**Рисковое ( венчурное) предпринимательство.**

 **Содержание:**

Введение………………………………………………………………………..2

 1. Теория венчурного ( рискового) предпринимательства.

1.1. Основные понятия венчурного ( рискового) предпринимательства….…….4

1.2. Инновации………………………………………………………………………6

1.3. Венчурный бизнес…………………………………………………….………10

1.4.Венчурный капитал………………………………………………………..…..12

 2. Особенности функционирования венчурного бизнеса в России.

 2.1. Законодательство венчурного бизнеса. …………………………………….19

 2.2 Венчурные фонды, крупные корпорации и малые инновационные предприятия. ………………………………………………………………………22

2.3 Перспективы развития венчурного (рискового) предпринимательства в российских экономических условиях. …………………………….……………..28

 Заключение ……………………………………………………………………34

 Библиографический список………………… ………………………………..38

**Введение**

Актуальность данной темы продиктована стоящими перед правительством и бизнесом задачами перевода России на инновационный тип развития и требуемого для этого роста прямых и венчурных инвестиций в российские компании со стороны отечественных и зарубежных венчурных фондов и международных финансовых институтов. В России в последние годы несырьевой сектор экономики растет ускоренными темпами, российские высокотехнологические компании (и прежде всего аэрокосмические, телекоммуникационные, информационные) превратились в игроков глобального рынка капитала. В последние годы наблюдается рост активности как частного бизнеса (малого и крупного), так и правительства в области венчурных инвестиций, рост количества сделок по слияниям и поглощениям (M&A) с участием российских и зарубежных высокотехнологических компаний, увеличение числа российских компаний, нацеленных на выход на российский и международные рынки капитала в форме частного (private placement) и публичного размещений акций (IPO). Задача роста стоимости российских компаний и их капитализации на глобальных рынках благодаря динамичному развитию и адекватному менеджменту во все большей мере осознаются как ключевые и важнейшие задачи не только самим российским бизнесом, но и правительством. В условиях высокой динамики российской экономики, масштабности проектов, недостатка опыта стратегического менеджмента, слабости рыночных институтов и, по-прежнему, высоких рисков, связываемых с Россией мировым финансовым рынком и рынком капитала, делают методологию и инструментарий управления венчурным капиталом и стоимостью высокотехнологических компаний чрезвычайно актуальными, что требует от студентов, специализирующихся в области экономике, специальных знаний и навыков, формирования менталитета финансового аналитика и финансового менеджера, работающего на глобальном рынке капитала с использованием всего богатства выработанных в мире подходов и инструментов к управлению финансирования среднесрочных и долгосрочных инвестиций, роста высокотехнологических компаний и увеличения их стоимости.

Главное внимание в данной работе уделяется познанию принципам использования венчурного капитала в качестве источника финансирования роста высокотехнологических компаний. В данной работе показана структура венчурного бизнеса, с особенностями принципов корпоративного финансирования высокотехнологических компаний и их потребностями в венчурном капитале применительно к различным стадиям развития.

Цель данной курсовой работы можно сформулировать как изучение понятий: инновация, венчурный бизнес, венчурный капитал. Также я рассмотрю ситуацию функционирования венчурного (рискового) предпринимательства и возможные пути успешного развития рискового предпринимательства в России.

Представленная работа в основном базируется на использования информации периодических изданий и материалов Интернет – сайтов.

Первая глава моей работы посвящена рисковому предпринимательству, основным составляющим, целям, функциям и особенностям. Особое внимание уделяется инновациям, как основе рискового предпринимательства.

Вторая глава рассматривает рисковое предпринимательство в Российских условиях. Здесь выделены законодательство, примеры уже состоявшихся фирм и перспективы использования венчурного в российских экономических условиях.

 **1. Теория венчурного ( рискового) предпринимательства.**

**1.1. Основные понятия венчурного ( рискового) предпринимательства**

Венчур (англ. venture) — инвестиционная компания, работающая исключительно с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Обычно такие вложения осуществляются в сфере новейших научных разработок, высоких технологий. Как правило, 70-80 % проектов не приносят отдачи, но прибыль от оставшихся 20-30 % окупает все убытки.

Второй составляющей экосистемы инвестиций на рынке высоких технологий являются бизнес-ангелы. Если венчурные фонды как правило предпочитают вложения в проекты со средней степенью риска (типичная инвестиция - 1-5 млн.дол. в проект), то бизнес-ангелы в основном сосредотачивают свою деловую активность на вложения в компании на самой ранней стадии развития (50-300 тыс.дол. в проект) и, как следствие, более рискованных инвестициях. Зачастую ими движет не только денежный интерес, а что-то вроде «желания помочь хорошему человеку/проекту».

**Венчурное предприятие** (англ. venture company) — предприятие малого бизнеса, занимающееся опытно-конструкторскими разработками или другими наукоёмкими работами, благодаря которым осуществляются рискованные проекты. Венчур бывает внешним и внутренним. Внутренний венчур организуется самими авторами идеи и венчурным предпринимателем. Внешний венчур занимается привлечением средств для осуществления рисковых проектов через пенсионные фонды, средства страховых компаний, накопления населения, средства государства и других инвесторов.

**Венчурное финансирование** (англ. venture finance) — рисковое предприятие, предпринимательство, направленное на использование технических и технологических новшеств, научных достижений, еще не использованных на практике. Связан с большим риском неполучения доходов по инвестициям. Венчурным бизнесом чаще всего занимаются малые предприятия, организованные в основном при наукоёмких областях производства, разработчиках новых технологий, научных исследований.(16).

 Венчурные фирмы являются вре­менными организационными структурами, создаваемыми для решения конкретных проблем. Данные организации характеризуются высокой активностью, которая объясняется прямой личной заинтересованностью работников фирмы и партнеров по венчурному бизнесу в успешной коммерческой реализации разработанных идей, технологий, изобретений с минимальными затратами.

Создаются венчурные фирмы на договорной основе и на денежные средства, полученные путем объединения средств, как правило, нескольких юридических или физических лиц ( либо и тех и других одновременно ), либо на вложения и кредиты крупных компаний, банков, частных фондов и государства. Венчурное финансирование представляет собой специальный вид высокого риска, когда прямые инвестиции предоставляются в обмен на долю акций компании, что обосновано лишь верой в успех венчурной деятельности и отсутствием условий для собственных исследований и коммерческой реализации перспективной технологии, а возмещение длительного ожидания инвесторов возможно только при продаже их доли в поддержанном бизнесе. Характерной особенностью инвестирования в венчурный бизнес является вложение финансовых средств без всяких гарантий и материального обеспечения со стороны венчурных фирм.

Венчурные фирмы, небольшого, как правило, размера, заняты разработкой научных идей и превращением их в новые технологии и продукты. На современном этапе роль малого бизнеса в научных исследованиях и разработках существенно возросла. Это связано с тем, что НТР дала мелким и средним внедренческим и высокотехнологичным фирмам современную технику, соответствующую их размерам – микропроцессоры, микроЭВМ, микрокомпьютеры, позволяющую вести производство и разработки на высоком техническом уровне и требующую сравнительно доступных затрат.

