Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

Высшего профессионального образования

«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФГБОУ ВПО «КубГУ»

Экономический факультет

Кафедра мировой экономики и менеджмента

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине:

«Инновационная экономика»

**Проблемы и предпосылки развития венчурного предпринимательства в России.**

Работу выполнил:

Студент II курса

Спец. 220100.62

Системный анализ и управление

Группа 213, ОФО Свирень Э.В.

Научный руководитель:

Краснодар 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 3

1. Понятие и сущность венчурного предпринимательства 4
   1. Понятие и сущность венчурного бизнеса 4
   2. Характеристики основных этапов венчурного предпринимательства в России 3
2. Анализ венчурного предпринимательства в России 14
   1. Становление венчурного бизнеса в России 14
   2. Анализ инвестиционной деятельности в венчурной индустрии 18
   3. Оценка деятельности Российской венчурной компании (РВК) 20
3. Решение проблем венчурного предпринимательства в России 30

3.1 Причины и пути решения венчурногопредпринимательства в РФ 30

3.2 Решение причин препятствующие развитию венчурной индустрии 31

Заключение 41

Список использованных источников 42

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях интенсивного научно-технического развития во всем мире внимание уделяется разработке и реализации инноваций, без котор-ых дальнейшего прогресса в этой области не был бы возможно. В связи с этим имеет особое значение венчурный бизнес. Венчурное предпринимательство - это форма малого предпринимательства, роль которого на данном этапе, в эпоху новых технологий значительно возросла. Таким образом, Россия для ускорения экономического развития, необходимо развивать этот вид бизнеса .Поэтому эта тема актуальна.

Объект исследования: венчурное предпринимательство.

Область исследования: процесс становления венчурного предпринима-тельства в России.

В соответствии с целью выделены следующие задачи:

• Рассмотрение понятия, сущности и значимости венчурного предприни-мательства.

• Характеристика основных этапов венчурного бизнеса в России.

• Изучение проблем и перспектив развития венчурного пред-принимательства в России.

В первой части работы, рассмотрена история становления венчурного предпринимательства, предприниматели , которые были родоначальниками венчурного бизнеса. Также были даны основные характеристики венчурного предпринимательства.

Во второй части работы, рассмотрены основные этапы венчурного пред-принимательства .

В третьей части работы, были выделены основные проблемы венчурного предпринимательства в России, а также возможные пути решения этих про-блем.

1 Сущность венчурного предпринимательства и основные этапы его создания

1.1 Понятие и сущность венчурного бизнеса

Венчурный бизнес - сфера предпринимательской деятельности связанная с воплощением рискованных планов, опасных вложений в области научных и научно-технических инноваций.

Сферой венчурного бизнеса считаются 2 главных вида хозяйствующих субъектов:

• небольших высокотехнологичных компаний

• фирмы предоставляющие им основной капитал и венчурные центры

• Коллективные и разные новейшие формы.

Итогом инноваторской деятельности считается создание новейших това-ров, новейших технологий, освоение новейших сегментов рынка, конкуренто-способность фирм, которая считается главным родником для стабильного фи-нансового подъема.

Суть фирмы в качестве риска и потенциально доходной деятельности определяет индивидуальностью их деятельности:

• объектом капиталовложений считаются венчурные проекты;

• гарантируется управление портфелем денежных средств;

• Значимая часть вложений будет вложена в уставном капитале иннова-торских фирм;

• Венчурный основной капитал активно примет участие в управлении проектами и гарантирует надежный контроль;

• Введение гибкого механизма согласования интересов инвесторов и ме-неджеров в зависимости от уровня становления проекта;

Сначала определяется метод выхода из бизнеса капиталиста на фазе окончания проекта.

Создание новейших инноваторских товаров включает в себя некоторое количество шагов и нужный для реализации разных стадиях финансирования. Принимая во внимание цену работ на любом шаге и риск для частного инвесто-ра либо государства участвовать в его финансировании. Любой шаг имеет соб-ственные особенности от вида работы и нужного количества средств.

Стартовый ("посевной") шаг - создание команды для определенного прое-кта.

1-ый шаг - разработка компании в течение 2-3 лет от создания тестового образца до конечного продукта.

2-ой шаг - маркетинг нового продукта, организации команды «сбыта» и создание производственных мощностей - в среднем занимает около 1,5 лет.

3-ий шаг - это главной шаг для создания инноваторских товаров, которые требуют огромных денежных инвестиций. На данном шаге, финансирование уже включено, и инвесторы, которые пытаются избежать рисков: пенсионные фонды, страховые фирмы и остальные. Вложения в данный период могут пре-восходить в 3 раза инвестирования второго шага инвестиций и поддерживают предстоящий подъем новой фирмы до выхода фирмы на рынок IPO (Начальное Публичное Размещение Акций). Наибольшее количество средств, нужно для продвижения конечного продукта.

Работа над проектом после принятия процедуры принадлежности завер-шена: выкупа, приватизация, реорганизация, консолидации, что постоянно про-исходит, и объясняется характером рискового капитала, т.е. недлинной дли-тельностью действия.

Есть некоторое количество способов завершить участие венчурного де-нежного капитала в реализации плана:

• продажа венчурного инвестора существующим акционерам и руково-дству фирмы - это именуется "управленческий выкуп."

• продажа акций фирмы стратегическому партнеру - фирма, близкая со-образно течению, либо просто заинтересованной в структуре ("внешний вы-куп").

• продажа акций путем общественного размещения акций (IPO).

В первом случае, имеют все шансы появиться несогласия между венчур-ными капиталистами и иными акционерами по стоимости продаваемых акций. Венчурные инвесторы желают, чтобы их акции были реализованы по высокой стоимости, а для акционеров и менеджмента лучше низкая стоимость акций. Второй вариант - если акции реализованы стратегическому партнеру, который имеет возможность быть поставщиком либо покупателем фирмы - это более из-вестная форма выхода. Данная форма позволяет привлечь новых акционеров для инвестиций их денежных средств, однако не гарантирует капитализации фирмы. Кроме того, данный процесс требует немало времени для подготовки и выполнения сделки, и постоянно есть возможность того, что клиент категори-чески откажется в последний момент от сделки или поменяется конъюнктура рынка.

Более комфортной формой выхода венчурного капитала считается 3-ий вариант, отвечающий интересам всех сторон. Венчурный инвестор имеет воз-можность вывести собственный основной капитал из проекта, а фирма – при-влечь дополнительные средства для предстоящего бизнеса. IPO нередко при-носит доходы более чем в 2-5 раз больше затрат третьего шага.

Обязательной частью венчурного бизнеса считается финансирование. Венчурное финансирование - тип прямых инвестиций в акции растущих фирм. Чаще всего это финансирование венчурных фондов.

Решение о финансировании научно-технического проекта, реализуемого, как правило, в пределах маленьких наукоемких фирм, принимается на базе экс-пертизы, принимая в интерес 3 группы причин:

1. Техническая возможность инноваций;

2. Экономические свойства инноваторского проекта;

3. Свойство бизнесмена-новатора.

Последняя считается главной в принятии решения о возбуждении инно-ваторского проектного финансирования.

Есть формальные и неформальные сектора венчурного капитала. В фор-мальном секторе доминируют фирмы венчурного капитала, объединяющие ре-сурсы нескольких инвесторов. Это частные и государственные пенсионные фонды (порядок в Европе составляет более 50% всех вложений венчурного ка-питала), благотворительные организаций, инвестиционные фонды, компании, частные лица и венчурные капиталисты. Кроме того, участниками формального раздела считаются особые подразделения или дочерние фирмы коммерческих банков или непромышленных компаний и государственные инвестиционные программы.

