

Культ "экзитов" в Израиле

Научный руководитель – Савина Наталья Павловна

Карпова Елизавета Артуровна

Студент (магистр)

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Факультет
«Международная школа бизнеса», Москва, Россия

E-mail: sam-pkb@yandex.ru

В настоящее время почти каждый человек из сферы бизнеса и технологий знает об Израиле как о стране стартапов. Страна фигурирует во многих международных рейтингах как лидер по показателям предпринимательской и инновационной активности. В Израиле числится самое большое число стартапов на душу населения, из-за чего страна считается второй силиконовой долиной. [3]

Государственная политика, направленная на развитие венчурного капитала, привлекла в Израиль множество транснациональных корпораций (ТНК), которые извлекают выгоду из изобилия технологических инноваций, скупая местные стартапы. Усиленный интерес ТНК к местным стартапам и их внушительные инвестиционные капиталы породили в стране «культуру экзитов», когда предприниматели стремятся создать стартап и как можно скорее продать его более крупной международной компании, вместо того чтобы развивать до глобального уровня. Только за минувший год было заключено 4 «экзит»-сделки на сумму более 1 млрд. долл. каждая. [1] Итоговая стоимость таких сделок продолжает расти (Рис. 1).

Несмотря на все преимущества такого положения, это также создает угрозу долгосрочной конкурентоспособности и устойчивости Израиля, так как происходит вывод за пределы страны ценных разработок. Дефицит местных ТНК не обеспечивает самостоятельной внутренней инвестиционной активности страны, сокращает потенциальные налоговые поступления, ставит страну в зависимость от иностранных инвесторов, в частности США.

Результат виден уже сейчас - то, насколько Израиль преуспел в создании инновационных стартапов и технологий, меняющих жизнь людей, настолько же он отстал в освоения технологий и внедрении их в традиционные отрасли экономики, где занята большая часть населения, так как большее внимание уделяется успешному «экзиту», нежели созданию компании, которая улучшит уровень жизни страны. [2]

По результатам исследования заключается вывод о необходимости стимулирования и поддержки модели развития стабильного и масштабируемого бизнеса без цели последующей продажи, а также побуждении ТНК к инвестированию в проекты на более поздних стадиях развития, либо в уже существующие компании.

Источники и литература

- 1) 1. PwC Exit Report (2020), p. 14 URL: <https://www.pwc.com/il/en.html>
- 2) 2. WEF Global Competitiveness Report 2019. Israel Economy Profile URL: <https://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2019/economy-profiles/#economy=ISR>
- 3) 3. WIPO Global Innovation Index Report (2020), p. 165 URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2020/

Иллюстрации

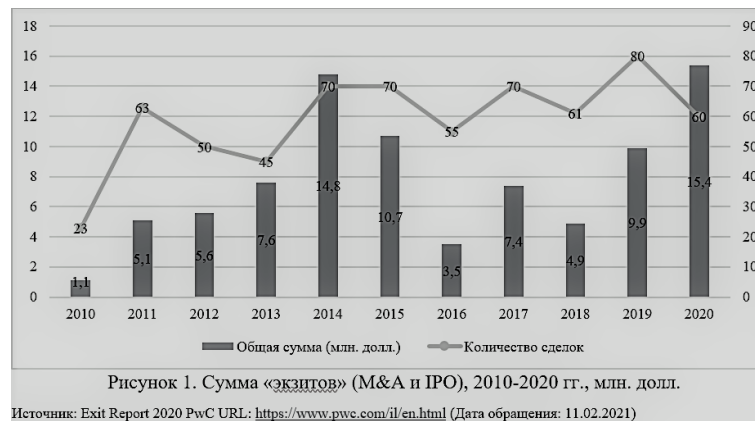


Рис. 1. Сумма «экзитов» (M&A и IPO), 2010-2020 гг., млн. долл.