Инициаторами такого предприятия чаще всего выступает небольшая группа лиц – талантливые инженеры, изобретатели, ученые, менеджеры-новаторы, желающие посвятить себя разработке перспективной идеи и при этом работать без ограничений, неизбежных в лабораториях крупных фирм, подчиненных в своей деятельности жестким программам и централизованным планам. Такой метод организации исследований позволяет максимально использовать потенциал научных кадров, освобождающихся в этом случае от влияния бюрократии. *Рисковые предприятия* – своеобразная форма защиты талантов от потерь на стартовых участках инновационного процесса, когда новизна научной или технической идеи мешает ее восприятию административными руководителями фирмы. Преимущества венчурного бизнеса: гибкость, подвижность, способность мобильно переориентироваться, изменять направления поиска, быстро улавливать и апробировать новые идеи. Стремление к прибыли, давление рынка и конкуренции, конкретно поставленная задача, жесткие сроки вынуждают разработчиков действовать результативно и быстро, интенсифицируют исследовательский процесс.

**1.2.Инновации.**

Современный научно-технический прогресс немыслим без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности.

Под инновацией (англ. innovation — нововведение, новаторство) мы понимаем «инвестицию в новацию» как результат практического освоения нового процесса, продукта или услуги.

Новация (лат. novation — изменение, обновление) представляет собой какое-то новшество, которого не было раньше: новое явление, открытие, изобретение, новый метод удовлетворения общественных потребностей и т.п.

Что же такое «инновация»? Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п.

Процесс создания, освоения и распространения инноваций называется инновационной деятельностью или инновационным процессом.

Результат инновационной деятельности можно назвать также инновационным продуктом.

Официальными российскими терминами в области инновационной деятельности являются термины, используемые в «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 годы», одобренной постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998г. № 832. В частности, в этом документе дается следующее определение инновации:

«Инновация (нововведение) — конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности».

С термином «инновация» тесно связаны понятия «изобретение» и «открытие».

Под изобретением понимают новые приборы, механизмы, инструмент, созданные человеком.

Под открытием подразумевают процесс получения ранее неизвестных данных или наблюдение ранее неизвестного явления природы. В отличие от инновации, открытие делается, как правило, на фундаментальном уровне и не преследует целью получить выгоду.

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Подразделение инноваций на конкретные группы по определенным признакам называют классификацией инноваций. В практике управления инновациями используют различные классификаторы инноваций.

В зависимости от технологических параметров инновации подразделяются на продуктовые и процессные. Продуктовые инновации включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов. Процессные инновации означают новые методы организации производства (новые технологии). *(15)*

По типу новизны для рынка инновации делятся на: новые для отрасли в мире; новые для отрасли в стране; новые для данного предприятия (группы предприятий).

По стимулу появления (источнику) можно выделить:

- инновации, вызванные развитием науки и техники;

- инновации, вызванные потребностями производства;

- инновации, вызванные потребностями рынка.

По месту в системе (на предприятии, в фирме) можно выделить:

- инновации на входе предприятия (сырье, оборудование, информация и др.);

-инновации на выходе предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.);

-инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной).

В зависимости от глубины вносимых изменений выделяют:

- радикальные (базисные) инновации, которые реализуют крупные изобретения и формируют новые направления в развитии техники;

- улучшающие инновации, которые реализуют мелкие изобретения и преобладают на фазах распространения и стабильного развития научно-технического цикла;

- модификационные (частные) инновации, направленные на частичное улучшение устаревших поколений техники и технологии.

Приведенная выше классификация свидетельствует о том, что процессы нововведений многообразны и различны по своему характеру.

В Научно-исследовательском институте системных исследований (РНИИСИ) разработана расширенная классификация инноваций с учетом сфер деятельности предприятия: технологические; производственные; экономические; торговые; социальные; в области управления.

Непременным свойством инновации является научно-техническая новизна. «Новизна» инноваций оценивается по технологическим параметрам, а также с рыночных позиций. Сегодня описание технологических инноваций базируется на международных стандартах, рекомендации по которым были приняты в г. Осло в 1992г. (так называемое «Руководство Осло»). Эти стандарты охватывают новые продукты и новые процессы, а также их значительные технологические изменения.

 Инновации - ключевой ресурс устойчивого развития. В настоящее время при выработке экономической политики России все большую роль начинает играть стратегическая установка, согласно которой лишь активизация и эффективное использование инновационного потенциала страны способны обеспечить ее устойчивое экономическое развитие *(10).*

**1.4. Венчурный бизнес**

Отличие венчурного бизнеса от обычного инновационного предпринимательства состоит в том, что он создается с нуля и направлен на создание прорывных технологий и фирм-лидеров новой экономики. На начальном этапе - это малый бизнес, поддерживаемый частными фондами и государством. Суть зарождения и развития венчурного бизнеса состоит в необходимости «посева» (начального финансирования) стартапов (зародышей будущих венчурных фирм) частными венчурными фондами и государством

Развитый венчурный бизнес является тем базовым сектором постиндустриальной и новой экономик, который определяет способность страны удерживать конкурентоспособные мировые позиции в передовых технологиях.

Венчурная фирма в своем развитии проходит следующие стадии: семенная стадия (прединвестиционное финансирование компаниями - фондами посевного капитала - на самом раннем этапе) → старт → ранний рост → экспансия → IPO или первичная продажа акций венчурной фирмы стратегическому инвестору.

Страны с догоняющими экономиками использовали для создания венчурного бизнеса (Япония, Сингапур, Финляндия, Израиль, Тайвань, Южная Корея и др.): 1) прямые государственные инвестиции в компании; 2) государственные инвестиции в частные венчурные фонды; 3) смешанное инвестирование.

Смешанное или прямое государственное инвестиционное финансирование венчурных проектов оказалось достаточно эффективным в развитых странах со слабо коррумпированной бюрократией (Финляндия, США).

В развивающихся странах с догоняющей экономикой использовалась вторая схема: создавался государственный фонд. Он осуществлял инвестиции в частные венчурные фонды. Последние осуществляли инвестиции венчурные проекты. Причем, в качестве совладельцев в частные фонды за счет льготного финансирования привлекались венчурные предприниматели из передовых стран, прежде всего из США.

Особенностью венчурного бизнеса является очень высокий интеллектуальный и профессиональный уровень венчурных капиталистов, предпринимателей (ранних стадий), менеджеров и, разумеется, ученых и инженеров. Подобных профессионалов чрезвычайно сложно вырастить в развивающейся стране. Их знания и опыт лежат на пересечении фундаментальной и прикладной наук, инновационного менеджмента, знаний высокотехнологичных производств, творческого предпринимательства. Таким образом, фундаментом венчурного бизнеса являются венчурные капиталисты и венчурные менеджеры. Только при наличии этих уникальных и конкурентоспособных профессионалов высокого уровня страна имеет возможность развивать свой национальный венчурный бизнес.

Крупный венчурный капиталист – это профессионал, прошедший школу менеджера венчурного бизнеса, прошедший школу мелкого венчурного предпринимателя на ранних стадиях этого бизнеса и разбирающийся в его тонкостях и особенностях. Венчурный капиталист, стоящий во главе фонда или компании, не вкладывает, как правило, собственные средства в венчурные фирмы, акции которых он приобретает. Он - посредник между синдицированными (коллективными) инвесторами и венчурными фирмами. С одной стороны, венчурный капиталист принимает решение о выборе объекта для инвестиций, участвует в работе совета директоров и способствует росту и расширению бизнеса этой компании. С другой - окончательное решение о выборе объекта инвестирования принимает инвестиционный комитет, представляющий интересы инвесторов. Прибыль от инвестиций принадлежит инвесторам, а не венчурному капиталисту лично. Но он имеет право на часть этой прибыли

В настоящее время ускоренно создает собственный венчурный бизнес Китай, приглашая венчурных менеджеров китайского происхождения из США с сохранением или увеличением их доходов. Создает венчурный бизнес схожим путем и Индия.

