

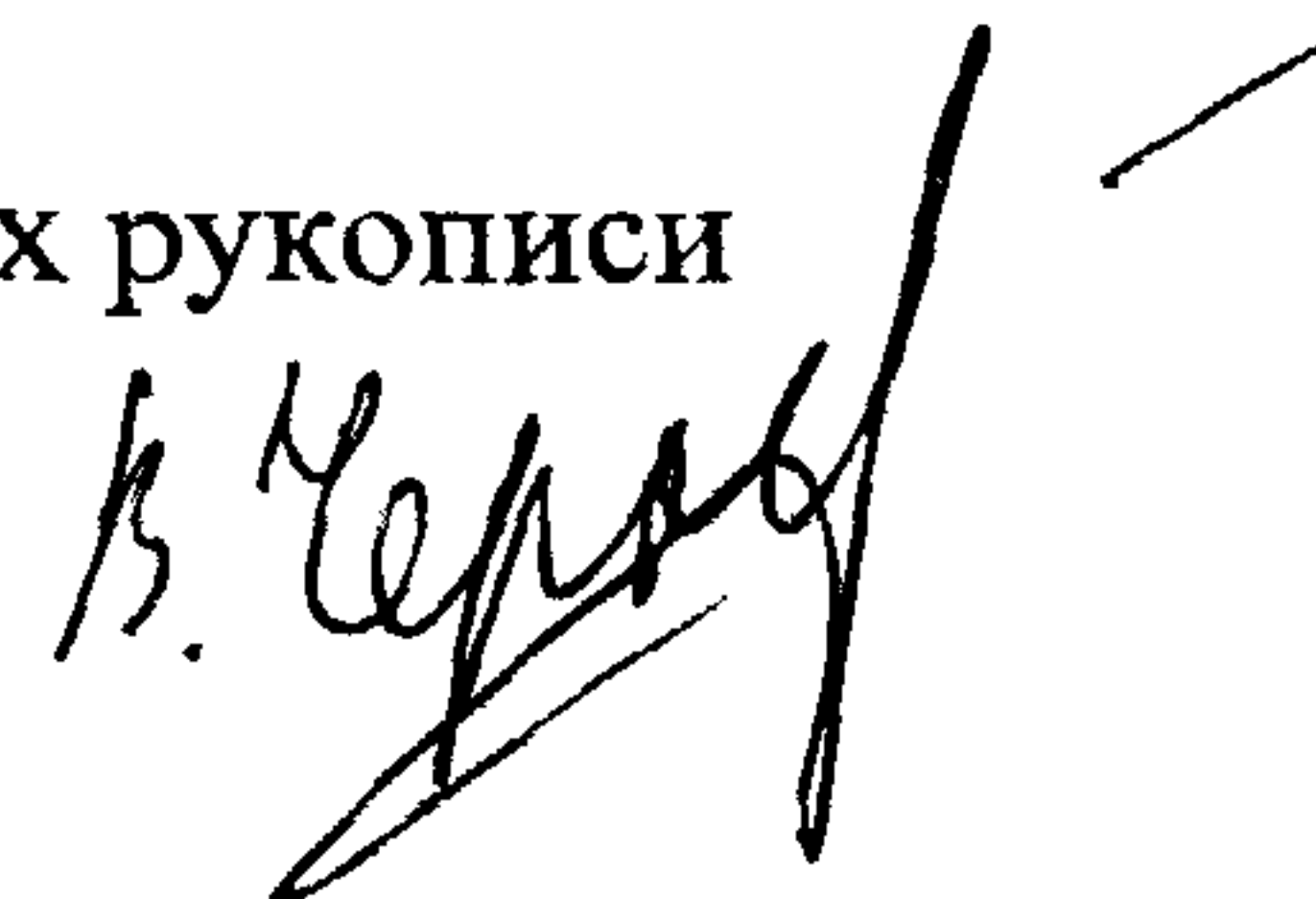
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования

**ВОРОНЕЖСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
АКАДЕМИЯ**

104.20.0.9 00760 -

На правах рукописи



Черников Валерий Викторович

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ВЕНЧУРНОГО
ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

Специальность 08.00.05 -

«Экономика и управление народным хозяйством: управление
инновациями и инвестиционной деятельностью»

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук
И.М. Подмолодина

Воронеж - 2008

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1. Научно-теоретические и методологические основы развития инновационной деятельности	10
1.1 Сущность инновационного процесса и его необходимость для экономического роста	10
1.2 Основные направления государственной инновационной политики	23
1.3 Отечественный и зарубежный опыт формирования инновационной инфраструктуры	38
2. Венчурный капитал в финансировании инновационной деятельности	46
2.1 Экономическое содержание, особенности и функции венчурного капитала	46
2.2 Состояние рынка венчурных инвестиций в России	61
2.3 Организационные особенности венчурного финансирования инновационной деятельности	78
3. Механизмы совершенствования инновационной деятельности	100
3.1 Развитие инновационного потенциала Воронежской области	100
3.2 Создание бизнес-инкубатора в целях реструктуризации и улучшения финансово-экономического положения предприятия	120
3.3 Практические аспекты организации венчурного фонда в России	133
Заключение	149
Список литературных источников	153
Приложения	176

Введение

Актуальность темы исследования. Важнейшим условием успешной конкурентоспособности российских компаний на глобальных рынках, обеспечения высокого экономического роста, повышения качества жизни, реализации других национальных приоритетов является эффективное использование результатов научных исследований и разработок в реальном секторе экономики. В этих условиях все большее значение приобретает развитие инновационного потенциала, определяемого совокупностью соответствующих технических, производственных, организационных, маркетинговых и финансовых операций, и обеспечивающего реализацию эффективных нововведений в экономике и социальной сфере.

Современный этап развития мирового производства характеризуется сочетанием инновационного предпринимательства с новым качеством капитала. Это обуславливает необходимость разработки механизмов совершенствования инновационной деятельности и поиска новых форм и методов финансирования инноваций.

Венчурное инвестирование является с одной стороны, способом финансирования инновационной деятельности, с другой – инновационной формой предпринимательства. Венчурного капитал, как особый ресурс, представляет собой единство финансового и человеческого капиталов, а поэтому обладает синергетическим эффектом воздействия на деловую активность в хозяйственных системах через развитие в них инновационной и инвестиционной деятельности.

Все это дает основание рассматривать венчурный капитал в качестве особого фактора инновационного экономического роста, перевода хозяйственных систем различного уровня на инновационный тип развития, структурного обновления экономики.

В связи с этим выбранная тема диссертационного исследования является значимой и актуальной.

Степень изученности проблемы. Существенный вклад в развитие инновационных теорий внесли ученые: Й Шумпетер, Г. Менш, Е. Шлюклер, Ф. Хайек, Р. Ханнингс, Д. Маркиз, Б. Твисс, М. Портер и др.

Исследованию венчурного капитала как особого ресурса посвящены труды немецких ученых Р. Шмидта, Х. Штедлера, М. Вильямса, В. Гаармана, Е. Меркле и др.

Разработка проблем венчурного инвестирования нашла отражение в трудах отечественных ученых И.Т. Балабанова, Е. Рузавиной, А.Н. Фоломьева, Е.А. Лебедева, В. Полякова и др.

Вопросы организации венчурного финансирования инновационной деятельности рассмотрены в работах Ю.П. Аммосова, П.Г. Гулькина, А. Каширина, А. Осиповича, А. Семенова и др.

Проблемы активизации инновационной и инвестиционной деятельности рассматривали ученые, такие как Ю.П. Анисимов, С.В. Валдайцев, В. Варнавский, В.П. Воронин, Д.А. Ендовицкий, П.В. Забелин, С.Д. Ильенкова, Г.В. Кандакова, И.М. Подмолодина, И.Е. Рисин, С.П. Родионова, Р.А. Фатхутдинов, А.И. Хорев, Л.Д. Хацкевич, и др.

Несмотря на значительный вклад ученых в формирование теории и методологии управления инновационными процессами, финансового обеспечения инновационной деятельности, современная практика предъявляет к экономической науке новые требования по переосмыслению многих вопросов, связанных с переходом к инновационному типу развития хозяйственных систем всех уровней, формированию национальной инновационной системы, активизации предпринимательских структур в инновационной сфере. Недостаточная разработанность указанной проблемы предопределила цель и задачи исследования.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационной работы является разработка теоретических положений и научно-методических подходов к формированию механизмов совершенствования инновационной деятельности на основе венчурного инвестирования.

Поставленная цель исследования predetermined необходимость решения следующих задач:

уточнить сущность инновационного процесса, характеристики и требования к инновациям;

провести анализ состояния научно-технической сферы и инновационной ситуации России, определить основные направления совершенствования инновационной деятельности;

уточнить экономическое содержание, функции венчурного капитала, определить организационные особенности венчурного финансирования инновационной деятельности;

исследовать инновационный потенциал Воронежской области, определить проблемы инновационного развития региона, предложить концепцию совершенствования инновационной деятельности;

разработать механизм реализации бизнес-инкубатора в целях реструктуризации предприятий и улучшения их финансово-экономического состояния.

Предметом исследования являются экономические, организационные и управленческие отношения, возникающие в процессе венчурного инвестирования инновационной деятельности.

Объектом исследования послужили экономические системы различного уровня управления, включая государственный, региональный, предприятий Воронежской области.

Диссертационная работа выполнена в рамках п. 4.7 «Совершенствование способов и форм финансирования инновационной деятельности с учетом расширения возможностей привлечения частного и иностранного капитала, включая осуществление совместных инвестиций в инновационные программы и проекты» Паспорта научной специальности 08.00.05 - «Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями и инвестиционной деятельностью».

Теоретико – методологические основы исследования. Теоретической и методологической основами исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых, исследовавших область управления инновационными процессами на основе венчурного капитала. Наряду с этим широко использованы законодательные и другие акты Российской Федерации и региональных органов власти. В процессе работы применялись приемы системного исследования, функционально-логического, статистического и экономического анализа. В качестве инструментов исследования использовались методы сравнения, ранжирования, анкетирования, экспертных оценок, расстановки приоритетов, анализа иерархий, структуризации целей, методы обобщения и синтеза и другие.

Научная новизна диссертационной работы заключается в развитии теоретико-методологических положений, методического инструментария совершенствования инновационной деятельности экономических систем различного уровня посредством использования венчурного капитала.

Наиболее существенными результатами, содержащими научную новизну, являются следующие:

уточнена сущность инновации как процесса использования результатов научных исследований, открытий, новшеств в производственной, организационной, финансовой, коммерческой, административной, учебной и других сферах, позволяющих получить новый продукт с более высоким техническим уровнем, новыми потребительскими свойствами; обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии; способствующих переходу к новому технологическому укладу, что позволило обосновать характеристики и требования, предъявляемые к инновациям;

уточнены сущность, особенности и функции венчурного капитала, позволяющие рассматривать его как способ финансирования инновационной деятельности и инструмент содействия развитию малого инновационного предпринима-

тельства и формированию инновационной инфраструктуры в народном хозяйстве через технопарки и инкубаторы инновационного бизнеса.

на основе проблемного анализа состояния научно-технической сферы и инновационной ситуации России, развития инновационного потенциала Воронежской области определены основные направления совершенствования инновационной деятельности на государственном и региональном уровнях, позволяющие обосновать целесообразность использования механизмов активизации инновационного процесса;

разработана концепция совершенствования инновационной деятельности конкретного региона, отличительной чертой которой является формирование целей и задач с учетом закономерностей технологического лидерства развитых стран, использование инструментов активизации инновационной деятельности для развития конкурентных преимуществ, позволяющая обосновать применение программно-целевого метода при формировании региональных программ инновационного развития;

предложен механизм реализации бизнес-инкубатора, отличающийся возможностью его использования на действующих предприятиях в целях реструктуризации и улучшения их финансово-экономического положения.

Теоретическая значимость работы состоит в дальнейшем развитии теоретических представлений о венчурном капитале как способе финансирования инновационной деятельности и инновационной форме предпринимательства и воздействии его на процесс активизации инновационной деятельности на современном этапе.

Практическая значимость работы выражается в возможности использования инструментальных средств активизации инновационной деятельности на уровне региона и предприятий. Отдельные положения могут применяться при разработке региональных программ инновационного развития. Практическое значение имеют научно-прикладные разработки, в которых содержатся:

предложения по созданию и реализации на действующих предприятиях бизнес-инкубатора в целях реструктуризации и улучшения их финансово-экономического положения;

практические предложения по организации венчурного фонда.

Отдельные теоретические и методические материалы в части систематизации представлений о венчурном капитале как способе финансирования инновационной деятельности и форме предпринимательства могут быть использованы в учебном процессе в преподавании курсов «Инвестиции», «Иностранные инвестиции», «Мировая экономика», «Основы предпринимательской деятельности».

Основные положения диссертации, выносимые на защиту:

содержание инновационного процесса, его необходимость для экономического роста, характеристики и требования к инновациям;

сущность, особенности и функции венчурного капитала и его роль в активизации инновационной деятельности;

организационные особенности венчурного инвестирования;

концепция совершенствования инновационной деятельности региона;

модель реализации бизнес-инкубатора на действующих предприятиях в целях реструктуризации и улучшения финансово-экономического положения.

Апробация результатов исследования. Методические положения диссертации в части разработки региональных программ инновационного развития приняты к внедрению главным управлением экономического развития Воронежской области, главным управлением по промышленности, транспорту, связи и инновациям Воронежской области, ГУ «Областной центр инновационного развития «Стратегия». Предложения по созданию и реализации бизнес-инкубатора на действующих предприятиях в целях реструктуризации и улучшения их финансово-экономического положения будут использованы на промышленных предприятиях Воронежской области: ЗАО «Зерномашсервис», ОАО «Трест ЦЧО Сельэлектростой» .

Основные положения и результаты научного исследования докладывались автором на Международной научно-практической конференции «Социально - экономические проблемы России и перспективы их решения» (Воронеж, ВЭПИ, апрель 2007 г.), III Международной научно-практической конференции «Экономическое прогнозирование: модели и методы» (Воронеж, ВГУ, апрель 2007 г.), II Международной научно-практической конференции «Место и роль России в мировом хозяйстве» (Воронеж, ВГТА, ноябрь 2007 г.), Международной научно-практической конференции «Формирование инновационной системы экономики и образования в условиях глобализации» (Воронеж, ВКИ, апрель 2008 г.), ежегодных конференциях профессорско-преподавательского состава Воронежской государственной технологической академии. Наиболее важные выводы и предложения нашли отражение в рекомендациях конференций.

Наиболее важные результаты исследований изложены в 1 монографии, 13 научных статьях и тезисах докладов конференций, общим объемом авторских печатных листов.

1. Научно-теоретические и методологические основы развития инновационной деятельности

1.1 Сущность инновационного процесса и его необходимость для экономического роста

Обеспечение экономического роста экономики страны дает возможность увеличения благосостояния ее граждан и решения социально-экономических проблем, возникающих в ходе воспроизводственного процесса.

Экономический рост национального хозяйства выражается в увеличении валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода (НД) как источников удовлетворения потребностей общества. Экономический рост, отражающий количественное приращение созданной продукции, невозможен в долгосрочной перспективе без экономического развития. В результате последнего создаются предпосылки и условия экономического роста на новом качественном уровне. [136]

Экономический рост определяется рядом факторов. К классическим факторам экономического роста относятся труд, земля и капитал (Ж.Б. Сей). К ним добавляются еще два фактора – предпринимательская способность и научно-технический прогресс (НТП), которые особенно важны, так как характеризуют конкурентоспособность страны на мировых рынках.

Таким образом, способность экономики к росту связана с природными и трудовыми ресурсами, объемом основного капитала, инновационным ресурсом. Соотношение этих ресурсов отражает качество экономического роста и определяет наукоемкость, ресурсоемкость, трудоемкость и капиталоемкость производства.

Современный этап развития мирового производства характеризуется сочетанием инновационного предпринимательства с новым качеством капитала. Это обуславливает особенность современного рыночного хозяйства, его переход к новому качеству роста, что возможно при выполнении следующих условий:

- рост становится исключительно интенсивным, сопровождающийся повышением эффективности производства на основе инноваций;
- особый характер прироста производства, состоящий из наукоемких товаров и услуг;
- признание границ, за пределами которых экономический рост становится социально опасным.

В начале XX в. в экономической науке нововведения стали рассматриваться как важнейшее средство преодоления циклических кризисов. Впервые понятие «инновация» было применено экономистом Й. Шумпетером в его работе «Теория экономического развития» (1912 г.). По его убеждениям инновация представляет собой главный источник прибыли: «Предпринимательство неразрывно связано с новшествами, реализацией параметров развития, созданием новой системы стоимостей. Прибыль, по существу, является результатом выполнения новых комбинаций... без развития нет предпринимательской прибыли, а без последней не бывает развития» [199].

Предпринимательские способности, как фактор экономического роста, по мнению Й. Шумпетера, являются источником нестандартных решений, обеспечивающих своевременную, с учетом требований рынка реструктуризацию производства, корректировку его масштабов, что ускоряет экономическое развитие.

Таким образом, развитие экономики на внедрении инноваций, что обеспечивает государству не только «количественный» экономический рост, но и переход к новому качеству экономики, обуславливающему развитие производительных сил, обеспечивающих насыщение рынков товарами, при котором предложение устойчиво превышает платежеспособный спрос. [125]

Актуальной проблемой в теории экономического роста является определение оптимального соотношения факторов в увеличении выпуска продукции и росте получаемых доходов. Для решения проблемы традиционно используется производственная функция.

Простейшая производственная функция показывает зависимость прироста продукции от двух факторов производства: труда и капитала. Она была выведена в 1920-х гг. американским ученым П. Дугласом, который на основе статистических данных пришел к выводу, что 1% прироста затрат труда увеличивает выпуск в 3 раза больше, чем 1% прироста капитала. Это исследование установило значение труда как фактора производства без привлечения дополнительного капитала. Отсюда не случайно и появление методов мотивации трудовой деятельности, повышающих эффективность человеческого фактора. Именно труд, все более усложняющийся, использующий научные достижения и информацию, сделал ведущим фактором производства научно-технический (технологический) прогресс, на что одним из первых обратил внимание в 1950-х гг. американский ученый Р.Солоу. Он показал, что за 1909-1949 гг. более 80% роста выпуска продукции за 1 час отработанного времени произошло за счет научно-технического прогресса. Последователь Р.Солоу – Э.Денисон, используя данные за 1929-1982 гг., указал на процесс накопления знаний, обеспечивший 2/3 экономического роста за счет научно-технического прогресса. Оставшаяся 1/3 связана с более эффективным размещением ресурсов и с экономией факторов производства на единицу продукции на основе увеличения масштабов производства, возможность которого давал НТП.

Эти выводы расставляют новые акценты в отношении к наиболее эффективному фактору производства. В странах, вступивших на постиндустриальный путь развития, наиболее эффективными считаются вложения в человека (его образование, развитие и т.д.), или, по западной технологии, вложения в человеческий капитал, включающие долгосрочные факторы экономического роста, основанного на НТП, творцом которого является человек.

Экономический рост на базе НТП требует увеличения размера авансированного капитала, что бизнесом расценивалось как возрастание предпринимательских рисков из-за большего срока окупаемости капитала. Тем не менее, высокие доходы от НТП оправдывали инвестиционные риски. Экономический

рост в результате внедрения достижений НТП значительно повысил уровень благосостояния развитых стран. Поэтому развитие современного рыночного хозяйства характеризуется переходом к новому качеству экономического роста.

