МИНИСТЕРСТВО ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ

Курсовой проект:

"Организация создания и функционирования венчурных фирм в строительстве"

Выполнил : Ростовцев А.И. УС 4.2.д/о

Проверил: Хрипко

МОСКВА 1999

Содержание:

**Аналитическая часть.**

**Основы функционирования рискового бизнеса.**

***Государственная поддержка малого инновационного бизнеса.***

Финансовое обеспечение рискового бизнеса и источники венчурного капитала

Проблемы венчурного бизнеса и способы их решения

Опыт организации функционирования венчурных фирм на примере американских моделей организации.

Стадии процесса финансирования венчурного капитала, организация поиска венчурного инвестора.

Проектная часть.

Типы инновационных фирм с венчурным капиталом и система управления ими.

Проектные этапы создания венчурной фирмы.

Проект организации и планирования деятельности венчурной фирмы.

Функции и структура управления

Финансово-техническое планирование

Список литературы

**Аналитическая часть.**

**Основы функционирования рискового бизнеса.**

***Государственная поддержка малого инновационного бизнеса.***

Развитие малого бизнеса способствует формированию рыночной структуры экономики и конкурентной среды, налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней. Путем создания новых предприятий и рабочих мест малый бизнес снижает остроту безработицы, обеспечивает занятость населения, насыщает рынок разнообразными товарами и услугами.

Малые предприятия создают около 12% ВВП. По объемам прибыли, уровню доходов работников, платежеспособности, выплате налогов малые предприятия имеют более высокие потенциальные возможности по сравнению с крупным производством. При снижении инновационной восприимчивости крупных предприятий к высоким технологиям возрастает роль малых и средних предприятий, выпускающих наукоемкую продукцию.

Действующая система государственной поддержки и развития малого бизнеса на федеральном уровне включает Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства, Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, федеральные исполнительные органы, Торгово-промышленную палату России, общественные объединения предпринимателей. Специализированные органы исполнительной власти, осуществляющие поддержку малого предпринимательства, действуют уже более чем в 70 субъектах Российской Федерации. В 74 регионах Российской Федерации организованы фонды поддержки малого предпринимательства, приняты и реализуются региональные программы. Продолжает создаваться сеть объектов инфраструктуры поддержки малого бизнеса - бизнес-центры, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, технопарки и др. В создании объектов инфраструктуры участвуют Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Академия менеджмента и рынка, межрегиональные ассоциации, научные центры и др.

Особую роль в государственной поддержке развития инновационной деятельности в научно-технической сфере играет Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Фонд образован для развития малого предпринимательства в научно-технической сфере (создание малых наукоемких фирм инкубаторов бизнеса, инновационных, инжиниринговых центров и др.), а также поощрения конкуренции в научно-технической сфере путем оказания финансовой поддержки высокоэффективным наукоемким проектам, разрабатываемым малыми предприятиями.

Фонд является государственной некоммерческой организацией и осуществляет свою деятельность совместно с Министерством науки и технической политики Российской Федерации и Фондом поддержки предпринимательства и развития конкуренции Государственного комитета

 Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур в рамках федеральной и региональных программ государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации.Фонд является юридическим лицом, имеет расчетный и иные счета в учреждениях банков, в том числе зарубежных, печать с изображением Государственного герба Российской Федерации и со своим наименованием. Фонд имеет свой баланс и право оперативного управления находящимся в его распоряжении государственным имуществом. Фонд отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении имуществом и денежными средствами.

В своей деятельности Фонд руководствуется Конституцией Российской Федерации, другими законодательными актами Российской Федерации, указами и распоряжениями Президента Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации.Основными задачами Фонда являются:

содействие проведению государственной политики формирования рыночных отношений в научно-технической сфере путем поддержки создания и развития инфраструктуры малого инновационного предпринимательства, поощрения конкуренции через привлечение финансовых ресурсов и их целевое и эффективное использование для реализации программ и проектов по созданию производства наукоемких продуктов;

участие в разработке, проведении экспертизы, конкурсном отборе и реализации федеральных, отраслевых, региональных программ и проектов, обеспечивающих демонополизацию процесса создания и освоения новых технологий, насыщение рынка произведенными на их основе конкурентоспособными товарами;

содействие созданию новых рабочих мест для эффективного использования имеющегося в Российской Федерации научно - технического потенциала;

поддержка освоения и внедрения новых технологий и "ноу-хау" с использованием патентов и лицензий;

привлечение на конкурентной основе субъектов малого предпринимательства, отечественных и иностранных инвесторов к реализации государственных научно-технических программ и заказов.

Для реализации основных задач Фонд имеет право:

предоставлять для реализации федеральных, региональных и отраслевых программ и высокоэффективных проектов малого инновационного предпринимательства финансовую помощь на возвратной основе с оплатой за использование средств федерального бюджета в размере до 1/2 действующей учетной ставки Центрального банка Российской Федерации, выступать залогодателем, поручителем, гарантом по обязательствам юридических и физических лиц.

контролировать целевое использование финансовых средств, выделяемых Фондом хозяйствующим субъектам или получаемых ими при содействии Фонда, и приостанавливать финансирование в случае выявления нарушений целевого использования средств;

принимать долевое участие в создании хозяйствующих субъектов, в том числе с иностранным участием, специализированных учебных и консультационных организаций;

 создавать временные творческие коллективы, в том числе с

 привлечением иностранных специалистов;

финансировать мероприятия по подготовке и повышению квалификации кадров для малого предпринимательства в научно - технической сфере;

финансировать научные исследования, экспертизу проектов, научно-практические конференции, симпозиумы, выставки и другие мероприятия, в том числе международные, связанные с основными направлениями деятельности Фонда;

осуществлять рекламно-издательскую деятельность и иметь свой печатный орган;

 осуществлять в установленном порядке внешнеэкономическую деятельность, участвовать в международных программах и соглашениях;

организовывать обучение, переподготовку и повышение квалификации специалистов за рубежом;

открывать отделения, филиалы и представительства Фонда в порядке, установленном действующим законодательством;

осуществлять иную деятельность в соответствии со своими задачами.

Источниками формирования средств Фонда являются:

бюджетные ассигнования в размере 1 процента средств, предусматриваемых ежегодно в федеральном бюджете на финансирование науки;

добровольные взносы предприятий, учреждений, организаций и граждан, в том числе иностранных юридических и физических лиц;

иные поступления от деятельности Фонда.