Лидером в организации венчурного бизнеса являются США. Отсюда и их передовыепозиции в новых технологиях. Селиконовая долина воспитала лучших венчурных капиталистов и менеджеров в мире. Сама же предпринимательская и инвестиционная среда США предоставляет полную возможность для самореализации таких талантливых людей, как Билл Гейтс *(9).*

**1.4. Венчурный капитал**

Наиболее распространенное определение венчурного инвестирования — финансирование частным предпринимательским капиталом проекта, успешная реализация которого не гарантирована *(1).*

Венчурный капитал (англ. Venture Capital) — капитал инвесторов, предназначенный для финансирования новых, растущих или борющихся за место на рынке предприятий и фирм (стартапов) и поэтому сопряженный с высокой или относительно высокой степенью риска; долгосрочные инвестиции, вложенные в рискованные ценные бумаги или предприятия, в ожидании высокой прибыли. Венчурный капитал, как правило, ассоциируется с инновационными компаниями.

Венчурный капитал — это капитал, используемый для осуществления прямых частных инвестиций, который обычно предоставляется внешними инвесторами для финансирования новых, растущих компаний, или компаний на грани банкротства. Венчурные инвестиции — это, как правило, рисковые инвестиции, обладающие доходностью выше среднего уровня. Также они являются инструментом для получения доли во владении компанией. Венчурный капиталист — это лицо, которое осуществляет подобные инвестиции. Венчурный фонд — это механизм инвестирования с образованием общего фонда (обычно партнерства), для инвестирования финансового капитала, в основном, сторонних инвесторов в предприятия, которые для обычных рынков капитала и банковских займов представляют слишком большой риск *(16).*

Венчурный капитал – это рисковый капитал, вкладываемый с целью получения быстрой прибыли. В условиях современной рыночной экономики владельцы проектов, предприниматели и руководители молодых компаний заинтересованы в подобном быстром и мощном притоке сторонних средств. В случае опоздания даже самые крупные вложения могут стать бесполезными, ибо аналогичная идея может появиться у конкурентов. Инвестор также не может ждать. Если идея не будет профинансирована в срок, она уплывет от инвестора точно так же, как из рук ее создателей. Но классический капитализм подразумевал постепенное накопление. Основная причина, по которой классическая схема не срабатывает в современной экономике, — это время. В целом современная технологическая революция, одним из элементов которой является развитие сетевого бизнеса, — заключается в том, что сильные брэнды формируются за считанные месяцы, а не в течение десятков лет. Фактически только деньги венчурных инвесторов позволяют профинансировать зарождающийся проект в краткосрочный период. По моему мнению, именно высокая скорость оборота капитала — главная причина формирования рынка инвестиций, предназначенных для стартового бизнеса и деловых проектов.

**Как правило, венчурное инвестирование осуществляется в малый и средний бизнес, а также в предприятия, чьи акции не обращаются на фондовом рынке.** Вследствие большого риска, сопряженного с венчурными инвестициями, их неликвидности и отдаленного срока "выхода", а также по причине значительного размера минимального вложения фонды венчурного капитала недоступны для мелких и средних инвесторов. **Следует заметить, что венчурные инвестиции предоставляются без какого-либо залога или гарантий.**

Процесс формирования венчурного фонда носит название «сбор средств» (7). Для принятия инвесторами решения об инвестиции в какой-либо венчурный фонд они хотели бы получить ответ на следующий вопрос: почему имеет смысл вкладывать деньги именно в данный фонд? (Предполагается, что эти люди не испытывают недостатка в предложениях подобного рода.) Чтобы обеспечить их подробной информацией, учредители фондов на начальном этапе выпускают меморандум, где подробно описаны цели и задачи фонда, специфические условия его организации и предпочтения.

Обычно вложение капитала осуществляется путем приобретения части акций предприятия – клиента или предоставлением ему ссуд (в том числе с правом конверсии этих ссуд в акции) *(7).* То есть, венчурный инвестор не стремится приобретать контрольный пакет акций компании, получающей финансовые вложения. В этом его коренное отличие от "стратегического" инвестора, целью которого является установление полного контроля над предприятием.

Не приобретая контрольный пакет акций, венчурный инвестор надеется на то, что менеджеры компании (а они в мелком и среднем бизнесе, как правило, являются собственниками) будут использовать получаемые денежные средства в качестве финансового рычага для более быстрого роста и развития своего бизнеса.

Далее, собрав целевую сумму, фирма венчурного капитала закрывает подписку на фонд, переходя к его инвестированию. В целях минимизации риска венчурные капиталисты, как правило, распределяют свои средства между несколькими проектами, и в то же время несколько инвесторов могут поддерживать один проект. Для этого же при венчурном финансировании применяется поэтапное выделение ресурсов в виде небольших порций (траншей) или, как принято говорить среди венчурных бизнесменов, через "капельницу"(8), когда каждая последующая стадия развития предприятия финансируется в зависимости от успеха предыдущей.

И, наконец, владельцы венчурного капитала, направляя инвестиции туда, куда банки (по уставу или из осторожности) вкладывать средства не решаются, не просто получают обычные или привилегированные акции, но и оговаривают условие (в случае покупки привилегированных акций), согласно которому инвестор имеет право в критический момент обменять их на простые, чтобы таким путем приобрести контроль над "захромавшей" компанией и попытаться за счет изменения стратегии развития спасти ее от банкротства.

Так как для прибыльной реализации инвестиций, вложенных в венчурные предприятия, необходим выход новой высокотехнологичной компании на фондовый рынок для продажи акций, владелец вложенных в компанию средств интересуется не дивидендами, как уже было отмечено, а приростом самого капитала. Обычно венчурные капиталисты, вкладывая средства в венчурные предприятия, хотят увеличить свой капитал не менее чем в 5- 10 раз за 7 лет. При этом так как венчурное предприятие впервые может выйти на фондовый рынок в лучшем случае через 3-5 лет после инвестирования, венчурный капиталист не рассчитывает на получение прибыли ранее этого срока. Из-за повышенного риска венчурный капитал предоставляется под более высокий процент, чем кредит, как правило, из расчета 25-35% годовых (точная ставка устанавливается при детализации инвестиций) *(18).*

И так, венчурный капиталист сотрудничает с проинвестированной компанией до тех пор, пока она не просто встала на ноги, но и стала привлекательной для потенциальных покупателей. С этого момента вчерашний владелец вложенных средств, а теперь ставший владельцем пакета, пользующихся спросом, акций, считает свои функции исчерпанными и выходит из инвестиции, освобождая "замороженные" на несколько лет капиталы и получая долгожданную прибыль.

Для этого у венчурного капиталиста существуют два принципиально возможных варианта: либо продажа акций на фондовом рынке, которой предшествует первичное размещение акций по открытой подписке; либо прямая продажа компании или ее части тому покупателю, который готов ее приобрести по цене, обеспечивающей инвестору запланированный им объем прибыли(8). После чего венчурный капиталист навсегда или на время расстается с компанией.