НТП оказывает огромное влияние на все стороны экономики в сферах производства, распределения, обмена и потребления. Новые виды энергии, материалы, новые средства связи, средства труда — все это, безусловно, преобразует экономику и способствует экономическому росту. [125]

В научной литературе до сих пор нет однозначного научного определения инноваций, что обуславливает необходимость уточнения понятийного аппарата инновационного процесса. Существуют различные подходы в определении (классификации) инноваций, которые характеризуются единым пониманием процесса создания и практического использования научных достижений, но разным использованием терминов, что связано с конкретным анализом проблемы.

Предметом современной инноватики является, прежде всего, создание, освоение и распространение различных интеллектуальных продуктов. Новшество - это объект, который представляет собой стержень инновации. В свою очередь, новые технические решения – новации являются ядром новшества.

Если единичное новшество встраивается как новый существенный элемент в известную технологическую систему с целью ее улучшения, то взаимосвязанные новшества и их комплексы образуют новую технологию, с использованием которой удастся получить новые или известные продукты (товары).

В инноватике встречается три основные формы использования понятия «технология». Для англосаксонской терминологии характерно понимание технологии в смысле «прикладное знание». Для русской инженерной традиции характерно использование этого понятия в смысле «производственные процессы реализации технических возможностей», что часто эквивалентно термину «технологический процесс». В связи с развитием общественных подходов к анализу научно-технического развития технология трактуется как «система технических средств». Для современного этапа развития, когда технология становится

основным фактором экономического роста, методы ведения процессов производства и технические средства их реализации приобрели комплексный характер. [199]

Понятие «нововведение» является русским вариантом английского слова *innovation*, буквальный перевод которого означает «введение новаций», т. е. процесс использования новшеств. Под новшеством (новацией) понимается новый метод, новый обычай, новый порядок, изобретение, новое явление (открытие). [6] С момента принятия к распространению новшество (*novation*) приобретает новое качество, становится нововведением (инновацией) [160].

Щербанин Ю.А. подчеркивает, что инновация – это процесс внедрения новых технологий. [106].

Классическое определение инновации было сформулировано И. Шумпетером, который рассматривал инновацию как «постоянное проведение новых комбинаций» в виде:

- внедрения нового товара, т. е. товара, с которым потребители еще не знакомы, или новой разновидности какого-то товара;
- внедрения нового метода производства, т.е. метода, еще не испытанного практически в данной отрасли производства;
- открытия нового рынка, т. е. рынка, на котором данная отрасль промышленности данной страны прежде не присутствовала, независимо от того, существовал ли до этого данный рынок или его не было;
- овладения новым источником сырья или полуфабрикатов независимо от того, существовал этот источник или же он только что был создан;
- проведения новой организации какой-либо промышленности.

Попов А.И. считает, что под инновацией (нововведением) обычно подразумевается объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличного от предшествующего аналога. Инновация характеризуется более высоким техно-

логическим уровнем, новыми потребительскими качествами товара или услуги по сравнению с предыдущим продуктом. [125].

Мы разделяем мнение А.И. Попова, что «инновация» применяется ко всем новшествам, как в производственной, так и в организационной, финансовой, научно-исследовательской, учебной и других сферах, к любым усовершенствованиям, обеспечивающим экономию затрат или создающим условия для такой экономии. [125]

Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. считают, что инновации – нововведения в области техники, технологии организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использования этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности. [135]

Наиболее полным и четким определением, раскрывающим экономическое содержание инноваций, является определение, предложенное экспертами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В соответствии с ним инновация есть конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. [11].

Таким образом, инновации рассматриваются как процесс, идея, практика или продукт, воспринимаемый индивидом как новые и их использование в человеческой деятельности [7].

По нашему мнению, инновация – процесс использования результатов научных исследований, открытий, новшеств в производственной, организационной, финансовой, коммерческой, административной, учебной и других сферах, позволяющий получить новый продукт с более высоким техническим уровнем, новыми потребительскими свойствами; обеспечивающий экономию затрат или

создающий условия для такой экономии; способствующий переходу к новому технологическому укладу.

Особую группу представляют инновации, которые дают толчок для развития многих отраслей экономики. Это базисные инновации. Они основаны на научных открытиях и крупных изобретениях, лежащих в основе новых поколений техники (технологии). Кластеры (взаимосвязанные группы) базисных инноваций являются основой для формирования нового технологического уклада и определяют его структуру.

Так, структуру современного, пятого технологического уклада, преобладающего в конце XX - начале XXI вв. в развитых странах, определяют: микроэлектроника, биотехнология и информатика (генетическое ядро пятого технологического уклада); гибкие технологии и робототехника, нетрадиционная энергетика, композиты и керамика, малоотходные и безотходные экологически чистые технологии, компьютеры, телекоммуникации и Интернет, принципиально новые виды транспорта, космические технологии и аквакультура; принципиально новые технические системы и технологии непроектируемой сферы услуг, медицины, просвещения, науки, управления, бытовая радиоэлектроника.

Базисные инновации реализуются через разветвленную сеть улучшающих инноваций, которые обеспечивают распространение принципиально новой техники и технологии в различных сферах производства, повышение эффективности технологического уклада. Базисные инновации имеют межотраслевой характер, они связаны с крупными инвестициями в формирование новых отраслей, подотраслей и направлений техники, а также значительным риском. В научной литературе существуют различные подходы к раскрытию сущности классификационных различий инноваций. Каждый из них отражает ту или иную сторону рассматриваемого объекта. Классификация инноваций представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Классификация инноваций

Базовые признаки объектов классификации	Группированные по установленным признакам
Содержание новаций	Технические, технологические, экономические, управленческие, организационные
Степень новизны	Абсолютная, относительная, условная, частная
Варианты организации	Внутрикорпоративные, программные, конкурсные
Потенциал новаций	Радикальные, комбинированные, модифицированные
Особенности инноваций	Внутриорганизационные, межорганизационные, различающиеся по длительности этапов
Уровень разработки и распространения	Государственные, республиканские, региональные, отраслевые, корпоративные, фирменные
Сферы разработки и распространения	Промышленные, финансовые, торгово-посреднические, научно-педагогические, правовые
Особенности характера	Простой продукт, модификация сложного продукта предыдущего технологического уклада, инновационный продукт, услуги

Наиболее распространенным в работах отечественных и зарубежных исследователей является предметный подход к классификации инноваций, выделяющий следующие виды:

- продуктовые (product innovations) - новая продукция, потребляемая в сфере производства или в сфере потребления;
- процессные, которые в свою очередь делятся на технологические (technological innovations) - новые технологии производства продукции; организационно-управленческие (organizational-managerial innovations) - новые методы организации работ и управления производством и социальные [6].

По нашему мнению, многообразие характеристик новаций в разных прикладных сферах можно свести к следующим:

- приоритетность, характеризующая новизну, потенциальную практическую полезность, конкурентоспособность, а также экономическую безопасность использования новшества;
- универсальность, соответствующая потенциальной возможности новшества быть использованным в различных предпринимательских сферах;

- коммерциализируемость, характеризующаяся величиной инвестиционного спроса на новшество, его потенциальной прибыльностью с учетом возможных рисков;
- безопасность связанная с экологическими последствиями использования новшества, а также гарантиями безопасности людей и надежности техники в производстве;
- технологичность, определяющаяся способностью новшества включаться в технологическую систему с улучшением ее характеристик;
- социальность, связанная с социальным эффектом от использования новшества.

Обобщая вышеуказанные теоретические подходы к определению сущности инноваций, нами сделан вывод, что инновации должны соответствовать следующим требованиям:

- ориентация на конечный результат прикладного характера;
- применение в различных сферах деятельности;
- планируемость и управляемость;
- измеримость результата в экономических и социальных категориях.

Участниками инновационного процесса являются предприниматели (предприятия) – субъекты нововведений (заказчики), инвесторы, исполнители работ по проекту, включая поставщиков материальных и финансовых ресурсов, и другие субъекты (физические и юридические лица, включая иностранные). В зависимости от масштабов инновации и сложности проекта в его реализации могут принимать участие до нескольких сотен организаций и предприятий, имеющих конкурентные функции, несущих риски и надежды на присвоение соответствующей части результатов (прибыли) или просто вступающих в рыночные отношения по поводу обеспечения товарами (услугами).

На рисунке 1.1 инновационный процесс представлен рядом стадий и этапов, отражающих трансферт новшества в производство. Горизонтальными стрелками показаны варианты участия каждого субъекта инновации, а вертикальными – образующиеся инновационные коммуникации. В точках пересече-

ния горизонтальных и вертикальных линий (стрелок) возникают коммуникационные узлы. Для них характерны отношения между участниками инновации, которые не только вступают в рыночные отношения и обмениваются информацией по предмету и объекту нововведения, но и главное, разделяют будущий результат и несут риски, связанные с ним.

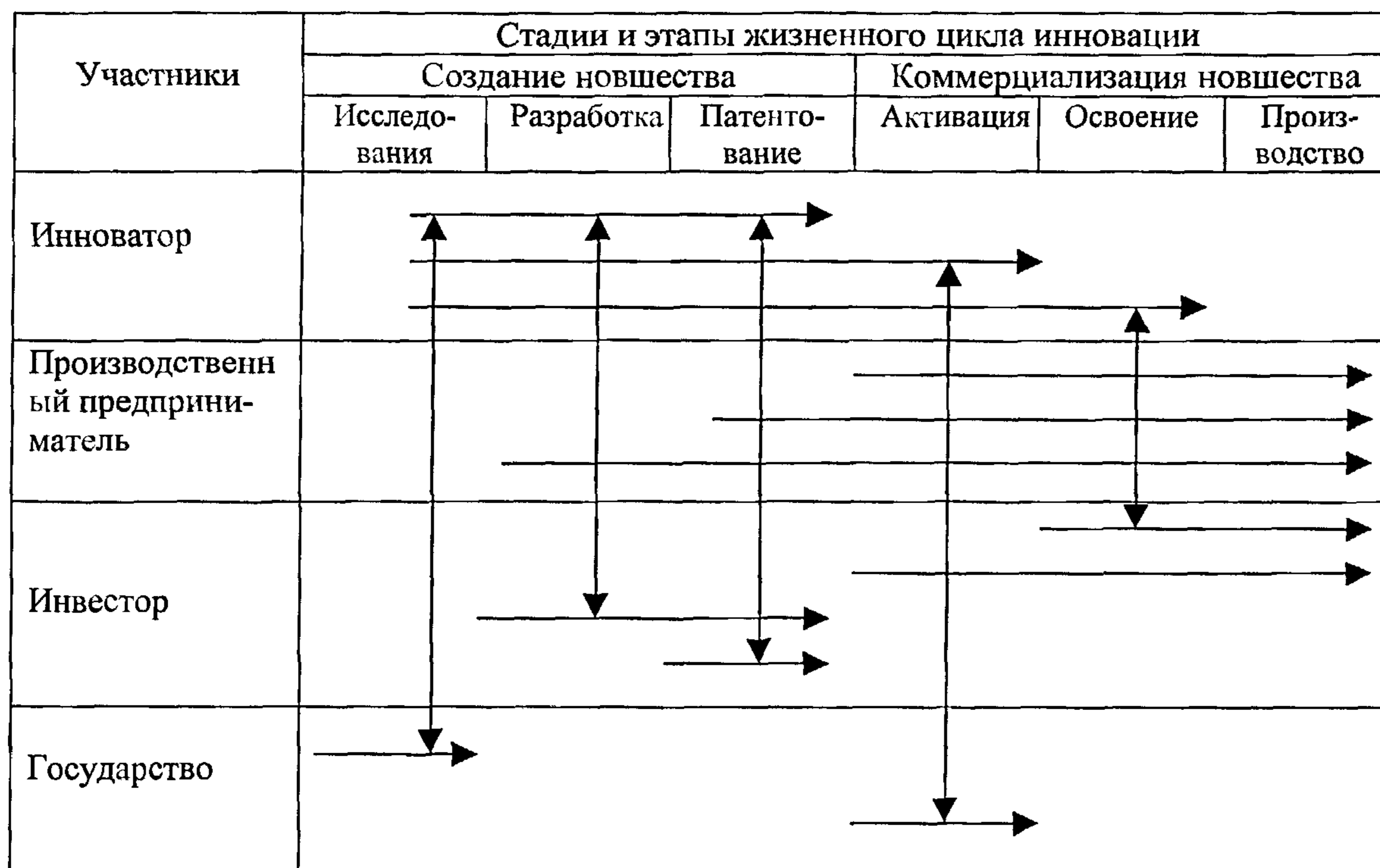


Рисунок 1.1 – Виды инновационной деятельности и коммуникации участников инновационного производственного процесса

Условные обозначения: участие в инновационной деятельности
 инновационная коммуникация

Таким образом, инновационный процесс рассматривается нами как последовательная реализация различных видов инновационной деятельности. Содержание инновационного процесса, выражается во взаимосвязи многообразных отношений, существующих в различных формах: научной, проектно-

конструкторской, технологической деятельности, опытных разработках, работе по освоению новшеств в производстве, их реализации.

Инновационной деятельностью (ИД) называют действия, связанные с инновациями. Для уточнения содержания инновационной деятельности рассмотрим, как определяют ее различные авторы в отечественной научной литературе (таблица 1.2).

Таблица 1.2 - Определения инновационной деятельности

Автор	Определение
Завлин П.Н., Казанцев А.К. Миндели Л.Э. и др.	ИД – вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов НИР, либо иных научно-технических достижений) в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности, либо в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке, либо в новый подход к социальным услугам
Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. и др.	ИД – деятельность по доведению научно-технических идей, изобретений, разработок до результата, пригодного в практическом использовании
Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г.	ИД – сложная динамическая система действий и взаимодействия различных методов, факторов и органов управления, занимающихся научными исследованиями, созданием новых видов продукции, совершенствованием оборудования и предметов труда, технологических процессов и форм организации производства на основе новейших достижений науки, техники; планированием финансированием координацией НТП; совершенствованием экономических рычагов и стимулов, разработкой системы мер по регулированию комплекса взаимообусловленных мероприятий, направленных на ускорение интенсивного развития НТП и повышения его социально-экономической эффективности.
Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г.	ИД – виды деятельности, непосредственно связанные с получением, воспроизводством новых научных, научно-технических знаний и их реализацией в материальной сфере экономики.
Румянцева З.П., Соломатин Н.А. Акбердин Р.З. и др.	ИД направлена на практическое использование научного, научно-технического результата и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшения производимого продукта, способа его производства и удовлетворения потребностей общества в конкурентоспособных товарах и услугах.
Уткин Э.А.	ИД – деятельность, по преобразованию результатов научной и научно-технической деятельности в инновации и эффективному использованию для обновления производительных сил, организационно-экономических отношений и взаимодействия в хозяйственных системах. Является продолжением научной и научно-технической деятельности в едином научно-инновационном цикле раждения, трансформации и использования в хозяйственной деятельности инноваций

Таким образом, инновационная деятельность представляет собой деятельность по доведению научно-технических идей, изобретений, разработок до результата, пригодного к практическому использованию, которая предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, в своей совокупности приводящих к инновациям.

В инновационной деятельности предприятий обычно выделяют следующие основные виды [7]:

1. Приобретение неовещественной технологии со стороны в форме патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, торговых марок, конструкций, моделей и услуг технологического содержания.

2. Приобретение овещественной технологии - машин и оборудования, по своему технологическому содержанию связанных с внедрением на предприятии продуктовых или процессных инноваций.

3. Организация производства и инструментальная подготовка, охватывающие приобретение производственного оборудования и инструмента, изменения в них, а также в процедурах, методах, стандартах производства и контроля качества, необходимых для создания нового технологического процесса.

4. Маркетинг новых продуктов, предусматривающий виды деятельности, связанные с выпуском новой продукции на рынок, включая предварительное исследование рынка, адаптацию продукта к различным рынкам, рекламную кампанию, но исключая создание сетей распространения для реализации на рынке.

5. Производственное проектирование, включающее подготовку планов и чертежей для определения производственных процедур, необходимых для создания концепции разработки, производства и маркетинга новых продуктов и процессов.

6. Пуск производства и предпроизводственные разработки, включающие модификации продукта и технологического процесса, переподготовку персона-

ла для применения новых технологий и оборудования, а также пробное производство.

Таким образом, ИД начинается с генерации и отработки научно-технических идей, а кончается выпуском и реализацией наукоемкой продукции, представляющей собой совокупность взаимосвязанных, взаимодополняющих друг друга систем и соответствующих им организационных элементов, необходимых и достаточных для эффективного осуществления инновационной деятельности. Она включает маркетинговые исследования рынков сбыта, поиск новых потребителей, информационное обеспечение возможной конкурентной среды и потребительских свойств товаров конкурирующих предприятий, поиски новаторских идей, решений и партнеров по финансированию и внедрению инновационных проектов.

Активный инновационный процесс способствует экономическому росту государства, преодолению спада производства, его структурной перестройке и изменению номенклатуры выпускаемой продукции, повышению конкурентоспособности национальной экономики, созданию новых рабочих мест и сохранению и развитию научно-технического потенциала. А это, в свою очередь, предполагает разработку и реализацию эффективной инновационной политики государства.

1.2 Основные направления государственной инновационной политики

Современное состояние российской экономики характеризуется следующими показателями. Экономический рост страны в 2007 г. составил 107,6%. Этот результат оказался выше аналогичного показателя 2006 г. (106,6%). Таким образом, в 2007 г. ВВП в России вырос на 7,6% по сравнению с мировым ростом 5,4%. За 1999-2007 гг. российский ВВП в реальном выражении увеличился почти на 80%, а мировой валовой продукт на 46,4%. По итогам 2006 г. Россия стала десятой страной, ВВП которой превысил триллион долларов США по текущему курсу.

Структура ВВП России существенно отличается от развитых стран. В промышленности создается менее 1/3 российского ВВП. Доминирующее положение занимают добывающие отрасли и отрасли первичной переработки сырья, на долю машиностроения и металлообработки приходится 20% промышленного производства. (В мировом производстве на добывающие отрасли приходится 10,4%, а на обрабатывающие – 82%). Однако в 2007 г. наблюдаются результаты начавшейся перестройки структуры экономики, проявляющиеся в том, что 2/3 ВВП были созданы за счет внутреннего фактора – строительства, торговли, обрабатывающей промышленности. Добывающая промышленность за год выросла на 2%, обрабатывающая – на 9,4%, при этом машиностроение – на 20%.

Кроме того, в мировой практике для сравнительной оценки национальной конкурентоспособности государств применяют индекс конкурентоспособного роста G-CI, который впервые использовался в докладе Всемирного экономического форума (ВЭФ) в 2002 г. Он определяет инновационную способность и возможность экономического роста экономики в среднесрочной перспективе. При определении индекса G-CI оцениваются объемы инновационных инвестиций и их эффективность, использование информационных технологий, институциональные и макроэкономические условия.

Рейтинг 2003 г. экономического и инновационного развития ведущих государств мира показывал, что Россия по индексу G-CI занимала только 63 место, по использованию информационных технологий – 60, институциональным условиям – 61, оценке макроэкономической среды – 57 место. При этом необходимо отметить, что Россия значительно отстала по индексу G-CI от Китая и Индии.

Следует отметить, что темпы прироста ВВП Китая в 2007 г. составили 11,5%, при этом доля страны на рынке наукоемкой продукции достигла 6%. Россия имеет в 5 раз больше ученых на тысячу населения по сравнению с Китаем, в 2,5 раза больше выпускников инженерных специальностей, а доля России на рынке наукоемкой продукции составила только 0,5%.