Фонд не имеет целью своей деятельности извлечение прибыли. Поступления от деятельности Фонда остаются в его распоряжении и направляются на реализацию его задач. Не использованные в отчетном году бюджетные средства Фонда изъятию не подлежат.

Ежегодное проведение ревизий финансово-хозяйственной деятельности Фонда организует Министерство финансов Российской Федерации. Бухгалтерский учет и отчетность Фонда ведутся в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. Деятельность Фонда прекращается по решению Правительства Российской Федерации. На данный момент по трем основным направлениям предусмотрена специальная Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства:

Первое направление: формирование пакета нормативно-законодательных актов, поддержка отечественных производителей; обеспечение качества, безопасности и конкурентоспособности товаров и услуг, преодоление административных барьеров.

Второе направление: формирование региональных центров поддержки предпринимательства.

Третье направление: создание действенных финансово-кредитных и инвестиционных механизмов, основанных на оптимальном сочетании средств государственной поддержки, инвестиционных ресурсов частного капитала и собственных накоплений малых предприятий, прежде всего для самоинвестирования. Предусматривается проектное финансирование, предоставление гарантий, страхование, применение лизинга, залоговых технологий, взаимного кредитования и венчурного финансирования, разработка документов нормативного и методического характера (на федеральном уровне), а также организация в регионах сети специализированных финансово-кредитных и инвестиционных институтов поддержки малого предпринимательства .

Реализация мероприятий Программы позволит увеличить численность занятых в малом предпринимательстве до 13,5-14,5 млн. человек, число малых предприятий до 900-950 тысяч; создать новые рабочие места ( прежде всего в производственной и инновационной сферах).

Достижение основной цели Программы требует решения следующих приоритетных задач: поддержки образования кредитных и инвестиционных союзов, обществ взаимного страхования, кредитно-инвестиционных и гарантийно-инвестиционных организаций; создания РЦПП; стимулирования малого предпринимательства в инновационной деятельности и др.

В области развития малого инновационного бизнеса, программа в частности предусматривает:

-Создание в регионах Российской Федерации инновационно-технологических центров (ИТЦ) и центров продвижения и передачи новых технологий. Результатом этого будет создание условий, стимулирующих развитие малых инновационных предприятий в рамках Межведомственной программы активизации инновационной деятельности в научно-технической сфере на 1998-2000 годы, в том числе: организация "опорных точек" роста инновационной инфраструктуры и наполнение их технологическими фирмами; создание центров продвижения новых технологий в биотехнологии, стоматологии и энергосбережении; реализация проектов: "Компьютерные технологии малым и средним швейным предприятиям", "Малые инновационные фирмы - ГАЗ".

- Участие в предоставлении гарантий и софинансирование инновационных проектов адресной поддержки малого предпринимательства. Результат - финансовая поддержка инвестиций в реализацию инновационных проектов на конкурсной основе.

-Создание в регионах Российской Федерации инновационно-технологических центров (ИТЦ) и центров продвижения и передачи новых технологий. Создание условий, стимулирующих развитие малых инновационных предприятий при осуществлении мероприятий проекта Межведомственной программы активизации инновационной деятельности в научно-технической сфере на 1998-2000годы", в том числе: организация 3-4 новых инновационно-технологических центров для размещения 70-120 инновационных малых предприятий и создания до 1000 рабочих мест; создание центра продвижения новых технологий в стоматологии; реализация проектов: "Компьютерные технологии малым и средним швейным предприятиям", "Малые инновационные фирмы - ГАЗ"

Финансовое обеспечение рискового бизнеса и источники венчурного капитала

Существует всего два способа проводить финансирование деятельности предприятия -- прямое финансирование и долговое финансирование.

1.Долговое финансирование - кредиты банков, выпуск облигаций.

2. Прямое финансирование. Инвестор вносит деньги или иное имущество в уставный капитал предприятия или покупает акции этого предприятия и, таким образом, получает право на долю в будущих прибылях (дивиденды). Величина доли определяется величиной вклада в уставный капитал или числом приобретенных акций.

Возможные инвесторы:

Коммерческие банки

Коммерческие банки прежде всего заинтересованы в снижении своих кредитных рисков.

Инвестиционные банки

Инвестиционные банки - это инвестиционные институты, которые занимаются размещением новых выпусков ценных бумаг; правильнее считать инвестиционный банк не инвестором, а финансовым посредником.

Торговые банки

Торговый банк похож и на коммерческий, и на инвестиционный. Торговые банки имеют очень большой капитал, который позволяет им приобретать ценные бумаги не только для перепродажи, но и как объекты инвестиций. Кроме того, торговые банки оказывают обычные в практике коммерческих банков расчетные и кредитные услуги.

Инвестиционные фонды

Существует великое множество различных организационно-правовых форм инвестиционных фондов. Принято выделять две основные категории инвестиционных фондов: открытые и закрытые.

Открытые фонды допускают увеличение и уменьшение доли инвесторов в них в любое время. Именно поэтому открытые фонды наиболее привлекательны для мелких инвесторов, которые не могут внести в фонд значительные средства и не хотят связывать себя обещаниями оставить эти средства в фонде на значительный срок. Соответственно, открытые фонды стремятся вкладывать деньги своих инвесторов в наиболее ликвидные финансовые инструменты, которые при необходимости очень легко обратить в деньги.

Закрытые фонды, напротив, устанавливают определенные промежутки времени, в течение которых инвестор не имеет права забрать свои деньги из фонда. Многие закрытые фонды имеют очень высокие требования к объему инвестиций и, таким образом, рассчитаны в основном на институциональных клиентов. Закрытые фонды не предъявляют высоких требований к текущей ликвидности инвестиций и поэтому часто достигают более высокой доходности в долгосрочной перспективе.

Важно помнить, что у абсолютного большинства инвестиционных фондов имеется инвестиционная декларация, в которой черным по белому написано, в какие финансовые инструменты фонд имеет право инвестировать. В мировой практике известны фонды государственных облигаций, корпоративных облигаций, денежного рынка, недвижимости и акций. Существуют также сбалансированные фонды, инвестирующие в несколько видов финансовых инструментов.

