной собственности (как это представлено в статье 1225 ГК РФ): «интеллектуальная собственность включает права, относящиеся к: ... а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях».³⁰ И этим пользуется патентная система США, охраняя, например, такой объект интеллектуальной собственности, как метод ведения бизнеса. Для нас это объект с крайне странной степенью полезности, зачастую, потому что отечественным исследователям может казаться это ненужным элементом в системе, где и так есть охрана полезных моделей, изобретений и иных объектов. Да и касаясь отечественного права, появлялась интересная особенность данного объекта: существует охрана способа использования продукта или способа по определенному назначению (п.1, статья 1350 ГК РФ), но охрана методов ведения бизнеса (хозяйственной деятельности) запрещается в той же статье, пункте 5.

Исторически, этот объект появился давно: с 1790 годов начали выдаваться первые патенты на методы ведения бизнеса, и изначально они не были связаны с другими объектами и были полностью самостоятельны, с особыми критериями патентоспособности. Из-за этого стали появляться комичные патенты на виды лотерей, страхования, методы дегустации и прочее.

С середины двадцатого века и в течение многих лет Ведомство по патентам и товарным знакам США (USPTO) придерживалось позиции, что «методы ведения бизнеса» не подлежат патентоспособности. Однако с появлением в 1980-х и 1990-х годах патентных заявок на методы ведения бизнеса в интернете и компьютерной сфере USPTO обнаружило, что уже

³⁰ КОНВЕНЦИЯ, УЧРЕЖДАЮЩАЯ ВСЕМИРНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ. // Консорциум Кодекс [Электронный ресурс] URL: <https://docs.cntd.ru/document/1900270> (дата обращения: 12.02.2023).

нецелесообразно определять, является ли конкретное решение, реализованное на компьютере, технологическим решением или коммерческим, методом ведения бизнеса. Следовательно, они заняли позицию, согласно которой экспертам не нужно будет определять, является ли заявленное изобретение методом ведения бизнеса или нет. Они будут определять патентоспособность на основе тех же законодательных требований, что и для любого другого изобретения. Тогда метод ведения бизнеса был де-факто наделен критериями патентоспособности, как у полезной модели.

Но главное – процесс ведения бизнеса должен давать конкретный, полезный и осязаемый результат, чтобы быть патентоспособным. Не имеет значения, соответствует ли полностью процесс традиционным ОИС или нет. Например, цена финансового продукта считается конкретным полезным и осязаемым результатом.³¹

Сегодня этот объект – важный актив как для индивидуального изобретателя, так и для крупных компаний. Метод ведения бизнеса позволяет укрепить правовую охрану современных технологий. Это критически важно для стартапов и многих других проектов, для которых самым важным активом является сам метод ведения бизнеса: использования какого-то решения по определенному назначению с целью достижения конкретного результата. В виду интенсификации деятельности современных компаний и имплементация технологий искусственного интеллекта и иных форм машинного обучения в свою деятельность, актуальной этого объекта будет лишь расти.

Во многих странах Европы и, например, в Индии венчурный бизнес развивался без резкого увеличения количества малых инновационных компаний. В этой связи следует отметить, что наблюдаются национальные особенности формирования и развития рынка венчурного капитала. Так,

³¹ State Street Bank & Trust Co. против Signature Financial Group, Inc.. // en.wikipedia.org [Электронный ресурс] URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/State_Street_Bank_%26_Trust_Co._v._Signature_Financial_Group,_Inc.](https://en.wikipedia.org/wiki/State_Street_Bank_%26_Trust_Co._v._Signature_Financial_Group,_Inc) (дата обращения: 12.02.2023).

например, отличительной чертой модели венчурного финансирования стран Европы стала определяющая роль банков, в том числе инвестиционных, а также пенсионных фондов и других кредитно-финансовых учреждений в формировании фондов венчурного капитала. При этом роль государства во многих странах Западной Европы достаточно мала. В Японии роль государства традиционно высока. В этой стране интеграция государственных механизмов финансирования с финансированием крупных корпораций породила национальный венчурный капитал. В Индии, где активно происходит развитие территориального блока инновационной инфраструктуры, например, технопарков, венчурный капитал зародился и развивается за счет государственного финансирования и средств транснациональных компаний, которые открыли свои подразделения в индийских инновационно-территориальных агломерациях.

Японско-немецкие модели, венчурного финансирования характеризуется следующими чертами:

1. Формирование венчурных фондов с целью стимулирования образования малых инновационных компаний;
2. Значительная роль кредитно-финансовых учреждений и крупных корпораций как субъектов образования венчурных фондов;
3. Возрастание роли государственных институтов за счет косвенного воздействия;
4. Недоразвитость акционерных форм формирования венчурных фондов, определяющую роль играют инвестиционные структуры (банки, инвестиционные фонды и др.) или государство.

Различие англосаксонской и японско-немецкой моделей формирования и развития венчурного бизнеса обуславливают необходимость обоснования универсальных форм реализации финансового механизма венчурного финансирования. Для этого важно сделать некоторые замечания, отражающие современные аспекты венчурного финансирования:

1) Доступ к рисковому капиталу является важным фактором, стимулирующим образование малых инновационных компаний;

2) Рынок венчурного капитала как самостоятельная сфера его функционирования практически не институционализована (его называют «скрытым»), институционализованы только источники его формирования (субъекты инвестирования);

3) Функционируют квазирисковые формы;

4) Источники венчурного финансирования, а также и венчурный капитал разделяются в зависимости от стадий реализации инновационных проектов: на начальных этапах – государство, крупные корпорации, кредитно-финансовые учреждения, «партнерства» и др. На завершающих – «ангелы»;

5) Различные венчурные структуры могут участвовать в финансировании реализации инновационных проектов на отдельных стадиях и прекращать свое участие задолго до окончания реализации инновационных идей, при этом получая доход от успешного освоения инноваций;

6) Венчурные инвесторы чаще всего получают доход с момента открытой продажи акций финансируемых малых инновационных компаний, однако распространены случаи, когда акции не поступают в открытую продажу и дальнейшее существование малых инновационных компаний может включать множество вариантов: сохранение акций у менеджеров малых инновационных компаний с последующим распределением прибыли или венчурный инвестор становится владельцем малых инновационных компаний;

7) Деятельность некоторых корпоративных форм венчуров не всегда соответствует направлениям технологической политики корпораций и порождает самостоятельные венчурные фирмы;

8) В условиях глобализации венчурный капитал транснационализировался, перерос национальный уровень менеджмента.

В связи с вышеизложенным можно считать удачной следующую универсальную дифференциацию организационных форм венчура в условиях глобализации.

По временному фактору форм венчуры бывают:

- венчуры временные,
- венчуры без определенных временных порогов функционирования.

По корпоративной принадлежности венчуры бывают:

- венчуры корпоративные,
- специализированные (независимые) венчуры.

По принадлежности к государственным структурам венчуры бывают:

- венчуры, которые существуют за счет государственных средств (государственные),
- венчуры, которые существуют за счет частных средств (частные).

По источнику происхождения средств венчуры бывают:

- венчуры, которые существуют за счет средств государства;
- венчуры, которые существуют за счет средств корпораций;
- венчуры, которые существуют за счет средств кредитно-финансовых и инвестиционных структур;
- венчуры, которые существуют за счет средств индивидуальных инвесторов.

По акционерному статусу венчуры бывают:

- акционерные,
- неакционерные.

Акционерные разделяются по типу свободы продажи акций на венчуры открытого типа и закрытого типа.

По национальной принадлежности венчуры бывают:

- национальные,
- зарубежные,

- транснациональные (глобальные),
- международные.

По специализации венчуры бывают:

- венчуры, специализирующиеся на финансировании малых инновационных компаний в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- специализирующиеся на финансировании малых инновационных компаний в сфере инноваций;
- специализирующиеся на финансировании малых инновационных компаний, которые занимаются разработкой, освоением и коммерциализацией инноваций.

По стадии реализации проектов, на которых происходит финансирование венчуры бывают:

- венчуры, которые осуществляют финансирование на всех стадиях осуществления проекта самостоятельно;
- венчуры, которые осуществляют финансирование с начальной стадии реализации проекта при возможном подключении других инвесторов;
- венчуры, которые осуществляют финансирование на завершающих стадиях реализации проекта.

По осуществляемым операциям венчурного проекта венчуры бывают:

- венчуры, которые осуществляют весь спектр операций венчурного финансирования, но заинтересованы в доходе;
- венчуры, которые осуществляют инвестиционные операции;
- венчуры, которые осуществляют кредитные операции;
- венчуры, которые осуществляют бесплатное финансирование.

В условиях переходной экономики, когда не сформирована национальная инновационная система, процессы образования малых инновационных компаний замедлены и ощущается нехватка финансовых ресурсов, а экономические агенты слабо мотивированы к осуществлению инновационной деятельности, венчурный бизнес призван интенсифицировать

инновационное развитие за счет облегчения доступа к финансовым ресурсам со стороны экономических агентов. В этих условиях деятельность венчурных компаний не эффективна из-за малого количества реализованных проектов, поэтому венчурные компании и фонды целесообразно поддерживать государством пока национальный инновационный процесс не станет рутинным и будет воспроизводить в расширенном объеме вложенные средства.

Альтернативными методами стимулирования институциональных и индивидуальных инвесторов должны стать: налоговые льготы, прямое государственное финансирование через систему государственных фондов, государственная экспертиза инновационных проектов и их передача венчурным структурам, развитие инфраструктуры венчурного финансирования, как составной части рыночной инфраструктуры. Кроме того, государство должно стать самостоятельным венчурным инвестором, создав на национальном и региональном уровнях сеть специализированных венчурных фондов, осуществляющих венчурное финансирование малых инновационных компаний.

Важно обеспечить взаимодействие венчурных компаний и фондов с инновационным бизнесом, которое зарождается на начальном этапе, а в случае эффективности и в дальнейшем. Это может быть выполнено за счет симбиоза венчурных структур с инновационными структурами: технопарками, научными центрами, учебными заведениями, научно-исследовательскими учреждениями, инкубаторами бизнеса. Предложенные меры позволят сформировать гибкую структурно-инвестиционную политику и обеспечить оперативное перераспределение ресурсов с целью стимулирования малого инновационного бизнеса, что позволит расширить границы использования инноваций.

Таким образом, на современном этапе существования венчурного финансирования его организационные формы пополняются новыми видами зависимости от специфических условий использования этого механизма.

Основными аспектами рассмотрения организационных форм функционирования венчурного капитала являются: временной фактор, корпоративная принадлежность, принадлежность к государственным структурам, источник происхождения средств, акционерный статус, свободная продажа акций (касается акционерной формы); национальная принадлежность; специализация; стадия реализации проектов, на которой происходит финансирования; осуществляемые операции венчурного финансирования.

2.2 Анализ венчурного инвестирования в Российской Федерации

Далее будут рассмотрены венчурные инвестиции в России. Сразу стоит обозначить, что в данном анализе венчурного капитала Российской Федерации не будут в достаточной мере подробно рассмотрены мировые события годовалой давности, за которыми последовали множественные разрывы хозяйственных связей между отечественными предпринимателями и зарубежными, закрытие филиалов, целых компаний, отделов и так далее. Браться за анализ и формирование предположений о том, что будет в будущем на основе таких исходных данных – это вопрос вовсе не академический, а скорее эзотерический (как и решения самих компаний сократить свою деятельность – не экономика, а политика). Здесь будет представлен анализ совершившихся фактов на отечественном венчурном рынке и выделены основные факторы, воздействующие на этот рынок с самого его начала формирования в середине 90ых годов XX века и по 2022 год.