Неформальный сектор венчурного капитала - так называемые «бизнес-ангелы», а также члены их семей вновь созданных небольших компаний. «Бизнес-ангелы» - это обычно специалисты с опытом работы в бизнесе: Бизнесмен, топменеджеры и остальные высокооплачиваемые специалисты (бухгалтера, консультанты, адвокаты и т.д.). Они представляют собой крупные денежные накопления, накопленные в ходе их работы. «Бизнес-ангелы» счи-таются активными в США и в остальных европейских государствах, где размер вложений в неформальных капитальных инвестиций венчурного сектора боль-ше формального сектора. В Англии в 1997 году единичное вложение «бизнес-ангела» составляла в среднем от 16000 до 80 000 долларов. Формальные и неформальные секторы взаимно дополняют друг друга. Вложения в нефо-рмальном секторе на очень ранней стадии становления очень важен, эти фирмы нуждаются в стартовом капитале для завершения теоретических исследований и доведения научных идей до готового макета. Формальный сектор, как правило, показывает активность на более поздних стадиях, когда нужны средства для развития производства.

Существуют следующие виды рискованных инвестиций:

• спасательное финансирование (для восстановления фирмы - банкрота);

• последующие финансирование (заменить внешние ресурсы из собствен-ных денежных средств фирмы);

• Финансирование для выхода фирмы на фондовый рынок.

В общем, венчурный капиталист не пытается в отличие от стратегическо-го купить контрольный пакет акций. Его части в уставном капитале могут су-ществовать от 25% + 1 акция и больше.

В российской практике широко распространена комбинаторная методика инвестирования денежных средств. Например, 30% акций инвестор приобрета-ет в обмен на необходимую сумму равной трети от цены фирмы, а остальная часть средств отдается в виде инвестиционных кредитов на срок 4-6 лет. Следу-ет уточнить, что небольшие инвестиции не интересны инвестору. Так как цену капиталовложений на техническое обслуживание незначительно зависят от объема доступных средств. Таким образом, инвестору наиболее рентабельно вложить средства один миллион в 10 фирм, нежели 400 тысяч в 25.

Так венчурное финансирование - вид инвестиционных фондов в новом высоконаучном предприятие, чтобы обеспечить формирование и подъем сверх-прибылей в результате удачной реализации проекта.

1.2 Характеристики основных этапов венчурного предпринимательства в России

Страны Восточной Европы отстают от западноевропейских государств с точки зрения становления рынка венчурного капитала. На начальном этапе ре-формы их экономики не появилось институтов, для реализации венчурных вложений стандартных для западных государств методами. Инвестиции в пер-вую очередь осуществлялись в традиционной форме кредита. Большинство экспертов сходятся во мнении, что рынок венчурного капитала в государствах Восточной Европы и бывшего Советского Союза имеют немало возможностей для дальнейшего роста. В этом контексте интересно посмотреть на историю становления венчурного предпринимательства в России.

Выделяется 4 основных этапа:

1 этап: 1993-1999 года.

Начальный точкой венчурной промышленности в России можно считать 1993 год, когда на саммите в Токио между правительствами «Большой семерки» и Европейским союзом было принято соглашение о помощи недавно приватизированных компаний по Государственной программе глобальной при-ватизации, в рамках данной программы 15000 малых и средних компаний пере-шли в руки собственников. В период с 1994 по 1996, было постепенно создано 11 региональных венчурных фондов в партнерстве с Европейским банком ре-конструкции и развития (ЕБРР) выделившим 310 млн. долларов . Также страны (Франция, Германия, Италия, Япония, США, Финляндия, Норвегия и Швеция) ,которые считались донорскими, выделили 207 млн. безвозвратных займов . В дополнение к 11 региональных фондов ЕБРР начали собственную активность 3 южноамериканских фонда и 5 фондов совместно созданные ЕБРР и Междуна-родной финансовой корпорацией.

На данном этапе, венчурные фонды формировались по инициативе Евро-пейского банка реконструкции и развития, как региональные фонды ЕБРР. Их служба регулировалась с поддержкой различных обязательных условий, огра-ничивающих формирование венчурного финансирования:

- Вложить средства только за счет выпуска новых акций;

- Доля ЕБРР обязана быть в пределах 25,1 - 49,9%

- Не инвестировать в фирмы алкогольной, табачной и оружейной про-мышленности.

- Не допускается инвестирование денежных операций, банковской и страховой деятельности.

Особый интерес фондов был сосредоточен на местных рынках потреби-тельских продуктов, в особенности на товары питания или связанных с ними (упаковка, послепродажный сервис и так далее .), однако не научно – техниче-ской области.

На начальном этапе, по мере создания новейших фондов на рынке, вне-запно возникают элементы инфраструктуры частного сектора: Российская Ас-социация Венчурного инвестирования ,которая создавала мероприятия направ-ленные на инвесторов. В 1997 году 12 работающих фондов образовали Россий-скую Ассоциацию Венчурного Инвестирования (РАВИ), со штаб-квартирой в Москве. Главная цель Российской ассоциации венчурного капитала: содействие созданию и развитию венчурной промышленности в России. По данным Financial Times в сентябре 1997 года в России работало 26 специальных фондов, вкладывающих в российские корпоративные активы с общей капитализацией в 1,6 млрд долларов. Кроме того, 16 восточноевропейских фондов и другие фонды вложили в Российскую Федерацию часть собственных портфелей. Тем временем возникли сообщения о создании первых российских венчурных фондов, которые полагаются на ресурсы крупных российских банков и холдингов. Данный прогресс был заторможен кризисом в августе 1998 года, который усилил проблему ликвидности венчурных инвестиций и случилась задержка венчурного механизма в России, по крайней мере на несколько лет. Из 40 венчурных фондов, действующих в России свою работу прекратили более пятидесяти процентов .

В то время, инвесторы и менеджеры были обязаны пересмотреть методы ведения бизнеса. Региональные венчурные фонды были объединены для эф-фективной работы, неэффективные управляющие фирмы были заменены на наиболее работоспособные. Из 11 региональных венчурных фондов ЕБРР к 2001 остались лишь 3 сильных фирмы, контролируемые германской "Quadriga Capital" (Санкт-Петербург, Центральная Россия), голландской "Eagle"(Урал, Казахстан) и скандинавской "NORUM" .

Этап 2. 2000-2006 годы.

В это время наступает формирование венчурной инфраструктуры при помощи правительства, выпустившего распоряжение №362-р от 10.03.00, в со-ответствии с "Основными направлениями становления внебюджетного финан-сирования проектов с высокой степенью риска (системы венчурного инвести-рования) в области науки и техники на 2000-2005 год ", был создан венчурный фонд. Целью его работы было создание венчурных вложений и организация но-вейших инвестиционных фирм с участием российского и иностранного капита-ла. Согласно международной практике, вложения ВИФ не считается характери-зующими по размерам и составляет не более 10% от размера фонда. Факт, он инициирует создание сети региональных и отраслевых венчурных инве-стиционных институтов, непосредственно исполняющих прямые инве-стиций в современные проекты.