Стратегические инвесторы

Стратегические инвесторы стремятся приобрести крупные (тем более контрольные) пакеты акций, сильно разбираются в специфике работы предприятий, в которые инвестируют, вмешиваются в оперативное управление этими предприятиями. Наиболее яркий пример стратегических инвестиций в России - это приобретение контрольного пакета акций завода "Новомосковскбытхим" американским конгломератом Procter and Gamble. Инвестор наладил на заводе массовое производство своего стирального порошка "Тайд", а также предоставил рекламную и маркетинговую поддержку новомосковскому порошку "Миф". В настоящее время Procter and Gamble занят перепрофилированием предприятия -- закрытием ранее существовавшего на нем лакокрасочного производства и созданием мощностей по выпуску своих традиционных продуктов, в основном моющих и чистящих средств.

Венчурные капиталисты и венчурные фонды

Где-то посередине между финансовыми и стратегическими инвесторами стоят венчурные капиталисты и венчурные фонды. Такие инвесторы обычно стремятся приобрести значительную долю в предприятии (обычно 20-40%, иногда больше). Венчурный инвестор, как правило, не имеет своего плана развития предприятия, но требует, чтобы руководство предприятия разработало такой план и в целом придерживалось его в течение инвестиционного цикла. Инвестиционный цикл венчурного инвестора в большинстве случаев - от трех до десяти лет. Венчурный инвестор надеется, что за это время предприятие сможет значительно увеличить свои обороты и прибыли, рыночная стоимость предприятия значительно возрастет, и инвестор сможет выгодно продать свои долю в этом предприятии.

До того, как венчурный инвестор согласится начать инвестиции, он определяет свою стратегию выхода. Наиболее типичные стратегии выхода - это реализация приобретенных акций на биржевом рынке, продажа инвестиции стратегическому инвестору, продажа своей доли остальным акционерам или руководству предприятия.

Своим появлением фонды обязаны США - стране с наиболее развитой инфраструктурой венчурного финансирования. В рамках американской модели фонды создавались в основном для финансирования перспективных идей и начинаний.

За рубежом, главным образом в США и странах Западной Европы, эти инструменты широко используются на практике уже не одно десятилетие и получают в последние годы все более широкое распространение. Общий мировой рынок венчурного капитала превзошел в середине 90-х годов рубеж в 100 млрд. долл. За один только 1996 год новые инвестиции венчурного капитала в США составили около 10 млрд. долл. , а на европейском континенте - почти 8 млрд. долл.

Опыт развитых стран, в периоды промышленного спада сталкивавшихся с проблемами, аналогичными нынешним российским, свидетельствует, что венчурные фонды могут служить одним из эффективных средств преодоления дефицита и дороговизны инвестиционных ресурсов.

Западная Европа тоже оценила новшество, и сегодня венчурные фонды инвестируют в экономику региона более 6 млрд. долларов в год. Но, в отличие от американских, европейские фонды рискового финансирования предпочитают вкладывать средства не в начинающий, а в уже зрелый и хорошо зарекомендовавший себя бизнес. Дело в том, что в начале 80-х многие фонды, в частности, английские "обожглись" на финансировании заманчивых и очень модных тогда идей в сфере информационных технологий.

Пальма первенства в области венчурного финансирования принадлежит Великобритании. С 1984 по 1995 гг. годовой объем инвестиций, осуществленных фондами этой страны, возрос со 190 млн. до 2,5 млрд. ф.ст. По данным Европейской ассоциации венчурных фондов, около половин всего западноевропейского рискового финансирования в 1995 г. пришлось на Британию. Причем около трети инвестиций - за пределами страны.

Ряд стран создает благоприятные условия для развития венчурных фондов. Например, правительство Голландии гарантировало им покрытие половины возможных убытков, связанных с инвестированием в частные компании.

Венчурные фонды Голландии и Франции черпают инвестиционный капитал главным образом в крупнейших банках и страховых компаниях, британские - в пенсионных фондах, на долю которых приходится около трети всех финансовых вливаний. Последнее объясняется тем, что в этой стране на пенсионные фонды, инвестирующие в венчурный бизнес, распространяется льготный режим налогообложения.

Главное отличие венчурных фондов от других институциональных инвесторов состоит в том, что первые инвестируют средства путем покупки акций. Большинство фондов создается на 7-10 лет. После этого фонд реализует все приобретенные корпоративные ценные бумаги и ликвидируется. Поэтому венчурные фонды кровно заинтересованы в высокой котировке акций предприятия-реципиента. Для этого фонды активно участвуют в управлении предприятиями и консультировании высшего руководства. Часто представитель фонда входит в Совет директоров компании.

Опыт показывает, что стратегический альянс предприятий с венчурными фондами дает впечатляющие экономические результаты. Так, по данным Ассоциации венчурных фондов Великобритании, с 1991 по 1995 гг. общий объем продаж в фирмах, ставших объектами венчурного финансирования, увеличился на 34 процента, объем экспорта - на 29, численность персонала - на 15. В целом же по стране последний показатель не превысил 1 процента.

Венчурный капитал сыграл во второй половине ХХ века важнейшую роль в реализации крупнейших научно-технических нововведений в области микроэлектроники, вычислительной техники, информатики, биотехнологии и в других наукоемких отраслях производства. Не случайно поэтому развитию венчурного бизнеса активно содействуют государственные органы ряда ведущих индустриальных стран. Они исходят при этом из необходимости повышения конкурентоспособности национальной промышленности в условиях обострения соперничества на мировом рынке. Немалую роль играет и забота о поддержании уровня занятости населения, в том числе, через создание новых рабочих мест в малом бизнесе.

Результаты целенаправленного государственного вмешательства в рассматриваемой области хорошо видны на примере стран Западной Европы, которые до начала 80-х годов заметно отставали от США по суммарному объему аккумулированного из различных источников и работающего на экономику венчурного капитала, а уже в 1991 г. вместе взятые не только догнали, но и обошли американцев.