Процесс создания рынка венчурных инвестиций в России связан с деятельностью Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), который в период с 1994 по 1996 годы основал 11 региональных венчурных фондов с капиталом от 10 до 30 млн. долл. Следует отметить, что ЕБРР инвестировал в сектор товаров народного потребления, не участвуя в

финансировании страховой и финансовой отрасли, а также сектора высоких технологий. В марте 1997 года 10 из 11 управляющих компаний инвестиционных фондов ЕБРР, основали первую профессиональную ассоциацию российских инвестиционных фондов – Российскую ассоциацию венчурного инвестирования (РАВИ), целью которой стало создание и развитие рынка венчурного инвестирования в России. С 2000 года РАВИ стала организовывать ежегодные Российские венчурные ярмарки, которые позволяли установить взаимодействие между компаниями с высокорисковыми проектами и венчурными инвесторами.

В 90-е годы была запущена российско-американская инвестиционная программа, в рамках которой был создан Инвестиционный фонд США-Россия с капиталом 400 млн. долл. К осени 1997 года на территории России функционировали 26 инвестиционных фондов с общим капиталом в 1,5 млрд. долл., согласно оценке Financial Times. Следует отметить, что более половины созданных фондов были реорганизованы в период экономического кризиса 1998 года.

В 1999 году в качестве участника рынка венчурных инвестиций выступило государство, которое стало оказывать влияние на отрасль с помощью стратегии «Основные направления развития внебюджетного финансирования проектов с высокой степенью рисков (система венчурного финансирования) в научно-технической сфере на 2000-2005 годы». Одним из первых проектов стратегии было учреждение в 2000 году некоммерческой организации с государственным участием – Венчурного Инвестиционного Фонда (ВИФ).

В 2005 году для финансирования предприятий научно-технической сферы было создано более 20 государственно-частных венчурных фондов в рамках программы Министерства экономического развития России (МЭР). В 2006 году контроль над учрежденными фондами МЭР перешел к вновь созданной компании ОАО «Российская венчурная компания» (РВК).

Переходя от истории на сегодняшний день, можно сразу отметить, что результаты ежегодного исследования русскоязычного венчурного рынка «Венчурный Барометр» показали, что инвестиционная активность по итогам 2021 года заметно возросла и даже превзошла ожидания инвесторов. За последние 12 месяцев 89% опрошенных инвесторов совершили новые сделки, причем почти треть участников исследования проинвестировали 10 и более стартапов. В прошедшем году инвесторы профинансировали в среднем по 6 проектов, тогда как годом ранее, в 2020-м, показатель составлял лишь 4 стартапа на одного инвестора.

По данным Dsight³², объем венчурных сделок с российскими стартапами в первом полугодии 2021 года вырос более чем в три раза по сравнению с тем же периодом предыдущего года и установил рекорд в \$1 млрд. (оценивались венчурные инвестиции в компании, работающие преимущественно в России). Всего в первом полугодии было зафиксировано 130 сделок, что на 20% больше, чем за аналогичный период 2020 года. Не уменьшался и оптимизм инвесторов относительно наступившего года: в 2022-м значительно увеличивать сумму вложений планировали 41% инвесторов. Можно выделить три фактора роста венчурного рынка в 2021 году.

Первый факт – фонды с российскими корнями становятся по-настоящему серийными. Все большее количество русскоговорящих VC-фондов (венчурных фондов) — тех, кто является игроками российского венчурного рынка с момента его становления — сформировали такую траекторию развития, динамику роста своих фондов и экспертизу, что стали по-настоящему серийными. То есть, многие управляющие компании оперируют портфелем из нескольких фондов. Опыт и репутация фондов с российскими корнями, таких как Almaz Capital, Addventure, Runa Capital, Baring Vostok, позволяет поднимать капиталы на следующие фонды и

³² Объем венчурных инвестиций в России установил рекорд. // РБК [Электронный ресурс] URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/23/09/2021/614b454b9a79477b3551e613 (дата обращения: 05.11.2022).

свободно чувствовать себя на международном рынке, конкурируя за лучшие сделки. Если раньше венчурные инвестиции в российских масштабах можно было назвать ремесленничеством, то сейчас деятельность ряда игроков с более чем 10-летним опытом приобретает промышленные масштабы.

Частные игроки и особенно активные венчурные фонды являются движущей силой рынка. По данным Dsight, еще в первой половине 2021 года инвестиции частных фондов увеличились в десять раз — до \$195 млн. Согласно отчету «Венчурный Барометр 2021», больше половины VC-фирм имеют под управлением два и более фондов. Новые фонды в 2021-м появились под управлением почти у 40% GP (управляющих партнеров). В 2022-м запустить свои фонды планируют еще почти половина управляющих. Это достаточно позитивный показатель, иллюстрирующий и наличие капиталов, и опыт управляющих команд. Нужно понимать, что российский венчурный рынок очень молодой — ему только чуть больше 20 лет. И за последние несколько лет он стал более зрелым, соответственно, топовые игроки достигли той стадии развития, когда имеют портфолио многих входов и успешных выходов. Так, фонд Baring Vostok был запущен в 1994-м и уже проинвестировал более чем 80 компаний, Runa Capital управляет тремя фондами и также проинвестировал более 80 компаний в 13 странах.

Второй фактор связан с тем, что частные капитала начинают подогреть венчурный рынок. С 2020 года определился тренд на приток капитала от частных инвесторов. Этот процесс набирает обороты не только по причине политики деофшоризации (мер против сокрытия доходов в других юрисдикциях) и снижения привлекательности других классов активов. Также повлияли общее повышение моды на технологические инвестиции и развитие инструментов для инвестиций в пока еще непубличные технологические компании на ранних и на поздних стадиях (pre-IPO). В частности, речь идет про такой инструмент, как синдикация сделок — коллективная инвестиция позволяет бизнес-ангелам участвовать в большем количестве сделок меньшими чеками. Хоть синдикаты инвесторов

— это не новый формат венчурных инвестиций в стартапы, но теперь этот инструмент стал более доступен: рынок созрел, до нас дошли юридические инновации, произошла популяризация ангельских инвестиций и в целом повлиял нарастающий хайп, связанный с технологиями.

В 2021 году больше половины опрошенных бизнес-ангелов среди респондентов «Венчурного Барометра» оказались новичками — они начали инвестировать в стартапы два года (31%) или год назад (28%). Средний чек инвестиций у большинства из опрошенных бизнес-ангелов составляет \$20–50 тыс. (67%), что меньше, чем традиционный средний ангельский чек в России (около \$300 тыс.). Такими чеками инвестируют именно участники синдикатов, что позволяет большему количеству частных инвесторов выйти на венчурный рынок и стать инвесторами в технологии на ранней стадии. Бум ангельских инвестиций через клубы инвесторы назвали главным позитивным явлением 2021 года — 83% бизнес-ангелов состоят в профессиональных объединениях ангелов. Клубы уже инвестируют чеками, сравнимыми с фондами, и ограничений по количеству сделок или сумм в год в отличие от фондов не имеют. Например, клуб бизнес-ангелов AngelsDeck, который существует меньше двух лет, уже насчитывает более 600 участников, а инвесторами клуба было проинвестировано более \$40 млн более чем в 90 сделках.

Помимо небольших чеков, клубы бизнес-ангелов дают возможность инвесторам заходить и в российские, и в зарубежные проекты на поздней стадии совместно с крупнейшими фондами, и в этом смысле российский рынок начал подтягиваться к лучшим международным практикам и предлагать новые инвестиционные возможности для инвесторов из России.

Но при этом, инвестиции частных инвесторов по-прежнему остаются самой «серой зоной». Участники таких сделок зачастую предпочитают анонимность, они не склонны раскрывать объемы вложений, оценку стартапов. Например, из пула инвесторов, вложивших \$310 млн в российский частную космическую компанию Success Rockets, известно лишь одно имя

Антон Немкина (который позднее стал депутатом Госдумы). Всего в уходящем году была закрыта 61 сделка на общую сумму в $\text{R}3$ млрд (за аналогичный предыдущий период стало известно о 60 сделках на общую сумму в $\text{R}3,7$ млрд). Богдан Леонов, Валерий Иванов, Алла Мерман и Александр Кабатов стали инвесторами самого крупного раунда. Они вложили $\text{R}431$ млн. в шеринговый проект «Бери заряд!».

Третий фактор в 2021 году – это стирание границ, но по вышеизложенным причинам, мы не берем во внимание последние международные события. Международный венчурный рынок в 2021 году побил все рекорды: если до 2021 года глобальное финансирование ни за один квартал не превышало $\$100$ млрд, то в 2021 году в первом квартале оно составило $\$135$ млрд, во втором квартале — $\$159$ млрд, а в третьем — уже $\$160$ млрд (по данным Crunchbase). Благодаря размытию границ и перетеканию национального рынка в международный, на русскоязычных VC не мог не отразиться бум в сфере венчурных инвестиций, рост количества и сумм сделок. Согласно данным «Венчурного Барометра 2021», только треть инвесторов интересуют преимущественно российские компании, а треть инвесторов инвестирует исключительно в международные проекты. Россия в 2021 году в списке привлекательных стран опустилась с третьего на пятое место, уступив Израилю и Великобритании. Кажется, что после 2020 года размытие границ стало сильнее, и инвесторы с российскими корнями стали глубже работать на международных рынках, предпочитая аллоцировать свой капитал там, где ожидаются более высокие доходности. Это подтверждает и доля российских компаний в портфеле инвесторов — она снизилась с постоянных 53% до 42%.

Однако так как мы все больше становимся частью международного венчурного контекста, глобальный рост рынка VC и экспорт российских технологий за рубеж, а именно запуск компаний российскими основателями на зарубежных рынках, отражается и на растущей активности русскоязычных инвесторов.

На разогрев рынка влияют несколько факторов, которые выделяют сами инвесторы:

- активность объединений бизнес-ангелов;
- приток нового капитала от частных инвесторов;
- реальная возможность выхода из российских компаний через IPO;
- общее оживление рынка.

Несомненно, активность инвесторов из России возросла, а частные игроки рынка продолжают оставаться его движущей силой. Популярность инвестиций в технологические компании растет, а границы рынка все больше стираются, открывая для русскоязычных инвесторов новые инвестиционные возможности и в России, и за рубежом. Но инвесторам не стоит забывать о цикличности рынков — скорее нужно быть на шаг впереди и рассматривать для инвестиций компании на передовой технологий, чтобы вложения оказались эффективными.

Применительно к корпоративным венчурным фондам на российском рынке, можно говорить о том, что корпоративные фонды и корпорации показали значительный рост за 2021 год. Если быть точнее, то рост практически в два раза — по объему и количеству сделок — наблюдается среди корпоративных фондов. Была закрыта 41 сделка на ₽11,5 млрд.

Если в 2020 году рост этого сегмента был обусловлен одной сделкой — венчурным кредитом на ₽3,8 млрд от Альфа-банка онлайн-кинотеатру ivi, то в 2021 году было закрыто сразу несколько крупных сделок. Например, «ВТБ-Капитал» инвестировал ₽5,5 млрд в каршеринговый сервис «Делимобиль». Другая структура ВТБ — «ВТБ Капитал пре-АйПиО Фонд» и «Открытие Капитал» вложили ₽1,8 млрд в кикшеринговый стартап Woosh. А российский стартап «Точно», который связывает мастеров, занимающихся отделкой квартир, с девелоперами, привлек ₽735 млн от фонда, одним из участников которого O1 Properties.