Кроме того, начиная с 2000 года производится помощь развития системы венчурных ярмарок. Особенностью традиционных мероприятий от венчурных ярмарок считается то, что предметом их демонстрации является бизнес, и предметом торга - акции фирмы. Главная цель ежегодных ярмарок - создание коммуникационной платформы, на которой технологические фирмы имеют ве-роятность представить венчурным капиталистам и другим инвесторам их биз-нес, продукцию, рыночную нишу, финансовые перспективы и необходимости, а инвесторы - оценить проекты, представленные с точки зрения вложений, осно-ванных на качестве управления, перспективы такого или иного продукта или технологии, прибыльность и потенциал роста.

Для инновационной фирмы высокотехнологичного сектора участие в венчурной ярмарке - это полноценный инструмент интеграции в ин-вестиционной среде. Те предложения , которые предстоит представить на ярма-рке, обязаны существовать адекватны требованиям и ожиданиям инвесторов. Однако для того, чтобы добиться нужного уровня, обрести качество, необходи-мое для участия в Ярмарке, фирмам нужно пройти чрез сито экспертного отбо-ра, а руководителям фирм - посетить специализированные обучающие семи-нары. И только после этого, когда они подготовлены к встрече с возможным инвестором, не только с организационной стороны, не только с «бизнес стороны», но и психологически, фирмы имеют все шансы быть представлены на Российской Венчурной ярмарке». Численность участников на венчурной ярма-рке не ограничено. Обычно на ярмарке представлены фирмы на стадии расши-рения и диверсификации бизнеса, которые готовы привлечь российских и иностранных инвесторов и новые компании, представляющие интерес для «бизнес – ангелов» и венчурных фондов, которые будут работать с начина-ющей компанией.

Этап 3 .С 2006 по 2009 годы.

2006 год знаменует собой новый этап в развитии промышленности венчурного капитала в России. Запущена государственная программа по помощи венчурным фондам, в течение 5 лет в России было создано более 20 частно -государственных венчурных фондов в рамках программы Министерства экономического развития РФ силами Российской венчурной компании и РОСНАНО.

Кроме того, в 2006 году, по распоряжению Правительством Российской Федерации была создана ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК»). Первоначально РВК позиционируется только в качестве фонда для насыщения рынка средствами, и при этом была сфокусирована на процесс обеспечения финансирования инноваций - фонд ранней и средней стадии. В настоящее время расширяет инвестиционное подразделение в научно-технической цепочке, начиная с посевной стадии, если есть идея, но нет компании.

Этот период связан с выходом в свет сетей бизнес - ангелов. Среди всего венчурного бизнеса «ангелы» занимают особенное место, потому что они име-ют ряд особенностей и преимуществ. К примеру, за собственные действия биз-нес-ангел несет ответственность лишь пред собой, следовательно, он имеет возможность пойти на риск, который является не приемлемым для остальных венчурных капиталистов. Даже если его вложения не будут удачными, то он потеряет лишь небольшую часть личных средств , что его не совсем разочарует. Главным образом бизнес – ангелы часто руководствуются не лишь финансовы-ми соображениями, для них важнее испытать чувство переживания, азарта и принять участие в захватывающем процессе подъема фирмы и в особенности работа с молодыми, энергичными, профессиональными и увлеченными людьми.

В 2006 году при содействии Российской Федерации Private Equity и вен-чурного инвестирования (РАВИ) и Торгово-промышленной палаты Российской Федерации было создано национальной содружество бизнес -ангелов России (СБАР). Главные направления деятельности СБАР - создание благоприятных условий для деятельности бизнес - ангелов России, в разработке законодательных инициатив, нацеленных на охрану интересов бизнес -ангелов посредством активного взаимодействия с властями, чтобы инвестировать создание малых инновационных компаний, найти интересные инвестиционные цели для бизнес - ангелов, создавая комфортную среду "сожительство" ангел инвесторов и фирм, способствуя слиянию капитала и совместного инве-стирования.

Этап 4. 2009 - по настоящее время.

Теперь есть взаимодействие инфраструктурных разделов государствен-ной поддержки. Это особенно очевидно в принятии и реализации новейшей концепции Российской венчурной фирмы. В июне 2010 года была утверждена новая стратегия становления Российской венчурной компании (РВК). Теперь РВК расширяет собственную деятельность. РВК готовит обзор проектов, которые гарантируют частное финансирование инноваторских проектов и идей с возможными поставщиками, создавая инфраструктуру, имеющую бизнес пер-спективы инноваторских идей с реальных бизнес возможностей создания. Таким образом, есть 3 главных блока на которых сосредоточен интерес РВК: основной капитал, инфраструктура, экспертиза.

Основное - деньги для инноваторов. Сферу инвестиций будет расширять сама венчурная компания. Если раньше она финансировала только инновационные компании ранней стадии развития, уже существующие на рынке и имеющие готовые бизнес-проекты, то сейчас РВК начинает финансирование start-up через специальные фонды пасевных инвестиций, а через год собирается создавать фонды инвестирования "поздних" стадий развития инновационных компаний. Создание пасевных фондов позволит решить основную проблему рынка - конвертацию идей в готовые бизнес-проекты. Сегодня существует настоящий голод на оформленные проекты, и это основное препятствие для инноваций в России, потому что start-up у нас в стране практически никто не финансирует. Вторая проблема - выход инновационных компаний в самостоятельное плавание. Создавая фонды "поздней" стадии и фонды "выхода", РВК займется поиском соинвесторов для своих питомцев среди частного и государственного капитала, которым будет продавать свою долю в инновационных компаниях.

2 АНАЛИЗ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

2.1 Становление венчурного бизнеса в России

В середине 80-х гг., когда в начале "перестройки" впервые всерьез заговорили о необходимости освоения зарубежного опыта, необходимые для этого экономические и политические условия в стране еще полностью отсутствовали. Привлечение акционерного капитала в мелкие и средние частные компании как явление и процесс не было известно в после перестроечной России вплоть до конца 80-х гг.

Большие надежды поначалу возлагались на иностранные инвестиции, но образ богатого простака - иностранца потускнел в сознании россиян где-то в начале 90 - х годов. Рассмотрим этапы становления венчурного бизнеса в России.

С 1988 г. определенные надежды в этом направлении возлагались на первые коммерческие банки. Однако этим надеждам не суждено было сбыться. Доля инновационных проектов в портфеле подобных "инвесторов" редко превышала 5%, что было вызвано вполне объективными экономическими причинами. Автор главы показал в работах того периода, что созданные инновационные банки будут просто нежизнеспособны, если не начнут заниматься ради самосохранения традиционным для банков коммерческим кредитованием. Дальнейший ход событий полностью подтвердил правильность этого вывода.

Начавшаяся в России в 1992 г. радикальная экономическая реформа открыла дорогу развитию предпринимательской инициативы, но в это время в стране еще не существовало цивилизованного фондового рынка. К тому же доходившая временами до 20% в месяц инфляция делала любое размещение финансовых средств на срок больше нескольких недель экономически бессмысленным.

Тем не менее проводившаяся ударными темпами приватизация привлекла внимание зарубежных инвесторов венчурного капитала по инициативе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) в России было создано 11 региональных венчурных фондов, которые специализировались главным образом на приобретении пакетов акций средних приватизируемых предприятий с целью оказания последним необходимой помощи в адаптации к условиям переходной экономики. При этом предполагалось, что через какое-то время купленные акции могли быть проданы по более высокой стоимости и обеспечить инвесторам ожидаемую прибыль.

В марте 1997 г. пионеры венчурного бизнеса в России объединились в Российскую ассоциацию венчурного инвестирования (РАВИ). В это же время появились сообщения о создании первых венчурных фондов, опирающихся на средства крупных российских банков и диверсифицированных холдингов.

