

Бровякова Карина Абидовна

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК ОПОРА ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2011/3/63.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2011. № 3 (46). С. 196-199. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2011/3/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

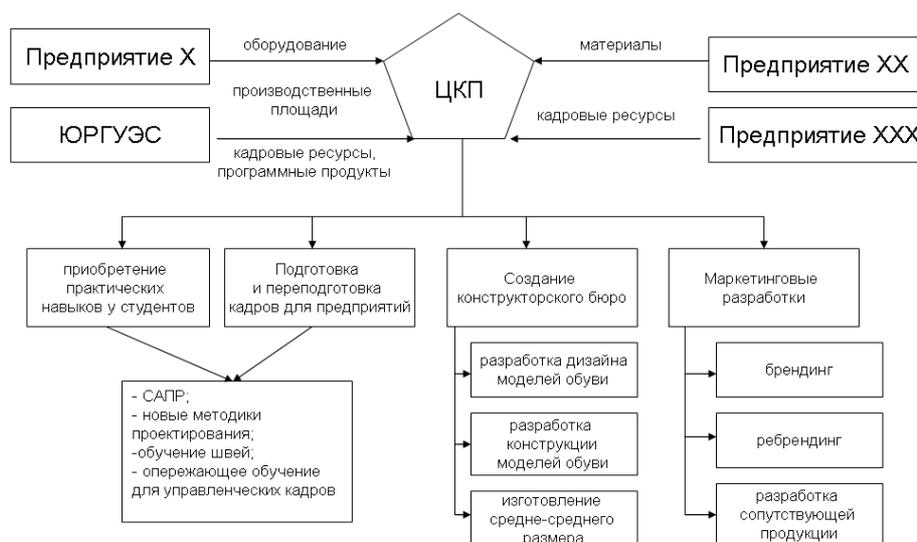


Рис. 3. Схема взаимодействия ВУЗов с обувными предприятиями в рамках центра коллективного пользования (ЦКП)

Таким образом, анализ сложившейся экономической и социальной ситуации позволил предложить три возможных варианта взаимодействия ВУЗов с предприятиями обувной промышленности. Обособленность бизнес-структур, отсутствие менеджерских компетенций у научных работников, требуют системности в построении диалога с целью внедрения долгосрочной программы инновационного развития, как обувной отрасли, так и образовательного процесса.

УДК 330.322.16

Карина Абидовна Бровякова

Северо-западная академия государственной службы (РАНХиГС)

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК ОПОРА ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ[©]

Специфическая «ниша» венчурного финансирования - это прямые инвестиции в акционерный капитал инновационных компаний. Венчурный бизнес ориентирован на практическое использование технических и технологических новинок, результатов научных достижений еще не опробованных на практике. В переводе с английского, венчурный бизнес (*venture*) означает - «рискованное предприятие, рискованная идея или начинание». **Венчур** - это экономические отношения между инвестором и инновационными предприятиями, в которых инвестор передает основателям компаний опыт управления и ведения бизнеса, полезные связи и навыки. Именно такие инвестиции помогают молодым компаниям пройти период, когда само существование компании находится под большим вопросом. Таким образом, **венчурное инвестирование** - это предоставление средств инновационным компаниям, находящимся на стадии развития, в обмен на пакет акций, либо предоставление среднесрочного кредита на срок от трёх до семи лет (либо сочетание двух вариантов). **Венчурный капитал** - это капитал, связанный с рисками, инвестируемый в акции инновационных компаний с целью получения высокой прибыли [3, с. 11]. Являясь ключевым звеном инновационной инфраструктуры, объединяющим носителей капитала и носителей технологий, венчурный капитал решает проблему недофинансирования в секторе новых и быстрорастущих инновационных проектов. С помощью венчурного инвестирования были созданы такие «гиганты» рынка как *Microsoft*, *Google*, и Яндекс.