Одним из самых активных стал венчурный фонд Sistema Smart Tech объемом в 5 млрд рублей, запущенный в начале 2021 года АФК «Система». Среди наиболее заметных сделок фонда — инвестиции в сервис по аренде электросамокатов Urent, сервис доставки Checkbox и в стартап для профессиональной ориентации детей школьного возраста «Профилум». Похоже, что многие корпорации и их фонды за минувшие годы «распробовали» стартапы, поняли, чем они могут быть полезны крупным компаниям, и решили надолго обосноваться на венчурном рынке.

Также отдельно стоит отметить, что активность госфондов заметно снизилась. Инвесторы, представляющие государственный сегмент, стали в 2021 году менее активными. Это направление заметно просело по объему закрытых раундов. Не выросло и число сделок. Известно о 29 сделках на общую сумму в ₽2,3 млрд против ₽3,9 млрд годом ранее.

Очевидно, спад активности госфондов в 2021 году — результат масштабной реформы институтов развития. В апреле этого года был одобрен законопроект о передаче ВЭБу полномочий управления институтами развития. Речь идет о Корпорации «МСП», Российском экспортном центре, ЭКСАР, Фонде развития промышленности, Фонде Бортника, Фонде «Сколково», «Роснано» и Фонде инфраструктурных и образовательных программ.

Также негативный отпечаток наложило уголовное дело в отношении бывшего гендиректора РВК Александра Повалко. Он обвинялся в злоупотреблении должностными полномочиями при инвестировании в зарубежные проекты.

Можно констатировать, что интерес властей к венчурному рынку серьезно ослаб. Многие госфонды продолжают работу, поскольку еще действуют их коммитменты. При этом новые фонды с госучастием почти не запускались в 2021 году. Наиболее заметными на венчурном рынке оказались сделки с участием Moscow Seed Fund, ФРИИ и Skolkovo Ventures. Самыми крупными стали инвестиции в b2b-платформу организации грузоперевозок

Deliver со стороны VEB Ventures на полмиллиарда рублей и сделка фонда НТИ с neurotech-стартапом Neiry на Р360 млн.

На данный момент, на территории Российской Федерации осуществляют свою деятельность 32 корпоративных венчурных фонда³³. И абсолютное большинство венчурных инвестиций пришлось на ИТ-сектор. Так, например, в 2019 году 60% венчурных инвестиций в России пришлось на ИТ-сектор³⁴, потому объективно (и для наглядности) будет рассматривать влияние венчурина в России на примере именно этого сектора.

Отношения крупных корпораций и стартапов в Российской Федерации значительно изменялись в течение 2016-2018 годов. Как объем (денежный, число корпораций и стартапов, вовлеченных во взаимодействие друг с другом), так и формы этой активности достаточно значительны и разнообразны. На этот период также пришлась административная инициатива руководства Российской Федерации о приоритетном создании в госкорпорациях и компаниях с госучастием «специальных подразделений и венчурных фондов, осуществляющих инвестирование в малые инновационные компании корпоративных венчурных фондов».

В октябре 2018 года правительственная комиссия по инновациям буквально потребовала от корпораций – и не только государственных, но и частных – покупать стартапы. По словам вице-преьера Максима Акимова, иного способа обеспечить инновационный рост власть не видит: «Большинство глобальных компаний именно в эту сторону идут, они уже не столько своей операционной деятельностью руководят, сколько покупают стартапы по всему миру, ищут новые технологические решения. Сегодня обсуждалось, как сделать так, чтобы к этому появился вкус у российских компаний, не только крупных, таких как «Росатом», «Ростех» или «РЖД», а прежде всего у средних компаний с выручкой от 500 млн до 4–5 млрд рублей».

³³ Корпоративные инвестиционные фонды. // rvca [Электронный ресурс] URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/list-of-sites/corporate-investment-funds/> (дата обращения: 05.11.2022).

³⁴ 2019: 60% венчурных инвестиций в России пришлось на ИТ-сектор. // tadviser [Электронный ресурс] URL: <https://clck.ru/h3Swm> (дата обращения: 11.11.2022).

Между стратегиями корпораций в отношении стартапов, существует значительное разнообразие подходов и целей. В диапазоне этого разнообразия общим признаком для всех стратегий является то, что они опираются на особенности основного бизнеса компании, ее компетенции и другую специфику. Все они могут быть отнесены к типу корпоративно-венчурных. Изученные стратегии не имеют признаков ни чистых стратегий M&A (mergers and acquisitions – слияний и приобретений), ни чистых экосистемных стратегий (неинвестиционные партнерства для расширения продуктов и рынков).

Традиционная корпоративно-венчурная стратегия предусматривает, что корпорацию в первую очередь интересует то, как стартапы стимулируют ее основной бизнес. Это отличает ее от деятельности венчурных фондов, чья стратегия предусматривает долгосрочные (3-5-7 лет) инвестиции "финансового" типа - то есть покупки ценных бумаг без цели контроля и с исключительной задачей продать их значительно дороже цены приобретения.

Наиболее чистая экосистемная стратегия на всех уровнях – у Сбербанка. Экосистемный подход представлен как стратегия (заявленная цель), как схема управления (ключевая роль в принятии решений отведена руководителю Дирекции по развитию экосистемы SberX) и как фактический порядок принятия решений и аллокации капитала (прямые сделки рассмотренного периода и акселератор).

Сходной классической корпоративно-венчурной стратегии придерживается «Ростелеком», где предусмотрены критерии продуктовой синергии, соответствие стратегическим задачам развития бизнеса, «цифровая песочница» для тестирования продуктов. И в целом комплементарность стартапа существующему и запланированному бизнесу «Ростелекома» признается за необходимое условие.

«1С» описывает свою стратегию как создание совместных предприятий – что на практике выражается преимущественно в покупке доли в 51%. Единственной целью этих СП признается прибыль от операционной

деятельности; доход от капитала, возможные дивеститутры и другие инвестиционные операции для группы интереса не представляют. По утверждениям 1С, конгломерат из небольших компаний показывает большие темпы роста, поскольку основатели сохраняют операционный контроль за бизнесом и заинтересованность в прибыли, в то же время получая доступ к ресурсам и возможностям новой материнской компании.

Более гибкой стратегии придерживается системный интегратор «Ланит», где синергия распространяется на заказчиков и клиентов, собственный объем продаж стартапа входит в число ключевых критериев, а руководители корпорации подчеркивают, что наработанные корпорацией опыт и компетенции применяются для стимулирования роста портфельных компаний (в том числе в конкретных успешных кейсах). По словам вице-президента по инвестициям Дениса Ситникова, ГК «Ланит» инвестирует в проекты, где есть:

- команда с предпринимательским опытом,
- продукт/решение, потенциально имеющие значительный рынок сбыта,
- продукт/решение, которое протестировано одной из наших компаний (в качестве заказчика или партнера),
- целевая рентабельность больше 20%,
- возможность синергии с группой компаний «Ланит».

Подход «Софтлайн» сочетает в себе элементы корпоративного и финансового венчура, корпорация ориентируется на рост, который движется рынком, и на свою роль как ментора и путеводаителя стартапов по ИТ-рынку. Даже лексика руководителей больше напоминает манеру венчурных капиталистов, а не корпоративных менеджеров. Можно предположить, что «Софтлайн» находится в процессе неформального развития из ИТ-дистрибутора в гибридную модель, сочетающую бизнес венчурного фонда.

Это различие подходов проявляется и в том, какие доли покупают корпорации и каковы их планы на будущее. «Софтлайн» ориентируется в

немалой мере на получение дохода от продажи портфельных компаний, в то время как «1С» – на контроль и операционные доходы, а «Ростелеком» – на контроль и общий экономический эффект. «Ланит» решает задачи в гибких формах, выбирая их под ситуацию.

Ключевая проблема в анализе рынка корпоративных инвестиций – нежелание сторон раскрывать финансовые условия сделки (капитализацию стартапа до или после сделки, сумму инвестиций, долю инвестора). Ни один из инвесторов, к которым обращались исследователи *tadviser* с просьбой предоставить перечень сделок, не удовлетворил просьбу. Только одна из корпоративных групп прокомментировала запрос, отослав к третьей стороне (сайту *crunchbase.com*), остальные оставили запрос вообще без ответа.

Сделки на первичном рынке значительно прозрачнее, чем сделки на вторичном рынке. На первичном рынке раскрыты объемы 76% сделок; на вторичном только 38%. Причина этого неизвестна, а возможные объяснения не дают указаний на то, какого объема могут быть эти сделки. Если продавцы (среди которых много состоятельных физических лиц) не хотят афишировать доходы, то эти сделки следует считать значительными по размеру. Возможно, и прямо обратное: продавцы не хотят привлекать внимание к невыгодным для них условиям сделки. Если компания продается по цене активов, значительно ниже инвестированных сумм или за символическую сумму в дополнение к найму ее команды сотрудников покупателем (*acquirehire*), скрытая сумма сделки не создает у наблюдателей впечатление, что продавец был неудачливым инвестором.

Так как невозможно понять, скрывает ли нераскрытая сумма сделку выше или ниже среднего, наиболее разумно предположение, что в сумме значительное число этих сделок может оказаться в пределах медианного значения для своего периода – чем их больше в заданном периоде, тем меньше отклонение прогнозного от расчетного. Предполагается, что необъявленные сделки в целом находятся в пределах медианы для своего годового периода также и вследствие того, что в 2016-2018 годах потрясения

на финансовом рынке, влияющие на доступность инвестиционных денег, приходились в основном на осенне-зимний период. Сезонность на корпоративно-инвестиционном рынке минимальна, в том числе оттого, что сделки, как правило, готовятся продолжительное время – от 3 до 9 месяцев. Несколько большее число сделок закрываются в I и IV кварталах (24% и 30%) против 21% во II и III кварталах.

Формально структурированные венчурные фонды в российской практике существуют, хотя встречаются реже, чем неформальные структуры без выделенных юридических лиц. Примерами выделенных структур являются Commit Capital («Ростелеком»), Softline Seed Fund (инвестиционное товарищество с РВК) и Softline Venture Partners (отдельное юридическое лицо). Во многих корпоративных группах практикуется менее формализованный подход, когда решения принимаются в рамках существующих структур. Например, внутри группы «Северстали» подразделение Severstal Ventures функционирует как «дирекция», одно из структурных подразделений головной организации. Еще менее формальными являются ситуации, когда решение принимают инвестиционные комитеты, полномочия которых строго не описаны. Наконец, в ряде случаев инвестиционные решения исходят непосредственно от руководства корпорации.

Почти все рассмотренные корпоративные венчурные структуры имеют дело не с выделенными в их распоряжение денежными средствами, а с лимитами или необходимостью получать средства из корпорации непосредственно под сделку. Размеры средств, которыми могут распоряжаться корпоративные венчурные инвесторы, никем не раскрывается – что, вероятно, говорит о том, что формальные лимиты для этих целей не существуют и средства выделяются в диапазоне от «сколько потребуется» до «в пределах возможного». Процесс внутреннего согласования сделок, одобренных инвестиционными комитетами или специалистами, также всеми держится в секрете.