Однако наметившийся прогресс был остановлен разразившимся в августе 1998 г. финансовым кризисом, который заострил проблему ликвидности рисковых капиталовложений и задержал распространение венчурного механизма в России, по меньшей мере, на несколько лет. Одним из негативных последствий августовского кризиса стала утрата доверия к институтам фондового рынка среди широких слоев населения.

Кризис 1998 г. больно ударил по отрасли, существенно снизив доходность и поставив под угрозу само существование большинства реализуемых проектов. Предстояло получать обратно предоставленное до кризиса в долларовом исчислении финансирование. Осенью 1998 г. многие фонды произвели переоценку стоимости своих вложений, в ряде случаев было списано 40-60% их стоимости. Консервативные инвесторы принимали в расчет худшие макроэкономические сценарии - снижение ВВП на 10-20% в годовом исчислении, введение контроля над ценами, гиперинфляцию, существенное усиление государственного вмешательства в экономику. Из большого разнообразия инвестиционных фондов «первой волны» деятельность в России продолжили около 50-60%. Покупателями являлись либо смежные отраслевые группы, либо более успешные и более укоренившиеся в России управляющие компании.

Во многом именно этим и объясняется резко усилившийся после кризиса процесс консолидации, и с этого момента и следует начать отсчет этого процесса.

В поисках интересных инвестиционных проектов часть фондов расширили географию своей деятельности, рассматривая кроме традиционных регионов возможные инвестиции и в другие области России.

Следует признать, что одной из проблем венчурного бизнеса являлось и является до сих пор недостаток качественных и доходных проектов.

Венчурные фонды, предоставив средства компании, проработав с ней несколько лет, увеличив стоимость компании, должны продать принадлежащий им пакет акций. «Стратегическим инвестором» выступают либо вставшие на ноги компании той же или смежных отраслей, диверсифицирующие свое географическое или отраслевое присутствие, либо, поскольку в России предприятия еще не накопили достаточного объема финансовых ресурсов, инвесторами чаще всего становятся стремящиеся выйти на российский рынок западные компании.

Западные портфельные фонды, вкладывая средства в российские акции, расценивают свои вложения как высокорисковые, постоянно отслеживая ситуацию и меняя степень своего присутствия на российском рынке. Стратегический же западный инвестор может прийти в не котирующуюся компанию, лишь если у него есть серьезные планы присутствия на российском рынке, и он готов принять серьезные страновые риски. Еще большие трудности возникают в случаях с малыми предприятиями, ибо потенциальная прибыль компании в сочетании с высокими рисками не оправдывает затраты по выходу на российский рынок.

В этих условиях инициативу по развитию венчурной индустрии в России берет в свои руки государство. 10 марта 2000 г. вышло распоряжение Правительства РФ № 362-р об учреждении венчурного инновационного фонда некоммерческой организации, создаваемой для формирования организационной структуры системы венчурного инвестирования. Одной из целей деятельности этого фонда была названа поддержка формирующихся отраслевых и региональных венчурных фондов через долевое участие в их уставном капитале.

Начиная с 2000 г. регулярно проводятся венчурные ярмарки, призванные содействовать привлечению инвестиций для перспективных проектов российских предпринимателей.

Следует отметить, что на современном этапе помимо инновационных банков широкое распространение получают инновационные фонды, формируемые на различных уровнях. В настоящее время в стране действует ряд фондов, ассоциаций и других организаций, способствующих развитию венчурной деятельности в России. К ним относятся Фонд технологического развития, Фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции, а также Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Перечисленные фонды способствуют развитию венчурного предпринимательства, предоставляя льготные кредиты, а также организовывая на конкурсной основе получение грантов для реализации венчурных инновационных проектов; ими также проводятся обучающие программы, направленные на развитие венчурной деятельности в России и появление высококвалифицированных инновационных венчурных предпринимателей. Эти фонды осуществляют экспертизу инновационных проектов и оказывают помощь в разработке бизнес-плана.

2.2 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВЕНЧУРНОЙ ИНДУСТРИИ

Первой реальной попыткой привлечь средства российских инвесторов в инновационную сферу экономики, стало учреждение в 2000 году Венчурного инновационного фонда (ВИФ) в соответствии с Распоряжением Правительства РФ № 362. Он стал первым российским «фондом фондов», призванным участвовать в создании венчурных инвестиционных институтов с российским и зарубежным капиталом. Инвестиционный вклад ВИФ составляет не более 10% от общей планируемой капитализации формируемого фонда. Он играет роль «катализатора», инициируя создание сети региональных венчурных инвестиционных институтов, непосредственно осуществляющих прямые инвестиции в технологически ориентированные инновационные проекты.

Одним из самых важных показателей деятельности венчурных фондов и компаний является вопрос ликвидности совершаемых инвестиций. По различным экспертным оценкам, общий объем совершенных венчурных инвестиций на протяжении 1994-2001 годов составил около $1,5-1,8 млрд. Приоритетом у венчурных инвесторов пользуются такие сферы как пищевая (27%) и телекоммуникации (25%). Медицина и фармацевтика привлекли 9% средств, стройматериалы и потребительские товары и услуги по 8%.

Одним из важнейших условий развития национальной венчурной индустрии является наличие достаточного количества инновационных компаний, ориентированных на привлечение инвестиций, в том числе и венчурных.

С 2015 год рынок прямых инвестиций в России, особенно на началь­ных стадиях, продолжает демонстрировать тенденцию ак­тивного роста. Объем накопленной капитализации фондов, действующих на территории России, значительно возрос и впервые преодолел планку в 10 млрд. долл.

Отток капитала с рынка прямых и венчурных инвестиций в 2015 году составил около 337 млн. долл., что примерно в 2 раза превышает данный показатель за 2016 год (172,7 млн. долл.). Это связано с успешным завершением работы трех старейших фондов, которые начали свою деятельность бо­лее 10 лет назад.

Кроме того, стало известно о двух фондах (с общим предпо­лагаемым объемом капитала около 150 млн. долл.), которые не приступили, как планировалось ранее, к работе в 2017 году и, скорее всего, так и не будут сформированы – как в силу причин организационного плана, так и из-за расхо­ждений во взглядах на стратегию фондов.

Важным моментом является то, что рубеж 2016–2017 годов отмечен приходом ряда крупнейших иностранных фондов, активность которых несомненно окажет существенное влия­ние как на капитализацию рынка прямых и венчурных ин­вестиций в России, так и на рост общего объема сделок, что будет отражено в статистике за 2017 год. Однако, посколь­ку подобные фонды работают на множестве региональных рынков, требуется дальнейший анализ территориальной стороны их деятельности. При этом в процессе сбора и об­работки информации их вклад будет учитываться в том объеме, в котором они осуществляют инвестиции именно в российские компании.

Таким образом, несмотря на определенный отток капита­ла, объем накопленной капитализации продемонстрировал значительный рост и достиг знаковой отметки в 10 млрд. долл.

2.3 Оценка деятельности российской венчурной компании (РВК)

ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК») – государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации, один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы.

ОАО «Российская венчурная компания» было создано в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 года № 838-р. Основные цели деятельности ОАО «РВК» – стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов.

Важные направления работы ОАО «РВК» – создание и поддержка специализированной сервисной инфраструктуры для игроков венчурного рынка, повышение прозрачности инвестируемых фондов и компаний, обеспечение комфортных условий в России для деятельности международных инвесторов и предпринимателей, оптимизация законодательства, влияющего на развитие инновационного бизнеса.