В 2006 г. в рейтинге конкурентоспособности Россия потеряла девять пунктов и заняла 62 место из 125 (54 место годом ранее).

Лидерство в производстве наукоемких технологий принадлежит США, Японии, странам Западной Европы, по ряду направлений к ним стремительно приближаются Южная Корея, Малайзия, Сингапур, Гонконг, Индия и другие новые индустриальные страны. Успех вышеперечисленных стран обусловлен следующими закономерностями:

- наука и инновации рассматриваются правительствами этих стран как фундамент и инструмент повышения конкурентоспособности и безопасности национальной экономики. Создаются национальные инновационные системы, которые представляют собой совокупность взаимосвязанных организаций, осуществляющих производство и реализацию научных знаний и технологий, а также комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих эффективное функционирование этих организаций. Функционирование инновационных систем позволяет развитым странам затрачивать на создание новых знаний и технологий от 1,6% (Канада) до 3,7% (Швеция) общего объема ВВП;
- корпоративные исследования и разработки. Развитие научных исследований в компаниях создает потенциал научных открытий и новых технических

возможностей. Предпринимательский сектор развитых стран играет ведущую роль в проведении исследований и разработок, опережая университеты и государственные лаборатории по объемам затрат на исследовательские работы, численности научных кадров, патентов. К концу прошлого века предпринимательский сектор в развитых странах финансировал подавляющую часть общенациональных затрат на НИОКР: в Германии - 68%, Франции - 61%, Японии - 72%, США – 74%;

- обеспечение кумулятивного процесса знаний через государственное регулирование. Вложения в науку и образование дают отдачу только при их стабильности или росте в долгосрочной перспективе. Прекращение финансирования исследований на каком-то этапе нельзя компенсировать его скачкообразным увеличением в будущем. Поэтому государства с учетом специфики научного производства уделяют большое внимание регулированию сферы научных исследований, ставшей самостоятельным направлением экономической политики. За счет бюджетных средств финансируется от 20 до 50% национальных научных расходов. В Японии государство финансирует примерно 20% всех затрат на науку, в США - 28,6%, в Германии - 33,8%, в Италии - 51,1%. Мировой опыт показывает, что инструментами госрегулирования научных исследований являются государственные заказы на проведение исследовательских работ, система стимулирующих мер (включение затрат на НИОКР в себестоимость продукции, применение ускоренной амортизации, адресные налоговые льготы, доленое финансирование крупных проектов, безвозмездная передача госимущества или земли для организации инновационных предприятий и др.). [39]

В 2004 г. Правительство России взяло курс на создание модели инновационного роста экономики, что предполагает решение следующих задач:

- повышение уровня и качества жизни основной массы населения. Рост благосостояния необходим как фактор экономического оживления: без создания эффективного платежеспособного спроса невозможно обеспечить иннова-

- ционный прорыв. Необходимо создать благоприятную социальную среду для мотивации труда и предпринимательской деятельности. В конечном счете, за десять лет планируется создать в России средний класс, который должен составить 40% населения, и снизить долю населения с доходами ниже прожиточного минимума до 10-15%, что предполагает увеличение уровня потребления по сравнению с настоящим в 1,8 раза;
- активизацию инвестиций для качественной модернизации производственно-технологического аппарата и поддержания сырьевой базы экономики. Для увеличения объема производственных инвестиций в 2,4 раза необходимо расширить внутренние финансовые источники инвестиций, перейти к режиму интенсивного обновления производственного аппарата, обеспечить структурный маневр инвестиций в пользу обрабатывающей промышленности, развить собственную базу инвестиционных ресурсов;
 - обеспечение военной безопасности страны за счет увеличения расходов на оборону;
 - поддержание и развитие социальной инфраструктуры;
 - развитие инновационного потенциала за счет стимулирования спроса на инновации. Расходы на науку должны быть увеличены в 3 раза;
 - обеспечение внешней платежеспособности страны за счет сохранения активного сальдо торгового баланса.

Переход к инновационной модели экономики предполагает реализацию трех последовательных этапов с различными задачами, источниками и секторами экономического оживления. Первый этап, продолжительностью до трех лет, ориентирован на создание институциональных и финансовых предпосылок для перехода к динамичному росту. Второй этап (4 года) предусматривает форсированный рост инвестиций, направленных на модернизацию производственного аппарата. Третий этап (4 года) ориентирован на рост потребления и расширение социальной сферы.

Таким образом, развитие экономики России в перспективе следует рассматривать как диверсифицированное, ориентированное на многообразные эффективные формы производства, полное вовлечение в оборот резервов экономического роста.

Россия имеет скромные позиции в научно-технической сфере, она заметно уступает развитым странам по масштабам и интенсивности внедрения инноваций. На Россию в мировых затратах на науку приходится всего 1%, хотя в исследовательских организациях занято 11% научных работников всего мира. В 2003 г. в России насчитывалось более 500 академиков и 1200 членов-корреспондентов, что в 1,5 раза больше, чем в 1985 г. В то же время число научных российских публикаций за рубежом сократилось с 38 тыс. в 1980 г. до 13 тыс. в 2003 г. Одновременно к общему числу научных публикаций в мире российские составляли 8,3% в 1980 г., а в 2003 г. – 4,4%. Это свидетельствует о сложном положении в сфере научных исследований. [125]

В отличие от большинства экономически развитых стран главным источником финансирования исследовательских работ в России является бюджет. Доля затрат на исследования и разработки в общей сумме расходов бюджета по сравнению с дореформенным уровнем сократилась вдвое. Отечественный бизнес вкладывает в науку втрое меньше средств, чем государство, но более чем вдвое опережает по затратам внешних заказчиков. В абсолютном выражении (в пересчете по общему паритету покупательской способности валют) Россия затрачивает на науку меньше Японии в 9,3 раза, Германии – 4,7 раза, Франции – в 2,8 раза. Расходы на науку в США больше российских в 24 раза. Снижение внутренних затрат на науку в последние годы сопровождалось сокращением численности научных организаций и занятых в них работников, при этом сократилась и качественно ухудшилась материально-техническая база исследований.

Инновационная ситуация в России характеризуется, с одной стороны, наличием значительных фундаментальных и технологических заделов, квалифицированных научных и инженерных кадров, развитой, не имеющей по отдельным

стратегическим направлениям мировых аналогов научно-производственной базы, а с другой — крайне низким уровнем использования этого важного элемента национального богатства в реальном секторе экономики.

В решающей степени кризис инновационной сферы был предопределен разрушительными тенденциями в ее финансовом обеспечении. В 1992 г. расходы федерального бюджета на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) были сокращены с 1,85 до 0,94% ВВП. За годы реформирования (при практически полном отсутствии заказов от промышленности и оборонных отраслей) двукратное падение доли финансирования науки сопровождалось почти таким же уменьшением объемов самого ВВП.

Резкое сокращение бюджетных ассигнований на науку привело к сокращению НИОКР. Только за период с 1991 по 1994 г. количество научно-технических подразделений на предприятиях уменьшилось с 400 до 276, а численность работников научных организаций сократилась с 1943 тыс. до 1218 тыс. человек, т. е. на 37,3%.

Следует отметить, что распадались не только эффективные коллективы исследователей, но и многие жизненно важные научные направления.

Налицо одно из главных противоречий экономической реформы: инновационное развитие сопровождается разрушением научного потенциала.

Низкий уровень финансирования заставил многие научные учреждения свернуть большое количество материало- и энергоемких экспериментов, определяющих приоритет отечественной науки.

Анализ инновационной деятельности субъектов хозяйствования различных форм собственности подтверждает тенденцию, связанную с усилением рыночных требований к повышению конкурентоспособности отечественной продукции, особенно в отраслях, ориентированных на внешний рынок. Вместе с тем, недостаток собственных оборотных средств предприятий в сочетании с неприемлемыми условиями кредитования существенно сдерживают инновационную активность в этом направлении. Ситуация усложняется тем, что функ-

ционирующие кредитно-финансовые институты практически не осуществляют вложений финансовых ресурсов в реальный сектор экономики. Это обусловлено тем, что нестабильная экономическая ситуация, высокий уровень налогообложения, значительные инфляционные ожидания, формирование высокодоходного фондового рынка определяют наиболее благоприятные условия для проведения спекулятивных операций в финансовой сфере.

В результате экономический комплекс страны разделился на два слабо связанных друг с другом сектора: с одной стороны, высокоприбыльная сфера финансового обращения, с другой — низкорентабельная или убыточная сфера материального производства.

По существу финансовая сфера перестала выполнять свою главную функцию, направленную на бесперебойное обеспечение потребностей производственного процесса, непрерывности его функционирования, включая стадию инновационном развития. Учитывая, что имеющиеся финансовые ресурсы ограничены, активизацию инновационной деятельности следует рассматривать как важнейшее средство повышения конкурентоспособности экономики, стабилизацию развития народного хозяйства и его последующий рост.

Отсюда следует, что формирование благоприятного делового климата является одной из основных задач в вопросах становления российского инновационного предпринимательства. Важнейшим направлением оживления инновационной деятельности является развитие форм взаимодействия крупного и малого бизнеса в области инноваций. Крупные и мелкие фирмы, связанные с научными исследованиями и разработками, заинтересованы в сотрудничестве друг с другом. Для крупных предприятий - это возможность быстрого и относительно дешевого получения результатов, требующих лишь минимальной доработки, и снижения степени риска для проведения аналогичных научных исследований собственными силами. Для малых фирм - это способ для разрешения многих проблем, связанных с завершением работ и выходом на рынок, по-

скольким крупным фирмам в этом случае выступают как организаторы и источники финансирования.

Взаимодействие малого и крупного предпринимательства может осуществляться в следующих формах:

- работа по заказам крупных фирм;
- создание малых инновационных фирм самим крупным бизнесом;
- включение малых исследовательских фирм в экономический комплекс крупных предприятий;
- рискованное финансирование.

Однако, выполнение работы по заказам крупных предприятий не в полной мере соответствует экономическим интересам малых фирм, так как успешно сделанная работа в рамках заказа приносит львиную долю прибыли крупной корпорации.

Экономическая форма взаимодействия - создание крупным бизнесом собственных инновационных фирм или поглощение успешно функционирующих. Эта форма себя не оправдала. По мнению американских исследователей, утрата независимости малыми фирмами резко снижает их эффективность: во-первых, на 20-30% падает производительность труда, а во-вторых, в 1,5 раза уменьшаются доходы.

В связи с этим прямое поглощение уступает место формально равноправному договорному сотрудничеству, а административные формы постепенно трансформируются в программно-целевое финансирование подрядчиков.

В этом аспекте широкое распространение получила кооперация крупных и мелких предприятий в разработке и коммерческом освоении новой продукции. Результат такой кооперации - сокращение периода разработки многих принципиально новых видов продукции (нередко с 10-15 до 4-6 лет) и рост доли новых товаров в продажах, которые в целом ряде отраслей достигают 20-25%.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, сегодня требуется активная государственная инновационная политика, основанная на выборе стратегических целей, комплексном обосновании приоритетов, а также новых методах ее реализации. В первую очередь необходимо определить приоритетные направления инноваций, которые оказывают огромное влияние на темпы и пропорции развития национальной экономики. Она должна предусматривать:

- во-первых, развитие направлений, в рамках которых создается техника новых поколений, обеспечивающая в конечном итоге статус России как ведущей технологической державы;
- во-вторых, сохранение стратегического ядра инновационного потенциала на базе структур, работающих на приоритетных направлениях научно-технического прогресса;
- в-третьих, содействие становлению и развитию рыночных отношений в инновационной сфере, формированию конкурентной среды и малого инновационного бизнеса.

Финансовый механизм реализации государственной инновационной политики должен представлять собой систему ресурсного обеспечения всего инновационного цикла, включая стадии разработки, промышленного производства и эксплуатационного применения инноваций на основе как прямого финансирования, так и использования методов косвенного регулирования.

Концепция финансового механизма обеспечения инноваций должна основываться, с одной стороны, на сочетании прямого бюджетного финансирования инновационных программ и проектов с финансовой поддержкой отдельных научных организаций, а с другой - с множественностью источников финансирования, когда наряду с бюджетными ассигнованиями в финансировании инноваций используются денежные средства финансово-промышленных групп (ФПГ), коммерческих банков, объединений, организаций и других субъектов хозяйственной деятельности.

Следует отметить, что, несмотря на усилия по развитию рыночных отношений в российской экономике, их слабое воздействие на инновационную активность сохранится до того момента, пока не начнут функционировать внутренние мотивации предприятий к наращиванию выпуска высокоэффективной техники и структурным изменениям производства, адекватным рыночному спросу. В этой связи исходной предпосылкой возникновения полноценного инновационного рынка является устойчивое функционирование системы: рыночный спрос - рост производства - спрос на инновации.

Следует отметить, что важную роль в повышении уровня технико-экономического развития страны, освоении внутриотраслевой специализации играют промышленная и инвестиционная политики государства, целью разработки которых должно стать стимулирование развития отраслей, обеспечивающих более глубокую переработку сырья, и высокотехнологичных секторов, потенциально способных к соперничеству на верхних ярусах мирового рынка. Это обуславливает переход России на инновационный путь развития. В условиях ограниченности финансовых ресурсов важным аспектом является выбор приоритетов инвестиционной политики соответствующих интересам государства, а также поиск оптимальных форм привлечения инвестиций как отечественных, так и иностранных в научно-техническую сферу экономики. Важными направлениями здесь могут быть развитие технико-внедренческих и промышленно-производственных особых экономических зон, венчурного предпринимательства и других форм, способствующих коммерциализации научных исследований. [30]

В современной экономике только эффективные производства, базирующиеся на инновациях и высоких технологиях, могут создать возможности для страны или региона с «догоняющей» экономикой приблизиться в обозримом будущем по душевым доходам к развитым странам мира.

В настоящее время в России реализуется инновационная политика, основные положения которой изложены в следующих документах:

- «Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 гг.», принятая Постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832;
- стратегия «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу», принятая совместно Советом по науке и высоким технологиям при Президенте РФ, Президиумом Госсовета и Советом безопасности 20.03.02;
- «Стратегия Российской Федерации в области развития науки и инноваций на период до 2010 г.».

В соответствии с вышеперечисленными документами задачами инновационной политики России являются:

- формирование национальной инновационной системы;
- оптимизация распределения ресурсов государства между различными этапами инновационного цикла «идея - технология - производство продукции, имеющей платежеспособный спрос»;
- проведение инвентаризации научных государственных организаций;
- закрытие и преобразование неэффективных НИИ и лабораторий;
- использование фондов закрытых НИИ для развития инновационного бизнеса;
- бюджетное финансирование «технологий государственного значения», которое направляется по статье федерального бюджета «Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу».

В Стратегии РФ в области развития науки и инноваций указывается, что «основная системная проблема заключается в том, что темпы развития и структура российского сектора исследований и разработок не отвечают потребностям системы обеспечения национальной безопасности и растущему спросу со стороны ряда сегментов предпринимательского сектора на передовые технологии; при этом предлагаемые российским сектором исследований и разработок отдельные научные результаты мирового уровня не находят применения в российской экономике ввиду несбалансированности национальной инноваци-

онной системы, а также вследствие общей низкой восприимчивости к инновациям российского предпринимательского сектора».

Реализация Стратегии позволит достичь следующих результатов:

- создание сбалансированного, устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок, обеспечивающего расширенное воспроизводство знаний, конкурентоспособных на мировом рынке;
- создание эффективной инновационной системы, обеспечивающей взаимодействие сектора исследований и разработок с отечественным корпоративным сектором и встроенной в глобальную инновационную систему;
- технологическая модернизация экономики на основе передовых технологий;
- развитие институтов использования и защиты прав интеллектуальной собственности.

Целевыми индикаторами реализации Стратегии являются следующие.

1. Устойчивый рост внутренних затрат на исследования и разработки: до 2% ВВП — в 2010 г. При этом увеличивается доля внебюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки: до 55% — в 2010 г.

2. Укрепление престижа российской науки, в частности, уровень цитируемости российских ученых растет с темпом не менее 15% в год, при этом усиливается приток молодых кадров в научную сферу: удельный вес исследователей в возрасте до 39 лет возрастет до 35% к 2011 г.

3. Повышение патентной активности, рост капитализации научных результатов, в частности: увеличение коэффициента изобретательской активности (1,99 - к 2007 г. и 2,5 - к 2011 г.), возрастание отношения объема нематериальных активов, поставленных на баланс зарегистрированными в Российской Федерации организациями, к объему общих расходов на гражданские НИОКР в течение года (к 2007 г. - до 0,15; к 2011 г. - до 0,4).

4. Устойчивый рост числа малых предприятий в инновационной сфере (до 30 тысяч — к 2010 г.), при этом ежегодный прирост рабочих мест в малых и средних предприятиях технологического профиля составляет не менее 10% в год.

5. Повышение инновационной активности в экономике: удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций должен достигнуть около 20% в 2010 г., при этом объем собственных затрат российских компаний на НИОКР растет не менее чем на 10% в год в сопоставимых ценах.

6. Рост удельного веса инновационной продукции как в общем объеме продаж промышленной продукции (к 2007 г. - до 8%, к 2010 г. - до 15%), так и в экспорте промышленной продукции (к 2007 г. - 9%, к 2010 г. - 20%).

Для реализации Стратегии Российской Федерации в области развития науки и инноваций до 2010 г. планируется финансирование в объеме:

- 893,7 млрд руб. (в ценах 2006 г.), из них:
- 647,8 млрд руб. — средства федерального бюджета;
- 62,9 млрд руб. — средства бюджетов субъектов Российской Федерации;
- 183,0 млрд руб. — средства из внебюджетных источников.

Таким образом, для обеспечения активизации инновационной деятельности в стране должен осуществляться комплекс мер, обеспечивающих:

- осуществление эффективной государственной поддержки фундаментальной науки и обеспечение ее опережающего развития;
- совершенствование механизмов и принципов бюджетного финансирования прикладных научных исследований и разработок;
- поддержка эффективного воспроизводства кадрового потенциала науки;
- содействие интеграции науки и образования;
- реформирование научных организаций и повышение их капитализации, реструктуризация государственного сектора исследований и разработок;
- активное позиционирование сектора исследований и разработок в глобальной экономике;
- развитие институтов использования и защиты прав интеллектуальной собственности;

- обеспечение непрерывности финансирования бизнес-проектов на всех стадиях инновационного цикла; перераспределение государственного финансирования на программы поддержки инновационных проектов, находящихся на начальной стадии;
- поддержка формирования и развития системы государственных научно-технических и инновационных фондов;
- развитие производственно-технологической инфраструктуры (технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и т.п.);
- содействие развитию связей в рамках инновационной деятельности и «диффузии» знаний, поддержка совместных исследований на доконкурентной стадии;
- подготовка кадров для инновационной сферы, обучение инновационному менеджменту;
- стимулирование наукоемкого экспорта и расширение международной технологической интеграции;
- стимулирование компаний к производству новой продукции, технологическому перевооружению и проведению НИОКР;
- содействие формированию устойчивых кооперационных связей и инновационных кластеров;
- системное влияние государства на формирование предметного перспективного инновационного спроса в корпоративном секторе;
- развитие механизмов частно-государственного партнерства в реализации крупных перспективных направлений инновационного развития;
- формирование системы эффективного управления в инновационной сфере, в том числе выработки и реализации долгосрочной государственной инновационной политики.