Жесткие финансовые показатели возникают и становятся известны лишь там, где это неизбежно по причинам юридического характера. Например, ДИТ «Посевной фонд Софтлайн», согласно информации, раскрытой на сайте ОАО "Российская венчурная компания", создан в январе 2014 года сроком на 6 лет в объеме 136 миллионов рублей. Обобщая всю информацию, полученную как в интервью представителей корпораций, так и из открытых источников, можно отметить, что общим для всех корпоративных инвестиционных схем является высокий уровень принятия решений в организации. Все инвестиционные решения, как формально (через инвестиционные комитеты, советы директоров), так и неформально, могут состояться только с одобрения высшего руководства корпорации. На уровень специалистов по венчурным инвестициям и корпоративной стратегии они не делегируются.

По причине высокой секретности корпоративных данных о сделках, в следующем параграфе попытаемся рассмотреть непосредственно одного из самых крупных венчурных игроков на рынке России – фонд развития интернет-инициатив, который можно считать одним из самых прозрачных фондов. Также на основании его структуры инвестиций, можно говорить о влиянии интеллектуальной собственности на структуру инвестиций.

2.3 Влияние интеллектуальной собственности на венчурное инвестирование в России

Анализируя венчурный капитал в России, можно выявить одного из крупнейший игроков на представленном рынке – Акселератор ФРИИ. Так как ранее не был представлен фундаментальный анализ отрасли после турбулентности 2022 года (отчасти из-за того, что последствия до сих пор требуют осмысления), это можно сделать посредством данной компании, а также с целью понимания влияния интеллектуальной собственности и состояния венчурных капиталистов.

Проводить общий финансовый анализ компании будем посредством методики Сбербанка по оценке финансового состояния заемщика³⁵ за последние пять лет. Для применения методики, необходимо будет найти все группы активов и пассивов (А1, А2, А3, А4, П1, П2, П3, П4), потому также целесообразно будет параллельно провести анализ платёжеспособности по группам активов и пассивов. Авторские вычисления будут представлены в открытом облачном хранилище³⁶, а данные взяты из открытых источников – государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности³⁷.

На основе рассчитанных данных, можем составить таблицу для оценки ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Акселератор ФРИИ» за последние пять лет:

Таблица 2.1. – сопоставление групп пассивов и активов компании ООО «Акселератор ФРИИ»³⁸

	2018	2019	2020	2021	2022
А1>П1	+	+	+	+	+
А2>П2	+	+	+	+	+
А3>П3	+	+	+	+	–
А4<П4	+	+	+	+	+

На основании расчетов, можно утверждать, что баланс венчурного фонда очень ликвиден и использует в своей деятельности достаточное количество собственных средств, чтобы покрывать все свои обязательства, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Лишь в 2022 году, самом сложном для венчурных капиталистов, величина долгосрочных обязательств (П3) стала выше величины медленно реализуемых активов (А3).

³⁵ Регламент предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами от 8 декабря 1997 г. №285-р (с изм. и доп.).

³⁶ Расчеты по ООО «Акселератор ФРИИ». // cloud.mail [Электронный ресурс] URL: <https://cloud.mail.ru/public/fLGn/18V1YAY1a> (дата обращения: 23.04.2023).

³⁷ ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «АКСЕЛЕРАТОР ФРИИ». // Ресурс БФО [Электронный ресурс] URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/8617203> (дата обращения: 23.04.2023).

³⁸ Источник: составлено автором.

Далее рассчитываем основные коэффициенты, задействованные в данной методике: абсолютной, критической и текущей ликвидности, а также коэффициент автономии, рентабельности продаж и продукции. Их будем сравнивать с нормативными значениями для получения используемых значений S в методике оценки. Результаты представлены на рисунке 2.2.:



Рисунок 2.2. – Коэффициентный анализ компании ООО «Акселератор ФРИИ»³⁹

На основании рассчитанных значений, можно увидеть сверхвысокую степень ликвидности, как это и было отмечено в прошлом анализе, а также характерной чертой является изменение рентабельности компании. За 2018 год рентабельности составила 24%, но за следующие периоды с 2019 по 2021, значения колебались около нуля процентов (-2,77%, -0,72%, и 3,72%). В 2022 году мы видим резкое уменьшение: коэффициент упал до -12,56%. Стоит также учитывать, что фонд работает непосредственно с развитием технологических проектов в интернет пространстве и основные партнеры – локальные, российские, проекты. Так что для венчурных фондов, сотрудничающих с зарубежным капиталом, все может оказаться в разы хуже.

³⁹ Источник: составлено автором.

Так, например, АО «Русские Фонды», которое активно взаимодействовало с зарубежным капиталом, за год растеряло 71,3% выручки⁴⁰.

Значение S по годам получилось следующим: 1; 1,5; 1,5; 1,25 и 1,5. $S \leq 1,25$ говорит о хорошем финансовом состоянии компании, и как мы видим, в 2018 году состояние ООО «Акселератор ФРИИ» не вызывало никаких сомнений, когда уже в 2019 началось резкое ухудшение состояния компании. В 2021 году было отмечено локальное улучшение состояния и вхождение в нормативные показатели, но в 2022 году значения снова показывают, что компания вышла из нормативных показателей, тем самым финансовое состояние требует более детального рассмотрения.

Если же рассматривать компанию через финансовую модель Z-счета Альтмана, то видно, что как по пятифакторной модели, так и по двухфакторной модели, организация далека от банкротства и находится в зеленой зоне. Конкретнее, по двухфакторной модели, значения колеблются между -10,92 и -2,89 (где меньше 0 – зеленая зона и вероятность банкротства уменьшается с изменением показателя в отрицательную сторону). По пятифакторной модели, показатели находятся в рамках от 3,48 до 19,14, где больше 2,6 – зеленая зона, и аналогично с увеличением показателя, уменьшается вероятность банкротства. Можно отметить, что 2022 год стал самым сложным и по пятифакторной модели, значения приближаются к пороговым значениям все ближе.

С целью определения значения интеллектуальной собственности на структуру венчурных инвестиций, необходимо рассмотреть сами проекты, которые финансируют венчурные инвесторы и их содержание. Также это будет рассмотрено на примере ООО «Акселератор ФРИИ». Если обратиться к портфельным компаниям⁴¹, то можно увидеть три основных типа раунда, на которых сконцентрирована компания. Во-первых, это сам акселератор

⁴⁰ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «РУССКИЕ ФОНДЫ». // Ресурс БФО. [Электронный ресурс] URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/2619639> (дата обращения: 04.05.2023).

⁴¹ Портфельные компании. // фрии. [Электронный ресурс] URL: <https://www.iidf.ru/fond/projects/?ROUND=rounda> (дата обращения: 23.04.2023).

(предпосевной), на данный момент состоящий из 17 наборов, посевных (see) раундов и Раунда А.

Рассмотрим компании из каждого раунда с целью выявления их интеллектуальных активов. Ввиду сложности самостоятельного определения всех интеллектуальных активов проектов, поиск будет происходить на основе совместных со Сколково проектов. Таким образом, данные о наименованиях компаний будут взяты с источников ФРИИ, а количество ОИС с источников Сколково. Таблица с расчетом приведена в облачном хранилище⁴².



Рисунок 2.3. – анализ количества ОИС у проектов ООО «Акселератор ФРИИ» на разных стадиях⁴³

На основании данного исследования, можно утверждать о том, что проекты с большим (>6) количеством ОИС имеет большую вероятность попасть в стадию выше и тем самым получить большее количество инвестиций.

Теперь имеет смысл рассуждать также о общемировых и национальных особенностях влияния интеллектуальной собственности на инвестиции. Как

⁴² Количество ОИС у проектов разных стадий. // cloud.mail. [Электронный ресурс] URL: <https://cloud.mail.ru/public/Kx8v/FFUpLYEtN> (дата обращения: 23.04.2023).

⁴³ Источник: составлено автором.

было отмечено в предыдущих параграфах, венчурное инвестирование является важнейшим инструментом развития экономики любой современной страны, в том числе России. Оно способствует развитию технологических, организационных и иных инноваций, созданию новых рабочих мест и увеличению конкурентоспособности экономики страны, в целом.

Как отмечают многие эксперты, одним из ключевых факторов успеха венчурного инвестирования является интеллектуальная собственность, которая влияет на все этапы цикла венчурного инвестирования, от появления самой концепции стартапа (или иной формы, в которой реализуется венчурный капитал) до поиска перспективных проектов и последующего продажи или публичного размещения акций проекта. В российском законодательстве, интеллектуальная собственность – это результаты интеллектуальной деятельности и приравненными к ним средствами индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана⁴⁴.

Пускай, и вопрос финансирования инновационных проектов под залог объектов интеллектуальной собственности⁴⁵ до сих пор остается довольно дискуссионным вопросом, который следует дополнительно исследовать для выявления компромиссов между бизнесом и изобретателями, но даже так нельзя отрицать, что РИДСИ сегодня часто является ключевым активом венчурных проектов.

Без достаточной охраны интеллектуальной собственности, проекты не смогут привлекать инвестиции, так как нет гарантии того, что другие компании не смогут использовать результаты этой работы без разрешения. Кроме того, инвесторы будут неохотно вкладывать свои деньги в проект, не имеющий правовой охраны интеллектуальной собственности, так как это повышает риск не получить выгоды от инвестиций. Именно такой фактор и

⁴⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 05.12.2022) // Российская газета, № 289, 22.12.2006.

⁴⁵ Виноградов, А. М. КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА / А. М. Виноградов, Е. А. Бочкова. // Финансы. Налогообложение. Кредит.. — 2022. — № 5. — С. 55-60.

предопределяет, например, влияние интеллектуальной собственности на структуру венчурных инвестиций в США:⁴⁶ биотехи «подкупают» инвесторов возможностью получения полной правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности проекта или стартапа, точно также как и ИТ-проекты с возможностью получения охраны на программное обеспечение. Так что даже в случае неуспеха проекта, венчурный инвестор получает права (или часть прав) на некий интеллектуальный актив, который в будущем может быть реализован посредством сделки купли-продажи или же использования в других проектах. Также в США, как было уже ранее отмечено, существуют отличные от российских форм, виды интеллектуальной собственности. Это также позволяет венчурным капиталистам вкладываться в сугубо финансовые или управленческие проекты, зная, что те получают соответствующую правовую охрану.

В России же интеллектуальная собственность, особенно в контексте рискованного предпринимательства, не всегда охраняется должным образом. Существует ряд проблем в области охраны интеллектуальной собственности, вызванных как внутренними, так и внешними факторами. Это включает в себя наличие недостаточно развитой правовой системы, процедур, бюрократических препятствий, недостаток квалифицированных специалистов (это характерно для всех жизненных стадий стартапа, но особенно актуально для сферы интеллектуальной собственности. О данной проблеме часто высказываются представители Роспатента в лице Юрия Зубова, и представители Евразийской патентной организации в лице Г.Ивлиева⁴⁷, и иные специалисты) и низкую культуру соблюдения прав интеллектуальной собственности. Невозможно говорить о соблюдении культуры охраны прав интеллектуальной собственности, когда даже

⁴⁶ 30 крупнейших венчурных компаний США. // RB [Электронный источник] URL: <https://rb.ru/story/30-usa-vcs-in-2022/> (дата обращения: 22.03.2023).

⁴⁷ Глава Роспатента: у нас есть прорывные технологии во многих сферах. // Роспатент [Электронный источник] URL: <https://rospatent.gov.ru/ru/news/tass-proryvnye-tekhnologii-30052018> (дата обращения: 22.03.2023).

отечественная элита продвигает идею «легального пиратства» и специального распространения нелегальных копий контента⁴⁸.