Так как венчурные инвестиции высокорисковые, а в случае неуспешного развития компании инвестор теряет все вложенные средства, то, роль инвестора в успешном развитии новой компании не ограничивается лишь своевременным предоставлением венчурного капитала. Она также включает одновременно инвестирование своего опыта в бизнесе и, безусловно, деловых связей, способствующих расширению деятельности компании, появлению новых контактов, партнеров и рынков сбыта. Поэтому венчурные капиталисты стремятся непосредственно участвовать в управлении предприятием, входя в Совет директоров. Тем же объясняется и то, что они часто принимают непосредственное участие в отборе объектов для инвестирования.

Выделяют три основных вида венчурных инвестиций (рис. № 1.), хотя реально их значительно больше, а основные виды не являются вполне самостоятельными. По сути, они представляют собой этапы реализации всего проекта, от идеи до серийного производства конечного продукта *(3).*

Финансирование на ранней стадии развития

Финансирование на стадии расширения

Финансирова-ние определенной операции

Средства сильным с действующим производством фирмам на расширение

Средства на поддержку деятельности компании

Средства на начало производства, продаж

Стартовое финансирование

Предстартовое финансирование

Рисунок 1

1. Финансирование на ранней стадии развития - наиболее рискованная форма вложений для инвестора, так как по его завершении около 70% новых проектов, ранее представлявшиеся коммерчески выгодными, не находят подтверждения своей прибыльности *(14).* Данный вид вложений делится на две подгруппы – предстартовое и стартовое финансирование. Предстартовый капитал выделяется до непосредственного образования предприятия. То есть на этапе, когда компания представляет собой команду единомышленников и нематериализованную идею. Примером может служить финансирование работ по созданию прототипа нового изделия и его патентной защите, анализу рынка сбыта или оказания услуг, правовому обеспечению выгодных франчайзинговых договоров и договоров купли-продажи (*13)*, а также по формированию плана предпринимательской деятельности, подбору менеджеров и образованию компании вплоть до момента, когда можно перейти к стартовому финансированию. Стартовый капитал направляется на финансирование перед выводом товара на рынок, то есть на подготовку компании к производству в коммерческих масштабах. Средства идут на разработку товара и первичный маркетинг. Риск в этом случае высок, и вложения едва ли окупятся раньше, чем через 5-10 лет, но норма прибыли от инвестиций на этом этапе 39 - 63% *(14).*
2. Финансирование на стадии расширения делится на три этапа: на первой стадии средства выделяются на то, чтобы компания начала полномасштабное производство и коммерческие продажи; на второй стадии цель финансирования заключается в поддержке деятельности компании, которая нуждается в значительном оборотном капитале; третья стадия предусматривает выделение средств предприятиям с действующим производством, обладающим большим потенциалом для расширения, например за счет ввода в действие новой производственной линии или создания торговой сети на новых территориях. Риск таких инвестиций гораздо меньше, чем в предыдущих случаях, а срок их окупаемости значительно короче (примерно 2 — 5 лет) *(18).* На мой взгляд, при этом венчурный капитал вполне можно рассматривать как альтернативу классическому кредитованию. Компания приблизилась к точке безубыточности.
3. Выделяют также финансирование определенной операции, которое совершается как единовременный акт. Как правило, средства выделяются на очень небольшой срок (например, на два года). Например, финансирование приобретения предприятий: средства выделяются на поглощение другой компании. Для этой цели могут быть также использованы высокодоходные облигации или банковские кредиты. Финансирование выкупа: средства предоставляются группе менеджеров на приобретение бизнеса публичной или частной компании через выкуп ее акций. Данный вид финансирования также включает промежуточные вложения, обеспечивающие деятельность компании в период между другими видами вложения.

Существуют и другие разновидности венчурного капитала, не входящие ни в одну из перечисленных выше групп. К их числу относятся: спасательное финансирование, предусматривающее выделение средств для реализации мероприятий, обеспечивающих возрождение предприятия — потенциального банкрота; замещающее финансирование, предназначенное для замены части внешних ресурсов фирмы собственным капиталом; финансирование операций, связанных с выходом компании на рынок ценных бумаг*(11).*

Я считаю, что очень важным фактором является то, что венчурный капитал — это в первую очередь люди, сами венчурные капиталисты. Венчурный бизнес, наверное, самый «человеческий» бизнес из всех известных, и успех инвестиционных компаний зависит исключительно от таланта, интуиции и знаний самих венчурных капиталистов. Контакты с предпринимателями, анализ компаний, принятие решения — все эти процессы плохо поддаются формализации и остаются крайне личностными. Если за инвестиционными сделками на фондовом рынке или за банковскими кредитами стоит некая система, структура, то за каждой венчурной — конкретные люди. К примеру, ветеран венчурного бизнеса Джон Дорр провел инвестирование таких компаний, как Sun Microsystems, Netscape, Lotus, Amazon, Compaq *(18).* Прибыльность в венчурном бизнесе может быть самой фантастической, поэтому зачастую именно нестандартные и смелые, "человеческие" решения делают бизнес. Например, в 1987 году вложившись в Cisco, Дон Валентино из Sequoia Capital пошел наперекор мнению многих своих коллег. Тем не менее, в настоящее время 2,3 миллиона, вложенные в Сisco, стоят 166 миллиардов *(11).*

Человеческий фактор настолько весом также из-за того, что венчурное финансирование ориентировано на новые компании, формирующие спрос на что-то новое. Например, увлечение СD, мобильными телефонами

Создаются новые рынки сбыта. Таким образом, венчурное финансирование способствует формированию нового предложения, развитию инноваций и создает серьезные конкурентные преимущества не только компаниям, но и национальной экономике.

Таким образом, я считаю, что, понятие венчурного капитала складывается не только из экономической, но и социальной, и даже психологической составляющих. Именно личности инвестора и инвестируемого играют определяющую роль, наряду с самой идеей будущего производства.

**2. Особенности функционирования венчурного бизнеса в России**

 **2.1. Законодательство венчурного бизнеса.**

В России с целью развития технологического малого бизнеса в 1994 году был создан государственный Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Фонд был образован Постановлением Правительства Российской Федерации № 65 от 3 февраля 1994 года в форме государственной некоммерческой организации. В соответствии с федеральным законом "О государственной научно-технической политике". Фонд является государственным научным учреждением. Основные задачи Фонда:

- проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-техническойсфере;

- оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности;

- создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства.

Венчурные фонды в России стали создаваться в 1994 г. по инициативе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Региональные венчурные фонды (РВФ) первоначально были образованы в 10 различных регионах России . Одновременно с ЕБРР Международная финансовая корпорация (входящая в группу Всемирного банка) также решила участвовать в создаваемых венчурных структурах совместно с некоторыми известными корпоративными и частными инвесторами. К концу 2004 г. количество действующих фондов венчурного финансирования в России достигло 62, а объем средств под их управлением - 4, 1 млрд. долл. В состав созданной в 1997 г. Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) в наст. время входят 27 полных и 22 ассоциированных члена *(10).* Задачи РАВИ:

- Формирование в России политического и предпринимательского климата, благоприятного для инвестиционной деятельности.

- Информационное обеспечение участников российского венчурного рынка.

- Создание коммуникативных площадок для компаний и инвесторов.

-Подготовка квалифицированных специалистов для венчурного предпринимательства *(12).*

По распоряжению Правительства РФ от 10 марта 2000 г. создан первый «фонд фондов» - Венчурный инновационный фонд (ВИФ), задача которого - помочь создать региональные / отраслевые фонды с российским и/или западным капиталом. В конце октября 2002 г. Минпромнауки РФ представило «Концепцию развития венчурного бизнеса в России».