Таким образом, по нашему мнению, разрушительной тенденцией в инновационной сфере явилось, прежде всего, сокращение расходов федерального

бюджета на НИОКР, что предопределило распад не только эффективных коллективов, но и многих жизненно важных научных направлений. Это подтверждает основное противоречие экономической реформы: инновационное развитие сопровождается разрушением научного потенциала.

Реализация эффективной инновационной политики позволит создать национальную инновационную систему, обеспечивающую производство и реализацию научных знаний и технологий, вовлечь в исследования и разработки предпринимательский сектор, регулировать сферу научных исследований, обеспечив кумулятивный процесс знаний.

На наш взгляд, для успешной реализации инновационной политики усилия государства должны быть направлены на:

1. активизацию инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов всех уровней управления, которая обеспечила бы привлечение необходимых объемов инвестиций как внутренних, так и внешних, способствовала созданию приемлемых условий кредитования, формированию благоприятного инвестиционного климата для становления инновационного предпринимательства;
2. поиск и развитие эффективных форм взаимодействия крупного и малого бизнеса;
3. развитие инновационной инфраструктуры: создание технопарков, технополисов, бизнес-инкубаторов, инновационных центров.

1.3 Отечественный и зарубежный опыт формирования инновационной инфраструктуры

Успешное ведение инновационной деятельности предполагает формирование соответствующей инфраструктуры, которая при выполнении определенных функций обеспечивает возможности быстрой адаптации к постоянным динамическим изменениям современного состояния рынка.

Основными функциями инновационной инфраструктуры являются:

1. информационное обеспечение инновационной деятельности, дающее возможность доступа всех заинтересованных в этом предприятий независимо от их форм собственности;

2. экспертиза научно-технических и инновационных программ, проектов, предложений и заявок, обеспечивающая высокопрофессиональное и качественное проведение различных видов их независимой оценки;

3. финансово-экономическое обеспечение научно-технической и инновационной деятельности, активное привлечение различных источников финансовых средств (ресурсы местных предпринимательских структур, иностранных инвестиций и т. п.) при прямой или косвенной государственной поддержке этой деятельности;

4. производственно-технологическая поддержка создания высоких технологий, новой конкурентоспособной, наукоемкой продукции и их практическое освоение на предприятиях;

5. сертификация наукоемкой продукции, предоставление осваивающим и производящим ее предприятиям услуг в области стандартизации и контроля качества;

6. проведение патентно-лицензионной работы, маркетинговых исследований, рекламной и выставочной деятельности, и обеспечение защиты интеллектуальной собственности для продвижения научно-технических разра-

боток и наукоемкой продукции на региональный, межрегиональный, федеральный и зарубежный рынки;

7. подготовка и переподготовка кадров для научно-технической и инновационной деятельности в условиях рыночной экономики;

8. координация и регулирование развития научно-технической инновационной деятельности, позволяющей через экономические методы и информационное воздействие управлять этими видами деятельности для их более эффективного осуществления [7].

Развитая инновационная инфраструктура, способна обеспечить тесное интеграционное взаимодействие науки и промышленности.

В международной практике выделяют три модели научных центров, обеспечивающих развитие науки и производства: американская, характерная для США и Великобритании, японская и смешанная (Франция, Германия).

Американская модель. В США и Великобритании типичными формами являются научные парки, при этом выделяются три типа таких парков:

- «научные парки» в узком смысле слова;
- «исследовательские парки»;
- «инкубаторы».

«Научный парк» представляет собой расположенный на университетской территории комплекс подразделений, обеспечивающих условия для развития научных исследований и разработок в области передовых технологий, объединяющий лаборатории и исследовательские группы университетов и промышленных компаний, специализирующихся в наукоемких отраслях, а также отдельных исследователей-предпринимателей.

«Исследовательские парки» отличаются от научных центров лишь тем, что в них новшества разрабатываются только до степени технологического прототипа.

«Инкубаторы» предоставляют вновь открывающимся инновационным фирмам помещения, доступ к лабораторному оборудованию и услугам за умеренную арендную плату.

В США старейшим «научным парком» является Стэнфордский, основанный в 1951 г. Он находится в Калифорнии, недалеко от Сан-Франциско, на землях Стэнфордского университета, и получил широкую известность в мире под названием Кремниевая Долина. Следует отметить, что одна треть всех применяемых в мире микропроцессоров выпускается фирмами, расположенными в Кремниевой Долине. На этой территории функционируют такие гиганты электроники, как «IBM» и «Хьюлет-Паккард», и производится половина продукции американской электроники.

Японская модель. Для нее характерной особенностью является строительство совершенно новых городов-технополисов. В Японии для этих целей выбрано 19 зон на четырех островах. К таким городам предъявляются определенные требования: 30 минут езды от города-родителя с населением более 200 тыс. человек и один день езды до Токио или других крупных центров. Технополисы включают технопарки, каждый из которых реализует специализированный набор инновационных услуг, инкубаторы и комплекс разнообразных структур, обеспечивающих жизнь города. Помимо этого сюда входят исследовательские институты, университеты в сочетании с удобным жильем, культурной и рекреационной инфраструктурой. В основе иерархического построения технополисов лежит модульный принцип, где первичным элементом является инкубатор совместных исследований и венчурного бизнеса.

Смешанная модель характеризуется сочетанием черт американской и японской моделей. Наиболее показательным примером смешанной модели являются «научные парки» Франции, крупнейший из которых является «София Антиполис», расположенный на Ривьере и занимающий площадь более 2 тыс. га. Примером французского технополиса служит зона для нововведений и

внедрения науки и техники в районе г. Гренобля, где старейший Гренобльский университет со своими научными подразделениями тесно сотрудничает с промышленными предприятиями, где сконцентрированы мелкие компании в области автоматизации и робототехники. Часто этот район называют мини-Силиконовой Долиной.

В России первый научный городок был создан в 1956 г. в Новосибирске (Академгородок), который до сих пор остается образцом научного поселения, и претворяет в жизнь некоторые существенные принципы инновационных технологий XXI в.

В конце 1980-х - начале 1990-х гг. началось формирование российских технопарков. Их основными источниками финансирования стали вклады учредителей и спонсоров, коммерческие кредиты, гранты, субсидии, реинвестиции прибыли, получение государственного финансирования через фонды.

Большая часть их организовывалась в высшей школе. Научный парк МГУ, Технопарк «Москворечье» (МИФИ), Технопарк «Курчатовский», Технопарк МЭИ, Зеленоградский научно-технологический парк (при МИЭТ), Технопарк «РИТМ» при Государственной академии инноваций.

Особенную известность среди технопарков «первой волны» получил Научный парк МГУ. Он образовался в 1992 году на волне интереса к созданию научно-технологических парков и бизнес-инкубаторов. Учредителями выступили Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова и Министерство науки РФ.

Однако, эти технопарки не имели развитой инфраструктуры, недвижимости, подготовленных команд менеджеров. Они создавались и рассматривались как одно из подразделений вуза. В своем большинстве они не представляли собой реально действующие структуры, иницирующие, создающие и поддерживающие малые инновационные предприятия.

В 1990 г. формируется и начинает реализовываться Госкомитетом СССР по народному образованию программа создания и развития технопарков. Правопреемником этой программы стало Минобразования Российской Федерации. Тогда и начинает свою работу ассоциация «Технопарк». Главным направлением ее деятельности на этом этапе были: изучение и адаптация к российским условиям зарубежного опыта создания технопарков, разработка концепции создания в России технопарков, пропаганда и разъяснение сущности технопарка как наиболее эффективной формы обеспечения развития малого инновационного предпринимательства, подготовка кадров для технопарков и малых инновационных фирм, в том числе с привлечением ведущих зарубежных специалистов, интенсивная работа в регионах.

В немалой степени благодаря усилиям ассоциации «Технопарк» наблюдался количественный рост организованных и зарегистрированных технопарков (1990 г. – 2; 1991 г. – 8; 1992 г. – 24; 1993г. - 43). Первый технопарк в Российской Федерации - Томский научно-технологический парк был создан в 1990 г.

В середине 1990-х гг. в России происходит естественный процесс расслоения созданных в стране технопарков. Под влиянием как объективных обстоятельств, так и в немалой степени субъективных факторов некоторые из технопарков (Москва, Томск, Санкт-Петербург, Зеленоград, Уфа) существенно опережают в своем развитии другие технопарки. В стране продолжается дальнейший количественный рост технопарков, инкубаторов бизнеса и подобных ему структур. В этот период появляются пока еще в небольшом количестве технопарки, организуемые не при университетах, а на базе крупных научных центров (ГНЦ), в академических городках, наукоградах, в ранее закрытых поселениях (московские технопарки «Технопарк-Центр» «Аэрокон», технопарки в подмосковных городах Пущино, Черноголовка, Троицк, Дубна), в Обнинске.

Самыми известными технопарками в России стали «Технопарк-Зеленоград», ИТ-парк в Черноголовке, технопарк «Идея» (г. Казань). Создается Российский центр программирования в Дубне.

«Технопарк-Зеленоград» создан по инициативе Департамента поддержки и развития малого предпринимательства г. Москвы и введен в эксплуатацию в 2000 году. Под крышей технопарка размещается около 40 малых научно-производственных предприятий. Основные направления их деятельности — электроника, информационные технологии, научное приборостроение, ионно-плазменные и лазерные технологии, медицинское диагностическое и лечебное оборудование (среди них — упоминавшаяся ранее ИТ-МДТ). Официальными партнерами ОАО «Технопарк-Зеленоград» являются такие структуры, как Национальный венчурный фонд «Грин Грант», Московский фонд поддержки малого предпринимательства, Московская лизинговая компания, ряд зарубежных организаций.

Основы ИТ-парка в Черноголовке были заложены в 2001 году на базе Института проблем химической физики (ИПХФ). В создании технопарка приняли активное участие Министерство информационных технологий и связи РФ, Российская академия наук, компания Cognitive Technologies. Общий объем первоначальных инвестиций составил 3 млн долл.

Основными сферами деятельности ИТ-парка стали разработка систем электронной торговли, программного обеспечения для медицины и спорта, автоматизация, интернет-технологии, суперкомпьютерное моделирование, создание систем безопасности и противодействия угрозе терроризма. На сегодняшний день годовой оборот ИТ-парка уже достиг 12 млн долл. Самой известной компанией технопарка является InterProqma, продуктами которой выступают система спортивной диагностики «Стресс-Тест», проекты инфраструктуры электронной торговли, технологии автоматизации предприятий, пакеты суперкомпьютерного моделирования IP-3D, Nanopack и Nanovibr.

Российский центр программирования в Дубне задуман в качестве пилотной зоны, в которой будут сконцентрированы более 10 тыс. высококвалифицированных программистов из России и стран СНГ, а объем производства будет превышать 400 млн долл. в год. Помимо производственных корпусов в Дубне предполагается построить новый жилой микрорайон. В 2005-2006 годах на площадях создаваемого Центра программирования уже работают компании «Люксофт» (группа компаний IBS), «Квазар-Микро РУ» (АФК «Система») и ряд других ИТ-компаний.

В настоящее время идеи технопарка становятся понятными и популярными в российских регионах. Появляются региональные технопарки, в организации которых значительную роль играют региональные и местные органы управления. Сейчас Россия занимает пятое место в мире по количеству технопарков, которые номинально действуют в регионах страны.

Однако, при всех успехах в России технопарков пока очень мало, их количество, а главное, материальная и финансовая база не обеспечивает реализацию даже имеющегося интеллектуального потенциала и спроса на инновационную продукцию.

Фактом является и то, что для развития технопарков необходимо существенное внимание государственных и местных органов власти. Технопарк не является организацией, приносящей немедленную прибыль (кроме социальной). Отдача от вложений получается от фирм, выращенных в технопарке, а срок становления фирм обычно равен 3-4 годам. Без существенных финансовых инвестиций и другой материальной помощи реализовать технопарковую технологию весьма сложно. [80]

2005 и 2006 годы ознаменовались выработкой федеральной политики в области технопарков и особых экономических зон.

В соответствии с Федеральным законом №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22 июля 2005 года на

территории России созданы особые экономические зоны (ОЭЗ) двух типов: промышленно-производственные (ППЗ) и технико-внедренческие (ТВЗ).

Особая экономическая зона - определяемая Правительством РФ часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Они создаются в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры.

Особые технико-внедренческие зоны (ОЭЗ) — это территории, предусматривающие льготный налоговый и таможенный режим для малых и крупных инновационных компаний. В 2005 году были созданы ОЭЗ в Зеленограде, Томске, Дубне и Санкт-Петербурге. С 2006 года начинается создание 7 федеральных технопарков в Черноголовке, Новосибирске, Сарове, Обнинске, Тюмени, Казани, Санкт-Петербурге.

Россия — государство, имеющее сильные региональные отличия. Создание особых экономических зон, технопарков, бизнес-инкубаторов и будет способствовать развитию инновационной инфраструктуры регионов и активизации инновационной деятельности.

2. Венчурный капитал в финансировании инновационной деятельности

2.1 Экономическое содержание, особенности и функции венчурного капитала

Ускорение технического прогресса в середине XX века повлекло за собой развитие процесса инвестирования в рискованные проекты по продвижению новаторских решений. В экономике наблюдался как повышенный спрос на высокие технологии, так и их массовое предложение (в значительной степени обусловленное реализацией государственных оборонных программ). Наиболее интенсивно этот процесс происходил в США, а затем большое количество инвесторов в инновации появилось в странах Европы и Юго-Восточной Азии.

Благодаря инвесторам, шел процесс широкого внедрения новых технологий на потребительский рынок. Развитие «общества потребления» создавало спрос и на инновации в секторах производства потребительских товаров, торговли, услуг, развлечений. Все эти факторы привлекли значительные финансовые ресурсы в предпринимательство с повышенным уровнем риска. Это обусловило потребность структурировать данные финансовые средства в особый инвестиционный сектор.

Венчурный капитал, как форма финансирования рискованных начинаний, известен со времен средневековья, когда владельцы крупных капиталов оказывали необходимую денежную поддержку первооткрывателям, предприимчивым авантюристам. С течением времени роль и характер движения венчурного капитала претерпели существенные изменения. Это обусловлено рядом причин. Менялись производительные силы и общественно-экономические отношения, менялись источники формирования капитала как важнейшего фактора общественного воспроизводства, менялся характер труда, росла его дифференциация, формировался менеджмент. Появилось большое разнообразие форм капитала и механизмов их использования для извлечения прибавочного продукта. В ходе эволюции экономики и капитала ученые-экономисты выявили в ней законо-

мерные взаимосвязи и взаимозависимости многих элементов общественного воспроизводства, обнаружили циклы в экономической динамике, обусловленные во многом цикличностью развития науки, техники, технологий и в целом инноваций.

Вместе с объективными изменениями в экономической действительности претерпевали изменения и представления о сущности, особенностях венчурного капитала, о его возможностях в обновлении хозяйственных систем, в повышении деловой активности.

Венчурный капитал в основном рассматривается в форме инвестиций для создания новых или расширения существующих предприятий, или реализации отдельных новаторских проектов. При этом ожидается быстрый рост производства и соответственно большая прибыль, значительно превышающая среднюю. Поэтому многие исследователи (Вильямс М., Шмидт Р., Альбах Х. и др.) идентифицируют венчурный капитал с созданием и ростом малых и средних фирм, с потенциалом прибыли выше среднего при высокой деловой активности получателей этого капитала. В данном подходе просматривается не только характеристика венчурного капитала как инвестиций, но и совокупность некоторых предпосылок, при которых капитал превращается в свою особую разновидность - венчурный капитал. [169]

С середины 80-х гг. зарубежные исследователи обратили внимание на сложную экономическую природу венчурного капитала, представив его как сочетание, комбинацию менеджментного ноу-хау и финансовой поддержки, которая предоставляется той или иной фирме в фазе высокого риска ее развития. При этом использование венчурного капитала связано с условием высоких темпов роста фирмы (выше среднего по отрасли, региону, макроэкономике), небольшой доли собственного капитала, реализацией новаторской идеи, направленной на создание нового продукта или услуги.

В российских экономических публикациях венчурный капитал отождествляется с малым инновационным бизнесом, рискованным предпринимательством,

формой инвестирования. Это, на наш взгляд, обусловлено не размерами производственной деятельности, а особой инновационной и деловой активностью предпринимательства, являющегося частью, элементом целостной совокупности факторов, под воздействием которых в условиях смешанной экономики и осуществляется наиболее динамичное производство, связанное с новыми товарами и услугами.

С теоретической и методологической позиций целесообразно рассматривать венчурный капитал в качестве разновидности финансового капитала, вырастающего из обособления, обобществления и слияния традиционных форм общественного капитала - промышленного, банковского, торгового. Действительно, финансовый капитал содействует мобильности капитала, усиливает его стремление перетекать из стагнирующих отраслей экономики в технологически передовые и быстро растущие. Однако финансовый капитал одновременно усиливает монополистические тенденции в национальной экономической системе, что может служить тормозом обновления производительных сил, научно-технологической динамики, что чуждо природе венчурного капитала, отличающегося особой инновационностью, гибкостью, мобильностью, ликвидностью, разновидностью форм, «прыгучестью» и др. Таким образом, рассмотрение венчурного капитала в качестве особой функциональной формы финансового капитала недостаточно для раскрытия экономического содержания «венчура». Тем более, что венчурный капитал в ходе воспроизводственных процессов проявляет способность к особой интеграции с другими видами ресурсов, выступающими в качестве факторов экономической динамики, а это трудно объяснить с позиции только его финансовой природы.

В российских экономических исследованиях распространена точка зрения, согласно которой венчурный капитал, будучи продуктом перенакопления, принимает форму фиктивного капитала. Фиктивный капитал циркулирует в экономике в различных разновидностях заменителей реальных денег и, прежде всего, в виде ценных бумаг. Важнейшим видом фиктивного богатства являются

акции. Кроме содействия процессам концентрации, централизации капитала, распределения и перераспределения прибыли, фиктивный капитал через различные виды ценных бумаг, в том числе вторичные (акции, опционы, фьючерсы), выполняет некоторые спекулятивные функции, а также страховые, что не свойственно венчурному капиталу. Поэтому обоснованность отождествления последнего только с фиктивным капиталом вызывает сомнения. Он имеет и другие формы, например, ссудную. Для наиболее полного раскрытия экономической сущности венчурного капитала рассмотрим его основные особенности, специфику функций, обусловленных этими особенностями, а также характеристику наиболее распространенных форм.

Основные особенности венчурного капитала можно выявить только при анализе практики его использования в развитых странах, таких, как Германия, США, Япония, а также небольшого опыта, центрально- и восточноевропейских стран.

Важнейшей особенностью венчурного капитала является его постоянная связь с инновационной и научно-технической деятельностью.

Определяющее значение инноваций в экономической динамике рыночных хозяйственных систем не вызывает сомнений. Но использование инноваций в качестве фактора экономического роста на предприятиях и фирмах сопряжено с двумя основными трудностями: с ограничениями в финансировании инновационной деятельности и сложностью инновационного менеджмента, призванного отобрать из всего многообразия новшеств наиболее привлекательные для инвесторов и наиболее полезные для развития фирмы, для укрепления ее позиций на рынке.

Инновация должна иметь такую степень новизны, чтобы противопоставить связанным с нею повышенным рискам характерные для инновации первоначальные привлекательные прибыли и высокий экономический рост при своей последующей коммерциализации. Возникает вопрос, когда инновация достигает необходимой производимой рынком новизны, чтобы использовать самую

раннюю возможность применения венчурного капитала? Первым признаком такого состояния инновации является ясность ее практической пользы, потребительских свойств, среди которых обязательно должны быть новые, нетрадиционные, более привлекательные по сравнению с аналогами конкурентов.