Такие инициативы можно рассматривать как положительная тенденция для экономики России в целом (ликвидация дефицита способствует сдерживанию уровня инфляции и недовольства определенных масс населения), но не может является положительной для института интеллектуальной собственности в принципе. Для России в целом характерно пренебрежительное отношения к авторском правам, особенно это видно на примере цифрового контента⁴⁹. Лишь малая часть населения страны готово платить за объекты авторского права в сети. На это имеется целый ряд объективных причин, среди которых, конечно же, малый уровень материального достатка населения, наличие открытых каналов продвижения такого контента и другие причины. Всё это, безусловно, влияет на структуру венчурного инвестирования в России, ведь инвесторы всегда учитывают риск и возможную прибыль, ища консенсус между доходностью проекта и степенью риска. Когда инвестор видит, что потенциальные результаты проекта не получают достаточную правовую охрану, то это сразу увеличивает риск проекта, а значит и должна повышаться доходность от таких инвестиций.

Таким образом, все это создает серьезные препятствия для венчурных инвесторов и создателей проектов и стартапов, которые аналогично должны убедиться, что интеллектуальная собственность будет охраняться в достаточной для коммерциализации степени, прежде чем они будут готовы начать реализовывать проект.

⁴⁸ Кремль поддержал идею Медведева распространять пиратские копии западного контента. // Forbes [Электронный источник] URL: <https://www.forbes.ru/biznes/486684-kreml-podderzal-ideu-medvedeva-rasprostranat-piratskie-kopii-zapadnogo-kontenta> (дата обращения: 28.03.2023).

⁴⁹ Интернет: авторское право или открытый доступ?. // FOM [Электронный источник] URL: <https://fom.ru/SMI-i-internet/12503> (дата обращения: 22.03.2023).

Конечно, в последнее время в России произошли существенные улучшения в области охраны интеллектуальной собственности⁵⁰. Введение новых законов (в том числе и новых видов интеллектуальной собственности) и правил, касающихся охраны интеллектуальной собственности, упрощение процедур (также переход на электронный документооборот и формирование системы регулирования прав в цифровом пространстве) и более жесткие наказания за нарушение прав интеллектуальной собственности, создают более благоприятную среду в том числе, для венчурных инвесторов.

Но, к сожалению, Россия до сих пор входит в число стран, в которых наблюдается повышенный риск или происходят прямые нарушения прав интеллектуальной собственности. Сегодня в России существует ряд государственных и частных компаний, которые оказывают поддержку инновационным проектам. Государственная поддержка предоставляется в рамках ряда программ, созданных для развития инновационной деятельности, таких как «Старт-Бизнес»⁵¹, «Инноград»⁵², «Коммерциализация»⁵³ и т.д. Частные инвесторы также активно вкладывают свои ресурсы в перспективные проекты. Например, существует множество российских венчурных фондов, которые помогают предприятиям в охране, защите и коммерциализации своих интеллектуальных активов, таким как Baring Vostok Capital Partners, Runa Capital (юридическое расположение в США), Rusnano и другие.

Рассмотрим данные фонды более детально с целью выявления практического влияния интеллектуальной собственности на структуру инвестирования.

⁵⁰ Трансформация сферы интеллектуальной собственности в современных условиях. // Роспатент. [Электронный источник] URL: <https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/tezisi-dokladov-24mkr.pdf> (дата обращения: 22.03.2023).

⁵¹ ЗАПУСК КОНКУРСА «БИЗНЕС-СТАРТ». // Фонд содействия инновациям. [Электронный источник] URL: <https://www.fasie.ru/press/fund/biznes-start-2023/> (дата обращения: 22.03.2023).

⁵² Город для инноваций. // Ведомости. [Электронный источник] URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/12/10/818173-gorod-innovatsii> (дата обращения: 22.03.2023).

⁵³ Программа «КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ». // Фонд содействия инновациям. [Электронный источник] URL: <https://www.fasie.ru/programs/programma-kommertsializatsiya/> (дата обращения: 22.03.2023).

Baring Capital Partners⁵⁴— это венчурный фонд, который инвестирует на ранних и зрелых стадиях компаний и проектов в абсолютно различных отраслях экономики (в том числе имеет значительные части портфелей в отраслях нефти и газа, потребительских товаров, СМИ и технологиях, телекоммуникациях и финансовых услуг). Фонд специализируется, в основном, на инвестициях в Россию и страны СНГ. Структура инвестиций Baring Capital Partners следующая:

1. Размер инвестиций: среднее значение инвестиций составляет от 5 до 20 млн долларов. Причем сама сумма инвестиций имеет прямую зависимость с активами инвестируемых проектов. Идет в учет также наличие и интеллектуальных прав проектов. Например, инвестиции в онлайн-школу EBAC, которая делала большую ставку на охрану своего лицензированного контента в сети, составили \$11 млн, а то время как инвестиции в агрегатор такси-сервисов Muver составили всего \$1,2 млн. Хотя второй проект сильно и впечатлил инвесторов⁵⁵, он не имеет под собой активы, которые бы можно было получить в случае не реализации проекта;

2. Сектора: сфера финансовых услуг, нефтяной и газовой отрасли, телекоммуникаций и средств массовой информации, потребительский сектор, включая такие компании, как Яндекс, Каспи Банк, Банк Восточный Экспресс, Европлан, Центр Финансовых Технологий, Баррен Энерджи, Вымпелком, Голден Телеком, Сыктывкарский ЛПК, Сладко, Боржом и Озон;

3. Стадия: ранние и зрелые стадии;

4. Количество инвестиций: Baring Capital Partners инвестировала в более 50 успешных компаний.

Runa Capital

⁵⁴ Baring Vostok Capital Partners/Бэринг Восток Кэпитал Партнерс. // tadviser. [Электронный источник] URL: <https://goo.su/Ljebq> (дата обращения: 22.03.2023).

⁵⁵ 2021: Привлечение \$1,2 млн. // tadviser. [Электронный источник] URL: <https://goo.su/6gYfm> (дата обращения: 22.03.2023).

Runa Capital⁵⁶ — это венчурный фонд, который инвестирует в ранние стадии развития компаний в области информационных технологий и бизнес-решений. Фонд специализируется на инвестициях в Россию, США и Европу. Но своей главной задачей фонд считает вывод талантливых русскоязычных технологических команд на мировые рынки, как было не раз отмечено.

Структура инвестиций Runa Capital следующая:

1. Размер инвестиций: среднее значение инвестиций составляет от 1 до 10 млн долларов. Фонд также активнее инвестирует в разработку программного обеспечения, которое может получить правую охрану, и менее активно в бизнес-решения (и методы ведения бизнеса);
2. Сектора: информационные технологии и бизнес-решения;
3. Стадия: ранние стадии (предпосевные, посевные и иногда стартапы);
4. Количество инвестиций: Runa Capital инвестировала в более 70 компаний.

Rusnano⁵⁷ — это государственный венчурный фонд, который инвестирует в инновационные проекты в России. Фонд специализируется на инвестициях в различные отрасли, включая энергетику, электронику, информационные технологии, медицину и другие.

Структура инвестиций Rusnano следующая:

1. Размер инвестиций: среднее значение инвестиций составляет от 10 до 50 млн долларов;
2. Сектора: энергетика, электроника, информационные технологии, медицина, производство и другие. Фонд считается довольно консервативным, поскольку часто инвестирует именно на зрелых и поздних стадиях, когда проект уже имеет значительные активы, в том числе, интеллектуальные.
3. Стадия: различные стадии, включая ранние, средние и поздние стадии.

⁵⁶ Runa Capital. // tadviser. [Электронный источник] URL: <https://goo.su/zRZstKz> (дата обращения: 22.03.2023).

⁵⁷ Роснано. // tadviser. [Электронный источник] URL: <https://goo.su/KxZH> (дата обращения: 22.03.2023).

4. Количество инвестиций: Rusnano инвестировала в более 200 компаний.

В заключение, можно сказать, что интеллектуальная собственность играет важную роль в венчурном инвестировании России. Качественная охрана интеллектуальной собственности способствует привлечению инвестиций и созданию благоприятной среды для развития инновационной деятельности. Улучшение условий охраны интеллектуальной собственности в России в сочетании с государственными и частными программами поддержки инновационных проектов, создают благоприятную среду для развития венчурного инвестирования в России. А благоприятная среда для развития венчурного инвестирования формирует благодатную почву для экономики страны в целом, ведь в современном мире, как это было уже не раз доказано, большую роль играют инновации и внедряемые новшества. Новые технологии позволяют более эффективно использовать одинаковое количество ресурсов, ставить большую маржу своему производству и так далее.

Но также очевидно, что в современных социальных и экономических системах всегда существуют проблемы и недостатки, с которыми стоит работать. Сперва их следует грамотно определить, далее же на основе проблем можно будет выработать набор рекомендаций для практической реализации теоретического материала, изложенного в работе. С такой целью, начнем описание недостатков в развитии российского венчурного в контексте интеллектуальной собственности в рамках третьей главы.

ГЛАВА 3. ПРЕДЛОЖЕНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ ВЕНЧУРИНГА В РОССИИ

3.1. Недостатки в развитии российского венчурина в контексте интеллектуальной собственности

Венчуринг – это одно из наиболее развивающихся отраслей экономики во всем мире. Как было ранее отмечено, суть его заключается в том, что инвесторы вкладывают свой капитал в перспективные проекты и стартапы, которые имеют высокий риск невозврата, но в случае их успешного завершения - предполагает получение ощутимой прибыли, которая будет компенсировать все риски.

В России данное направление также имеет большие возможности для развития. Во многом это связано с потенциально высокой доходностью, но также и с некоторыми проблемами, прежде всего с финансовой, кадровой и юридических сторон вопроса.

Безусловно, институт венчурина Российской Федерации, обладает своей спецификой, которая отличает его от венчурного инвестирования США. Это и относительная новизна капиталистической системы для нашей экономики, это и особая система прав интеллектуальной собственности, это и особенности рынка труда России, и множество других факторов, которые мы далее рассмотрим для того, чтобы дать предложения по развитию венчурина.

С самого начала мы рассмотрим то, что является основой для всего – это высококвалифицированные кадры. Как было ранее уже доказано, интеллектуальные активы – важная часть современных высокорисковых проектов, и чем больше проект предполагает привлечь средств – тем большим количеством таких активов он должен располагать. Такими средствами важно правильно управлять, охранять и в случае их нарушения – защищать. Без специалистов такого рода, венчурное инвестирование на

отечественном рынке было бы ещё более рисковым, а значит и менее эффективным (увеличения риска должно увеличивать отдачу от проекта, но этого не будет происходить. А как следствие, ожидаемая величина прибыли уменьшается).

Будем опираться на официальные данные, предоставленные руководителем Научно-образовательного центра Федерального института промышленной собственности Денисом Монастырским. 29 октября 2022 года он заявил⁵⁸ о наличии дефицита кадров в сфере интеллектуальной собственности в размере более 300 тысяч человек. Будем принимать данную цифру за минимально обходимую для эффективной деятельности сферы интеллектуальной собственности на территории Российской Федерации.