Главная проблема при венчурном инвестировании, что из 10 профинансированных проектов, 3 проекта терпят крах, 3 - приносят средний доход, 3 - высоко прибыльны, а один проект приносит сверхприбыль, покрывая издержки, связанные с неудачным инвестированием. Поэтому инвестиционные проекты следует различать по степени риска: наибольшему риску подвержены проекты, ориентированные на создание новых производств и технологий. Наименьшему риску подвержены проекты, реализуемые по государственному заказу. В венчурном бизнесе главным риском инвестора является финансовый риск, так как если расчёты не привели к заданной цели, инвестор теряет инвестируемый капитал или продает принадлежащий ему пакет акций по заниженной цене. Удачным вложением считается венчурное инвестирование, в результате которого по прошествии 5-7 лет инвестор может продать свой пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальную. Средства венчурных инвесторов вкладываются в основном в уставный капитал вновь созданных малых и средних предприятий, ориентированных, как правило, на развитие новых технологий или

создание новых наукоемких продуктов. Для минимизации рисков связанных с реализацией инновационных проектов, инвесторам следует проводить тщательный анализ возможных сценариев развития проекта. Учитывать как внутренние, так и внешние факторы влияния на проект.

Поэтому следует чётко понимать все стадии развития инновационных компаний, потому как каждой стадии соответствует своя группа рисков.

1. *Seed* - «посевная». Компания, находящаяся в стадии формирования, и имеющая только бизнес-идею или проект. «Внутри» компании протекает процесс формирования управленческой команды, проводятся научно-исследовательские опытно-конструкторские работы, проводятся маркетинговые исследования. Находясь на стадии формирования, компания имеет необходимость в проведении дополнительных исследований или создания пилотных образцов продукции перед выходом на рынок.

2. *Start up* - «только возникшая компания». Компания, не имеющая длительной рыночной истории, но обладающая опытными образцами, и стремящаяся организовать производство и выход продукции на рынок. Для «*start up*» необходимо участие инвесторов при проведении научно-исследовательских работ и начала продаж.

3. *Early stage, early growth* - «ранний рост». Компании, имеющие готовую продукцию и находящиеся на самой начальной стадии ее коммерческой реализации, но не имеющие устойчивой прибыли. На эту стадию приходится «точка безубыточности». Такие компании могут не иметь прибыли, и, кроме того, могут требовать дополнительного финансирования для завершения научно-исследовательских работ.

4. *Expansion* - «расширение». Компания занимает определённые позиции на рынке, становится прибыльной, но ей требуется расширение производства и сбыта, проведение дополнительных маркетинговых исследований, увеличения основных фондов или рабочего капитала.

5. *Exit* - «выход». Компания, находящаяся на этапе продажи доли инвестора другому стратегическому инвестору. Продажа происходит по ценам, намного превышающим вложения, что позволяет инвесторам зафиксировать значительные объёмы прибыли. Иногда перед «выходом» выделяют промежуточную стадию, на которой привлекаются дополнительные инвестиции для улучшения краткосрочных показателей компании, что влечёт общее повышение её капитализации. На данном этапе в компанию вкладывают инвесторы, ожидающие быструю отдачу вложений. Общая продолжительность цикла от «посева» до «выхода» занимает 5-10 лет.

На примере венчурного рынка России, который может являться потенциально мощным инструментом поддержки инновационных компаний и проектов, разработана схема реализации инновационных проектов с помощью венчурного капитала (Рис. 1).