Но центр тяжести использования венчурного капитала приходится на коммерческую результативность реализации инноваций. Таким образом, для венчурного капитала важны не просто результаты научно-технической и инновационной деятельности, а лишь те, которые имеют высокие шансы признания большим числом потребителей на рынке и в итоге способные принести высокий суммарный доход, высокую прибыль и в довольно короткий промежуток времени.

В публикациях экономистов России (Фоломьев А.Н., Ревазов В.Г., Каширин А.И.) можно встретить мнение, что лишь инновации в области «высоких технологий» ввиду своей радикальной новизны могут рассматриваться в качестве объекта инновационного финансирования венчурным капиталом. Практика многих стран опровергает такой подход. Ориентация венчурного капитала только на высокотехнологичные проекты, несомненно, препятствовала бы финансированию многих инновационных проектов, связанных с воспроизводством имитационных инноваций, а также новшеств с невысокой степенью новизны, но обладающих большими возможностями широкого коммерческого успеха.

Шумпетер Й. утверждает, что венчурный капитал имеет связь не только с инновациями - продуктами, но и новшествами в технологиях, организации производства, социальной сфере.

Новый метод изготовления продукции может быть также инновационным, как и полностью новая продукция. Здесь чрезвычайно много взаимозависимостей, так как инновация в продукт может быть осуществлена только посредством новой или улучшенной технологии. Здесь, считаем возможным возразить исследователям, которые утверждают, что процесс использования орга-

низационных и технологических инноваций имеет лишь внутрипроизводственное применение. Технологии и ноу-хау в области организации и управления в итоге могут быть инновациями - товарами. Технологии - это особый вид инноваций, с которыми венчурный капитал имеет особую связь как объектом финансирования.

Следующей особенностью венчурного капитала является его органическая связь с человеческим фактором, объединение в себе возможностей финансового капитала и интеллектуального ресурса. Именно в этом заключается особая инновационная преобразующая возможность венчурного капитала. Данная особенность обусловлена рядом обстоятельств. Во-первых, венчурный капитал связан с особым интеллектуальным трудом в тех воспроизводственных процессах, где он играет роль одного из ресурсов. Во-вторых, он связан с предпринимательским трудом, представляющим собой такую деятельность, для которой характерно новаторство, изобретательство, готовность рисковать имуществом, нетрадиционные мотивации. В-третьих, движение венчурного капитала, весь его жизненный цикл сопровождается особой организацией, контролем, менеджментом, информационным обеспечением. Таким образом, венчурный капитал предполагает интеграцию финансового и человеческого капиталов. На наш взгляд, именно данная интеграция и является тем механизмом, который превращает финансовый капитал в венчурный.

Финансирование венчурного капитала, включая последующие дезинвестиции, не просто предполагает использование человеческого фактора, интеллектуального труда, а как бы включает его в сам процесс финансирования. Разработка прототипа, комплексная подготовка производства, маркетинговое обеспечение продвижения новшества на рынок, расширение производства и рыночной ниши товара или услуги, конкурентное закрепление своего рыночного сектора и последующая наиболее полная коммерческая «эксплуатация» инновации - все это сопровождает, обеспечивает и гарантирует коммерческую полноценность венчурного капитала.

Одной из характерных особенностей венчурного капитала является его рискованность. При этом для венчурного капитала характерным является не просто наличие рисков при его использовании, а наличие более высокого совокупного риска, по сравнению другими формами используемого капитала, преобладание в совокупном риске инновационного, инвестиционного рисков, а также постоянное изменение этих рисков в ходе реализации научно-технических и инновационных проектов. Данные риски обусловлены, прежде всего, высокой степенью неопределенности в совокупности потребительских свойств будущего товара (продукта, услуги, процесса), а следовательно, неопределенностью его рыночной востребованности.

Таким образом, особенностью венчурного капитала можно считать в определенной степени объективное стремление к высоким инновационным коммерческим рискам, а не просто рискованность.

В числе особенностей венчурного капитала следует выделить дробность финансирования инновационных предпринимательских проектов и различия в прибыльности в разных фазах его жизненного цикла.

Финансирование венчурного капитала может быть поделено на определенные фазы. Они соответствуют стадиям процесса роста и развития непубличной компании. Каждая из этих фаз имеет характерные проблемы, которые требуют специфичных профессиональных финансовых и технических решений.

В индустрии прямых частных и венчурных инвестиций стало уже общепринятым следующее разделение процесса роста и развития непубличной компании на стадии. [80]

Seed («посевная») — компания находится в стадии формирования, имеется лишь проект или бизнес-идея, идет процесс создания управленческой команды, проводятся НИОКР и маркетинговые исследования.

Start-up («старт-ап») — компания недавно образована, обладает опытными образцами, пытается организовать производство и выход продукции на рынок.

Early stage, early growth («ранний рост») — компания осуществляет выпуск и коммерческую реализацию готовой продукции, хотя пока не имеет устойчивой прибыли. На эту стадию приходится «точка безубыточности».

Expansion («расширение») — компания занимает определенные позиции на рынке, становится прибыльной, ей требуются расширение производства и сбыта, проведение дополнительных маркетинговых исследований, увеличение основных фондов и капитала.

Exit («выход») — этап развития компании, на котором происходит продажа доли инвестора другому стратегическому инвестору, их первичное размещение на фондовом рынке (IPO) или выкуп менеджментом (MBO). Продажа происходит по ценам, намного превышающим вложения, что позволяет инвесторам зафиксировать значительные объемы прибыли.

Иногда перед «выходом» выделяют промежуточную «мезонинную» (mezzanine) стадию, на которой привлекаются дополнительные инвестиции для улучшения краткосрочных показателей компании, что влечет общее повышение ее капитализации. На данном этапе в компанию вкладывают инвесторы, ожидающие быструю отдачу от вложений.

Также иногда выделяют следующую за expansion стадию реструктуризации бизнеса, если она имеет место.

Общая продолжительность цикла от «посева» до «выхода» занимает 5-10 лет. Схема изменения финансового состояния зависимости от стадии развития компании представлена на рисунке 2.1.1

Данная схема показывает, что пик «долины смерти» приходится на переход от стадии «старт-ап» к «раннему росту». Это связано с началом устойчивого выпуска продукции и возрастающей необходимостью не только в инвестициях, но в оборотных средствах. Именно этот этап развития и является периодом особого риска и наиболее «узким местом» развития компании. Компании стадии start-up, особенно остро нуждающиеся в инвестициях, и являются основным объектом венчурного финансирования.

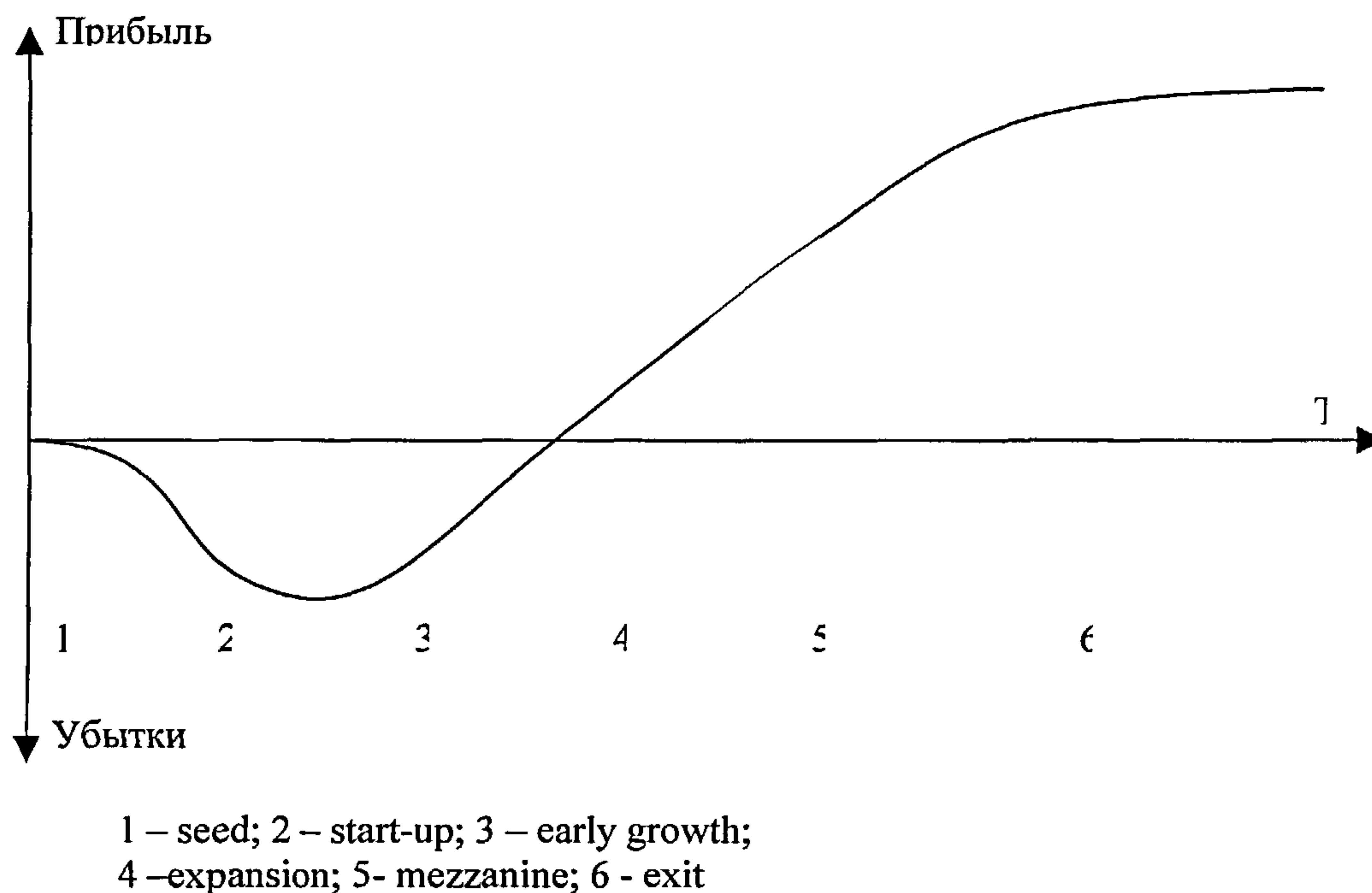


Рисунок 2.1.1 Изменение финансового положения компании в зависимости от стадии развития

Среди всей совокупности особенностей венчурного капитала следует выделить многосубъектность управления его движением.

Если ранние схемы деятельности венчурного капитала предусматривали прямые договоры между финансистами и получателями его, то современная рыночная модель венчурного капитала содержит компанию, которая управляет его движением. Она действует как партнер получателя венчурного капитала, как в правовом, так и в производственно-экономическом отношении. Доход компании венчурного капитала и ее сотрудников большей частью тесно связан с прибыльностью портфельного (принимающего) предприятия, что определяет высокую мотивацию их работы. Компании венчурного капитала обладают возможностью уменьшать экономические риски благодаря внесению профессиональных знаний и опыта в инвестиционный процесс, фазу производства и обслуживания в инновационной фирме. Таким образом, венчурные капиталисты, особенно крупные, играют куда более важную роль, чем просто поставщиков финансов. Для снижения рисков, защиты инвестиций и получения высоких

прибылей они склонны вкладывать средства в хорошо знакомые им сферы деятельности, предлагая предпринимателю ценные деловые связи, богатый опыт менеджмента и маркетинга, хорошее знание товарных рынков соответствующих отраслей, здоровое перспективное мышление, хорошее понимание и согласованность целей венчурного капиталиста и предпринимателя, привлекающего венчурный капитал. Порой это все может оказаться более ценным, важным, чем просто получение денег.

Венчурный капитал может инвестироваться прямо инвестором в какой-либо отдельный проект или пуловым образом компанией венчурного капитала. Вклады в пул или траст венчурного капитала собираются до полного размещения ценных бумаг данной компании, которая выступает в качестве фонда. После этого венчурный капитал распределяется по инвестиционным объектам. Эти различные подходы в инвестировании венчурным капиталом обозначаются как проектные (прямые инвестиции) или фондо-ориентированные (непрямые инвестиции) стратегии. Они обе могут применяться компаниями венчурного капитала, причем имеется большое количество различных мер по диверсификации рисков инвестиционных вложений.

Инвестиции венчурного капитала не являются бессрочными обязательствами, а такими договорами, которые заключаются на определенный период времени. Этот период времени известен всем договаривающимся сторонам ко времени заключения договора. В конце инвестиционного периода венчурный капиталист продает свою часть предприятия и получает дополнительно к сумме инвестиции еще некий процент за инвестиционный риск и время инвестирования. Как правило, базисная процентная норма составляет 2-3 % годовых при доходности предприятия в 20-25 %.

Отношения между венчурным капиталистом и получателем венчурного капитала изменяются от инвестиции к инвестициям, и это зависит от двух факторов: опытности и профессиональных знаний предпринимателя в руководстве фирмой; его социологической диспозицией по отношению к «вмешательству

извне». Эти взгляды отражаются в двух различных проектах применения венчурного капитала менеджером. Первое получило наибольшее распространение в Соединенных Штатах Америки. Венчурный капиталист при этом сильно привязан к текущим коммерческим операциям своего портфельного предприятия. Этот способ применяется главным образом на ранних фазах развития фирмы. Второе применение, называемое стратегическим, характерно для практики германского рынка венчурных капиталов. В нем получателю венчурного капитала дается достаточно пространства для нахождения и принятия собственных решений в текущих коммерческих операциях. Воздействие извне оказывается лишь на долговременную стратегию фирмы. Эта методология применяется, как правило, для финансирования на поздних этапах, которые требуют уже меньше внимания и руководства. [169]

Многосубъектность управления на всем пути движения венчурного капитала напрямую связано, как показывает анализ практики Германии и США, с интеграцией в нем финансового и человеческого капиталов, с высокими рисками реализуемых инновационных проектов. Таким образом, особенность управления обусловлена особой природой самого объекта - венчурного капитала, а также процессов его образования и использования.

Значение рынка венчурного капитала постоянно возрастает, так как повышается значимость инноваций как факторов обновления всей общественной жизни и производственной сферы. Это предопределяет то, что спрос на венчурный капитал во всех национальных экономиках, в том числе и в России, будет возрастать тем быстрее, чем активнее будет осуществляться переход хозяйственных систем на инновационный тип развития.

Современный рынок венчурного капитала является организованным, высоко институционализированным. На данном рынке предложение и спрос уравновешиваются рыночными посредниками, компаниями венчурного капитала. Их задачей является идентификация финансовой и профессиональной поддержки для реализации какого-либо делового инновационного проекта или основания новой фирмы. Поскольку инвестиции венчурного капитала имеют, как

правило, относительно жесткий временной горизонт, их проводят в быстрорастущих фирмах или фирмах, находящихся в отраслях с высоким уровнем роста.

Венчурный капитал обладает еще одной, весьма существенной особенностью. Он ориентирован не на возврат вкладываемых средств, не на процент и не на регулярные доходы на инвестированный капитал, а на развитие самих инновационных предпринимательских структур, их нововведений и прибыль от массового выпуска инноваций - товаров, а также акций преуспевающих фирм, принявших венчурный капитал, и размещение их среди населения. Эту особенность можно назвать мотивационной.

Проведенный анализ основных особенностей венчурного капитала позволяет сформулировать его основные функции.

Как и любой капитал, венчурный капитал объективно стремится к самовозрастанию. Но учитывая все его особенности, можно сделать вывод, что осуществляет он это не просто через производство товаров и услуг, а через: а) инновационное производство; б) объединения некоторых стадий исследования и производства; в) интеграцию труда разнообразной квалификации; г) объединение различных факторов производства в инновационной хозяйственной деятельности; т. е., с одной стороны, в начальных стадиях он как бы выполняет роль внешнего фактора развития, а с другой, в последующих стадиях подготовки и осуществления производства и сбыта, он выполняет роль внутреннего фактора функционирования процессов инновационного воспроизводства.

Изменение роли венчурного капитала в ходе перехода его от одной стадии к другой происходит при одновременной смене его форм, смене его носителей: деньги, комплексные инвестиции, факторы производства, товарная форма и снова деньги, когда он прекращает свой цикл. Анализ практики подтверждает, что различным формам данного капитала соответствуют и различные функции, хотя есть и так называемые сквозные, которые венчурный капитал выполняет во всех или большинстве своих форм. [170] Авторская интерпретация сущности, особенности и функции венчурного капитала представлены на рисунках 2.1, 2.2.



Рисунок 2.1 – Авторская интерпретация сущности венчурного капитала



Рисунок 2.2 – Особенности и функции венчурного капитала

1. основополагающей функцией венчурного капитала следует считать научно-производственную, которая направлена на обеспечение инновационной и деловой активности, а в итоге содействует экономическому росту хозяйственных систем. Данная функция активизирует интеллектуальную инвестиционную и кадровую подготовку инновационного производства товаров различной природы (продукты, услуги, средства производства и др.).
2. Важнейшей функцией венчурного капитала является коммерциализация научно-технической и инновационной деятельности. Эту функцию можно также назвать функцией инкубации инновационного предпринимательства. Она позволяет решать ряд важных проблем: 1) укреплять интеграцию науки, производства и рынка; 2) развивать малое предпринимательство, рационально объединяя различные ресурсы для технологического обновления хозяйственных систем, в том числе корпораций; 3) повышать конкурентоспособность различных фирм, предприятий, объединений; 4) содействовать экономической устойчивости различных хозяйственных образований; 5) сокращать время от идеи нового продукта до его внедрения на рынке (time-to-market).
3. Функция инвестиционного обеспечения научно-технической и инновационной деятельности. Она не решает всей задачи полного инвестиционного обеспечения научно-технической и инновационной сфер, но в определенной степени способствует ресурсному обеспечению современного технологического обновления производства. Статистика утверждает, что «родителями» более 60 % крупных нововведений XX века явились венчурные фирмы.
4. Венчурный капитал в связи с освобождением фирмы, привлекающей его, от некоторых рисков выполняет функцию своеобразного гаранта временной

экономической устойчивости рождающихся малых инновационных предпринимательских структур. Функция гаранта экономической устойчивости является необходимой для выполнения ряда других функций венчурного капитала.

5. Венчурный капитал, содействуя развитию малого инновационного предпринимательства, активизируя процесс роста новых конкурентоспособных корпораций с принципиально новой технологической базой, активно участвуя в формировании инновационной инфраструктуры в народном хозяйстве через технопарки и инкубаторы инновационного бизнеса, выполняет функцию структурного обновления экономики различных уровней.

Анализ особенностей и функций венчурного капитала, их сравнение с экономическим содержанием капитала вообще, раскрытым классиками экономической теории, позволяют охарактеризовать экономическую сущность венчурного капитала как особого ресурса, представляющего собой единство финансового и человеческого капиталов, а поэтому обладающего синергетическим эффектом воздействия на деловую активность в хозяйственных системах через развитие в них инновационной и инвестиционной деятельности.

Все это дает основание рассматривать венчурный капитал в качестве особого фактора инновационного экономического роста, перевода хозяйственных систем различного уровня на инновационный тип развития, структурного обновления экономики.