В России регламентиро­вание в этой области основывается на общих актах, в частности на Законе РСФСР "Об инвести­ционной деятельности в РСФСР», на Федеральном законе «Об инве­стиционной деятельности в Российской Феде­рации, осуществляемой в форме капитальных вложений», на ФЗ «О соглашениях о разделе продукции».

Кроме того, косвенно вопросы инвестирова­нии регулируются законами, определяющими де­ятельность таких субъектов, как пенсионные фонды, страховые компании и др., (например, ФЗ от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ в редакции от 9 мая 2005 г. "Об инвестировании средств для финанси­рования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», ФЗ от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ в редакции от 29 июня 2004 г. «Об инве­стиционных фондах», ФЗ от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ в редакции от 9 мая 2005 г. «О негосударственных пенсионных фондах», Закон РФ от 27 ноября 1992 г. №4015-1 в редакции от 21 июля 2005 г. «Об орга­низации страхового дела в Российской Федера­ции»). Однако многие положения (в частности, принципы инвестирования средств страховыми организациями) делают невозможным вложение средств в инновационную деятельность.

Что касается регионального правового регули­рования, то, например, в Москве есть Закон от 7 июля 2004г. №45 в редакции от 30 ноября 2005 г. «Об инновационной деятельности в городе Моск­ве». Однако об инвестировании в эту сферу почти ничего не сказано. Закон содержит лишь указание на то, что одной из форм государственной поддержки инновационной деятельности выступает создание благоприятных условий для привлече­ния инвестиций и внедрения инноваций.

Существуют также подзаконные акты, в той или иной степени регулирующие отношения в рассматриваемой сфере (например, Постановле­ние Правительства РФ от 31 марта 1998 г, № 374 в редакции от 13 октября 1999 г. «О создании ус­ловий для привлечения инвестиций в инноваци­онную сферу»), однако, ни один из них не содер­жит комплексного подхода к инвестированию в инновационной деятельности.

Распоряжение Российской Федерации от 07.06.2006г. N 838-р (в ред. распоряжения Правительства РФ от 11.11.2006 N 1543-р) « О Разработке программы исследовательской, инновационной и производственной инфраструктуры наноиндустрии России на 2007 - 2009 годы» и «О создание Российской венчурной компании».

**2.2. Венчурные фонды, крупные корпорации и малые инновационные предприятия** .

Венчурные фонды, созданные совместно с Российской венчурной компанией, перечислены ниже.

Всего в рамках Государственно-частного партнёрства сформировано 7 венчурных фондов. Общий объем этих фондов - 18,983 млрд. руб. Фонды сформированы на 10 лет. Формат фондов: Закрытый паевой инвестиционный фонд. Доля Российской венчурной компании в каждом фонде составляет 49%. 51% средства частных инвесторов.

ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК») создано в соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 года № 838-р с целью стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов.

Уставный капитал ОАО «РВК» в настоящее время составляет 28 225 879 400 рублей.

Основными целями деятельности ОАО «РВК» являются: стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов.

Роль ОАО «РВК» в инновационной системе – это роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом *(17).*

Венчурные фонды Капитализация фондов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | [ВТБ – Фонд венчурный](http://www.rusventure.ru/investments/funds/VTB-FondVenchurnii.php) | 3 061 млн.руб.  |
| 2. | [Биопроцесс Кэпитал Венчурс](http://www.rusventure.ru/investments/funds/BIOPROCESS_Venchur.php) | 3 000 млн.руб.  |
| 3. | [Максвелл Биотех](http://www.rusventure.ru/investments/funds/Maxwell-Bioteh.php) | 3 061 млн.руб.  |
| 4. | [Лидер - Инновации](http://www.rusventure.ru/investments/funds/Lider.php)  | 3 000 млн.руб.  |
| 5. | [Тамир Фишман СИ ай Джи венчурный фонд](http://www.rusventure.ru/investments/funds/Tamir-Fishman.php) | 2 000 млн.руб.  |
| 6. | [С-Групп Венчурс](http://www.rusventure.ru/investments/funds/C-Group.php) | 1 800 млн.руб. |
| 7. | [Новые технологии](http://www.rusventure.ru/investments/funds/New-Technology.php) | 3 061 млн.руб. |

Консолидированный отчет по фондам, созданным при участии ОАО «РВК» (отчетная дата: 31.03.2009)

Сегментация инвестиций по отношению к приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники РФ

 Венчурные технологические фонды.

Участников российского рынка инноваций можно разбить на несколько групп.

**Первую** составляют пока ещё немногочисленные российские венчурные технологические фонды, наиболее известный - Mint Capital. Это единственный в классическом смысле венчурный фонд, который работает на всех стадиях развития инновационных проектов. У него три основных области приложения капитала: телекоммуникации, средства массовой информации и инновационные проекты. В перспективе венчурные технологические фонды должны стать связующим звеном между сектором малого инновационного бизнеса и крупными компаниями, но пока почва для этих финансовых институтов у нас ещё не сформи­ровалась. Государственные фонды, целевые программы поддержки инновационного бизнеса.

**Ко второй группе** участников российского рынка инно­ваций можно отнести государственные фонды и ряд феде­ральных и региональных целевых программ поддержки ин­новационного бизнеса, которые финансируют разные стадии развития инновационных проектов, начиная от завершения НИОКР и заканчивая внесением инвестиционных ресурсов в обмен на долю в уставном капитале образующейся компании. Финансовый резерв их слишком мал, чтобы существенно влиять на инновационные процессы в стране. Тем не менее, за десять лет своего существования они сыграли важнейшую роль в спасении от полного исчезновения ряда ведущих отечественных научных школ и дали жизнь сотням оригинальных проектов и идей. Это, прежде всего, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Он способствует формированию и развитию малых предприятий, предоставляя средства на «Проведение исследований и разработок, а также на коммер­циализацию продукции малых предприятий.

**Третью группу** участников российского рынка инноваций представляют агентства по трансферту технологий. Эти субъекты инновационного рынка в основном пока концентрируют свою деятельность исключительно на приобретении технологий для их последующей перепродажи за рубеж при минимальном развитии этих технологий. Примерами могут служить такие агентства по трансферту технологий, как Spirit, «Техноконсалт», некоммерческие агентства Frauenhofer Management Gesellschaft mbH, TACIS, INCO, UNIDO, CRDF, компании с ярко выраженной национальной ориентацией, такие как Jastero (работает на японский рынок) или: «Седико» (работает на Египет). Есть еще представители крупных консультационных фирм, таких как Andersen Innovations. С ростом заинтересованности крупного бизне­са в инновациях значение агентств по трансферту техноло­гий будет неуклонно расти.