Ситуация в России

Привлечение средств для венчурного инвестирования из российских источников даже теоретически весьма затруднено. Рассматривая традиционные источники, мы видим либо очень слабое развитие этого сектора экономики, либо неблагоприятное законодательство и отсутствие коммерческого интереса на фоне высокого риска.
**Банки.** - Инвестиционная политика российских банков в значительно мере предопределялась высокой инфляцией, нестабильностью курса обмена рубля и иностранной валюты и очень высокой доходностью государственных ценных бумаг. Теперь мы понимаем, насколько губительны могут быть последствия такой недальновидной банковской стратегии. В настоящее время, с изменением реальности, банки оказались неподготовлены для долгосрочных инвестиций. Дорогие, краткосрочные, мало рискованные займы, которые предлагаются российскими банками их клиентам и на которые российские предприниматели вынуждены соглашаться в сложившейся ситуации, не вдохновляют банки инвестировать в венчурные фонды.
**Пенсионные фонды.** В соответствии с российским законодательством, пенсионным фондам разрешено инвестировать в некоторые очень ограниченные финансовые инструменты: 1.Государственные ценные бумаги; 2 Банковские депозиты; 3. Недвижимость; .4. Акции квотируемых компаний. До сих пор понятие "венчурный капитал" не входит в России в словарь официально признанных терминов.
**Страховые компании.** Рынок страхования начал развиваться в результате реформ бывшего ремьер-министра Е.Гайдара. До того времени существовали две государственные страховые компании - РОСГОССТРАХ и ИНГОССТРАХ. Теперь в России более двух тысяч страховых компаний, но общая сумма страховых премий, собранных за 6 месяцев 1997 года, составила лишь 2.7 миллиарда долларов - очень скромная сумма. Общий акционерный капитал всех российских страховых компаний сравним с акционерным капиталом одной респектабельной страховой компании в какой-нибудь западной стране. Структура страхового рынка весьма негармонична. Есть около 50 эффективно работающих компаний, а остальные 2000, похоже, интегрируются в более крупные структуры, либо обанкротились. С другой стороны, этот рынок, кажется, находится на грани подъема, и на не следует забывать, что в странах с развитой рыночной экономикой, страховой бизнес по размеру сопоставим с банковским бизнесом. Подводя итоги вышесказанному о возможных российских источниках создания фондов для венчурного капитала, думаю, что в обозримом будущем пропорция российских денег в венчурном капитале будет неуклонно расти. Банки наиболее подготовлены для этих структур, а изменения в законодательстве позволят пенсионным фондам действовать в качестве инвесторов венчурного капитала. Рост страховых компаний и их слияние друг с другом может привести к созданию еще одного источника для венчурного капитала. Таким образом, в России финансовые источники для индустрии венчурного капитала, как представляется, весьма отличны от того, что мы видим на рынке европейского венчурного капитала. ЕБРР скорее всего является основным инвестором в венчурные фонды, действующие в России. Прежде всего существуют Региональные венчурные фонды (RVF) и Фонды прямого инвестирования малых предприятий (SEEF), где ЕБРР является почти 100-процентным инвестором, и некоторые другие фонды прямого финансирования, где ЕБРР действует как со-инвестор. ЕБРР играет очень существенную роль в развитии индустрии венчурного капитала в России: через ЕБРР и его RVF другие управляющие компании узнают, как венчурный капитал может эффективно действовать в России; ЕБРР своей деятельностью способствует приходу частных инвесторов на российский рынок; ЕБРР способствует формированию российских профессионалов венчурной индустрии. Вторым важным инвестором венчурных фондов являются зарубежные государственные структуры. Большинство фондов, получивших инвестиции из этих источников имеют цели, относительно которых договорились российское и иностранные правительства, такие как Defence Fund, ориентированный на конверсию российской оборонной промышленности, TUSRIF, AGRIBUSINESS и другие. Российское правительство пытается привлечь других инвесторов, заявив, что оно собирается инвестировать от 30 до 50% в венчурные фонды, инвестирующие в технологически ориентированные компании. Подводя итог, можно сказать, что основными источниками для венчурного капитала в России являются институционные инвесторы и зарубежные бюджетные источники. Частные инвесторы незначительно представлены в России. Потенциальные частные инвесторы очень внимательно наблюдают за результатами деятельности фондов, уже действующих на рынке. Успех ЕБРР будет решающим аргументом для появления частных инвесторов в России.

Проблемы венчурного бизнеса и способы их решения

Венчурные фонды, действующие России, работают, как правило, со средствами крупных международных финансовых структур, таких, как Европейский Банк Реконструкции и Развития, что накладывает дополнительные ограничения на их деятельность и отчасти диктует выбор финансируемых отраслей. Более подробную информацию о критериях работы фондов можно получить у их представителей, но есть несколько общих правил, которые могут быть полезны тем, кто хотел бы получить инвестиции.

В отличие от банка, фонд претендует на часть собственности в предприятии, поэтому юридическое состояние фирмы будет весьма интересовать инвестора.

Инвестор приходит в компанию “всерьез и надолго”, готов нести большие риски, поэтому фондам требуется гораздо больше времени для принятия решений, как правило не меньше 4 - 6 месяцев.

Достоверность в обмен на конфиденциальность - это основной подход к подаче информации. Занизив или завысив какие-то показатели, исказив картину реальной жизни фирмы, можно оттолкнуть инвестора или существенно затруднить дальнейшее развитие взаимоотношений.

Проекты, рассматриваемые венчурными предприятиями, относятся, как правило, к числу высокорисковых со средним периодом окупаемости 7-8 лет. На фирме создается специальный венчурный фонд для финансирования таких подразделений, причем руководители венчурных фирм наделены полномочиями по планированию периодичности пользования фондом и сами устанавливают объем выделяемых средств.

В России первые шаги по использованию принципов венчурного бизнеса были предприняты Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) и другими международными финансовыми институтами. Правда не в области финансирования инициативных предпринимательских проектов, а в целях вывода из кризиса и повышения эффективности работы приватизированных предприятий. Впрочем, это тоже одно из традиционных направлений венчурного бизнеса.

Уже в 1997 г. появились сообщения о создании венчурного фонда, опирающегося на средства крупных российских банков. В декабре 1997 г. стало известно о создании в России первого венчурного фонда с государственным участием для поддержки научно-технических проектов и привлечения частного капитала в развитие высоких технологий под государственные гарантии. Хотя активная роль и непосредственное участие государства в этом проекте порождает немало вопросов и критических суждений, важен сам факт движения вперед в том направлении, которым двигаются другие индустриально развитые страны.

Теперь многое будет зависеть от первых результатов деятельности российских инвесторов рискового капитала. А так же от того, насколько эта деятельность найдет понимание и получит поддержку в органах государственной власти, поскольку для успешного развития венчурного бизнеса требуются особые экономические условия, в частности, благоприятный налоговый климат.

Это хорошо понимают пионеры венчурного бизнеса в России, которые объединились в марте 1997 года в Российскую ассоциацию венчурного финансирования (РАВИ). В качестве главной ее задачи провозглашается лоббирование интересов венчурного капитала в Думе и Правительстве, в том числе, - подготовка проекта закона "О венчурном инвестировании".