При участии РВК создано семь венчурных фондов:

«ВТБ – Фонд венчурный» (3 061 млн. руб.),

«Биопроцесс Кэпитал Венчурс» (3 000 млн. руб.),

«Максвелл Биотех» (3 061 млн. руб.),

«Лидер – Инновации» (3 000 млн. руб.),

«Тамир Фишман СИ ай Джи венчурный фонд» (2 000 млн. руб.),

«С-Групп Венчурс» (1 800 млн. руб.)

«Новые технологии» (3 061 млн. руб.).

22 октября 2009 года РВК учредила «Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании». Фонд призван осуществлять инвестирование в российские инновационные компании самой ранней стадии развития с высоким потенциалом роста на российском и зарубежных инновационно-технологических рынках. Размер фонда составляет 2 млрд. рублей. Деятельность фонда осуществляется через сеть Венчурных партнеров фонда, имеющих доступ к научным, материально-техническим и финансовым ресурсам, необходимым для поиска и пред инвестиционной подготовки проектов. Общее количество фондов, сформированных ОАО «РВК», достигло восьми, их размер – около 21 млрд. руб. Доля ОАО «РВК» – 11,282 млрд. руб.

РВК развивает свою международную деятельность с целью импорта современных технологий, приобретения знаний и ноу-хау технологического предпринимательства, а также с целью поддержки выхода российских высокотехнологических компаний на глобальные рынки. В планах ОАО «РВК» присоединение к отдельным международным фондам в качестве ограниченного партнера с целью получения доступа к лучшему мировому опыту венчурного инвестирования.

Основные направления деятельности РВК на ближайшую перспективу представлены в табл.1.

Таблица 1 - Основные направления деятельности РВК на ближайшую перспективу.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Программа | Цели | Инициативы |
| 1 Развитие инфраструктуры для посевных компаний | Устранение острого недостатка источников капитала ля компаний посевной стадии развития;  Создание условий для формирования непрерывного потока сделок в венчурные фонды, в т.ч. созданные с участием ОАО «РВК»; | * 1. Венчурное инвестирование на посевной стадии.   2. Создание и поддержка сети венчурных партнеров   3. Повышение эффективности существующих инкубаторов и технопарков |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Программа | Цели | Инициативы |
|  | * Значительное увеличение количества стартующих новых технологических компаний для приобретения венчурными инвесторами и фондами ранней стадии; * Существеное повышение качества стартующих новых технологических компаний, увеличение процента их выживаемости. | * 1. Поддержка корпоративных ЦТТ для промышленных компаний;   2. Поддержка ЦТТ для ВУЗов и НИИ;   3. Проведение и поддержка участия российских стартапов в конкурсах/ конференциях/ рейтингах/ обзорах;   4. Создание комплектов шаблонов документов in-a-box;   5. Создание центров катализации (seedhouses);   6. Мониторинг и повышение эффективности деятельности. |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Программа | Цели | Инициативы |
| 2 Стимулирование спроса на инновационные компании, продукты и услуги | * Повышение спроса на инновационные продукты/услуги на отечественном рынке; * Повышение спроса на инновационные компании на отечественном рынке капитала; * Увеличение степени вовлеченности крупных промышленных компаний в процесс развития инновационной экономики в России. | 2.1 Артикулированние спроса на инновации со стороны компани реального сектора;  2.2 Привлечение финансов компаний реального сектора в венчурные фонды;  2.3 Продвижение продуктов/услуг инновационных компаний в реальный сектор;  2.4 Венчурное инвестирование на ранней, средней и поздней стадии. |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Программа | Цели | Инициативы |
| 3 Развитие партнерской сети ОАО «РВК» | * Увеличение количества инфраструктурных игроков отечественного инновационно-технологического рынка и содействие формированию всех необходимых элементов среды венчурного рынка; * Повышение эффективности инфраструктурных игроков. | 3.1 Поддержка партнеров ОАО «РВК»;  3.2 Поддержка экспертов ОАО «РВК». |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Программа | Цели | Инициативы |
| 4 Институциональные инициативы | * Создание механизмов взаимодействия РВК с органами государственной власти на федеральном и региональном уровнях; * Проведение адресной работы, направленной на идентификацию и снятие существующих конкретных институциональных барьеров, препятствующих эффективному развитию инновационно-венчурной экосистемы в России; * Проведение адресной работы, направленной на создание на механизмов содействия развитию венчурной экосистемы. | 4.1 Мониторинг, анализ и создание предложений механизмов государственной поддержки и снятию административных барьеров;  4.2 Работа с представителями государственной власти по региональным законодательным и исполнительным инициативам снятия административных барьеров, создание механизмов поддержки;  4.3 Создание офиса уполномоченного по правам инновационного предпринимателя. |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Программа | Цели | Инициативы |
| 5 Стимулирование развития и самоорганизации инновационного сообщества. | * Создание устойчивых независимых общественных институтов самоорганизации инновационной отрасли, способных в будущем самостоятельно поддерживать эффективное развитие российских инноваций, обеспечение их конкурентоспособности и продвижения на мировом рынке. | 5.1 Поддержка групп энтузиастов, сообществ, ассоциаций;  5.2 Развитие и поддержка инновационных медиа;  5.3 Создание и поддержка онлайн ресурса ОАО «РВК». |
| 6 Инвентаризация и мониторинг экосистем | * Обеспечение ключевых игроков инновационно-венчурных экосистем необходимой им информацией о венчурно-инновационном рынке РФ. | 6.1 Инвентаризация экосистемы;  6.2 Подготовка отчетов;  6.3 Интеграция российской статистики в международные аналитические материал. |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Программа | Цели | Инициативы |
| 7 Глобализация российской инновационной индустрии. | * Привлечение участников международного венчурного рынка в Россию; * Содействие продвижению на глобальном рынке участников российской венчурной индустрии и продукции инновационных компаний; * Формирование на зарубежных рынках устойчивости. | 7.1 Интеграция российских инновационных игроков в международные сообщества;  7.2 Интеграция российской инновационной диаспоры в инновационную экосистему в РФ;  7.3 Помощь российским инновационным компаниям в выходе на зарубежные рынки  7.4 Продвижение Российских инноваций. |

Продолжение таблицы 1

Каждая программа и инициатива характеризуется собственным набором целевых показателей на 2016 год, которые напрямую влияют на общие целевые показатели деятельности ОАО «РВК».

3. Причины и пути решения венчурногопредпринимательства в РФ

3.1 Причины препятствующие развитию венчурной индустрии

По различным оценкам, сегодня в России насчитывается 30--50 действующих венчурных фондов с суммарным объемом капитала от 1,5 до 3 млрд. долл. Большая часть этих средств приходится на долю иностранного капитала и далека от развития наукоемких инновационных проектов.

Очевидно, что эти показатели пока не идут в сравнение с масштабами рынка венчурного капитала в США и других индустриально развитых странах. Среди причин, которые препятствуют развитию венчурной индустрии в России, сегодня отмечаются:

* Слабое развитие инфраструктуры, обеспечивающей плодотворный симбиоз венчурного капитала с малым и средним инновационным бизнесом;
* Отсутствие российских источников венчурного капитала;
* Низкая ликвидность рисковых капиталовложений, отсутствие необходимого для этого рыночного механизма (специального фондового рынка);
* Слабые экономические стимулы для привлечения венчурного капитала к реализации наукоемких проектов;
* Низкий престиж предпринимательской деятельности в сфере малого наукоемкого бизнеса;
* Слабая информационная поддержка венчурного бизнеса в России;
* Недостаток квалифицированных менеджеров инновационных проектов, в том числе осуществляемых с привлечением венчурного капитала;
* Проблемы с регистрацией венчурных фондов и др.