С целью оценки, обратимся к годовому отчету Роспатента за 2022 год⁵⁹. На 151 странице отчета приведен полный список контингента обучающихся по направлениями, связанным с интеллектуальной собственностью: как по направлению подготовки высшего образования, так и дополнительного. Мы видим, что общий контингент обучающихся на конец 2022 года по основным образовательным программам высшего образования составило 784 человека. На сегодняшний день, в выпускных (четвертых) курсах бакалавриата 32 человека на юридическом факультете и 37 человек на факультете управления интеллектуальной собственности. Казалось бы, что цифры сами по себе маленькие, но все стабильно будут заняты в сфере интеллектуальной собственности. И такое предположение будет ошибочным. Предлагаю ознакомиться с результатами опроса группы ЭМ-911 (факультет управления интеллектуальной собственностью, 38.03.02 Менеджмент) о будущей сфере своей занятости на рисунке 3.1.

⁵⁸ СЪЕЗД ЦПТИ: ЭКСПЕРТЫ ФИПС ПРЕДСТАВИЛИ ПРАКТИКИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ. // ФИПС. [Электронный источник] URL: <https://www.fips.ru/news/tspti-reliz-final-29102022/> (дата обращения: 31.03.2023).

⁵⁹ РОСПАТЕНТ В ЦИФРАХ И ФАКТАХ, годовой отчет 22. // [rospatent.gov.ru](https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2022-ru.pdf). [Электронный источник] URL: <https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2022-ru.pdf> (дата обращения: 31.03.2023).

После обучения я...

19 ответов



Рисунок 3.1. – Опрос студентов группы ЭМ-911 о их профессиональных и академических планах после обучения ⁶⁰

Как мы видим, в опросе приняли участие далеко не все члены группы. Из 37 человек только 19 приняли участие в опросе, что, основываясь на опыте, соответствует количеству активных студентов. Но даже среди них лишь 21,1% студентов либо уже(будут) работают, либо продолжают обучение в сфере интеллектуальной собственности. Если распределить такой процент на всю группу (что будет очень позитивным прогнозом), то получается, что из 37 человек, 8 будут заняты в сфере интеллектуальной собственности.

Уверен, что результаты опроса группы юридического факультета дали бы аналогичные результаты, но будет взят за ориентир 25% группы, что означает также 8 человек появится с юридического факультета в сфере интеллектуальной собственности за этот год.

В аспирантуре 117 человек. Из-за отсутствия данных о структуре, предположим, что сформированы равные группы. Таким образом, из 117 человек, в этом году выпускается 39. Такое большое количество аспирантов можно связать с событиями прошлого года (в 2022 году число увеличилось на 62 человека, или же +112,7%). В виду этого, скорее всего, лишь малая часть из их продолжит свои научные и профессиональные изыскания в сфере

⁶⁰ Источник: составлено автором.

интеллектуальной собственности. Но так или иначе, возьмем процент, равный 50. Таким образом, в этом году из аспирантуры будет получено 20 экспертов в сфере интеллектуальной собственности. Также обучается 2 человека в докторантуре. Скажем, что в год это будет 1 человек.

Получаем следующую цифру притока экспертов в сфере интеллектуальной собственности за календарный год: $8 + 8 + 20 + 1 = 37$ человек с высшим образованием.

Дополнительное профессиональное образование за 2022 год получило 3139 человек, возьмём 90 процентов. Это 2825 человек.

Если сложить все цифры, то получается, что за один год мы получаем 2862 экспертных кадра. Чтобы покрыть дефицит в 300 тысяч человек, нам понадобится 104,8 таких года. Из этого можно сделать вывод, что при существующих цифрах фактически невозможно насыщение рынка труда в сфере интеллектуальной собственности.

Вторая проблема касается юридической стороны венчуринга. По своей специфике, венчуринг предполагает взаимодействие с неочевидными технологиями или методами, которые также зачастую используют сложные технологии, нередко состоящих из компиляции разных изобретений, полезных моделей и так далее.

С целью подтверждения тезиса, рассмотрим, что из себя представляет венчурный проект на примере знаменитой компании Whoosh. Проект, который начал свою деятельность лишь в 2019 году, имея по сути, исключительно идею, к которой скептически относились эксперты⁶¹, и желание развить городскую инфраструктуру. А уже в 2022 году добился листинга на Московской бирже, собрав 20,6 млрд. руб.⁶².

⁶¹ Что такое Whoosh? История успеха самого крупного в России сервиса по аренде электросамокатов. // Фонд развития предпринимательства Кемерово. [Электронный источник] URL: <https://goo.su/blzi7> (дата обращения: 10.04.2023).

⁶² Михаил, Кузнецов Whoosh в ходе IPO собрала в два раза меньше планируемой суммы / Кузнецов Михаил. // Ведомости. [Электронный источник] URL: <https://www.vedomosti.ru/investments/articles/2022/12/15/955347-whoosh-sobrala-menshe-planiruemoi-summi> (дата обращения: 10.04.2023).

Основной их актив – это интеллектуальный актив, но который невозможно охранять ни как объект патентного права, ни как любой другой. И если, как пример, смотреть на сегодняшние тенденции в сфере генеративного искусственного интеллекта, становится ясно, что при помощи одной и той же программы возможно формирование абсолютно разного бизнеса. Обработка видео, фото, текста, написание статей, создание лекарств, проведение сложных аналитических работ и так далее – все это потенциальные возможности для нового бизнеса. Государство должно способствовать развитию бизнеса и традиционно, наделять патентом, «искусственной монополией», перспективные разработки и проекты.

Такой актив (как у компании Whoosh) по своему существу имеет очень много сходств с секретом производства, который закреплен в 75 главе ГК РФ. В статье 1464 приведено следующее определение: «Секретом производства (ноу-хау) признаются сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие) о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере и о способах осуществления профессиональной деятельности, имеющие действительную или потенциальную коммерческую ценность вследствие неизвестности их третьим лицам, если к таким сведениям у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и обладатель таких сведений принимает разумные меры для соблюдения их конфиденциальности, в том числе путем введения режима коммерческой тайны».

Из приведенного определения можно выделить два вида информации:

- 1) О РИД в научно-технической сфере;
- 2) О способах осуществления профессиональной деятельности.

Также важно, что такая информация должна иметь действительную, либо потенциальную коммерческую ценность владельцу информации. В целом, это соотносится с тем активом, которым обладает, но не может охранять, компания Whoosh по причине публичности такой информации.

Третья рассматриваемая проблема будет касаться финансирования проектов и стартапов. Как правило, у только зарождающегося бизнеса нет никакой собственности, которую бы они могли использовать для обеспечения кредитов и зачастую интеллектуальные активы – чуть ли, не единственные активы стартапа⁶³. И в случае, если стартапы смогли бы получить капитальные вложения под залог этих самых активов, то это смогло бы послужить драйвером их развития.

К сожалению, мы видим, что сегодня кредитование под залог объектов интеллектуальной собственности не пользуется должной популярностью у кредитных и финансовых организаций по многим причинам. Потому государству требуется за счет собственных средств обеспечивать кредит, чтобы проект мог взять «кредит под залог интеллектуальной собственности»⁶⁴. Такое решение вовсе не рыночное и не должно считаться как самостоятельный механизм, ведь стоит государству перестать выделять под это средства и снова получить такой вид кредита станет практически невозможным. В теории, решение такого вопроса могло бы помочь не только венчурным инвесторам, но и МСП, и микробизнесу, ведь с 2024 года самозанятые смогут получать товарные знаки, и вполне возможно, что креативный сектор экономики сможет это использовать для привлечения средств на развитие.

3.2. Рекомендации по развитию венчуринга в России

Рассмотрим первую, кадровую, проблематику более подробно. На основе полученных данных в предыдущем параграфе, можно сделать вывод о необходимости увеличения количества мест на получение высшего образования (но исключительно увеличение мест будет менее эффективным, в случае сохранения тенденции на низкую мотивированность выпускников

⁶³ 4science: Кредиты под залог интеллектуальной собственности — для МСП и не только. Часть I. // Роспатент. [Электронный источник] URL: <https://goo.su/W0FzXOy> (дата обращения: 12.04.2023).

⁶⁴ Кредиты под залог интеллектуальной собственности протестируют в Москве. // ПравоRU. [Электронный источник] URL: <https://pravo.ru/news/245200/> (дата обращения: 12.04.2023).

работать или продолжать обучение в профессиональной сфере) по направлению интеллектуальной собственности. А также необходимо увеличение мотивированности выпускников связывать свою карьеру с интеллектуальной собственностью. С целью выявления причин такого низкого уровня мотивации работать в данной сфере, был также проведен опрос группы ЭМ-911. Результаты его представлены на рисунке 3.2.

(если вы ответили на первый вопрос не первым пунктом) Меня не привлекает сфера интеллектуальной собственности, потому что...

16 ответов

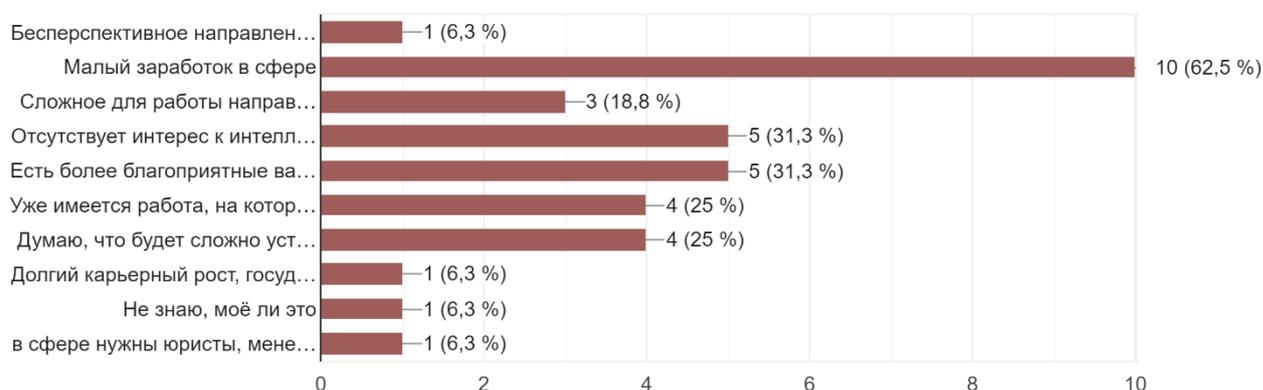


Рисунок 3.2. – Опрос студентов группы ЭМ-911 о причинах низкой мотивации работать в сфере интеллектуальной собственности⁶⁵

Основная причина – это малый заработок в сфере. За данную позицию проголосовало 62,5% респондентов. В целом, с таким результатом можно согласиться, ведь если основываться на открытых данных, то средняя заработная плата специалиста по интеллектуальной собственности патентовед составляет 48 913,37 руб.⁶⁶, а средняя заработная плата юриста по направлению интеллектуальной собственности составляет 51 528 руб в месяц⁶⁷. Таким образом, если такую заработную плату сравнивать с

⁶⁵ Источник: составлено автором.

⁶⁶ Сколько зарабатывает специалист по интеллектуальной собственности патентовед в России. // Фильтр работ. [Электронный источник] URL: <https://goo.su/zbDHxX> (дата обращения: 06.04.2023).

⁶⁷ О профессии Специалиста по интеллектуальной собственности. // vuzopedia. [Электронный источник] URL: <https://goo.su/suiQT> (дата обращения: 06.04.2023).

медианными показателями заработной платы в г. Москве (77 166 руб.)⁶⁸, то становится также очевидна причина решения искать себя в других сферах.

Каждый третий отметил своё отсутствие интереса к интеллектуальной собственности или наличие более благоприятных вариантов для работы или учебы. Это также является немаловажной проблемой, ведь если за 4 года обучения, у студента не появился интерес к сфере его обучения – это довольно серьезное упущение для всего образовательного процесса в целом.