О том, насколько развитие венчурного бизнеса выгодно экономике, свидетельствует хотя бы тот факт, что в США только за период с 1990 по 1995 гг. частные инвесторы вложили около 130 млрд. долл. в развитие новых перспективных фирм, впервые предложивших свои акции на фондовом рынке. Эти средства инвестируются, как правило в расчете на рост курсовой стоимости в течении длительного периода. Они не будут лежать в "чулке" или давить на бюджет через рынок государственных облигаций, а станут работать на развитие производства.

Ликвидность инвестиций в России- очень болезненный вопрос для венчурного капитала. Ликвидность инвестиций венчурного капитала в России является еще более неопределенной в силу следующих причин: - отсутствие рынка IPO; - отсутствие доверия к российским компаниям на мировых рынках; - отсутствие какого-либо опыта приобретения компаний крупными российскими предприятиями. Эта ситуация хорошо отражается в структурах сделок, когда инвестирование в акционерный капитал часто в большой степени заменяется на негарантированные займы или, когда мы наблюдаем отклонение от классического приобретения неконтрольного пакета акций к покупке контрольного в расчете на будущего потенциального стратегического партнера, как правило заинтересованного в полном контроле над компанией. Другой подход, вызванный неуверенностью в отношении к ликвидности российских инвестиций, состоит в том, что с самого начала имеет место со-инвестирование с будущим потенциальным стратегическим партнером или поиск технологий для инвестирования по рекомендации партнеров, которые могут стать стратегическими, если технология будет успешной. В любом случае, помню одну мысль, которая пришла мне в голову, когда я слушал длинную и скучную лекцию по маркетингу: "Не занимайтесь маркетингом, если вам нечего предложить рынку". Именно таково мое отношение к выходу. Думаю, что нашей главной целью является поиск хорошего бизнеса и его развитие до хорошо организованной компании. Это главный подход к венчурному капиталу в России и главный источник удовлетворения для профессионалов, работающих в венчурном бизнесе.

Основной проблемой венчурного бизнеса является высокая степень риска при осуществлении венчурного проекта. Перед осуществлением проекта необходимо оценить возможные инновационные потери.

Классификация факторов инновационных рисков

Финансовые затраты на проведение технических мероприятий, временной разрыв между внедрением новшеств и получением полезного результата, а также вероятность потерь от нововведений требуют оценки риска инновационных решений. При этом возникает необходимость четкого разграничения ожидаемых убытков, чему в экономической практике не уделяется должного внимания. Если возникновение убытков от инноваций не вызывает сомнений и предусмотрено заранее, то потери от риска имеют определенную степень вероятности, что связано с факторами неопределенности. Поэтому при оценке экономического риска следует рассчитывать не только заранее предусмотренные убытки, но и неожиданно возникающие вероятные потери:

Uk = U : (Q - L),

где Uk - коэффициент риска инноваций;

U - вероятные потери;

Q - полезный результат;

L - предусмотренные убытки.

Таким образом, коэффициент экономического риска определяет величину вероятных потерь в составе ожидаемых доходов от инноваций и, следовательно, своим повышением предупреждает об опасности намеченных инвестиций.

Предлагаемый механизм исчисления коэффициента риска используется как при расчете вероятных инновационных потерь от всей системы учитываемых факторов, так и от отдельных ее составляющих. Следовательно, появляется возможность для оценки влияния на формирование риска каждого элиминированного фактора, что в свою очередь создает условия для выявления и исключения из инновационных программ рискованных с экономической точки зрения мероприятий. Например, обособленное представление потерь от внешнего (Ua) и внутреннего (Ub) рисков рассчитывается по формуле:

Uk = (Ua + Ub) : (Q - L).

С целью точной оценки целесообразности инновационных процессов возникает необходимость совершенствования классификации факторов риска нововведений с учетом специфики экономической среды. С увеличением количества специфических факторов, включаемых в расчеты определения риска, повышается обособленность результатов оценки экономической целесообразности нововведений.

Классификация таких факторов, влияющих на формирование инновационных рисков, на наш взгляд, выглядит следующим образом:

Внешний риск

Риск стабильности партнерства

Банковский риск

Риск стабильного снабжения

Риск изменения налоговой политики

Риск изменения бюджетных отчислений

Риск подрядного партнерства

Рыночный риск

Риск уменьшения спроса

Риск избытка предложения

Риск роста инфляции

Внутренний риск

Риск срыва намеченных программ

Риск сокращения финансирования

Риск недостаточности научно-технического потенциала

Риск срыва полноценных мероприятий на внедрение научно-технических новшеств

Риск ошибочности экономических прогнозов

Представленная классификация не стабильная и, исходя из особенностей отдельных инновационных процессов, должна дополнительно включать другие специфические факторы.

Анализ потерь от риска инноваций

На развитие инноваций большое влияние оказывают внешние факторы. В качестве основных партнеров предприятий выступают государство со своей системой налогообложения, поставщики, подрядчики, кредиторы, банки. Своеобразным источником внешнего рынка является рынок реализации со своим балансом спроса и предложения. Эти факторы в любой экономической среде - сопутствующие элементы риска любой инновации.

При оценке банковского риска учитывается вероятность изменения процентов и сроков предоставления долгосрочного кредита. В условиях экономического спада кредитные ресурсы в республике формируются в основном за счет иностранных валютных средств, а не прироста национального дохода. Следовательно, в зависимости от изменения притока национальной валюты колеблются также величина банковских активов и условия предоставления кредитов предприятиям. В свою очередь нестабильные проценты и сроки предоставления кредитов повышают степень банковского риска инновационных процессов.

Неустойчивость налогообложения также важный фактор инвестиционного риска, поскольку на первоначальном этапе нововведений предоставленные предприятиям налоговые льготы могут быть в дальнейшем изменены и даже отменены, что ставит под сомнение планы проведения крупномасштабных инноваций.

Неэффективно действуют и рычаги государственной защиты внутреннего рынка. Импорт товаров осуществляется без особых экономических препятствий, что резко снижает заинтересованность отечественных предпринимателей в крупномасштабных инвестициях. В условиях сильной внешней конкуренции местные капиталовложения становятся порой слишком рискованными.

Узкое рыночное пространство для отечественных предпринимателей и вместе с тем повторяющиеся в последние годы внезапные "интервенции" импортных товаров часто приводят к нарушению баланса предложения и спроса на внутреннем рынке, что в свою очередь ставит под сомнение целесообразность инновационных процессов ввиду трудностей реализации конечных результатов. Поэтому фактор риска от снижения рыночного спроса и интереса к конечным результатам играет важную роль при оценке экономической целесообразности крупномасштабных инвестиций в республике.