2.2 Состояние рынка венчурных инвестиций в России

История российского рынка венчурных инвестиций началась в 1993 году с приходом в Россию крупных фондов прямых инвестиций под управлением Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). В тот период было создано 11 региональных венчурных фондов. Каждый региональный фонд обслуживал отведенную ему территорию России, располагая капиталом в размере 10-30 млн долл., к которому дополнительно присовокуплялись еще 20 млн долл. на финансирование работы управляющих компаний и других издержек. Каждый фонд предназначался для инвестиций в компании с числом работающих от 200 до 5000 человек, приватизированные в соответствии с программой правительства РФ. Это были фонды поздних стадий, основной объект деятельности которых — средние и крупные предприятия. Инновационные стартапы находились вне сферы интересов этих фондов. [80]

Другим крупным инвестором сегмента венчурных инвестиций стала Международная финансовая корпорация (IFC) — инвестиционное подразделение Мирового банка, специализирующееся на финансировании частного сектора в странах с переходной экономикой. Была развернута двусторонняя российско-американская инвестиционная программа, благодаря которой появился Инвестиционный фонд США-Россия (The US - Russia Investment Fund), капитал которого составлял 440 млн долл. Целью фонда стали прямые и венчурные инвестиции в российские предприятия. Затем в Россию пришли и другие крупные фонды, в т.ч. представляющие капитал крупных западных институциональных инвесторов (пенсионные фонды, страховые компании и т.д.). Экономический кризис 1998 года стал переломным событием для рынка венчурных инвестиций. Из действующих на то время 40 фондов многие были вынуждены свернуть свою деятельность, а из 11 управляющих компаний ЕБРР остались три: Quadriga, Eagle и Norum.

С начала 2001 года объем венчурных инвестиций России начал расти. Это объяснялось улучшением макроэкономических показателей страны после кризиса, ростом потребительского спроса, развитием малых инновационных фирм. Одним из основных катализаторов этого процесса стал общемировой интернет-бум конца 1990-х годов. Всплеск инвестиций в Интернет в России достиг максимума в начале 2001 года, уже после окончания бума в остальном мире. В 2000-2001 годах был проинвестирован ряд российских интернет-компаний (Yandex, Ozon, Rambler). Затем наступил спад, связанный с общемировым сокращением прямых и венчурных инвестиций. С конца 2002 года объем инвестиций в России вновь возрос, и развитие индустрии продолжилось. Постепенно росло инвестирование в малые инновационные компании на стадии start-up.

В настоящее время определить состояние рынка венчурных инвестиций позволяют аналитические данные Российской Ассоциации Прямого и Венчурного Инвестирования (РАВИ), материалы исследований Ю. П. Аммосова по венчурным инвестициям в технологические компании [4, 5], презентации и веб-сайты крупных инвестиционных фондов. Следует отметить, что часть из проинвестированных компаний номинально российскими не являются, поскольку зарегистрированы за границей, и, таким образом, статистические данные отражают деятельность компаний, «связанных с Россией» (т. е. реально работающих на российском рынке, или имеющих в России производственные подразделения).

Динамика развития венчурных фондов и фондов прямых инвестиций за 1994-2005 гг. и их капитализации представлена на рисунках 2.2.1, 2.2.2.

Анализ данных РАВИ по количеству и капитализации фондов позволяет сделать вывод, что за период 1994-2005 годов число фондов прямых и венчурных инвестиций выросло примерно в 15 раз. Суммарная капитализация фондов выросла с 0,8 млрд долл. в 1994 году до 5 млрд долл. в 2005 году, а промежуток 1999-2001 годов стал периодом относительного спада на рынке в целом.

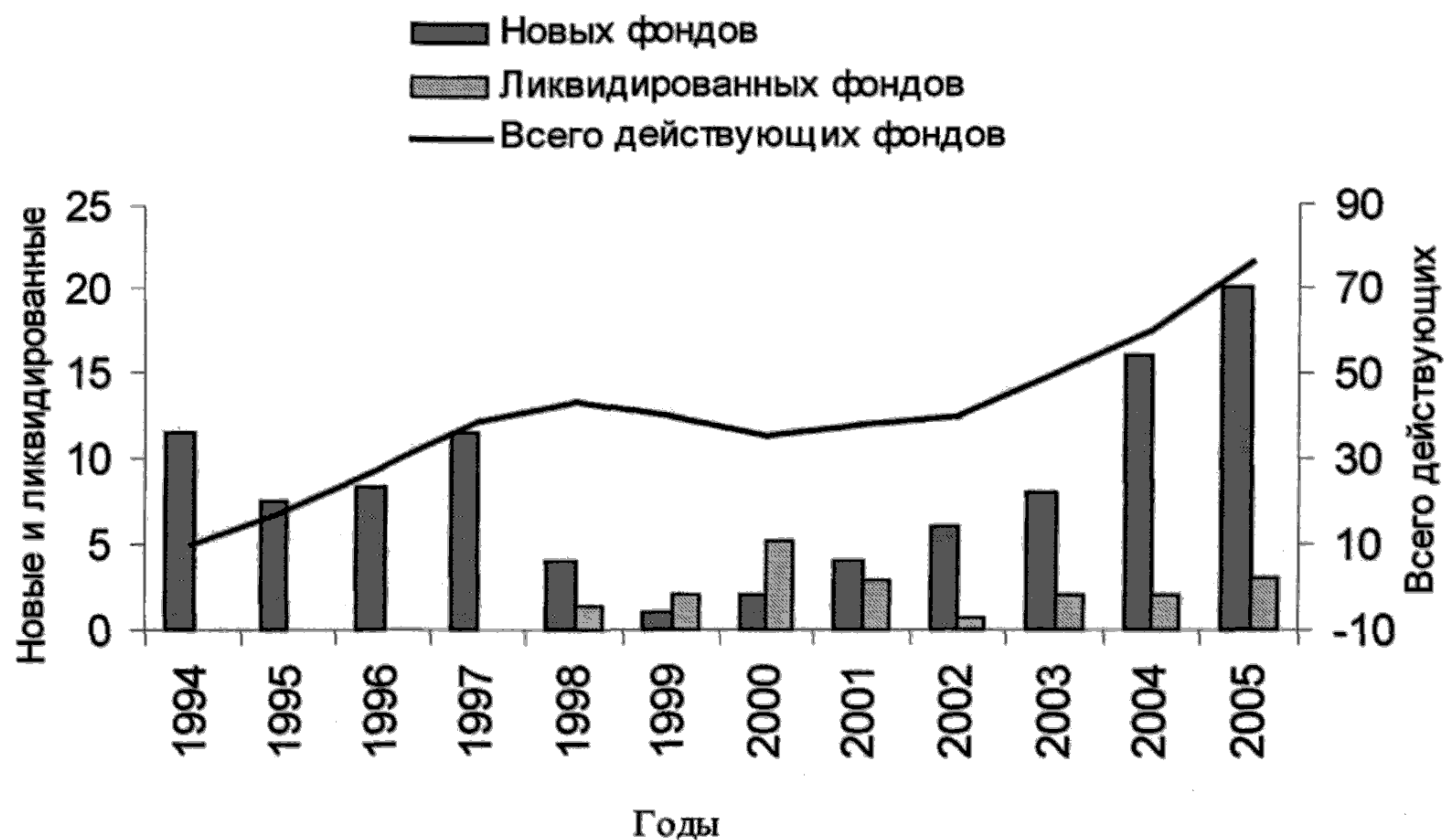


Рисунок 2.2.1 - Количество венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России в 1994-2005 годах

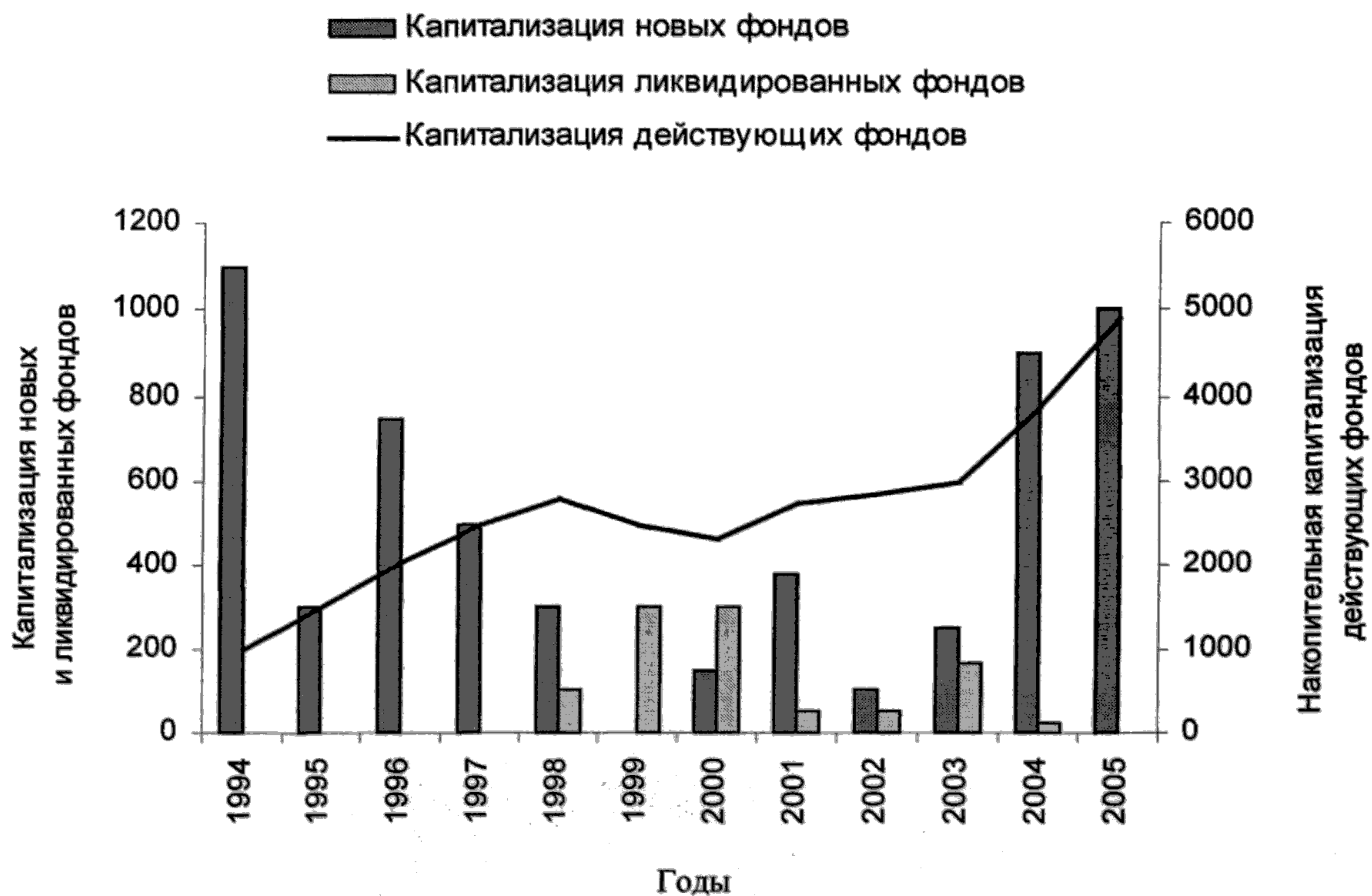


Рисунок 2.2.2 - Капитализация венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России в 1994-2005 годах, млн. долл.

Количество профинансированных в 2003-2004 годах компаний — 71, а в 2005 году — 33. Средний размер сделки — в 2004 году — 5,14 млн долл., а в 2005 — 7,5 млн долл. В 1990-х годах в области прямых и венчурных инвестиций доминировал иностранный капитал. Тем не менее, в последние годы доля российских инвесторов увеличилась до уровня 20 %. Это можно объяснить как общим ростом экономики и стремлением инвесторов диверсифицировать источники прибыли и риски, так и ростом популярности прямого и венчурного инвестирования в целом. Впрочем, часть иностранных инвестиций приходит из офшоров и на самом деле может являться российским капиталом. Данные по источникам капитала приведены на рисунке 2.2.3.

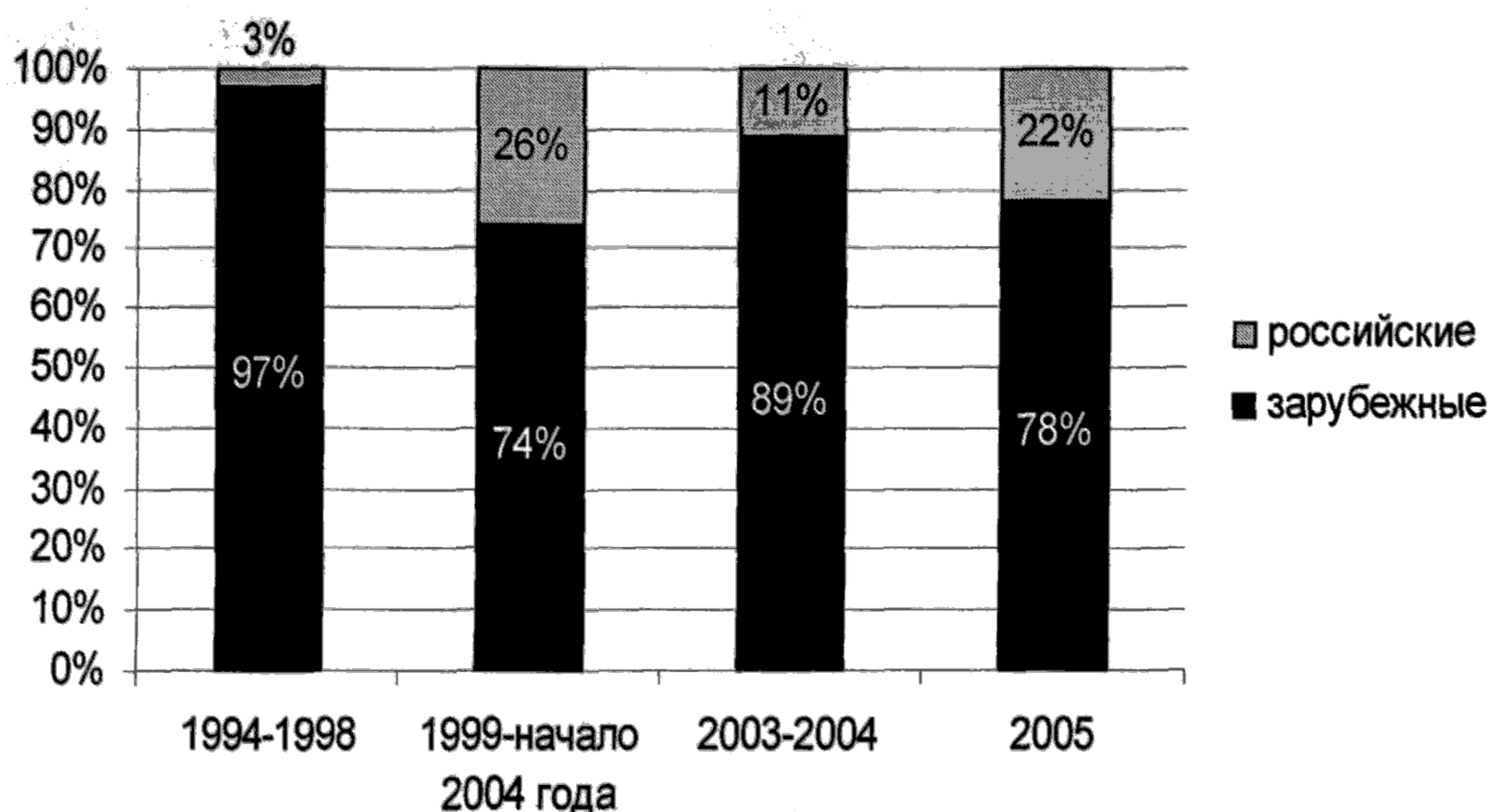


Рисунок 2.2.3 - Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по источникам капитала

Особенность России в настоящее время — это достаточно развитый, по мировым меркам, сектор private equity, ориентированный на стадию расширения и реструктуризацию бизнеса, а также очень небольшое число созданных в России венчурных фондов. Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по стадиям показаны на рисунке 2.2.4, 2.2.5.



Рисунок 2.2.4 - Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по стадиям (по суммам инвестиций) (1994-2004 гг.)

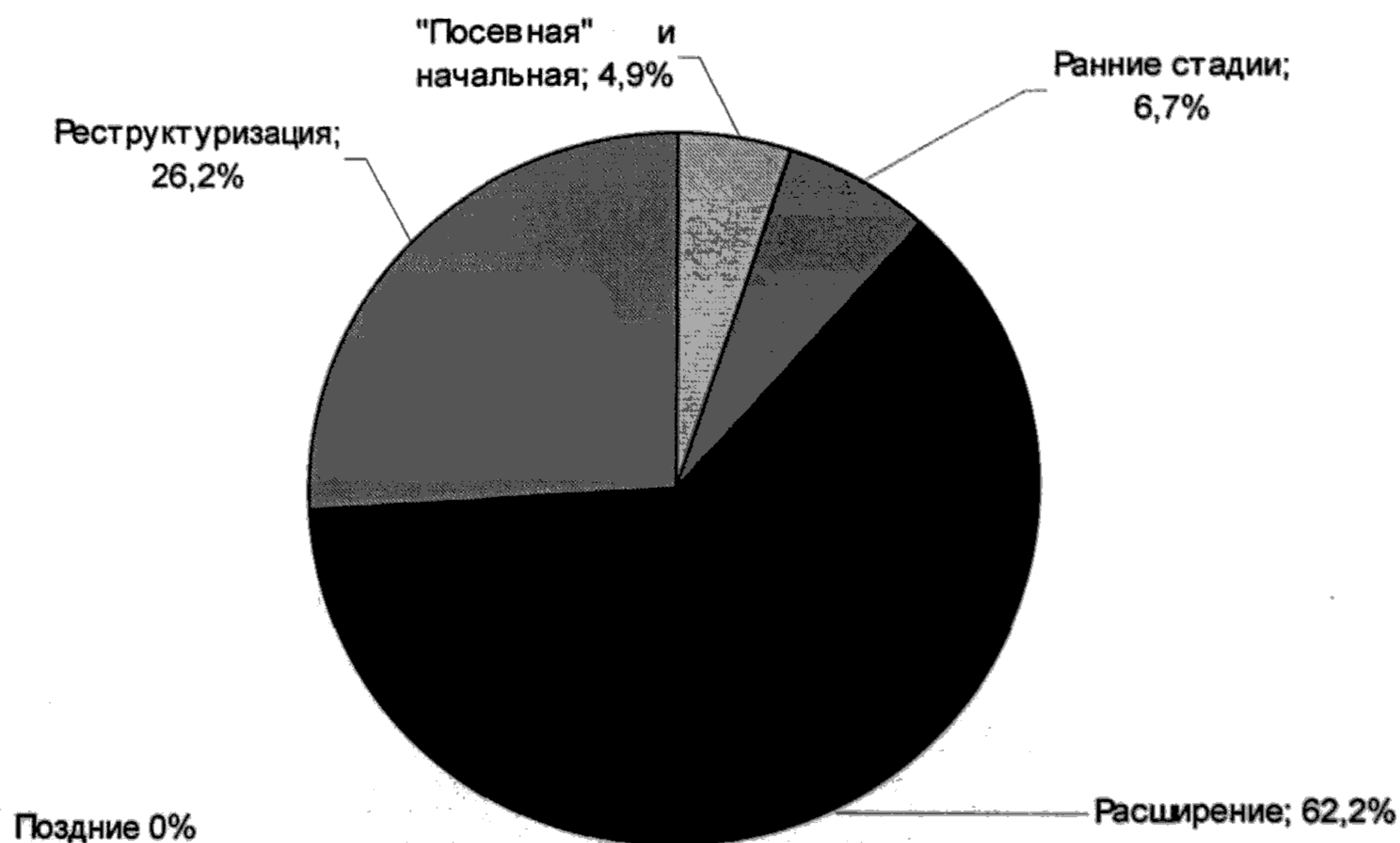


Рисунок 2.2.5. - Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по стадиям (по суммам инвестиций) (2005 г.)