3.2 Решение причин препятствующие венчурной индустрии

Для исправления сложившейся ситуации Минпром науки разработало и приняло проект Концепции развития венчурной индустрии в России, которая представляет собой, по сути, государственную систему стимулирования венчурных инвестиций. Согласно этой Концепции, учреждено 10 региональных и отраслевых венчурных фондов с государственным участием. Кроме того, государство взяло на себя значительную часть усилий по формированию необходимой для успешного развития венчурного бизнеса инфраструктуры, созданию благоприятной экономической среды для привлечения венчурных инвестиций в инновационный сектор экономики, обеспечению ликвидности рисковых капиталовложений, повышению престижа предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса.

Начиная с 2004 г. в рамках Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере осуществляется программа "СТАРТ" по предоставлению начинающим предпринимателям стартового финансирования. Она направлена на оказание помощи предпринимателям в создании малых наукоемких фирм. Программа предусматривает финансирование на конкурсной основе ежегодно 400 проектов. В первый год предприниматель получает безвозмездно до 750 тыс. руб. на обоснование коммерческой значимости своей идеи, проведение необходимых НИОКР, составление бизнес-плана, патентование и пр. В дальнейшем он может рассчитывать на получение от фонда в общей сложности до 4,5 млн. руб. на создание фирмы, в которой будут работать 5-20 сотрудников. Участие государства в данном случае представляется вполне уместным, поскольку речь идет о самых ранних, наиболее рискованных этапах инновационной деятельности, которые часто игнорируются частными венчурными фондами даже в условиях зрелых рыночных отношений.

В июле 2005 г. появилось сообщение о намерении правительства создать Российский инвестиционный фонд технологий и инноваций с уставным капиталом в 100 млн. долл. для инвестирования в ИКТ, контрольный пакет которого будет контролировать государство.

Тем не менее, вопрос о том, удастся ли сформировать полноценный рынок венчурного капитала в России с третьей попытки, остается по-прежнему открытым. Все будет зависеть, прежде всего, от экономической ситуации, последовательности в действиях государства по формированию благоприятных макроэкономических условий и инфраструктуры для развития венчурного бизнеса и того, удастся ли вовлечь в этот бизнес свободные национальные капиталы. Отметим еще раз, что примерно половина средств, поступающих в американские венчурные фонды, приходится на длинные деньги пенсионных фондов. В России этого пока не происходит.

Наивно полагать, что национальный рынок венчурного капитала сможет полноценно развиваться без повышения внутреннего спроса на высокотехнологичную инновационную продукцию. В том числе со стороны государственного сектора. Отметим как отрадное явление то, что за последние годы ряд крупных российских финансово-промышленных групп декларировал намерение учредить свои собственные венчурные фонды. Теперь многое будет зависеть от последовательности в этих действиях Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство.

Само собой разумеется, что многое будет определяться и тем, как скоро оправится от кризиса мировой рынок венчурного капитала.

Настроения портфельных инвесторов в настоящее время весьма противоречивы. Российский рынок, несмотря на огромный потенциал, показал себя очень волочильным. На еще не забытые впечатления 1998 г. наложились резкие скачки рынка в этом году.

В настоящее время можно выделить несколько групп портфельных инвесторов на российском рынке ценных бумаг.

1. Специализированные на России фонды - это ограниченный круг, как правило, небольших инвестиционных фондов (размер фондов 10--20 млн долл.), около 10 фондов имеют размер 40-80 млн долл. Пожалуй, это наиболее опытная и искушенная группа инвесторов. Единственным исключением является фонд The Hermitage. Высокую степень активности проявляют скандинавские инвесторы, причем размер таких фондов зачастую превышает средний по группе.

Небольшие фонды на Россию имеют крупнейшие инвестиционные группы Chase Fleming, Templeton, Schroders, информация об этих продуктах, как правило, не предоставляется в свободном доступе, а доступна лишь по запросам. Не имея возможности осуществлять страновую диверсификацию, эти фонды вынуждены нести существенные потери в периоды спада российского рынка. В связи с высоким риском вложений зачастую специализированные на России фонды предлагаются инвесторам только через специализированных инвестиционных консультантов. Рекомендованный период вложений в такие фонды обычно превышает 3-5 лет.

В результате кризисных явлений проявляется нехорошая тенденция -- ранее специализировавшиеся на России инвестиционные фонды начали уходить в Центральную и Восточную Европу. Так, фонд First Russian Frontiers Trust даже сменил название на The Eastern European Trust. To же самое произошло и с фондом Morgan Stanley Russia and New Europe Fund. В отчетах ряда инвестиционных фондов российский рынок характеризуется как unregulated.

2. Фонды, специализированные на странах Центральной и Восточной Европы, гораздо более многочисленны. В этой категории нередки фонды, размер которых превышает 300 млн. евро; еще одна категория фондов находится в диапазоне 65 - 120 млн. евро; многочисленна и категория фондов размером менее 10 млн. евро (как правило, не учитывались в нашем обзоре). Около 15% ориентированных на Центральную и Восточную Европу фондов не имеют вложений в Россию. Наиболее перспективными считаются Польша, Венгрия и Греция. Доля России обычно колеблется в диапазоне от 10 до 40% в зависимости от стратегии фонда и ситуации на российском рынке.

Большое количество ориентированных на Центральную и Восточную Европу фондов различных управляющих компаний говорит о том, что регион обладает высокой степенью инвестиционной привлекательности. Но небольшой объем большей части этих фондов подтверждает сохраняющиеся высокие риски инвестиций в страны региона. Инвесторы копят опыт, тщательно отслеживая ситуацию.

3. Глобальные фонды - доля России в структуре вложений этих фондов была значительно сокращена с лета 2008 г. Сейчас, как правило, она составляет 1-3%. Однако средний размер таких фондов существенно выше, чем фондов двух предыдущих категорий примерно 300-400 млн. долл. Нередко можно встретить фонды размером 0,8-3 млрд. долл., размер лидеров достигает 40 млрд. долл.

Региональные фонды (Центральная и Восточная Европа), как правило, предлагаются дислоцированными в Европе инвестиционными группами. Американские инвесторы больше ориентированы на Global Emerging markets в целом и Латинскую Америку. Интересно отметить предложение восточноевропейских инвестиционных продуктов дислоцированными в Азии подразделениями ряда инвестиционных групп (Nomura, Invesco ITMCo Credit Suisse ITMCo, JF Funds и т.д.). Однако (за исключением Templeton) размер их, как правило, весьма незначителен.

4. Отраслевые фонды. Объемы инвестиций в Россию этой группы фондов пока еще минимальны. Многочисленные инвестиционные продукты, в том числе глобальные продукты, в основном ориентированы на развитые рынки, а также захватывают лишь ведущих эмитентов новых индустриальных стран. Однако следует отметить усилившуюся тенденцию предложения отраслевых продуктов для стран с развивающимися рынками, например, в области телекоммуникаций и энергетики, недвижимости.