Следующая группа участников российского рынка инноваций - **российские промышленные корпорации.** Они само­стоятельно инвестируют средства в технологии, а также создают фонды, специализирующиеся на новых технологиях. Это, прежде всего «ЮКОС», «Газпром», «Норильский никель», «Стройтрансгаз», «ТНК», «Русал», АФК «Система». Каждая из корпораций ведет исследования в интересу­ющей ее отрасли, непосредственно связанной с основным бизнесом, поддерживает соответствующие НИИ. Из наибо­лее известных фондов назовём:

Фонд поддержки ученых («Фонд Абрамовича») занимается поддержкой исследовательских проектов;

NEF (New Economy Fund) - создан совместно группой «Интеррос» и компанией Apariers. Деятельность фонда за­морожена ввиду неясности инвестиционной стратегии;

«Система-Венчур» - инновационное агентство при АФК "Система», включающее в себя венчурный фонд, подразде­ление по управлению интеллектуальной собственностью и корпоративными технопарками. Занимается венчурными проектами с одно - двухгодичной возвратностью средств. Также инвестирует в некоторые перспективные технологии путем поддержки дорогостоящего патентования;

венчурный фонд, созданный при участии российского частного инвестиционного фонда RuNet Holding, Intel и Между­народной финансовой корпорации (IFC). Основное попе деятельности - поддержка компаний, которые создадут пи­тательную среду для сбыта продукции и продвижения услуг компании Intel;

«Альфа-Групп» создала венчурный фонд "Русские технологии» с первоначальным объемом 20 млн. дол. Фонд инвестирует в малые инновационные компании и команды разработчиков совместно с другими венчурными фондами, а также под заказ иностранных заказчиков, в частности израильских;

концерн «Техснабэкспорт», крупнейший поставщик обогащенного урана на мировой рынок, и корпорация "Аэрокос­мическое оборудование» на паях с государственным Венчурным инновационным фондом образовали венчурные фонды с капиталом 10 млн. доп. каждый.

 Посредством фондов корпорации выходят на новые рынки и закрепляются в незнакомых технологических нишах, апробируют наиболее рискованные проекты. По данным аналитиков журнала «Эксперт», по данным исследования, проведенного совместно экспертами National Venture Capital Association, Thomson Reuters и PricewaterhouseCoopers, во втором квартале 2009 года объем венчурных инвестиций в США вырос на 15% в сравнении с первым кварталом. Всего в отчетном периоде было заключено 612 сделок на общую сумму 3,7 млрд долларов, в то время как в первом квартале было всего 603 сделки на сумму 3,2 млрд долларов.

В целом объем финансирования стартапов в первом полугодии 2009 года соответствует уровню 1996–97 годов. В то же время рост инвестиций говорит о том, что инвесторы наконец перестали «отсиживаться» и готовы вкладывать в перспективные проекты. «Мы уже видим позитивные тенденции на рынке: денег стали вкладывать больше, и увеличилось число сделок по финансированию стартапов на самых ранних стадиях их развития», — говорит президент Venture Capital Association Марк Хеесен.

Больше всего инвестиций получили биотехнологические, интернет-компании и разработчики программного обеспечения. Занимающиеся разработками в области биотехнологий и медицины получили 1,5 млрд долларов инвестиций (160 сделок), то есть 41% от общего числа венчурных инвестиций. На втором месте по количеству привлеченных средств находятся разработчики ПО — они смогли привлечь 644 млн долларов в рамках 135 сделок. Интернет-компании получили 524 млн долларов в рамках 124 договоров. Что интересно, в сравнении с первым кварталом текущего года объем инвестиций в биотехнологии вырос на 47%, в разработчиков ПО — остался на прежнем уровне, а вот в интернет-компании вложили на 15% меньше *(19).*

Малые инновационные компании и сектор исследований и разработок.

 Малые компании в России возникли с началом реформ в начале 90-х годов. В 2004 г. в стране насчитывалось 22,5 тыс. малых предприятий, относящихся к научно-тех­нической сфере. Реально работало не более 15 тыс., и объём произведённой ими продукции, по данным Министерства об­разования и науки РФ, составил 872 млн. дол.

 Происхождение этих фирм было самое разное: отколов­шиеся от развалившихся советских институтов лаборато­рии и отделы, получившие самостоятельный статус; целе­направленно созданные крупными институтами дочерние компании; внедренческие предприятия, созданные автора­ми-разработчиками технологий для продвижения на рынок разработки. Начинают появляться и фирмы, специально развиваемые предпринимателями, имеющими опыт коммерциализации технологий, в расчете на привлечение зарубежных венчурных инвестиций.

Надо сказать, что развитие малых инновационных компаний идет в весьма жестких условиях, связанных с минимальным интересом крупных российских корпораций к тех­нологическим инновациям, отсутствием системы доступа к у и венчурному капиталу, неразвитой инфраструкту­рой инновационной деятельности.

**2.3. Перспективы развития венчурного ( рискового) предпринимательства в России.**

Сегодня в России имеются необходимые предпосылки создания системы венчурного инвестирования, ориентированной на привлечение капитала (преимущественно, национального) в инновационный сектор российской экономики (Рис.2).

Сеть венчурных фондов по всей стране

Инфраструктура поддержки малых инновационных фирм

Развитие частного сектора

Наличие специалистов с опытом прямых инвестиций в российских условиях.

Капитал в размере около 3 млрд. долларов (на данный момент, в основном, иностранный)

Инвестиционный «голод» в инновационных отраслях

Накопленный научно-технический потенциал

Рис. 2.Благоприятные тенденции для развития венчурного инвестирования в РФ

Благоприятная ситуация для фондов малого бизнеса определяется сегодня колоссальной потребностью в инвестициях практически для всех предприятий, поэтому отсутствует дефицит в выборе реципиента (например, петербургским фондом долевого участия в малых предприятиях за время существования рассмотрено более 1000 заявок на инвестиции). Очевидно, что в такой массе предложений обязательно присутствуют 1 - 2% высокодоходных низкорисковых проектов. Можно также предположить, по тем же причинам, что первые "выходы" венчурного капитала произойдут именно в малом бизнесе.

Соответствующий научно - технический потенциал, несмотря на трудности переходного периода, сохранен, что служит основой для успешной реализации венчурных инвестиций *(4).* Особенностью создания последних является то, что они формируются без государственного финансового участия. Миннауки России совместно с другими консалтинговыми и экспертными организациями (напр., НПК "Инновационное агентство") сформирован пакет данных об инновационных проектах, имеющих перспективы высокоэффективной коммерциализации.

Действующая инфраструктура поддержки малых инновационных компаний, включающая как фонды, оказывающие финансовую поддержку на относительно ранних стадиях развития (НИОКР и расширение производства), так и относительно новое явление российской венчурной индустрии - Российские Венчурные Ярмарки.

В сентябре 2009 г. в рамках форума прошла X Российская Венчурная Ярмарка и V Российский Венчурный Форум, обеспечившая малым и средним компаниям, заинтересованным в привлечении инвестиций для развития своего инновационного бизнеса, уникальную возможность представить свой проект вниманию инвесторов, действующих на рынке прямых и венчурных инвестиций в России. По оценкам экспертов, проекты, представленные на экспозиции, могут составить серьезную конкуренцию не только на российском, но и на международном рынке новых технологий, а некоторые из них не имеют аналогов в мире *(17).*

Развитие венчурного финансирования и венчурного предпринимательства способно решить целый комплекс задач, стратегически важных для осуществления позитивных качественных изменений в российской экономике. Во-первых, это означает дополнительный приток инвестиций, в том числе из-за рубежа. Во-вторых, появляется возможность реанимировать и существенно активизировать национальный инновационный потенциал, постепенно превращая его в основной "локомотив" развития отечественной экономики, расширения ее налоговой и экспортной базы. В-третьих, произойдет сближение российской и международной предпринимательской среды на основе самых современных форм и направлений экономической активности, взаимодействия с непосредственными разработчиками инновационных продуктов. С венчурным капиталом российские предприниматели получают не только западные деньги, но и передовой управленческий опыт и обширные деловые контакты, необходимые для международной коммерциализации собственных технологических разработок, при сохранении контроля над компанией в своих руках.