Наряду с внешними факторами инновационных рисков заметное влияние оказывают специфические внутренние условия, препятствующие развитию инновационной деятельности и повышающие степень риска нововведений на уровне предприятий. Это касается прежде всего утечки кадров из сферы научно-технической деятельности за пределы республики. Вместе с тем очевидна несостоятельность предприятий в деле подготовки менеджеров и исполнителей в области инноваций.

Медленное пополнение управленческого аппарата кадрами с ориентацией на рыночное хозяйствование, задержка с перестройкой хозяйственных звеньев при одновременном сокращении состава прежнего научно-производственного персонала формируют риск нехватки научно-кадрового потенциала для управления инновационными процессами на предприятиях. Более того, нехватка кадрового потенциала часто сопровождается недостаточностью собственных финансовых средств на инвестиции.

Внутренний риск недовыполнения инновационных программ связан в основном с сокращением финансирования инвестиционной деятельности из собственных источников предприятий. Хронические срывы в сфере материально-технического снабжения, несвоевременные платежи заказчиков, простои производства из-за энергетического кризиса сопровождаются углублением финансовой неустойчивости предприятий. Это является причиной сокращения и без того малых собственных средств, выделяемых на проведение инноваций.

Потери от ошибок в прогнозах ожидаемых полезных результатов инвестиций должны учитываться в оценке целесообразности осуществления инновационных программ. В перспективных экономических расчетах не представляется возможным с высокой точностью определить ожидаемые положительные и отрицательные результаты намеченных инвестиций, что в свою очередь требует исчисления коэффициента риска ошибок таких прогнозов и использования его при анализе эффективности предполагаемых инноваций. Следует отметить, что данный коэффициент увеличивается с ростом объемов инновационных программ.

Реальная оценка потерь от риска каждой инновации становится необходимым звеном при обосновании выбора масштабов и путей осуществления инвестиционных программ.

Опыт организации функционирования венчурных фирм на примере американских моделей организации.

В США практика венчурной организации инновационной деятельности началась с середины 70-х годов. В настоящее время наблюдается вторая волна "венчурного бума". Компания General Electric, например, имеет 30 венчурных предприятий, действующих в различных стратегических зонах хозяйствования, общий фонд которых составляет 100 млн долл. Фирма Xerox создала в 1989 г. венчурное отделение Xerox Technology Ventures с фондом 30 млн долл., куда могут обращаться группы инженеров или других функциональных служащих для получения поддержки своих независимых инновационно-технологических проектов.

Если проект является жизнеспособным и из венчурного фонда выделяются средства на его реализацию, многие компании стимулируют создание на своей базе фирм-новичков, предоставляя им неограниченную самостоятельность. Тогда материнская компания выступает как основной держатель акций новой фирмы, устанавливая таким образом полный финансовый контроль, и получает эксклюзивные права на внедрение инновационных достижений в свою деятельность. К 1992 г. в известной американской корпорации АТТ было создано около 50 фирм-новаторов, функционирующих по данной системе.

 В США мелкий бизнес стал рассматриваться как важнейший источник научно-технического прогресса на перспективу. Именно в малых фирмах зарождались или впервые были освоены такие выдающиеся изобретения, как кондиционирование воздуха, вертолет, турбореактивный двигатель, электронно-лучевая трубка, электронная лампа, радиочастотная модуляция.

 В 70-х годах отмечалась значительная интенсификация процесса формирования малых фирм высокого технического уровня, оказывавших существенное влияние на развитие некоторых отраслей промышленности. Например, появление микропроцессора, осуществившего переворот в полупроводниковой технике, стало возможным благодаря созданию в 1968 году такой фирмы. В полупроводниковой промышленности США 1966-1976г.г. возникло еще 35 малых наукоемких фирм, объем продажи продукции которых в 1977 году составил 426 млн. долларов.

 В отличие от крупных предприятий малые фирмы имеют гораздо более высокие показатели эффективности научно-исследовательского процесса: отношение числа нововведений к численности научного персонала- в 4 раза, количество нововведений на 1 доллар затрат на НИОКР – в 24 раза.

 Характерным признаком малых наукоемких фирм США является узкая специализация. Ведется, как правило, производство одного-двух видов продукции. В их деятельности занято значительное число ученых и инженеров, они имеют высокую долю затрат на НИОКР, составляющую более7% в стоимости отгрузок готовой продукции.

 Кроме существования самостоятельных рисковых фирм крупные корпорации сами создают в своей структуре специальные подразделения, предназначенные для отбора и финансирования интересных идей, освоения новейших технологий, предлагаемых как независимыми малыми наукоемкими фирмами, так и сотрудниками самой корпорации. Таким образом, характерным в развитии корпорациями рискового финансирования стало формирование целиком принадлежащих им рисковых фирм.

 Создаваемые временные, автономно управляемые специализированные подразделения называют «внутренними венчурами». При успешной деятельности «внутреннего венчура» он становится одним из производственных подразделений корпорации, а его продукция реализуется по сложившимся в корпорации каналам сбыта.

 Многие из корпораций США (IBM, General Electric и др.) имеют «внутренние венчуры». Наиболее успешным из 15 «внутренних венчуров» корпорации IBM явился проект создания и выпуска на рынок персональных компьютеров. К 1980 году (через год после его образования) продукция была выпущена на рынок, а еще через 2 года годовой объем продаж составил 2,5 млрд. долларов, превысив продажи любой другой модели вычислительной техники производства IBM.

 В последние годы в США был принят ряд законов, основная цель которых- стимулирование инновационной деятельности мелких предприятий и фирм, занимающихся разработкой новых технологий.

Стадии процесса финансирования венчурного капитала, организация поиска венчурного инвестора.

Поиск и отбор компаний (search, screening и deal-flow) - важная составляющая процесса инвестирования. В отличие от стран Запада, где существует развитая инфраструктура, процесс нахождения подходящих фирм в российских условиях зачастую напоминает поиск черной кошки в темной комнате. Основные источники информации о растущих компаниях в России - пресса, выставки, специализированные ассоциации, бюллетени и брошюры издаваемые организациями поддержки бизнеса, российскими и западными, личные контакты менеджеров венчурных фондов и компаний.