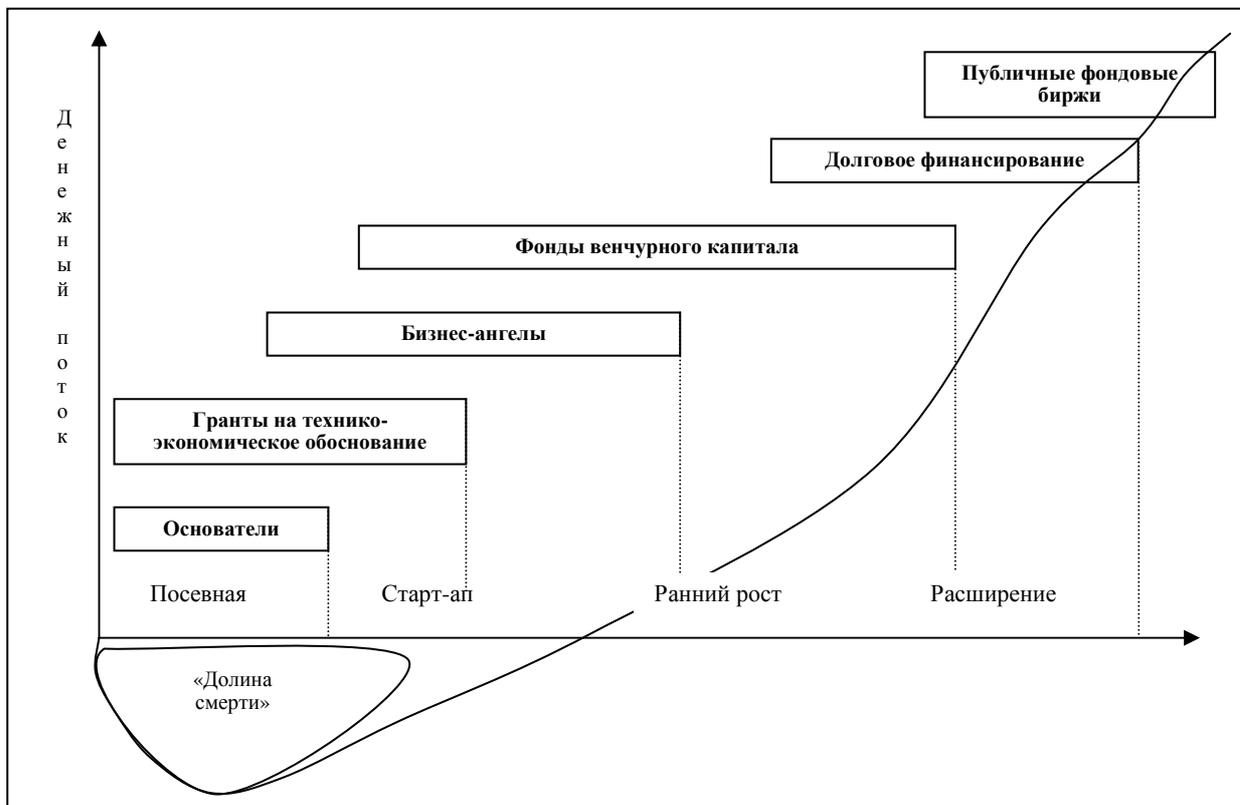


Рис. 1. Жизненный цикл инновационной компании

Каждая инновационная компания / проект проходит свой жизненный цикл от зарождения и до выхода на рынок. Поэтому, исследование венчурного рынка позволяет сформулировать алгоритм определяющий, что для каждого проекта / компании находящейся на определённой стадии развития, соответствуют разные программы и инструменты поддержки (денежные потоки). Для привлечения инвестиций, инновационным компаниям в первую очередь следует чётко сформулировать цели и определить свой этап развития, тем самым, увеличивая шансы получить поддержку и сэкономить время.

На Рис. 2 показана структура венчурного рынка России с финансовыми и информационными потоками, протекающими между его отдельными элементами. Потоки отражают процесс движения информации, материальных и финансовых ресурсов, влияющих на процесс построения инновационной инфраструктуры. Исходя из этого, можно дать определение структуре венчурного рынка. **Структура венчурного рынка** представляет собой совокупность элементов, участвующих в развитии и продвижении инновационной инфраструктуры страны. Одним из элементов структуры венчурного рынка является ОАО «Российская венчурная компания». «РВК» - государственный институт развития инновационной инфраструктуры в Российской Федерации, и один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы.