В соответствии с приведенными данными основная часть прямых и венчурных инвестиций относится к стадии расширения и последующим стадиям.

Следовательно, можно сделать вывод, что инвесторы в России предпочитают менее рискованные способы получения дохода и вложение в уже состоявшиеся компании на поздних стадиях.

В 2006 году РАВИ провело исследование 60 основных управляющих компаний фондов прямых и венчурных инвестиций с целью их анализа и классификации [53]. Классификация управляющих компаний, предложенная РАВИ представлена на рисунке 2.2.6.

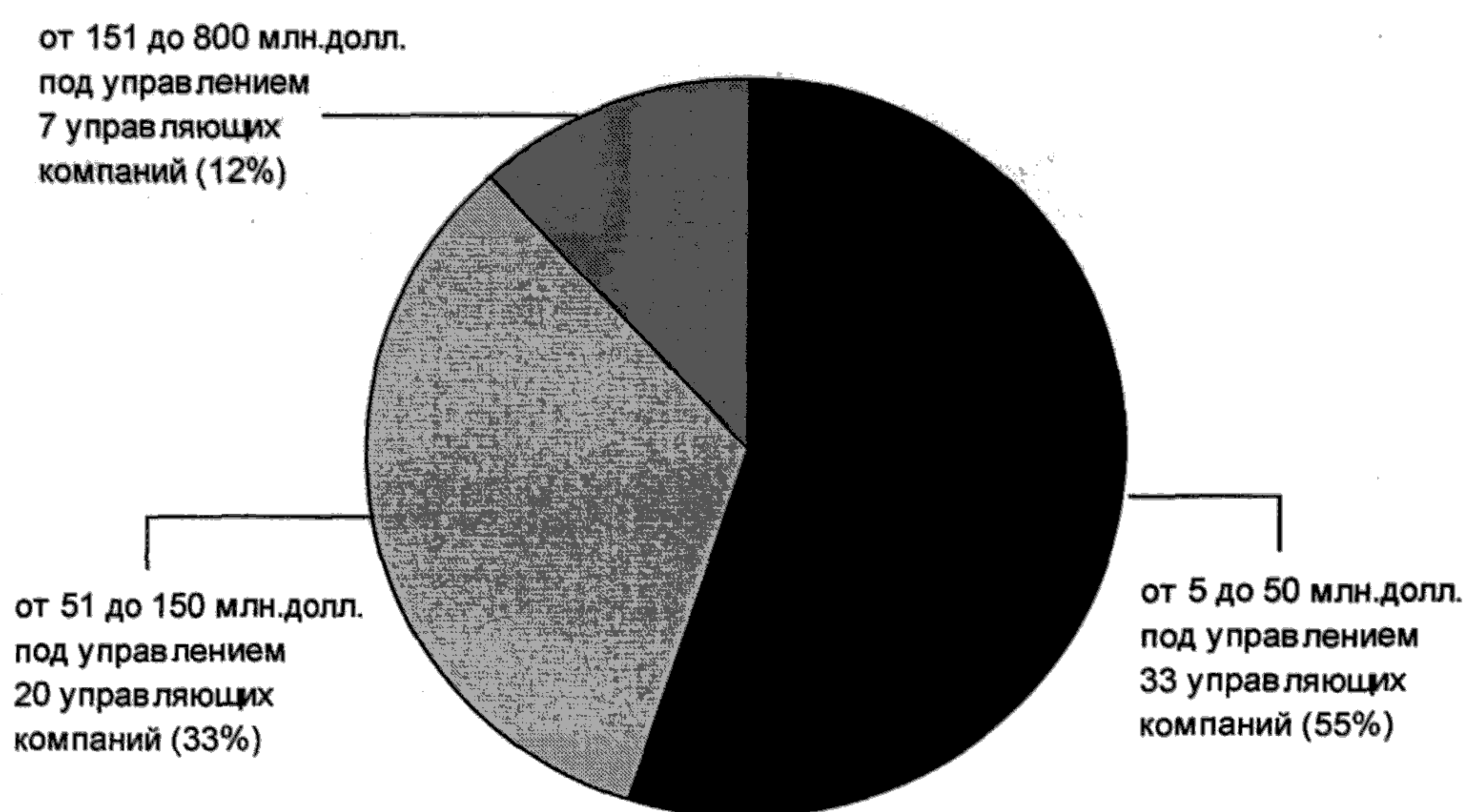


Рисунок 2.2.6 - Сегментирование управляющих компаний в зависимости от объема управляемых фондов (2005 год)

Таким образом, на рисунке просматривается четкое разделение управляющих компаний на три группы.

К первой относятся несколько управляющих компаний крупных фондов. Их объемы инвестиций лежат в пределах 5-30 млн долл., которые вкладываются в стадию расширения и поздние стадии. В этой группе капитал на 100 % является иностранным.

Ко второй группе относятся фонды средних размеров. Они инвестируют в компании всех стадий развития их объемы сделок: 3-10 млн долл., капитал как

иностранный, так и российский. Имеются отдельные инвестиции в области высоких технологий.

К третьей группе относится значительное число УК небольших фондов, более 40 % из привлеченных в 2005 году средств — российского происхождения. Диапазон сделок: 0,5-3 млн долл. Именно к этой группе и относятся многочисленные венчурные фонды.

Отраслевое распределение прямых и венчурных инвестиций в 2005 году показано на рисунке 2.2.7.

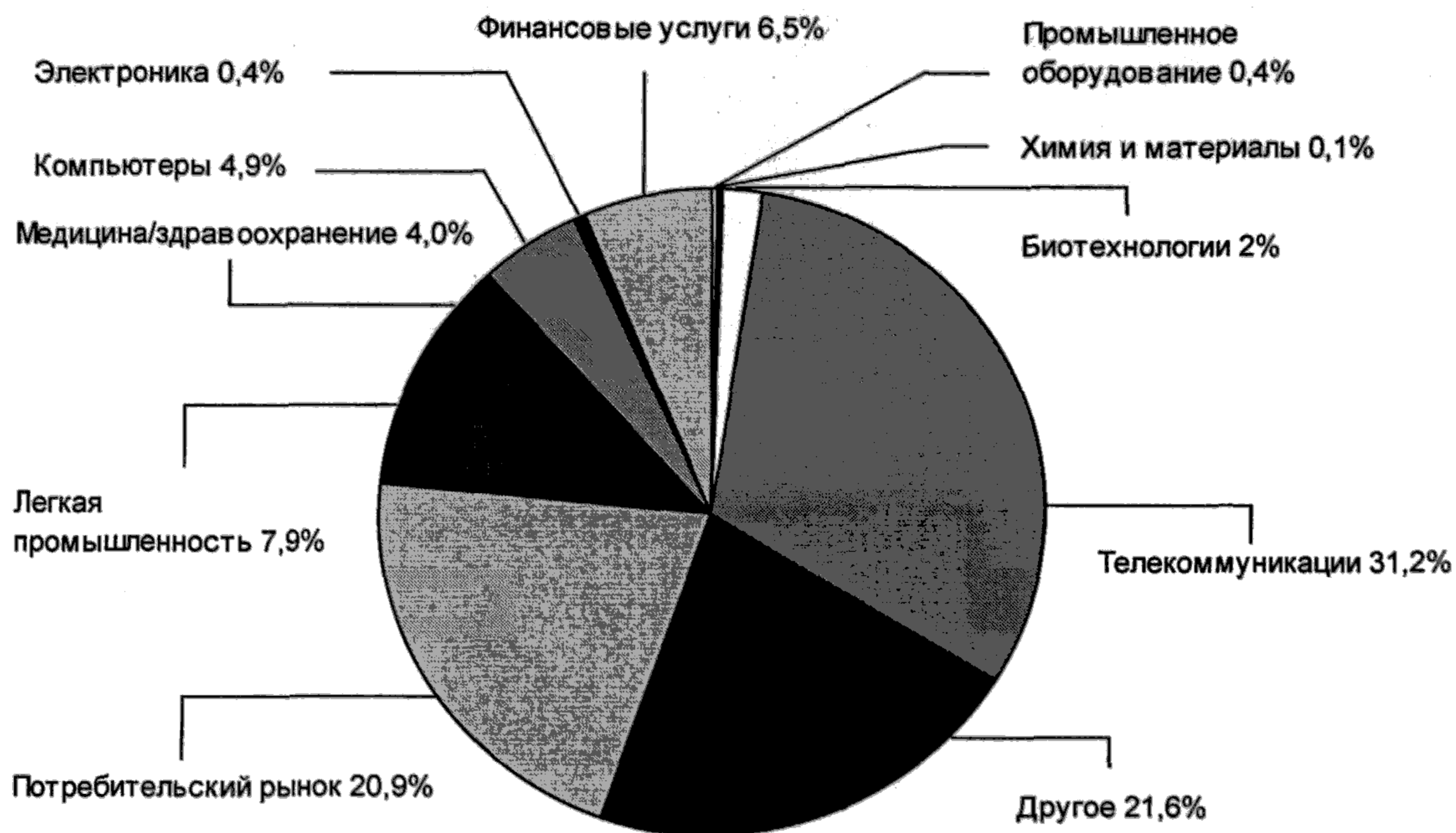


Рисунок 2.2.7 - Распределение прямых и венчурных инвестиций в России по отраслям в 2005 г. (по суммам инвестиций)

Таким образом, наибольший объем инвестиций сделан в потребительский рынок и телекоммуникации. Последнее говорит о некотором «технологическом уклоне» сектора private equity в России. Впрочем, большинство телекоммуникационных компаний используют импортируемые технологические решения. Ответы 17 управляющих компаний на вопрос РАВИ о том, какова минимальная

Большинство фондов зарегистрированы за рубежом. С 2003 стало возможным формирование закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ) особо рискованных (венчурных) инвестиций. За 2003-2006 годы было создано 21 ЗПИФ (и 5 венчурных ЗПИФ с участием государственных средств). Большинство данных фондов представляют собой фонды прямых инвестиций или же организации, работающие на фондовом рынке, хотя появились и ЗПИФ, ориентированные на компании ранних стадий. Сформированы венчурные фонды «Академия», «Инновации НГУ», «Сибирский региональный венчурный фонд», «Фармакологический центр» (УК «Мономах», Новосибирск), «ФИНАМ — Информационные технологии» (УК «ФИНАМ Менеджмент», Москва).

Таким образом, на российском рынке доминируют крупные фонды, ориентированные на реализацию проектов стадии expansion и более поздних стадий. По мнению экспертов, в России значительно легче привлечь 10 млн долл. в уже запущенный проект в области потребительского рынка или недвижимости, чем 0,1-1,5 млн долл. в инновационный start-up. Это объясняется в первую очередь тем, что в настоящее время основные полюса роста российской экономики — сырьевой и потребительский секторы, недвижимость и торговля. Развитие инновационных технологий сдерживается наличием более привлекательных возможностей для инвестиций, например, вложения в рынок недвижимости в крупных городах. Другими негативными факторами являются зарубежная конкуренция на технологических рынках, ряд законодательных и нормативных сложностей внедрения технологий и неразвитость консалтинга в инновационной сфере.

На современном этапе сектор инвестирования в высокотехнологические стартапы находится лишь на пути своего структурирования в единую отрасль. Подтверждение тому — очень небольшое число российских венчурных фондов. Поэтому часто приходится слышать тезис о «практическом отсутствии российского венчура». Это утверждение не соответствует действительности, поскольку в России уже действует значительное число инвесторов в этой области, и

старт-апы с конкурентоспособными идеями имеют высокий шанс на получение инвестиций.

Основные инвесторы в российские старт-апы представлены несколькими разрозненными группами:

- private equity фонды, которые помещают в свой портфель проекты ранних стадий;
- немногочисленные венчурные фонды, действующие в России;
- зарубежные венчурные фонды и инвесткомпания, не имеющие офиса в России, но предоставляющие отдельные инвестиции в «связанные с Россией» инновационные компании;
- одиночные инвесторы (в т. ч. бизнес-ангелы);
- крупные и средние корпорации;
- отечественные компании инвестиционного профиля, зарегистрированные как ЗАО, ОАО и т. д.;
- государственные, региональные и другие некоммерческие инвестиционные фонды;
- государственные и региональные программы;
- технопарки и бизнес-инкубаторы (через предоставление инфраструктуры в обмен на долю в старт-апе).

Причина недооценки степени развития российских венчурных инвестиций во многом в том, что в отличие от сектора private equity венчур значительно более «скрыт» для большинства аналитиков, поскольку информация о венчурных сделках часто является закрытой. В случае доступной информации их объемы — слишком невелики для того, чтобы быть опубликованными в прессе или влиятельных аналитических обзорах. Обычно информация становится широко известной для экспертов, лишь когда объемы сделки превышают 1 млн долл., а таких сделок в России сравнительно немного. [80]

Вторая причина столь скудной информированности в том, что значительная часть инвесторов еще не осознали себя венчурными предпринимателями или биз-

нес-ангелами, и в деятельности венчурного сообщества принимает участие, вероятно, лишь небольшая, хотя и самая заметная и преуспевшая часть из них.

Косвенно о наличии достаточно большого количества инвесторов свидетельствует тот факт, что на территории практически каждого российского вуза или НИИ функционирует хотя бы несколько предприятий в области науки и научного обслуживания, причем часть из них — преуспевающие. Многие из них располагаются в «вузовских» технопарках, бизнес-инкубаторах, инновационно-технологических центрах.

Инновационные старт-апы попадают в официальную классификационную категорию ОКВЭД «Наука и научное обслуживание». В России существует порядка 18-20 тыс. малых предприятий этой категории, следовательно, какая-то часть из них могла получать и инвестиции по венчурной схеме.

Из всех категорий инвесторов российских hi-tech старт-апов лишь относительно небольшая часть ведет свою деятельность по всем стандартам венчурного бизнеса. К таким инвесторам относятся private equity фонды, немногие фонды венчурной направленности, зарубежные фонды и компании. Обычно это подразумевает регистрацию компании-реципиента инвестиций за рубежом — в США, Евросоюзе или офшорных зонах, поскольку основные особенности венчурных контрактов не полностью воспроизводимы в рамках российского законодательства.

В России пока еще не создана единая бизнес-модель, которая бы стала стандартом для инвесторов в hi-tech и могла бы тиражироваться ими. Нет практики объединения средств в фонды для диверсификации рисков (хотя уже создаются неформальные «синдикаты» бизнес-ангелов). Во многом нежелание объединяться обусловлено тем, что издержки на создание фонда и оплату профессиональной управляющей компании сопоставимы с объемами самих инвестиций.

Таким образом, актуальной задачей для российского венчурного сообщества является создание бизнес-модели, приемлемой для большинства инвесто-

ров в отечественные hi-tech старт-апы, и ее тиражирование и развитие при участии консалтинговых структур и ассоциаций инвесторов. Вклад государственной власти в этот процесс должен заключаться в создании удобного законодательного и нормативного обеспечения процесса инвестирования и развертывании совместных инвестиционных программ. Должны создаваться условия для объединения инвесторов в фонды, так как это снизит их риски и увеличит предложение финансовых ресурсов.

Все высокотехнологичные предприятия России могут быть условно поделены на две категории:

- предприятия, работающие на внешние рынки, и ориентированные на иностранных инвесторов («транснациональная бизнес-модель»);
- предприятия, работающие на внутреннем рынке и ориентированные на внутренний рынок («российская бизнес-модель»).

Для этих категорий объемы необходимых инвестиций существенно различаются. Чтобы создать технологическую фирму, конкурентоспособную на рынках США, Евросоюза, Юго-Восточной Азии и Израиля требуется не менее 3-5 млн долл. Для создания проекта, ориентированного на российский рынок, в ряде случаев достаточно 0,2-0,7 млн долл., а инвестиции в объеме 1,5-2 млн долл. — уже очень серьезная сумма.

На протяжении последних лет объемы требуемых инвестиций возрастали для обеих бизнес-моделей. Если в 1990-е годы российским старт-апам представлялась достаточной сумма 50-100 тыс. долл., то сейчас необходимо свыше 0,6 млн долл. Это объясняется как ростом цен и зарплат в России, так и возросшим уровнем знаний и амбиций российских предпринимателей, стремящихся организовать бизнес «по всем правилам и стандартам». Издержки влечет за собой и возросшее стремление предпринимателей к прозрачности финансовых показателей бизнеса.

На российском рынке с настоящее время работает 19 компаний, сделавших крупнейшие технологические инвестиции. Часть из них зарегистрирована

в США, имея в России лишь центры разработок (Aelita, Cybiko). Со временем некоторые из них были куплены иностранными фирмами. Например, в начале 2004 года компания «Аэлита» с центрами разработки в Санкт-Петербурге и Москве была продана калифорнийской компании Quest за сумму примерно 115 млн долл. Это больше, чем среднегодовой объем венчурных вложений в России, и данная продажа стала одним из первых крупных выходов из российских венчурных проектов. Другие компании, наоборот, работают на российском рынке, являясь его лидерами в определенных сегментах (IBS, Yandex).

Значительная часть этих инвесторов — JP Morgan, Insight Venture Partners, Enerl Group, myQube, Torry Pines — иностранные венчурные фонды и компании, «зашедшие» в Россию ради отдельных проектов. Среди инвесторов — и крупные фонды private equity под управлением Baring Vostok Capital Partners и Delta Private Equity Partners, и российские инвесткомпании — «ФИНАМ», Атон», венчурные фонды — Mint Capital, Intel Capital, «Русские технологии».

По наблюдениям аналитиков, крупнейшие инвестиции в российский hi-tech приходятся на зрелые компании с развитым бизнесом, и, таким образом, данные сделки тяготеют к формату private equity. По данным журнала «Эксперт» [44], в 2005 году более 65 % этих сделок пришлось именно на подобный тип инвестиций. Вместе с тем, учитывая риски ведения технологического бизнеса России в глазах западных инвесторов эти сделки все еще являются «вполне венчурными». Впрочем, есть и пример инвестиции на стадии start-up (A4 Vision, Cybiko, компания AirInSpace, проинвестированная Baring Vostok).

Одним из первых венчурных фондов технологической направленности стал Российский технологический фонд, начавший инвестиции в 1995 году. Его инвесторы — ЕБРР, ИРС, Финский государственный инновационный фонд SITRA и The Asset Management Company (возглавляемая Франклином Питчем Джонсоном — одним из пионеров Силиконовой долины). Существенную долю капитала Фонда составляют вложения частных международных инвесторов

США и Европы. Среди портфельных компаний фонда: лидер адресной интернет-рекламы в России ЗАО «Интернет-Проекты», разработчик защищенных телекоммуникационных продуктов и информационных систем ОАО «Институт Сетевых Технологий», разработчик аналитического оборудования ЗАО «Люм-экс-Маркетинг».

Корпоративные фонды представлены «Русскими технологиями» («Альфа-груп»), «Системой-Венчур» (АФК «Система»), венчурным фондом корпорации «Аэрокосмическое оборудование». В России активно работает Intel Capital — корпоративный фонд компании Intel, вкладывающий в компании в области ИТ и телекоммуникаций.