Вне зависимости от ориентации и предпочтений венчурных инвесторов, общим критерием оценки для всех них является ответ на единственный вопрос: способна ли компания (и бизнес, в котором она находится) к быстрому развитию? Финансовый риск венчурного инвестора может оправдать только соответствующее вознаграждение, под которым понимается возврат на вложенный капитал выше среднего уровня. "Россия, - по определению журнала Global Law and Business (February, 1996), - живая лаборатория по производству исключительно высоких ставок вознаграждения рисковых вложений." Возврат на вложенный капитал (Internal Rate of Return IRR) - общепринятый показатель измерения вознаграждения. В европейской и британской ассоциациях венчурного капитала он считается стандартом оценки доходности инвестиционного проекта. Пока российский рынок малого и среднего бизнеса абсолютно неликвиден, расчет показателя IRR - дело в достаточной степени не простое, если не бесполезное. Очевидно, что рост, измеряемый как процентное приращение продаж при таких обстоятельствах - показатель более осязаемый и наглядный. Также логично, что рост продаж приводит к улучшению и других показателей, прежде всего - рыночной доле компании. Соответственно, в идеальной ситуации у венчурного инвестора есть все шансы достичь цели - продать за большую сумму принадлежащий ему пакет акций. Если объем продаж той или иной компании будет расти в пределах не менее 40 - 50% в год, она возможно будет в некоторой степени отвечать ожиданиям венчурного инвестора.

Рыночная стоимость определяется исключительно рынком. Показатели оперативной деятельности оказывают опосредованное влияние на рыночную стоимость. Проведенное в США исследование 847 крупных публичных компаний показало, что совокупная рыночная стоимость компаний , имеющих норму прибыли выше среднего и озабоченных сокращением издержек, в период с 1989 по 1992 гг. возросла на 11,6%. В противоположность им, совокупная рыночная стоимость компаний, ориентирующихся на рост (growth seekers) у которых норма прибыли ниже среднего, но выше норма прироста оборота, за аналогичный период возросла на 23,5%.

После того, как компания попадает в поле зрения венчурного капиталиста, начинается долгий и непростой процесс взаимного "ухаживания", который носит название "тщательное наблюдение" или "изучение" (due diligence). Эта стадия - самая длительная в венчурном инвестировании, продолжающаяся порой до полутора лет, завершается принятием окончательного решения о производстве инвестиций или отказе от них. В брошюре одной из крупнейших западных маркетинговых компаний DataMerge, посвященной венчурному капиталу, этот этап описан следующим образом: "Если испанская инквизиция на протяжении всей истории ассоциировалась с физическими пытками с целью достижения духовного послушания, общение с венчурным инвестором можно сравнить с интеллектуальным истязанием. Если даже вам удастся выжить, он пропустит ваши мозги через такую мясорубку, что вы будете готовы на все, чтобы доказать ему, что мыслите также, как и он." (www.datamerge.com)

Рассмотрению подвергаются все аспекты состояния компании и бизнеса. По результатам такого исследования, если принимается положительное решение, составляется инвестиционное предложение или меморандум (investment offer или memorandum), где суммируются все выводы и формулируется предложение для инвестиционного комитета (investment committee), который и выносит окончательный приговор. Как правило, составление меморандума означает почти окончательное решение, поскольку в венчурном бизнесе принято доверять друг другу: инвестиционный комитет безусловно полагается на мнение исполнительного директора или менеджера фонда, который в свою очередь несет полную ответственность за сделанное им предложение. Тем не менее, отказ вполне вероятен даже на этом, окончательном этапе.

Финансирование компаний, находящихся на стадии "расширения", т.е. уже существующего и функционирующего бизнеса, требует расчета их стоимость. Для этого используются два основных метода оценки первоначальной стоимости компании (pre-money evaluation). Первый - основан на оценке стоимости активов или чистых активов. Второй - на размере годового оборота или объема продаж (turnover или sales). Расчет первоначальной стоимости необходим для определения структуры сделки (deal structure). Учитывая, что в подавляющем большинстве случаев, при первичном инвестировании венчурный капиталист претендует на пакет акций, меньше, чем контрольный пакет, объем предоставляемых инвестиций должен быть пропорционален предварительной оценке стоимости компании.

Проектная часть.

Типы инновационных фирм с венчурным капиталом и система управления ими.

 Фирмы с венчурным капиталом, как правило, выбирают какую-то нишу в своей отрасли и концентрируют свои усилия в ней. Поэтому можно рассматривать классификацию по отраслям.

 Фирмы с венчурным капиталом могут также различаться в зависимости от отрасли и типов продуктов. Более подробно классификация фирм представлена в графической части.

 В частности можно более подробно рассмотреть классификацию по типам организационных структур.

 Выбор правильной, адекватной конкретным условиям, организационной структуры позволяет привести систему управления в соответствие с достигнутым уровнем производственных сил.

Линейно-функциональные структуры

Наиболее широкое распространение в настоящее время получили организационные структуры управления относящиеся к классу линейно-функциональных и программно-целевых. При линейно-функциональной структуре управление осуществляется линейным руководителем через подчиненных ему функциональных руководителей, каждый из которых имеет право руководить подчиненными подразделениями (исполнителями) в пределах порученных им функций.

 Программно-целевая структура

Для решения проблемы создаются специальные целевые органы управления, наделенные всеми необходимыми правами. Эти органы призваны: повысить ответственность за конечный результат работы; обеспечить приоритет общих, глобальных целей фирмы над частными, локальными целями; децентрализировать процесс оперативного управления, обеспечив гибкое реагирование системы на изменение внешних и внутренних условий.

 Матричная структура

При матричной организации управления сотрудники существующих функциональных отделов выделяются в подчинение руководителю проекта на все время его выполнения. Руководитель дает задания, контролирует и координирует работу.

 Штабная структура

Проблема приспособления компаний к новым условиям явилась причиной создания нетрадиционных структур. В некоторых компаниях утверждается специальный орган, так называемая группа президентов, заменяющая единоличного президента. Каждый входящий в эту группу специалист наделен всеми полномочиями президента компании.

 Причина создания такого органа проста : один человек уже не может справляться со всеми задачами и выдерживать напряжение, связанное с руководством крупной современной компанией.

Проектные этапы создания венчурной фирмы

Жизненный цикл любой фирмы можно разбить на несколько этапов. Этапы создания и развития венчурной фирмы имеют свои особенности.

Концептуальный

Удачная концепция- залог успеха фирмы. Концептуальный этап предусматривает прежде всего выбор деятельности фирмы. После выбора деятельности производятся приблизительные расчеты по будущей рентабельности продукции и предприятия в целом, составляется бизнес-план организации. Далее на основе бизнес- плана и проделанного анализа осуществляется поиск венчурного инвестора. После установления текущей стратегии финансирования и развития фирма нуждается в регистрации.