Каждый четвертый уже имеет место работы, на котором он получает столько же, либо даже больше, чем, если бы он работал по специальности. Также каждый четвертый считает, что будет сложно устроиться по специальности. Если с первой проблемой невозможно что-либо сделать (заставить отказаться от работы), то со второй проблемой можно работать. Ведь как показывают остальные варианты ответов, есть те, кто так и не понял в чем заключается его роль как, говоря применительно к нашей группе, управленца интеллектуальной собственности.

Респонденты сами отметили такие причины, как «долгий карьерный рост, государственная сфера. Все еще не понятно, кто такой менеджер по ИС и где он нужен, если таких вакансий нет»; «не знаю, мое ли это»; «в сфере нужны юристы, менеджеры никому не нужны» и также даже есть такой ответ, как «бесперспективное направление». Все это показывает, что у студентов, скорее всего, было мало именно живой практики, которая бы показывала непосредственную роль тех, кем предполагается им быть по образованию. Ведь имея они практику, они бы понимали, что в современных технологичных компаниях, будто государственных или частных, имеются специальные отделы, связанные с правовой охраной или управлением корпоративными интеллектуальными активами.

Чтобы не быть голословным, приведу пример с места проведения своей преддипломной практики, АО «Высокотехнологический научно-

⁶⁸ Реальная средняя зарплата в Москве составляет 77 166 рублей. // Редакция Москвич Маг. [Электронный источник] URL: <https://moskvichmag.ru/gorod/realnaya-srednyaya-zarplata-v-moskve-sostavlyayet-77-166-rublej/> (дата обращения: 06.04.2023).

исследовательский институт неорганических материалов имени академика А. А. Бочвара» (ВНИИНМ)⁶⁹. Это одна из основных научно-исследовательских организаций Росатома, лидер в области материаловедения и технологий ядерного топливного цикла для всех типов реакторов. Сам институт является акционерным обществом и считает своей главной целью – извлечение прибыли.⁷⁰ Таким образом, компанию нельзя назвать исключительно бюджетной и государственной. Основным продуктом ВНИИНМ – это результаты интеллектуальной деятельности, среди которых, особое место занимают изобретения.

Естественно, что для такой организации необходимы, как минимум, органы, которые бы определяли уровень техники, патентоспособности и патентной чистоты разработок. Но отдел коммерциализации интеллектуальной собственности ВНИИНМ занимается не только этим, но и еще патентно-лицензионной деятельностью, ведением учета интеллектуальных активов и даже написанием рекомендаций для научного отдела о том, как следует распоряжаться с определенными разработками или уже оформленными результатами интеллектуальной деятельности.

Конечно, в отрасли существует следующая специфика: как правило, сначала эксперт получает первое техническое образование в той или иной сфере, а уже только после начала работы может повысить свою квалификацию через курсы повышения квалификации, дополнительного образования или получения дополнительного высшего образования с профилем интеллектуальной собственности. Связано это с тем, что при проведении патентных экспертиз, сильно важны знания эксперта в той или иной тематике.

Таким образом, можно сделать вывод, что первым делом нужно реформировать подход к обучению студентов: вузы требуют от

⁶⁹ Об институте. // bochvar. [Электронный источник] URL: <https://bochvar.ru/company/> (дата обращения: 06.04.2023).

⁷⁰ Устав АО «Высокотехнологический научно-исследовательский институт неорганических материалов имени академика А. А. Бочвара». // bochva. [Электронный источник] URL: https://bochvar.ru/download_files/%D0%A3%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%20%D0%92%D0%9D%D0%98%D0%98%D0%9D%D0%9C%202021.pdf (дата обращения: 09.04.2023).

преподавателей использование в своей учебной деятельности как можно большего количества практического материала, но это не способствует получению ожидаемого результата. Студент по итогу обучения, не получает целостного представления о своей роли как специалиста по интеллектуальной собственности и потому экономика лишается потенциального экспертного кадра. Это также отражается и на развитии венчурина в России. Ведь именно кадры формируют условия ведения бизнеса, климат в отрасли и множество других условий.

По мнению автора данной выпускной квалификационной работы, специфика работы в сфере интеллектуальной собственности заключается именно в том, что необходимо на практике отрабатывать знания начиная еще с первого курса. Также введение профильных предметов со второго курса, таких как патентная экспертиза, международное сотрудничество в сфере ИС и так далее. Ведь эти предметы, как правило, либо не требуют наличие определенной академической базы, либо требуют, но эти знания уже могут быть получены на первом курсе. Таким образом, возможно было бы решить вопрос низкой мотивации продолжать работать или получать образование по специальности интеллектуальной собственности.

Решение юридической проблемы венчурина было найдено во время исследования венчурного рынка России и прохождения преддипломной практики. Проблема кроется в специфике российского законодательства в области охраны интеллектуальной собственности. Не смотря на все усилия ВОИС в вопросе гармонизации национальных законодательств стран-участников, будучи практикантом в отделе коммерциализации интеллектуальной собственности ВНИИНМ, приходилось взаимодействовать с международными заявками и патентами по различным тематикам, анализировать их. Среди них иногда попадались такие объекты, которых нет в российском законодательстве. Например, у КНР есть охранные документы на математические формулы и модели, сорта растений выделены в отдельный объект интеллектуальной собственности, а изобретения в

космическом пространстве по законодательству США – это также отдельный объект (на основании 35 U.S. Code § 105 - Inventions in outer space⁷¹). Также в США есть, как было отмечено во второй главе, методы ведения бизнеса – объект, который не охраняется по российскому законодательству.

Если воспринимать сферу интеллектуальной собственности как динамичную систему, которой возможно управлять, то логично также будет воздействовать на венчурное инвестирование со стороны правового поля интеллектуальной собственности.

Вернемся к определению ноу-хау в российском законодательстве. Второй пункт видов информации (о профессиональной деятельности) очень похож на американский метод ведения бизнеса, за тем исключением, что суть ноу-хау в том, что информация остается неизвестна третьим лицами, а метод ведения бизнеса – публичен, ввиду невозможности его сокрытия.

Подобным образом, возможно на примере венчурного бизнеса опробовать использование такого объекта в отечественных реалиях. По законодательству США, метод ведения бизнеса относится к полезной модели, и условиями его патентоспособности могут выступать два условия: 1) Новизна; 2) Промышленная применимость.

Срок, на которой предоставляется охрана составляет 20 лет без возможности продления, в качестве пробного периода можно опробовать выдачу правовой охраны стартапам на 5 лет без возможности продления. Ведь жизненный цикл 97 процентов стартапов заканчивается сроком до 3 лет⁷².

Также метод ведения бизнеса – сложный объект и для получения правовой охраны на него, необходимо иметь некий базовый интеллектуальный актив, такой как изобретение, программа для ЭВМ и т.д. Снова вернемся к компании Whoosh – сама идея аренды некого объекта не

⁷¹ U.S. Code. // Cornell Law School. [Электронный источник] URL: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/35/105> (дата обращения: 11.04.2023).

⁷² Грустная статистика смертности стартапов со счастливым концом: вырасти и стать предпринимателем, пока проект не умер. // vc.ru. [Электронный источник] URL: <https://goo.su/nuO2h> (дата обращения: 11.04.2023).

оригинальна, но расположение точек аренды, удобное мобильное приложение (программа для ЭВМ), сайт в интернете (объект авторского права), изобретение самой концепции полностью автономной системы аренды – вот что оригинально и требует правовой охраны, чтобы малые проекты могли развивать свои инициативы не страшась большой бизнес, который может за счет своих средств масштабировать идею и выбить оригинальных авторов.

Таким образом, данный объект будет актуален для сферы венчурных инвестиций и предоставлять требуемый уровень правовой охраны для малый инновационных стартапов, которые в современной экономике являются драйверами роста.

Рассмотрим финансовую проблему венчурного. Главное, с чем связывают проблему непопулярности использования залога под объекты интеллектуальной собственности – это сложность для банков в оценке, скоринге⁷³ и низкой ликвидности этих самых РИД. Оценка ОИС – это одно из направлений, в которых заняты профессиональные оценщики (оценка нематериальных активов)⁷⁴ и для получения права заниматься оценкой в этой сфере – необходимо получение квалификационного аттестата.

Сама специфика направления менеджеров интеллектуальной собственности схожа с деятельностью таких оценщиков, да и академические предметы схожей тематики появляются на протяжении всего обучения. Возможно использование этого потенциала и создание льготных условий для прохождения повышения квалификации именно бакалаврам Российской государственной академии интеллектуальной собственности. Ведь именно Минэкономразвития, РГАИС и Роспатент пытаются реализовать программы, которые бы мотивировали банки использовать практику залога под объекты

⁷³ Кредиты под залог интеллектуальной собственности протестируют в Москве. // ПравоRU. [Электронный источник] URL: <https://pravo.ru/news/245200/> (дата обращения: 12.04.2023).

⁷⁴ Приказ Минэкономразвития России от 29.05.2017 № 257 (ред. от 04.02.2019) «Об утверждении Порядка формирования перечня экзаменационных вопросов для проведения квалификационного экзамена в области оценочной деятельности, ... Порядка выдачи и аннулирования квалификационного аттестата в области оценочной деятельности» (Зарегистрировано в Минюсте России 11.07.2017 № 47374) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 13.07.2017 (дата обращения: 12.04.2023).

интеллектуальной собственности, в том числе посредством формирования благоприятного юридического пространства⁷⁵.

Но чтобы решить проблему, недостаточно будет просто обучения достаточного количества специалистов, которые бы оценивали ОИС, но необходимо появление целого рынка с целью увеличения ликвидности таких активов. Ведь какая разница для банка, сколько стоит тот или объект интеллектуальной собственности, если его невозможно в достаточной мере реализовать. Да и в самих расчетах стоимости, как правило, делается скидка за низкую ликвидность, что актуально применительно к РИД ввиду их сложности реализации.

К сожалению, на данном этапе развития венчурного бизнеса в России и заинтересованности частного (в том числе банковского) капитала к рискам – формирование такого рынка возможно исключительно с поддержкой государственных органов власти. Концептуально, этот рынок мог бы быть похожем на биржу и работать только в формате онлайн, без возможности предоставления физических правовых документов на ОИС. А факт владения активом подтверждался бы владением определенным цифровым активом, например, в формате NFT-токена.

⁷⁵ Оценка стоимости интеллектуальной собственности. — Текст : электронный // Институт дополнительного профессионального образования. [Электронный ресурс] URL: <https://dop.rgiis.ru/programmy-obucheniya/ocenka-stoimosti-intellektual-noj-sobstvennosti/> (дата обращения: 12.04.2023).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Венчурное инвестирование является важным инструментом развития экономики России. Оно способствует развитию инноваций и технологий, созданию новых рабочих мест и стимулированию экономического роста страны в целом. Одним из ключевых факторов успеха венчурного инвестирования является интеллектуальная собственность, которая влияет на все этапы цикла венчурного инвестирования, от поиска перспективных проектов до последующей реализации.

Существует множество подходов к трактовке понятия интеллектуальной собственности, и как правило, это можно связать с временным параметром: когда-то это были привилегии, права, объекты и т.д. Сегодня же наиболее актуально воспринимать ее как сложную и динамическую систему, позволяющую эффективно развивать экономику страны, добиваясь синергетического эффекта от науки и бизнеса.