В этой связи закономерно активное подключение государства к реализации модели венчурного финансирования. Один из способов государственной поддержки инноваций в настоящее время уже практически апробируется в российских условиях . Государство создало акционерное общество со стопроцентным государственным участием - Российскую венчурную компанию (РВК). За счет его средств, в свою очередь, формируются (капитализируются) отраслевые венчурные фонды, управляемые выбранными на конкурсной основе частными управляющими компаниями. Требования к ним следующие: наличие качественной инвестиционной стратегии, высокий профессионализм экспертов, от мнения которых будет зависеть принятие конкретного инвестиционного решения.

Данный механизм венчурного финансирования рассчитан на поддержку государством инновационных компаний на самой проблемной стадии инновационного процесса - между научными разработками и серийным производством. Она предполагает наиболее высокие риски для инвестора, которые он предпочел бы (как свидетельствует мировой опыт) разделить с государством. Чаще всего в подобных случаях государство принимает на себя половину рисков венчурного инвестирования, а прибыль достается частным венчурным инвесторам (это важный элемент государственно-частного партнерства) *(10).*

Эксперты полагают, что в ближайшей перспективе волнами развития венчурного бизнеса будут:

- технологии безопасности в широком смысле (личной, информационной, корпоративной, государственной и т.д.);

- нанотехнологии;

- биотехнологии.

После спада в развитии новой экономики в США (2000 г.) венчурные предприниматели вновь стали вкладывать средства в основном в стартапы (новые венчурные фирмы), а не в действующие компании. Основные инвестиции идут в беспроводные технологии (Wi-Fi, Wi-Max, Bluetooth и новые стандарты), технологии радиоиндентификации, интернетпроекты нового поколения, биотехнологии, социальные сети *(2).*

Иностранные венчурные инвесторы (особенно фонды США) проявляют интерес к венчурному бизнесу в России. Крупные венчурные иностранные фонды организуют в России дочерние фонды, которые финансируют, предоставляют им свою марку и техническую помощь. В меньшей степени финансирует венчурные государственные фонды ВИФ Минпромнауки, у которого явно недостаточно собственных средств.

В России высокотехнологичные производства, способные стать очагами роста постиндустриальной экономики, можно было в принципе создавать на базе двух секторов экономики и науки:

1) академических институтов и их опытных производств;

2) предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК).

В части развития венчурного бизнеса правительство РФ планирует *(6)* : - обеспечить эффективное освещение деятельности данного сектора экономики;

- разрешить институциональным инвесторам, таким как страховые компании и пенсионные фонды, инвестировать часть своих средств в венчурные фонды;

- продолжить развитие нормативной базы регулирования деятельности институтов венчурного инвестирования;

- принять закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»;

- стимулировать взаимный переток технологий при производстве продукции гражданского и военного назначения путем использования частного капитала.

Минэкономразвития РФ выделяет следующие препятствия на пути развития венчурного бизнеса:

- незначительное присутствие российского капитала;

- низкую ликвидность венчурных инвестиций из-за недостаточной развитости фондового рынка;

- слабость экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологичного сектора;

- медленное решение вопросов нормативно-правового регулирования формирования фондов и процесса венчурного инвестирования;

- недостаточные усилия по становлению предпринимательской культуры и популяризации венчурного бизнеса.

Перед государством стоят задачи разработки эффективных форм участия в развитии венчурной индустрии, опирающихся на мировой опыт с учетом специфики российских условий. Различные формы государственных инструментов, которые можно использовать для стимулирования венчурного инвестирования, в основном представляют собой меры по развитию общих рыночных институтов и улучшению инвестиционного климата.

В то же время можно выделить специфические механизмы, направленные в первую очередь на развитие венчурного инвестирования. К ним относятся: либерализация правил, определяющих круг инвесторов, которым разрешается вкладывать средства в венчурные фонды; создание технико-внедренческих зон; разработка концепции развития венчурного инвестирования, основанной на принципах невмешательства государства в исключительно частный сектор, которым является венчурное финансирование.

Более эффективный путь обеспечения взаимного перетока технологий заключается в частичной интеграции государственных оборонных предприятий и негосударственных предприятий, производящих продукцию гражданского назначения, как это происходит сегодня в авиа- и кораблестроении.

Препятствием для взаимного перетока высоких технологий является несовершенство законодательства о защите прав интеллектуальной собственности.

Приведенные планы и инструменты развития венчурного бизнеса правительства РФ довольно схоластичны.

В России пока нет главных условий для развития венчурного конкурентоспособного на мировом уровне бизнеса.

Препятствуют созданию венчурного бизнеса:

- слабое государство без ясных целей и стратегии развития, без понимания основных препятствий на пути рыночного развития страны и создания постиндустриальной экономики;

- криминально-бюрократический уклад экономики страны;

- резкое снижение уровня и качества человеческого капитала страны в части его образовательных, научных и инновационных составляющих;

- отсутствие общей благоприятной среды для развития предпринимательства вообще, а венчурного бизнеса с его сверхдоходами - в особенности;

- нет до сих пор прагматичной и грамотной государственной долгосрочной программы развития венчурного предпринимательства в РФ;

- отсутствуют профессионалы-венчуристы (венчурные капиталисты и менеджеры), а также понимание, как их воспитать;

- отсутствует сквозная программа и, соответственно, система подготовки венчуристов;

- не созданы очаги развития венчурного бизнеса с особо благоприятными для него условиями.

В силу изложенного, перспективы создания венчурного бизнеса в РФ пока не ясны. Они полностью зависят от вероятности создания сильного и эффективного Российского государства, выполняющего свои функции и обязанности. От понимания его особенностей, значения и финансирования венчурного бизнеса и науки со стороны федеральных властей. От результатов реформирования и возможности создания эффективной системы образования, подготовки инновационных менеджеров и венчуристов, восстановления российской науки *(9).*

**Заключение**

Современные венчурные предприятия представляют собой гибкие организационные структуры, характеризующиеся чрезвычайно высокой предпринимательской активностью, которая определяется прямой заинтересованностью изобретателей и их компаньонов по венчурному бизнесу в скорейшей коммерческой реализации объектов изобретений, причем с минимальными затратами на их отработку.

 Венчурный биз­нес характерен для коммерциализации результатов научных иссле­дований в наукоемких и в первую очередь в высокотехнологических областях, где получение эффекта не гарантировано и имеется значи­тельная доля риска. Под венчурной фирмой понимается обычно коммерческая научно-техническая фирма, занятая разработкой и внедрением новых и новейших технологий и продукции с неопреде­ленным заранее доходом, т.е. с рискованным вкладом капитала.

Малые предприятия играют важную роль в развитии инно­вационного предпринимательства. В свою очередь венчурный бизнес имеет ряд преимуществ перед другими формами органи­зации инновационного предпринимательства в малом бизнесе: высокая гибкость, динамизм и др.

Венчурное предпринимательство базируется на принципах разде­ления и распределения риска. Оно позволяет авторам идей, не имею­щим в достаточном объеме собственных средств, реализовать эти идеи.