 Регистрационный

Составляются документы, необходимые для регистрации предприятия:

Заявление о регистрации

Учредительный договор

Устав предприятия

Документы об уплате не менее 50% уставного капитала

Свидетельство об уплате госпошлины

Документ, подтверждающий согласие соответствующего антимонопольного органа

Производится государственная регистрация в соответствии с выбранной организационной формой, оговоренной в бизнес-плане.

 Организационный

Создается и совершенствуется организационная структура предприятия. Производится набор кадров, закупка установка и наладка необходимого оборудования, создание условий для нормального функционирования производственного процесса.

 Функционирование

После успешной регистрации и организации предприятия начинается непосредственно производственная деятельность предприятия.

Проект организации и планирования деятельности венчурной фирмы

Производство стеновых камней бетонных с пустотами на линии "Рифей-Универсал "

 Предполагается создание самостоятельного венчурного подразделения существующей фирмы по производству стеновых камней бетонных с пустотами на линии "Рифей-Универсал "

 В промышленно развитых странах находят все большее применение в строительстве материалы, используемые не только как основа здания, но и придающие им элементы эстетики и благоустройства. В настоящее время бесспорным лидером в России по производству вибропрессующего оборудования для изготовления широкого спектра стройматериалов и элементов благоустройства являются линии "Рифей". Производимые на этом оборудовании материалы успешно применяются в малоэтажном домостроении, при строительстве коттеджей, дач, гаражей, складов, различных хозяйственных построек. Облицовочные материалы и тротуарная плитка украшают город.

Производство экологически чистых, дешевых местных строительных материалов – легких бетонов на основе дробленки, опилок и опилкобетона является оптимальным решением проблемы комплексного использования отходов древесины. По сравнению с традиционными стеновыми строительными материалами кирпичом, керамзитобетоном и хвойным брусом легкие деревобетоны в 2-3 раза дешевле.

В качестве сырья для изготовления стеновых материалов используется минеральное вяжущее – цемент марки М-400, М-500 и заполнитель. Заполнителем может быть любое местное сырье, в том числе и опилки хвойных пород – для производства опилкобетона.

**Расчет технико-экономического обоснования для изготовления стеновых камней бетонных с пустотами на линии "Рифей--–Универсал"**

***Исходные данные:***

1. Программа выпуска бетонного стенового камня за период расчета:

первая половина года (при односменной работе) – 270 000 штук

вторая половина года (при односменной работе) – 540 000 штук

Всего: – 810 000 штук

1. Количество используемого основного оборудования – линия "Рифей–Универсал" – 1 линия
2. Производительность линии – 350 шт./ час
3. Среднемесячная зарплата основного рабочего – 950.00 руб.
4. Фактический годовой фонд рабочего времени – 1 883 часа
5. Предусматривается использование площадей цеха по производству строительных материалов 15 \* 18 = 270 кв.м.
6. Расчеты по эксплуатации автотранспорта и механизмов произведены исходя из того, что автотранспорт и механизмы имеются в наличии.
7. Среднесуточный выпуск продукции 350 \* 6 часов \* 2 смены = 4200 штук (по расчету). Принимаем 4000 штук.
8. Среднегодовой выпуск 4000 \* 210 дней = 840 000 штук (по расчету). Принимаем среднегодовой выпуск 810 000 штук.
9. Стоимость приобретаемого оборудования (линия "Рифей–Универсал") – 403 000 руб.

***Функции и структура управления***

В данном случае выбор остановлен на наиболее простой- линейной структуре управления. В составе предприятия находятся 23 чел. рабочих, 2 бригадира директор предприятия. Директор занимается вопросами бухгалтерии, организации поставок сырья и сбытом продукции. Рабочие работают в 2 смены по 12 и 11 человек соответственно под руководством бригадиров.

***Финансово-техническое планирование***

1. Программа выпуска продукции за календарный год – 810 тыс. шт.
2. Цена партии камня стенового в ценах июль 1998 г. (1 шт.) – 4,5 руб.
3. Стоимость реализованной продукции за расчетный период – 3 645 000 руб.
4. Стоимость расходов на производство – 2 835 000 руб.
5. Численность работающих (в двух сменах) – 25 чел.
6. Количество основного оборудования – 1 ед.
7. Общая площадь – 270 кв.м.
в т.ч производственная – 90 кв.м
8. Режим работы – 2 смены.
Стоимость реализованной продукции – 3 645 000 руб.
9. Затраты на производство – 2 835 000 руб.
10. Прибыль балансовая (9 – 10) – 810 000 руб.
11. Налог на прибыль (35 %) – 283 500 руб.
12. Чистая прибыль (11 – 12) – 526 500 руб.
13. Ежемесячная чистая прибыль – 526 500 : 12 = 43 875 руб.
14. Срок окупаемости линии "Рифей-Универсал" – 403 000 : 43 875 = 9 месяцев

***Расходы на годовой выпуск продукции:***

1. Сырье и материалы (исходные материалы, вода, эл.энергия) – 2 169 600 руб.
2. ГСМ – 43 800 руб.
3. Зарплата рабочих – 285 000 руб.
4. Отчисления во внебюджетные фонды – 115 425 руб.
5. Эксплуатационные расходы – 81 900 руб.
6. Амортизация оборудования – 8 900 руб.
7. Амортизация и содержание производственных помещений – 21 300 руб.
8. Затраты на подготовку производства (площадки) – 38 800 руб.
9. Прочие расходы – 38 700 руб.
10. Производственная себестоимость – 2 835 000 руб.
11. Себестоимость единицы продукции – 3,5 руб.
12. Цена выпускаемой продукции – 4,5 руб.

Список литературы:

1. Николай Чувахин Привлечение финансирования

2. "Финансовые известия" от 21.01.97

3. Бизнес для всех №6

4. Венчурный капитал в России Алексей Власов,

5. Венчурный капитал Павел Гулькин

6. Коваленко Г., Пономаренко А., Семенцева Г. “Российские предприниматели в инновационном бизнесе”

7. Инновационный процесс в странах развитого капитализма /под редакцией д.э.н. Рудаковой И.Е.; М.: издательство МГУ, 1991

8. "Риск-менеджмент" Э.А. Уткин

9. Справочник директора предприятия /под редакцией М.Г. Лапусты

10. Ресурсы Internet (не зафиксированы)