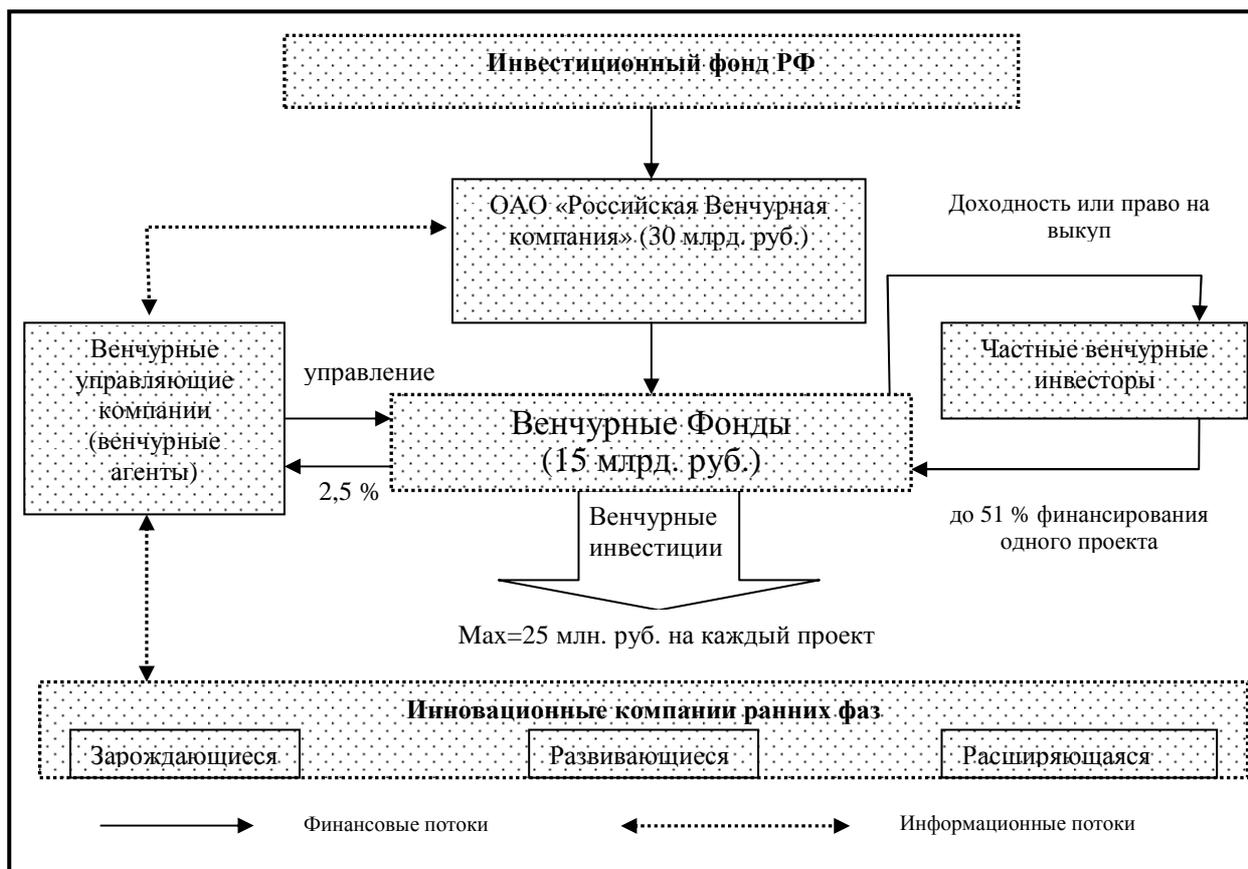


Рис. 2. Структура венчурного рынка

Целью ОАО «РВК» является формирование Венчурных фондов, предназначенных для инвестирования во вновь созданные инновационные компании. Основные функции деятельности ОАО «РВК» - стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов. Компания исполняет роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом.

Уставный капитал ОАО «РВК» составляет 28 225 879 400 руб. 100% капитала «РВК» принадлежит Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом Российской Федерации [1, с. 12]. Доля «РВК» в венчурном фонде не должна превышать 49%. Оставшиеся средства привлекает управляющая компания.

Приоритетные направления инвестирования венчурных фондов, формируемых с участием ОАО «РВК», определены в соответствии с перечнем критических технологий, утвержденным Президентом Российской Федерации, в который входят:

1. безопасность и противодействие терроризму;
2. живые системы (понимаемые как биотехнологии, медицинские технологии и медицинское оборудование);

3. индустрия наносистем и материалов;
4. информационно-телекоммуникационные системы;
5. рациональное природопользование;
6. транспортные, авиационные и космические системы;
7. энергетика и энергосбережение.