В темпах освоения изобретений с ними не могут конкурировать ни крупные, ни тем более средние и мелкие промышленные фирмы, которые к тому же в большинстве своем обладают весьма незначительными экспериментальными производствами. Поэтому неудивительно, что большая часть наиболее принципиальных изобретений, например, в области металлургии и автомобилестроения в США, по данным американских специалистов, была разработана не гигантами промышленности (в частности, не в стенах "Юнайтид Стейтс Стил", "Дженерал Моторз" и им подобных фирм), а венчурными фирмами.

Венчурный бизнес зародился и получил широкое развитие в США. Любой малый инновационный бизнес испытывает ограниченность материальных и финансовых ресурсов, слабость научно-технической базы и нуждается в эффективной поддержке со сто­роны государства. В США разработана и действует комплексная программа государственной помощи малому инновационному бизнесу. Она включает в себя прямое финансирование малых предприятий из федерального бюджета, систему контрактного фи­нансирования этих предприятий министерствами и ведомствами, благоприятные налоговое законодательство и амортизационный климат. Суть венчурного бизнеса в США состоит в том, что инно­вационные фирмы реализуют свои идеи с помощью средств, пре­доставляемых инвесторами в обмен на приобретение по льготной цене акций создаваемых компаний.

В России венчурный бизнес делает только первые шаги: существует ряд региональных венчурных центров, созданных в рамках программы Европейского банка реконструкции и развития; определенные шаги в этом направлении предпринимают в последнее время Министерство экономики, Министерство финансов и Министерство по науке и технологиям; Фонд поддержки предпринимательства в научно-технической сфере, несмотря на крайне ограниченные финансовые возможности, пытается реализовать схему венчурного финансирования по внедрению НИОКР, вышедших на предпроектную стадию благодаря предшествующему грантовому финансированию. Российская Венчурная Компания – фонд, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом.

В современных условиях в России имеются все необходимые предпосылки для развития венчурного предпринимательства. Пре­жде всего это наличие развитого рынка ценных бумаг. Далее — все возрастающее проникновение зарубежных фирм на российский рынок интеллектуальной собственности. Причем это проникнове­ние носит не только характер прямой экспансии, но и форму инвестирования в отечественные инновационные проекты. Одной из предпосылок является скрытая приватизация государственной интеллектуальной собственности, когда сотрудники государствен­ных предприятий и научно-исследовательских организаций пере­ходят в малый инновационный бизнес.

Основными препятствиями выступают отсутствие законодательной базы по венчурному бизнесу и ее недостаточность в области регулирования коммерческого использования авторских прав и интеллектуальной собственности, а также регламентации деятельности фондовых механизмов; наконец, макроэкономическая ситуация не благоприятствует вложению скудных внутренних инвестиционных ресурсов в столь долговременные и сопряженные с высокими рисками виды бизнеса, как венчурный. Очевидно, в этих условиях государство должно взять на себя инициативу - возможно, за счет резервирования определенной доли "бюджета развития " на цели залогово-гарантийной поддержки венчурных фондов. Тем самым был бы достигнут синергетический эффект, так как одновременно обеспечивалось бы развития нового вида бизнеса, поддержка малого инновационного предпринимательства и формирование технологических заделов для крупной отечественной промышленности.

В целом, я считаю, для успешного развития венчурного бизнеса необходимы:

- долгосрочная государственная политика и конкретная программа государственного софинансирования венчурного бизнеса;

- привлекательная среда работы и существования «венчуристов»;

- венчурные капиталисты, которые, как правило, вырастают из венчурных менеджеров и мелких венчурных предпринимателей;

- венчурные менеджеры;

- развитые фундаментальная и прикладная науки, способные производить открытия, изобретения и новшества для венчурного бизнеса;

- современная и развитая система образования на всех уровнях;

- конкурентная среда в венчурном бизнесе.

 Полностью согласна с автором статьи «На гребне волны или под ней — решать нам!»: «… что российская экономика не может и не должна строиться по образцу американской или любой другой экономики. Если двигаться по этому пути, то в лучшем случае мы получим уменьшенную и недоразвитую копию, а в худшем — этакую карикатуру на зарубежные модели. И если российская экономика не выйдет в ближайшие годы на многовекторное инновационное развитие, то она может отстать уже навсегда. При этом доходы от реализации сырьевых ресурсов могут существенно облегчить достижение главной стратегической задачи, сформулированной как Стратегия-2020…» *(5).*

У России есть собственные конкурентные преимущества — высокий уровень образования, значительный научно-технический потенциал еще советского задела, уникальные и неисчерпаемые природные ресурсы и т. д. Но пока все это остается лишь потенциальными преимуществами, и нам необходимо форсированное развитие научно-технического комплекса: и академической науки, и прикладной, а также опытно-конструкторских работ с тем, — чтобы создать мощный интеллектуальный ресурс последующего экономического развития России.

Все это свидетельствует о том, что венчурное предприниматель­ство, находящееся в нашей стране лишь в самой начальной стадии, имеет значительную перспективу роста и может сыграть роль катали­затора дальнейшего развития инновационного малого бизнеса.

Библиографический список:

**1.** Аньшин В.М. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе // М.:ЭКСМО. 2003.

**2.** Аммосов Ю. Венчурные инвестиции // Эксперт. - № 4, 2004.

**3.** Беркшир Д. Инвестиция – это не кредит // Инвестиции и Управление. №8, 2004.

**4.** Гулькин П.Г. Венчурные и прямые инвестиции в России: теория и десятилетие практики // Аналитический центр "Альпари СПб". 2003.

**5.** Грызлов Б. «На гребне волны или под ней — решать нам!» Эксперт № 40 2009.

**6.** Диверсификация российской экономики: современные проблемы и задачи. Доклад Минэкономразвития РФ (представлен в октябре2003г.). // ВЭ № 12, 2003.

**7.** Киселева Т. От сырьевой экономики к инновационной. //Экономика России: ХХI век. № 13,2004.

**8.** Корчагин Ю.А. Инновационная политика и венчурный бизнес в России и регионе // Вестник Центра исследований региональной экономики: Воронеж. – ЦИРЭ. - № 1. – 2003.

**9.** Корчагин Ю.А. «Российский человеческий капитал. Фактор развития или деградации?» Воронеж, 2005г.

**10.** Нарышкин С. Руководитель Аппарата Правительства РФ. Статья «Инновационная составляющая инвестиционных процессов» 29.06.2008.

<http://www.dist-cons.ru/modules/innova/section1.html>

**11**. Паникин А. Без рубля и ветрил // Инвестиции и Управление №6, 2003.

**12.** Международные венчурные фонды. Ежегодный справочник. // М.: РУСИНВЕСТ. 2004.

**13.** Шевцова С. Венчурные фонды срабатывают без особого риска // Инвестиции плюс № 9, 2004.

**14.** Шепелев В.М. Ресурсы инноваций //М. : Юнити, 2003.

**15.** <http://www.dist-cons.ru/modules/innova/section1.html> Дистанционный экономический портал.

16. [http://ru.wikipedia.org/wiki/Венчурные\_фонды](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BD%D1%87%D1%83%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D1%8B)

**17**. <http://www.rusventure.ru/investments/funds/>

**18.** [www.ecsocman.ru](http://www.ecsocman.ru) Экономика Социология Менеджмент: Инвестиции и Инновации в России.

**19.** <http://www.expert.ru/news/2009/07/22/venchur_usd/> Эксперт online.