Подводя итог всему вышесказанному и описанному, можно заключить, что интеллектуальная собственность имеет сильное влияние на развитие института венчурных инвестиций. Экономические агенты разных стран мира придают ей различные значения: для некоторых компаний и проектов, интеллектуальная собственность – это возможность сохранить свое монопольное право на получение справедливой прибыли, для других – это не столько возможность получения искусственной монополии, сколько увеличение значимости в глазах инвесторов. Нематериальные активы стартапов – это потенциальная возможность для предпринимателей получить то, чего нет у появляющегося бизнеса – ликвидных средств на развитие.

Так, например, вопрос кредитования под залог интеллектуальной собственности активно поднимается ещё с начала этого века не только в экономически развитых, рыночных странах, среди которых Соединенные Штаты Америки, страны Европы и так далее, но и Российской Федерации. Государственные власти России активно содействуют в вопросе

кредитования высокотехнологичных проектов под залог интеллектуальной собственности, а также совершенствуют все организационные и правовые условия для улучшения инвестиционного климата внутри страны и привлечения зарубежных инвестиций.

Действительно то, что европейские и американские венчурные капиталисты пытаются покинуть российский рынок высокорисковых инвестиций, но экономика Российской Федерации остается открытой для внешних экономических агентов. Потому внешние факторы можно рассматривать так же, как и возможности для развития экономики. Кроме того, невозможность точно утверждать, что в случае прекращения санкционного давления, те самые инвесторы не вернуться обратно, ведь существует тренд у таких компаний заключать опционы на обратный выкуп активов, как это было отражено в договоре на продажу активов у компании Mercedes⁷⁶, Renault, BMW и др.

Также остается бесспорным тот факт, что в России существует ряд проблем в сфере интеллектуальной собственности, которые мешают развитию венчуринга. Как было отмечено в третьей главе, присутствует дефицит кадров в размере 300 тысяч человек. Просчитав все потоки специалистов по интеллектуальной собственности, получается, что для ликвидации этого кадрового голода, придется в течение 105 лет обучать такое же количество специалистов, сколько было обучено в 2022 году – году-рекордсмену по количеству. Следующая проблема – это невостребованность кредитования под залог интеллектуальной собственности, решение которого также было отражено в работе: создание централизованной биржи с целью увеличения ликвидности нематериальных активов, тем самым решая главную проблему для банков – реализацию интеллектуальной собственности, в случае ее получения из-за неисполнения кредитных условий правообладателем.

⁷⁶ Mercedes получил опцион на обратный выкуп своих российских активов. // Ведомости. [Электронный источник] URL: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2023/04/19/971633-mercedes-option-rossiiskih-aktivov> (дата обращения: 20.04.2023).

В том числе, было предложено ввести новый объект интеллектуальной собственности для сферы высокорисовых инвестиций – метода ведения бизнеса. Его характеристики и особенности также были описаны в представленной работе. Этот объект также работал бы вкуче с другими предлагаемым решениями. Такой актив был бы надежной охраной для начинающих стартапов, когда те еще не могут масштабировать свой проект, и большие компании могут реализовать идею успешнее создателей.

Также была экономически проанализирована компания ООО «Акселератор ФРИИ» и их венчурные проекты, в том числе за 2022 год. На основе работы, была выявлена зависимость между количеством результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации со стадией проекта и количеством привлекаемых средств, а также текущее состояние венчурной индустрии и влиянием событий начала 2022 года.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

Правовые источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.04.2023) // Российская газета, № 238-239, 08.12.1994.
2. Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 (ред. от 21.07.2020) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» // Собрание законодательства РФ, № 20, ст. 2817, 14.05.2018.
3. Указ Президента РФ от 01.12.2016 № 642 (ред. от 15.03.2021) «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, № 49, 05.12.2016.
4. Указ Президента Российской Федерации «О государственной политике по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий» №863, 27.04.1998 // Собрание законодательства РФ, № 30, 27.07.1998.
5. Распоряжение Правительства РФ от 30.11.2001 № 1607-р «Об основных направлениях реализации государственной политики по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно - технической деятельности» // Собрание законодательства РФ, № 50, ст. 4803, 10.12.2001.
6. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р (ред. от 18.10.2018) «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ, № 1, 02.01.2012.
7. Конвенция по охране промышленной собственности (Заключена в Париже 20.03.1883) (ред. от 02.10.1979) // «Закон» № 7, 1999.

8. Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности (заключена в г. Стокгольме 14.07.1967) (с изм. от 02.10.1979) // Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности. Публикация № 250(R). Женева: Всемирная организация интеллектуальной собственности, 1974.

9. «Соглашение о международной регистрации знаков» (Заключено в Мадриде 14.04.1891) (ред. от 02.10.1979) (вместе с «Инструкцией к мадридскому Соглашению ...» от 01.04.1992) // Публикация ВОИС, № 260 (R), 1992.

Научная, специальная и учебная литература

10. Агарков, С. А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова, М. О. Грязнова. — 1-е изд. — М.: Академия Естествознания, 2011. — 146 с.

11. Алексеев, А. А. Инновационный менеджмент: учебник и практикум для вузов / А. А. Алексеев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 259 с.

12. Ахмадеев, А.М. Мировой опыт устройства и функционирования венчурного фонда / А. М. Ахмадеев, Е.В. Евтушенко / Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия экономика. — 2017. — № 1 (19). — С. 27-31.

13. Воинов, А. И. Теоретические аспекты и развитие методов управления инновациями / А. И. Воинов, М. В. Рыбин. — Экономическая теория. — М.: -, 2020. — С. 37-43.

14. Виноградов, А. М. КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА / А. М. Виноградов, Е. А. Бочкова. // Финансы. Налогообложение. Кредит.. — 2022. — № 5. — С. 55-60.

15. Гордеев, Михаил Николаевич. Неявные механизмы функционирования краудфандинга в России и за рубежом / М. Н. Гордеев // ЭКО. – 2022. – № 1. – С. 77–95.
16. Иванченко А.Д. Анализ развития венчурного рынка в России // Молодой ученый. – 2017. – №30. – С. 37-39. [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/archive/164/45239>.
17. Ким, Чан Стратегия голубого океана / Чан Ким, Моборн Рене. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2022. — 336 с.
18. Т.Б. Кочурова Стратегия управления инновационными процессами / Т.Б. Кочурова. - Москва: РГГУ, 2017. - 420 с.
19. Мурашова, А. П. Инновационный подход в управлении предприятием / А. П. Мурашова // Трибуна ученого. – 2020. – № 11. – С. 567-577.
20. Мухопад В.И. Интеллектуальная собственность в современной экономике. Система и ее синергетика / В.И. Мухопад. — Москва: Инфра-М, Магистр, 2021. — 624 с.;
21. Савотеев, Д. В. Стратегии инновационного развития: понятие, сущность и классификация / Д. В. Савотеев. // Социальная теория. — Минск: Белорусский государственный университет, 2013. — С. 21-25.
22. О. А. Смелик. Венчурное инвестирование инновационной деятельности в России: современное состояние и перспективы развития // Инновационная деятельность, № 3, 2013. С. 141-147.
23. В. А. Черкасова, О. Ю. Теплова. Исследование влияния факторов финансовых ограничений на инвестиционные решения компаний на развивающихся рынках капитала // Корпоративные финансы, № 2 (26), 2013. С. 4-17.

Электронные ресурсы

24. Что такое Инновация?. // culture.ru. [Электронный ресурс] URL: <https://www.culture.ru/events/1855825/что-такое-innovaciya>
25. Павел, Мысловский Тренд: корпоративные венчурные фонды. Что о них стоит знать? / Мысловский Павел. // rb.ru. [Электронный ресурс] URL: <https://rb.ru/story/korporativnyj-venchurnyj-fond/>
26. Венчурные инвестиции в США. // tadviser. [Электронный ресурс] URL: <https://inlnk.ru/ND9JY0>
27. Алипов, Сергей Венчурный бизнес в США / Сергей Алипов. // РБК. [Электронный ресурс] URL: <http://old.rbc.ru/archive/articles.asp?id=126>
28. Chesbrough H.W. Making sense of corporate venture capital. Harvard Business Review. 2002;80(3):90–99. [Электронный ресурс] URL: <https://openinnovationresults.com/wp-content/uploads/2019/10/Making-Sense-of-CVC.pdf>
29. Corporate venture capital. World heritage encyclopedia. // worldheritage. [Электронный ресурс] URL: http://community.worldheritage.org/articles/Corporate_venture_.
30. Chesbrough H.W. Making sense of corporate venture capital. Harvard Business Review. 2002;80(3):90–99. [Электронный ресурс] URL: <https://openinnovationresults.com/wp-content/uploads/2019/10/Making-Sense-of-CVC.pdf>.
31. Костеев В., Сидорович В. Управление инновациями в российских компаниях 2016. М.: НП «Клуб директоров по науке и инновациям»; АО «РБК»; 2016. 37 с. [Электронный ресурс] URL: <http://irdclub.ru/wp-content/uploads/2018/10/IMbest-practices-2016.pdf>.
32. Объем венчурных инвестиций в России установил рекорд. // РБК. [Электронный ресурс] URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/23/09/2021/614b454b9a79477b3551e6

33. Корпоративные инвестиционные фонды. // rvca. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/list-of-sites/corporate-investment-funds/>.
34. State Street Bank & Trust Co. против Signature Financial Group, Inc.. // en.wikipedia.org. [Электронный ресурс] URL: https://en.wikipedia.org/wiki/State_Street_Bank_%26_Trust_Co._v._Signature_Financial_Group,_Inc.
35. Корпоративные инвестиционные фонды. // rvca. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/list-of-sites/corporate-investment-funds/>.
36. 2019: 60% венчурных инвестиций в России пришлось на ИТ-сектор. // tadviser. [Электронный ресурс] URL: <https://clck.ru/h3Swm>.
37. 30 крупнейших венчурных компаний США. // RB. [Электронный ресурс] URL: <https://rb.ru/story/30-usa-vcs-in-2022/>.
38. Трансформация сферы интеллектуальной собственности в современных условиях. // Роспатент. [Электронный ресурс] URL: <https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/tezisi-dokladov-24mkr.pdf>.
39. РОСПАТЕНТ В ЦИФРАХ И ФАКТАХ, годовой отчет 22. // rospatent.gov. [Электронный ресурс] URL: <https://rospatent.gov.ru/content/uploadfiles/otchet-2022-ru.pdf>.
40. U.S. Code. // Cornell Law School. [Электронный ресурс] URL: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/35/105>.
41. 4science: Кредиты под залог интеллектуальной собственности — для МСП и не только. Часть I. // Роспатент. [Электронный ресурс] URL: <https://goo.su/W0FzXOy>.
42. Кредиты под залог интеллектуальной собственности протестируют в Москве. // ПравоRU. [Электронный ресурс] URL: <https://pravo.ru/news/245200/>.

43. Школа человеческих отношений. // Феникс. [Электронный ресурс] URL: <https://wiki.fenix.help/management/shkola-chelovecheskih-otnoshenij>.

Источники на иностранном языке

44. D. Kuratko. The entrepreneurial imperative of the 21st century // Business Horizons, no. 52, 2009. P. 421-428.

45. Nicholas, T. VC: An American History / T. Nicholas / Cambridge, MA: Harvard University Press. - 2019. - P.: 401.

46. Kenney, M. How venture capital became a component of the US National System of Innovation / M. Kenney / Industrial and Corporate Change. - 2011. - Vol. 20. - P.: 1677-1723.

47. H. W. Chesbrough. Making sense of corporate venture capital// Harvard Business Review, no. 80 (3), 2002. P. 90-99.