Число проинвестированных фондами «РВК» инновационных компаний к началу августа 2010 года достигло 31. Совокупный объем инвестированных средств - около 4,5 млрд. руб. 22 октября 2009 года «РВК» учредила «Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании». Фонд призван осуществлять инвестирование в российские инновационные компании самой ранней стадии развития с высоким потенциалом роста. Размер фонда составляет 2 млрд. руб. Деятельность фонда осуществляется через сеть Венчурных партнеров фонда, имеющих доступ к научным, материально-техническим и финансовым ресурсам, необходимым для поиска и прединвестиционной подготовки проектов. Фонд посевных инвестиций «РВК» к июню 2010 года присвоил статус Венчурного партнера 54 компаниям [2].

Для формирования инновационного пространства на территории страны, в целях реализации национального и международного технологического потенциала, эффективной коммерциализации научных разработок, реализуются специальные **программы по поддержке инновационных компаний и проектов**. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере является главной государственной структурой, которая финансирует инновационные проекты на начальном этапе. На данный момент Фонд занимается реализацией нескольких программ, которые предполагают финансирование инновационных проектов: программа «Старт», «У.М.Н.И.К.», «Развитие», «Интер» (инновационные территории), «Ставка», «Темп», «Пуск» [1, с. 6]. Также развивая активность среди молодых учёных, Федеральным агентством по делам молодёжи в 2009 г. был инициирован проект «Зворыкинский проект», который призван поддерживать молодёжное предпринимательство в России. Важнейшим мероприятием проекта является: инновационный форум «СЕЛИГЕР» (системная площадка для отбора, развития и поддержки талантливой молодёжи на пути к созданию конкурентоспособной продукции и сферы услуг, а также общественных и гражданских проектов). Предметом Конкурса является отбор и поощрение талантливой молодежи за достижения высоких результатов в разработке и продвижении инновационных проектов.

Крупнейшей в России контактной площадкой, предназначенной для профессионалов индустрии венчурного и прямого инвестирования, а также менеджеров и владельцев компаний среднего и малого бизнеса, которые имеют непосредственное отношение к сектору технологических инноваций, является Российская венчурная ярмарка. Первая Российская венчурная ярмарка состоялась зимой 2000 года в научном парке МГУ. С 2005 года Российская венчурная ярмарка проводится в содействии с Российским Венчурным Форумом, который представляет собой конгрессный блок, развивающий венчурное финансирование и инвестиционную инфраструктуру национального масштаба.

Главная цель программ по поддержке инновационных компаний и проектов, это стимулирование инновационной активности, формирование всех условий для эффективного развития рынка инноваций. В том числе, развитие науки и формирование национальной инновационной системы на основе создания условий, обеспечивающих активное вовлечение молодых учёных в инновационную деятельность. Таким образом, развивая венчурную инфраструктуру России, посредством создания компетентных органов в этой области, реализации соответствующих программ, мероприятий, мы можем достичь мощного стабилизирующего фактора развития финансов, экономики, политики, и главных стратегических целей.

Список литературы

1. **Вестник РАВИ** / Российская Ассоциация прямого и венчурного инвестирования. СПб.: Изд. РАВИ, 2003. № 4.
2. **Горский А. И.** Фонды венчурного инвестирования в России // Финансы. 2002. № 6. С. 71.
3. **Гулькин П.** Введение в венчурный бизнес России // Англо-русский словарь венчурного инвестирования. СПб.: РАВИ, 2001.

УДК 338

*Татьяна Евгеньевна Викторук
Сибирский государственный технологический университет*

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ КОНТРОЛЛИНГА[©]

В настоящее время на многих российских предприятиях промышленности возникает необходимость в интегрированной методической и инструментальной базе для поддержки основных функций менеджмента - планирования, контроля, учета, анализа и координации различных аспектов управления предприятием. Это