В качестве негативного момента следует отметить, что практически все фонды, работающие в России, зарегистрированы за рубежом и финансируются практически исключительно иностранным капиталом, что представляет собой уникальное явление в мировой практике. Российским пенсионным и страховым компаниям (на Западе они являются одними из основных источников долгосрочного венчурного капитала) запрещено инвестировать в рисковые проекты.

Из всех агентов банки и действующие фонды наиболее подготовлены для развития венчурной индустрии на территории Российской Федерации, но они фактически лишены права действовать на венчурном рынке. Другим и не менее важным видом является необходимость изменений в законодательстве и принятие ряда налоговых льгот для частных и иностранных инвесторов с целью увеличения количества источников венчурного капитала. Пенсионным и страховым компаниям также стоит предоставить возможность участвовать в развитии венчурной индустрии.

Среди основных факторов, способствующих активизации венчурной инновационной деятельности, необходимо выделить следующие:

1) разработку системы законодательных и нормативных актов, регулирующих венчурную инновационную деятельность;

2) развитие институтов финансовой поддержки венчурной инновационной деятельности;

3)создание инфраструктуры инновационной деятельности (информационное обеспечение; системы связи; финансовые, экономические, правовые консультационные услуги; консультирование в области маркетинга и рекламы);

4) решение вопросов стандартизации и управления качеством продукта;

5) развитие международного научно-технического сотрудничества.

Если рассматривать законодательную базу, регулирующую инновационную деятельность, то следует отметить, что сегодня не существует специального законодательства, посвященного венчурному предпринимательству, поэтому участникам венчурной деятельности надлежит использовать общие законы, регулирующие инновационную деятельность. Не существует и системы законодательных актов, способствующих ее активизации. Правовая незащищенность инновационного бизнеса, деятельность которого связана с большими рисками, делает инновационную сферу непривлекательной для российских и зарубежных инвесторов.

Как известно, вопросы правовой охраны интеллектуальной собственности относятся к числу важнейших в инновационной сфере. Они призваны обеспечить основу инновационного предпринимательства, и являются необходимым условием, без которого инноватор не защищен в конкурентной среде. Несомненно, что принятием ГК РФ ч. 4 был продемонстрирован важнейший шаг в сторону создания системы правового обеспечения инновационной деятельности в целом. Тот факт, что большинство из них относится непосредственно к инновационной сфере, свидетельствует о возрастающем внимании законодательной власти к вопросам правового регулирования отношений между наукой и производством Введение в венчурный бизнес.

Следует, отметит, что в РФ законодательно был установлен ряд налоговых и иных льгот, направленных на стимулирование инноваций. На практике оказывается, что на фоне общих высоких налоговых ставок этот рычаг макроэкономического воздействия на инновационную и инвестиционную активность не работает. Чутко реагируя на общий предпринимательский климат в стране, инновационный бизнес является по существу заложником общей макроэкономической ситуации. Высокие налоги, отсутствие эффективного механизма действия налоговых льгот, выступают в качестве трудно преодолимого барьера для притока частных инвестиций и инвестиций государственных промышленных предприятий в инновационную сферу.

Таким образом, уже сегодня чрезвычайно актуальной становится проблема перехода от односторонних законодательных шагов к комплексному решению вопросов законодательного регулирования инновационного предпринимательства. Такой подход к развитию правовой системы инновационной деятельности позволит обрести прочный юридический фундамент не только российским предприятиям, но и тем зарубежным компаниям и организациям, которые хотели бы сотрудничать с российскими предпринимателями в области высоких технологий.

Вторым из перечисленных факторов, оказывающих влияние на развитие венчурной деятельности в России, являются институты финансовой поддержки. К ним относятся:

1) инновационные коммерческие банки;

2) инновационные фонды, формируемые на различных уровнях;

3) другие финансовые структуры.

В настоящее время в России действует большое количество инновационных коммерческих банков. Участвовать в венчурной инновационной деятельности банк может несколькими путями:

1) предоставляя кредиты для финансирования венчурных инновационных проектов;

2) участвуя в организации венчурного инновационного фонда, являясь источником формирования его финансовых средств;

3) непосредственно самому инвестировать финансовые средства в венчурные инновационные проекты в полном объеме или частично. Банк берет на себя весь риск, связанный с реализацией инновационного проекта, но также получает право полностью или частично распоряжаться результатами исследований или разработок;

4) предоставляя своим клиентам комплекс организационно-экономических услуг по инжиниринговому сопровождению процессов создания, организации выпуска и потребления продукции, включая оценку риска, определение стоимости, оценку научно-технического уровня новшества и его конкурентоспособности и др.

Крупными коммерческими банками в России накоплен серьезный финансовый потенциал, который при создании благоприятной обстановки в стране они готовы вложить в инновационную сферу, поэтому степень участия коммерческих банков в инновационной деятельности во многом зависит от политики.

Третий фактор активизации инновационной венчурной деятельности -- инновационная инфраструктура. Инновационная инфраструктура должна охватывать и связывать воедино все сферы инновационной деятельности.

Традиционно инфраструктура представляла собой одну из самых слабо развитых составляющих в различных отраслях российской экономики. Что касается инновационной инфраструктуры, то ее приходится создавать практически с нуля. В начальный период реформ большие надежды возлагались на создание технопарков. В Министерстве экономического развития и торговли РФ разработана специальная программа развития технопарков, которые, по замыслу авторов, должны были активизировать инновационную деятельность. Однако скоро стало ясно, что в современных условиях подобные проекты малоэффективны в силу их огромной капиталоемкости. Стоимость услуг (аренда помещений, связь, консультирование и т.д.) оказывается слишком высокой в этом случае и недоступна изобретателю и начинающему предпринимателю. Инновационные предприятия не остаются безучастными к своим трудностям, и многие из них объединяют усилия с целью защиты своих интересов. По этой причине возникли такие организации, как Союз инновационных предприятий, Союз независимых инжиниринговых организаций, Ассоциация технопарков, Ассоциация поддержки малых инновационных предприятий, технологических центров и технополисов. Кроме специальных объединений важную роль по оказанию различного рода услуг инновационным предпринимателям играют ассоциации, союзы и другие общественные организации общего профиля. Так, Союз малых предприятий Москвы и Московской области создал банк данных об имеющихся разработках для поиска потенциальных инвесторов в производство перспективной продукции. Союз также оказывает помощь в регистрации предприятий, экспертизе разработок, патентовании, поиске партнеров и источников финансовой помощи.

Большое значение для развития венчурной деятельности имеет доступность телекоммуникационных сетей. Для рядового изобретателя или инновационного предпринимателя пользоваться услугами таких коммерческих сетей, как ROSNET, RELCOM, ROSPAC, пока еще дорого, как и подключение к зарубежным компьютерным сетям. В настоящее время на уровне министерств обсуждается проект создания единой общероссийской сети, точнее, телекоммуникационной системы передачи данных «Наука». А тем временем большинству инноваторов остается лишь надеяться на благоприятные сдвиги в области компьютеризации инновационного обеспечения их деятельности.

Помимо вышеперечисленных факторов, влияющих на становление и развитие венчурной деятельности, следует выделить проблемы стандартизации и управления качеством.

При решении вопросов сертификации и контроля качества инновационной продукции гарантируется определенный уровень качества продукции и технологий. В рыночных условиях они представляют собой часть более широкого понятия - «управление качеством продукта» как совокупности форм и методов достижения определенных потребительских свойств товара, обеспечивающих определенную конкурентоспособность выпускающей его фирме при производстве и продвижении товара на рынок к потребителю.

Эта область предпринимательской деятельности - одна из значительных в конкурентной борьбе на современных рынках. Эффективное применение в инновационной деятельности мирового опыта управления качеством должно существенно повысить возможности выхода российских инновационных предприятий на международные рынки.

Международное научно-техническое сотрудничество - еще один важнейший фактор, способствующий активизации инновационной венчурной деятельности в России. В условиях российской экономики международное сотрудничество способствует не только получению недостающих знаний, но и выступает дополнительным источником финансовых средств, позволяющим в определенной степени облегчить ситуацию, создавшуюся в результате острого дефицита финансовых ресурсов внутри страны. В настоящее время международное сотрудничество в области венчурного предпринимательства проходит в подавляющем большинстве на межгосударственном уровне, имея форму межправительственных соглашений и встреч, организуемых государственными и общественными структурами. Что касается прямого межфирменного сотрудничества на межфирменном уровне, то оно в значительной степени тормозится общей неблагоприятной макроэкономической обстановкой и имеет трудности, что стоят на пути отечественных частных инвестиций в венчурное предпринимательство. Для активизации венчурной деятельности в России необходима разработка комплексного подхода, охватывающего законодательную область, макроэкономическое регулирование, институциональное развитие, процессы стандартизации. Такой подход будет способствовать развитию венчурной деятельности, повышению предпринимательской активности. Более того, активное развитие этих процессов как внутри страны, так и в международном масштабе послужит достижению важнейших государственных целей: оздоровлению инновационной сферы и ее соответствию мировому уровню, усилению конкурентоспособности российской экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Такимゝ образомゝ,ゝ вゝ Россииゝ существуетゝ рядゝ проблемゝ,ゝ которыеゝ препятствуютゝ развитиюゝ венчурногоゝ предпринимательства.ゝ Вゝ курсовойゝ работеゝ рассмат-риваютсяゝ наиболееゝ заметныеゝ проблемыゝ наゝ сегодняшнийゝ день.ゝ Такжеゝ описы-ваетсяゝ состояниеゝ венчурногоゝ рынкаゝ,ゝ показателиゝ определяющиеゝ положениеゝ России.ゝ Вゝ работеゝ былиゝ описаныゝ этапыゝ становленияゝ венчурногоゝ предприни-мательстваゝ,ゝ сゝ описаниемゝ этаповゝ иゝ показателейゝ .

Наゝ данныйゝ моментゝ Россияゝ являетсяゝ малопривлекательнойゝ дляゝ инвес-тированияゝ вゝ венчурноеゝ предпринимательство,ゝ такゝ какゝ наゝ данныйゝ моментゝ эко-номикаゝ Россииゝ неゝ стабильнаゝ. Дляゝ решенияゝ проблемゝ венчурногоゝ инвестированияゝ государствуゝ необходимоゝ произвестиゝ рядゝ преобразованийゝ,ゝ которыеゝ будутゝ на-целеныゝ наゝ укреплениеゝ венчурногоゝ предпринимательства.ゝ Такжеゝ ゝ должныゝ разра-батыватьсяゝ законыゝ дляゝ защитыゝ прав.ゝ Ещеゝ нужноゝ создатьゝ привлекательнуюゝ дляゝ инвесторовゝ среду,ゝ вゝ которуюゝ ониゝ будутゝ вкладыватьゝ деньгиゝ ,ゝ неゝ боясьゝ прогоретьゝ наゝ начальномゝ этапеゝ .ゝ

В согласовании с намерениями правительства запланировано: создание условий промышленной общественно-политической деятельности как необходимой составной долей общенациональной стратегии с многофункциональной равноправной ролью в ее исследовании и реализации государства, бизнеса, научных и общественных систем. При этом должна быть смена ценностей в подборе объектов промышленной общественно-по-литической деятельности страны в согласовании с мировыми тенденциями: увеличение смысла высокотехнологичных секторов экономики с высокой добавленной стоимостью при снижении роли обычных ресурсоемких секторов промышленности;

Такимゝ образом,ゝ Россияゝ толькоゝ начинаетゝ своеゝ становлениеゝ вゝ венчурномゝ предпринимательствеゝ .

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аммосов, Ю. П1. Венчурный капитализм: от истоков до современности / Ю. П. 1. Аммосов. – СПб. : Феникс, 2014. – 409 c..
2. Аналитическийゝ сборникゝ «Обзорゝ рынкаゝ прямыхゝ иゝ венчурныхゝ инвестицийゝ вゝ Россииゝ заゝ 2006ゝ г.ゝ РАВИ,ゝ ОООゝ «Феникс»,ゝ 2013.
3. П.Г., Гулькин. Венчурные и прямые частные инвестиции в России: теория и десятилетие практики / Гулькин. П.Г. – СПб. : ООО «Аналитический центр «Альпари СПб», 2012. – 240 c.
4. Геналиеваゝ А.А.ゝ Венчурныйゝ бизнесゝ какゝ формаゝ взаимодействияゝ малогоゝ иゝ крупногоゝ бизнесаゝ /ゝ А.А.ゝ Геналиеваゝ //ゝ Науч.ゝ тр.ゝ междунар.ゝ науч.-ゝ практ.ゝ конф.ゝ ученыхゝ МАДИゝ (ГТУ),ゝ МСХА,ゝ ЛНАУゝ (5-6ゝ янв.ゝ 2004ゝ г.).ゝ –ゝ М.;ゝ Луганск;ゝ Смоленск.ゝ –ゝ 2013.
5. Гулькинゝ П.ゝ Г.ゝ ゝ "Введениеゝ вゝ венчурныйゝ бизнесゝ вゝ России",ゝ РАВИ,ゝ 2011.
6. Ивановаゝ И.А.ゝ Перспективыゝ развитияゝ венчурногоゝ бизнесаゝ вゝ Россииゝ /ゝ И.А.ゝ Ивановаゝ //ゝ Реформыゝ вゝ Россииゝ иゝ проблемыゝ управленияゝ –ゝ 2014.
7. Васильеваゝ Т.Н.ゝ Венчурноеゝ предпринимательствоゝ:ゝ учеб.ゝ пособиеゝ Т.Н.ゝ Васильеваゝ –ゝ М.:ゝ РГИИС,ゝ 2012.
8. Ягудинゝ С.Ю.ゝ Венчурноеゝ предпринимательство.ゝ Франчайзингゝ:ゝ Учебно-практич.ゝ Пособиеゝ /ゝ С.Ю.ゝ Ягудинゝ –ゝ М.:ゝ МЭСИ,ゝ 2015.
9. Голиченкоゝ О.ゝ Г.ゝ Российскаяゝ инновационнаяゝ система:ゝ проблемыゝ развитияゝ //ゝ ВЭ.ゝ —ゝ №ゝ 12,ゝ 2014.
10. Агамирзянゝ И.Р.Рынокゝ венчурныхゝ инвестиций:ゝ мировыеゝ тенденцииゝ иゝ российскаяゝ практика.ゝ –ゝ М.:ゝ РВКゝ 2013.
11. ゝВведениеゝ вゝ венчурныйゝ бизнесゝ /ゝ Российскаяゝ Ассоциацияゝ ゝ Венчурногоゝ Инвестирования,ゝ -ゝ СПб.:ゝ «Феникс»,ゝ 2016.
12. Инновационная экономика: занятость, трудовая мотивация, эффективность труда : монография / под ред. Л. С. Чижовой. – М. : Экономика, 2015. – 430 с.