Фонды прямых и венчурных инвестиций под управлением компании Mint Capital были созданы в 2000 году для осуществления прямых инвестиций в компании России и СНГ. За эти годы первый фонд Mint Capital сумел зарекомендовать себя как один из немногих фондов преимущественно технологической направленности (проекты ACOL Technologies, Advakom, АВВУУ, Parelle-Graphics,) jNetX). Хотя управляющая компания позиционирует себя как УК private equity фонда, она имеет «венчурный» характер, так как инвестирует достаточно рискованные технологические проекты.

Знаковым событием стало объявление в 2005 году о приходе СНГ крупнейшей американской венчурной компании Draher Fisher Jurvetson. Хотя данный фонд базируется в Киеве и создан совместно с украинской компанией «Техинвест», в сферу интересов фонда будут входить инвестирование в инновационные проекты не только в Украине, но и в России.

В 2005 году появилась новая тенденция: венчурные фонды в виде ЗПИФ стали создаваться крупными инвестиционными компаниями - «ФИНАМ» (венчурный фонд информационных технологий), «Мономах» (ряд фондов для инвестирования в компании в области биотехнологии и фармацевтики).

В технологический сектор России неоднократно «заходили» крупные фонды private equity, в т. ч. с капиталом ЕБРР. Фонд под управлением Quadriga

Capital имеет опыт инвестиций в компанию «Морион» (Санкт-Петербург), работающую в области приборостроения и телекоммуникационного оборудования (GPS-навигация, космическая связь) и компанию «Центр речевых технологий», также расположенную в Санкт-Петербурге. Уральский фонд ЕБРР под управлением Eagle Venture Partners инвестировал в компанию "Метран» ведущего производителя датчиков давления. Впрочем, это инвестиции поздних стадий. Delta Private Equity Partners имеют среди портфельных компаний системного интегратора CompuLink. Фонды под управлением Baring Vostok Capital Partners имеет в своем портфеле целый «куст» высокотехнологических компаний (Yandex, Ozon, Infinet Wireless, Air In Space). [80]

Заметно и стремление инвесторов «вкладываться» в определенных успешных предпринимателей. Так, Baring Vostok Capital Partners проинвестировал компании Yandex и Infinet Wireless, выросшие в «недрах» ИТ-фирмы CompuTek Аркадия Воложа. Венчурные инвестиции получали и обе компании создателя Lingvo и FineReader Давида Яна - АBBYY и Cybiko.

2005 год ознаменовался усилением конкуренции ведущих фондов «хорошие» проекты. Quadriga Capital начал переговоры о покупке доли в разработке компьютерных игр «Акелла», но при столкновении интересов с венчурным фондом Intel Capital был вынужден разделить с ним 30 %-ный пакет акций. При этом цена пакета выросла примерно в 2 раза. Имеется еще ряд аналогичных примеров. Это может свидетельствовать об истощении «зрелых» технологических компаний, пригодных для инвестирования, и о скором переходе крупных фондов в нишу более ранних стадий.

Активно развивается международное сотрудничество. Уже на протяжении нескольких лет проходят презентации российских инновационных компаний в Силиконовой долине в рамках конференции Silicon Valley Open Doors и Российско-американский технологический симпозиум в Стэнфорде. По их результатам российские проекты получают американские инвестиции. В 2006 году активизировалось сотрудничество с Израилем. Управляющая компания кор-

поративного фонда «Русские технологии», принадлежащего «Альфа-групп», создает новый венчурный фонд совместно с ведущим израильским венчурным фондом Infinity.

Имеется и ряд технологических инвестиций, полученных от других отечественных источников — бизнес-ангелов, крупных корпораций, отечественных венчурных инвесткомпаний, программ государственно-частного партнерства.

Таким образом, на наш взгляд, современный российский рынок венчурных инвестиций характеризуется следующими тенденциями:

- устойчиво продолжается увеличение числа венчурных фондов и рост их капитализации;
- доля российского капитала в венчурном финансировании инновационной деятельности составляет около 20%, что крайне недостаточно;
- предпочтения инвесторов составляют сложившиеся компании на поздних стадиях развития;
- наибольший объем венчурных инвестиций пришелся на потребительский рынок и телекоммуникации;
- предпочтения инвесторов составляют проекты, реализующие импортируемые технологические решения;
- основными типами выходов является выкуп менеджмента и продажа стратегическому инвестору;
- низкая доходность компаний-реципиентов.

Венчурное финансирование - основной финансовый инструмент продвижения инноваций. Однако, в России развитие данного вида финансирования сталкивается с рядом проблем:

- в силу экономической нестабильности в России компании вынуждены поддерживать конкурентоспособность «за счет принципиально отличных от западных схем ведения бизнеса и организации финансовых потоков». В итоге, инвестируемая компания не воспринимается как «полноценный объект для инвестиций», что влечет за собой необходимость платить слишком высокую «цену» за инвестиции;

- уставный капитал в подавляющем большинстве российских компаний является величиной символической и его многократное наращивание сопряжено со значительными издержками. В силу этого, многие инвесторы сталкиваются с предложением распределять объем вложений на сравнительно небольшой объем собственно инвестиций, соответствующий их доле в капитале новой компании, и основную долю финансирования, оформляемую как долгосрочный кредит;
- многие проекты в России рассматриваются западными экспертами как крайне небольшими. Тогда как затраты на экспертизу обычно не зависят (или не сильно зависят) от величины проекта. В силу этого многие проекты не рассматриваются по причине возможных высоких удельных издержек;
- одним из наиболее важных негативных факторов является плохая информационная инфраструктура венчурного капитала (например, информация о наличии и специализации различных финансовых институтов, которые могли бы рассматривать проекты из данного региона или отрасли, требования, которые предъявляются к проектам.);
- венчурный инвестор вынужден нести гораздо больший объем функций, связанных, прежде всего, с постановкой и развитием бизнес-процессов в инвестируемой компании, что должно компенсироваться более выгодными условиями участия в новой компании;
- во многих проектах вопросу выработки стимулов для инвестора не уделяется должного внимания. В основном акценты делаются на технических достоинствах продукции.

2.3 Организационные особенности венчурного финансирования инновационной деятельности

Активизация инновационной деятельности предполагает поиск оптимальных форм финансирования компаний на различных стадиях развития.

Венчурное финансирование - это вложение капитала в обмен на долю в компании, в расчете на рост капитализации профинансированной компании в будущем и получение высокой прибыли при продаже этой доли по прошествии определенного времени.

Венчур - это особые экономические отношения, в которых ключевую роль в успехе компаний играет участие инвестора в управлении и передаче основателям компании опыта ведения бизнеса, полезных связей и навыков. Именно такие «умные» инвестиции и помогают молодым компаниям пройти через «долину смерти» — период, когда само существование компании находится под вопросом.

Более поздние стадии развития компании (ранний рост и расширение) предполагают существенно меньшие риски при значительно более крупных объемах инвестирования. Это позволяет привлекать в подобные проекты существенно большее число инвесторов (в т.ч. консервативных и институциональных - пенсионные фонды, страховые компании, банки), чем в венчурный сектор.

Бизнес-ангелы - это физические лица, рискующие своим собственным капиталом, вкладывая его в проекты «посевной» стадии. Наряду с бизнес-ангелами, значительную часть капиталов в «посевной» сегмент предоставляют государственные и другие некоммерческие фонды. Их вложения могут иметь самую разную форму — льготные кредиты, инвестиции, гранты, но грантовое финансирование является преобладающим.

В венчурном секторе и прямых инвестиций инвесторы предпочитают объединяться в фонды для диверсификации рисков. Фонды позволяют вкладыв-

вать средства нескольких инвесторов во многие компании сразу. Управление в фондах прямых и венчурных инвестиций осуществляют профессиональные управляющие компании, подконтрольные инвесторам. Отличие бизнес-ангельского сектора состоит в том, что из-за небольших объемов инвесторы предпочитают управлять своими вложениями сами.

Преобладающие типы инвесторов в зависимости от стадии развития компании приведены на рисунке 2.3.1.

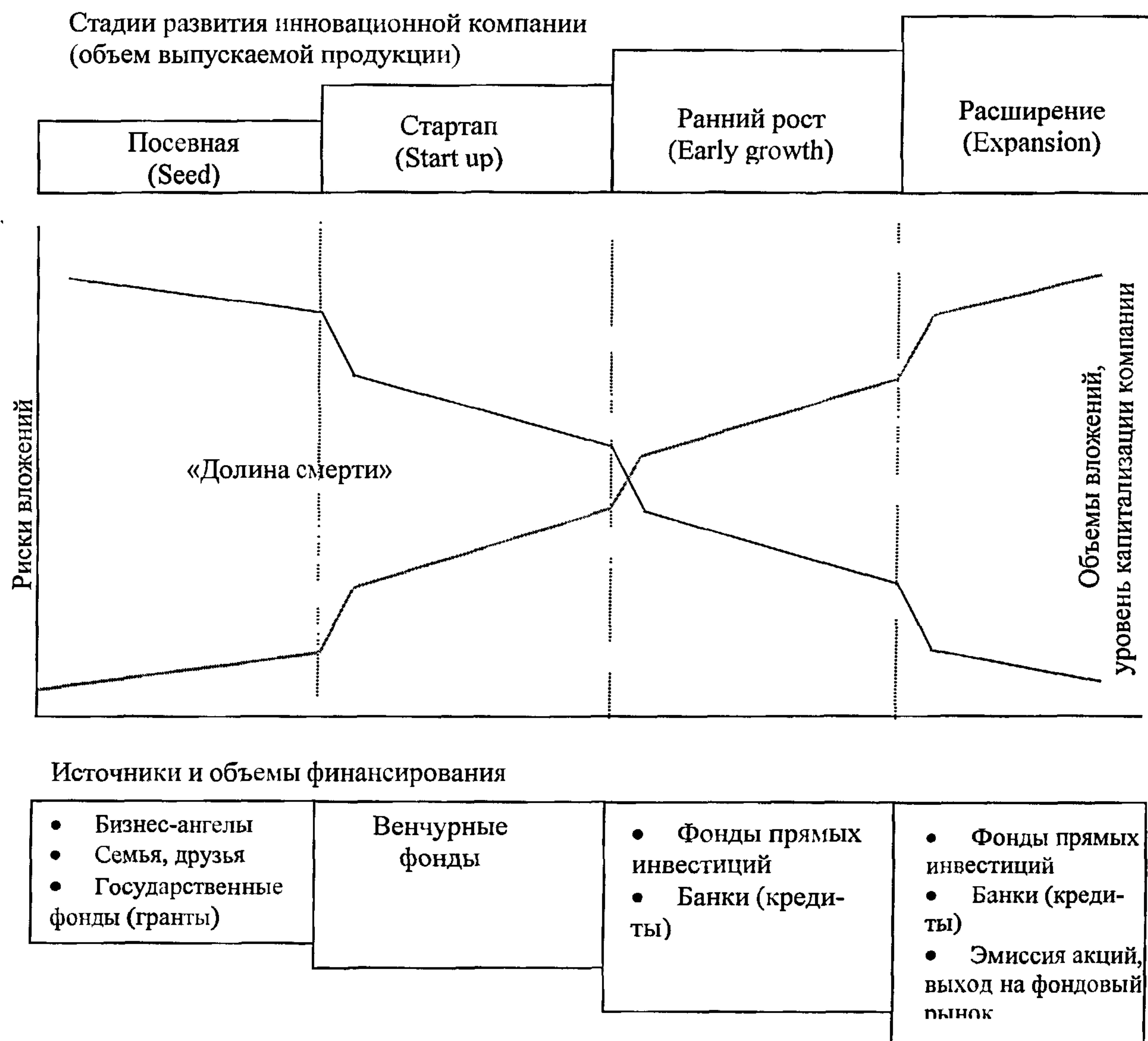


Рисунок 2.3.1 - Объемы и источники инвестиций в зависимости от стадий развития компании и риски вложений

Рисунок 2.3.1 показывает, что система финансирования рискованных инновационных проектов (с точки зрения инвестиционного процесса) имеет 3-звенную структуру. Венчурные фонды занимают промежуточное место в цепочке, выбирая в качестве объектов инвестиций компании, профинансированные бизнес-ангелами, и осуществляя подготовку объектов для фондов поздних стадий (рисунок 2.3.2).

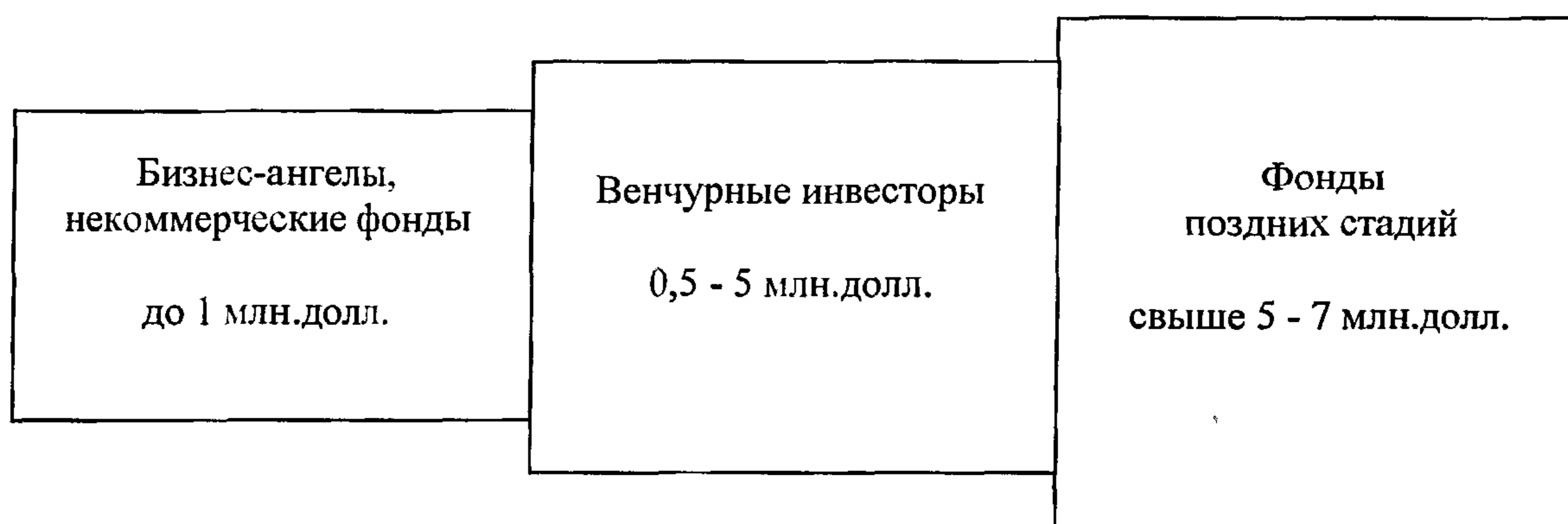


Рисунок 2.3.2 – Типы инвесторов и объемы инвестиций в проекты повышенного риска

На практике наблюдается взаимопроникновение различных инвестиционных механизмов. Например, бизнес-ангел может оставить часть своей доли в проекте на стадиях «старт-ап» и «ранний рост», продав ее лишь фонду поздних стадий. Фонд поздних стадий, наоборот, в отдельных случаях может войти в венчурный проект, а венчурный фонд - в «посевной» проект.

Разделение предприятий по стадиям является скорее методологическим, помогающим инвесторам осознать свое место в индустрии прямых и венчурных инвестиций, выделить доминирующую область вложения капитала и выработать для самих себя четкие критерии и принципы инвестирования. Предприниматели-претенденты на инвестиции, определив стадию развития своего предприятия, также могут решить к кому стоит обращаться в первую очередь: к бизнес-ангелам, венчурным инвесторам или фондам прямых инвестиций.

Особенность России - очень небольшое количество чисто венчурных фондов, и поэтому многие инвестиции в инновационные проекты стадии стартап осуществляются как бизнес-ангелами, так и крупными фондами поздних стадий. Кроме того, западные менеджеры, учитывающие страновые риски (особенно до середины 2000-х годов), были склонны считать венчурными проектами зрелые и благополучные по российским меркам компании, что также приводило к смешению венчурного и прямого частного инвестирования. В силу этого степень взаимопроникновения различных звеньев в финансировании российских инновационных проектов особенно высока.

Таким образом, формы венчурного финансирования отличаются разнообразием, которым присущи определенные механизмы реализации и организационные особенности.

Наиболее распространенной формой финансирования инноваций является деятельность венчурного фонда. Основные принципы классической схемы организации венчурного фонда, отработаны в США и странах Западной Европы. Она используется и частными российскими инвесторами, регистрирующими свой бизнес за рубежом, например, при наличии зарубежных партнеров.

Венчурный фонд - это разновидность инвестиционного фонда, поэтому схема его работы содержит все принципиальные моменты общей схемы организации последнего вне зависимости от его специализации.

Венчурный фонд аккумулирует средства нескольких инвесторов с целью диверсификации рисков. Этими средствами управляет профессиональная управляющая компания (УК). УК выступает в роли посредника между инвесторами и компаниями-реципиентами. Как правило, управляющая компания занимается и сбором средств в фонд (fundraising). В венчурной индустрии руководитель или ведущий менеджер УК часто называется венчурным капиталистом.

В соответствии с международной практикой венчурный фонд формируется на срок 5-10 лет. Основным объектом вложения венчурного фонда — доли в компаниях на стадии стартап. Целью фонда является рост капитализации про-

инвестированных компаний и получение прибыли от продажи долей в компаниях на «выходе» тремя способами:

- через фондовый рынок посредством первоначального публичного предложения (IPO) — продажи акций проинвестированной компании на бирже;
- через продажу доли венчурного инвестора другому инвестору (фонду прямых инвестиций или стратегическому инвестору);
- через выкуп доли инвестора менеджментом (MBO), в т.ч. через привлечение заемных средств (LBO).

Продажа происходит на пике стоимости компании, когда вырученные средства могут многократно превышать первоначальные вложения. «Выход» из компании происходит через 5-7 лет после начала инвестиций. С целью диверсификации рисков венчурные фонды инвестируют собранные средства в достаточно большое число проектов (10-30). Это естественно, ведь значительная часть проектов оказывается убыточной или мало доходной, но зато небольшая доля профинансированных компаний сможет принести сотни и даже тысячи процентов прибыли. Практика показывает, что соотношение успешных и неудачных инвестиций, характерное для венчурного инвестирования, при котором из 10 проинвестированных компаний: 3 – неудачны, 3 – приносят умеренную прибыль, 3 – высокодоходны, а 1 – дает сверх доход и приносит прибыль свыше 80-100% годовых (правило «3-3-3-1»).

Процесс отбора и изучения компаний для инвестиций является в значительной степени формализованным. Он состоит из двух стадий — первоначального отбора (deal flow) и последующего «тщательного изучения» — due diligence. Их цель — выявить лучшие компании из множества возможностей для инвестирования. Для этой цели УК может привлекать экспертов со стороны.

Особенностью, характерной именно для венчурных фондов, является активное участие УК фонда в управлении проинвестированной компанией, «жизнь инвестора с компанией». Это своеобразное обучение предпринимателей - основателей стартапа, т.к. они приобретают у венчурных капиталистов необ-

ходимые знания в области бизнеса, бухгалтерского учета, маркетинга, а также полезные связи и контакты. Имя известного венчурного капиталиста становится своеобразным брендом, повышающим шансы стартапа выжить в конкурентной борьбе.

Схема функционирования венчурного фонда представлена на рисунке 2.3.3.

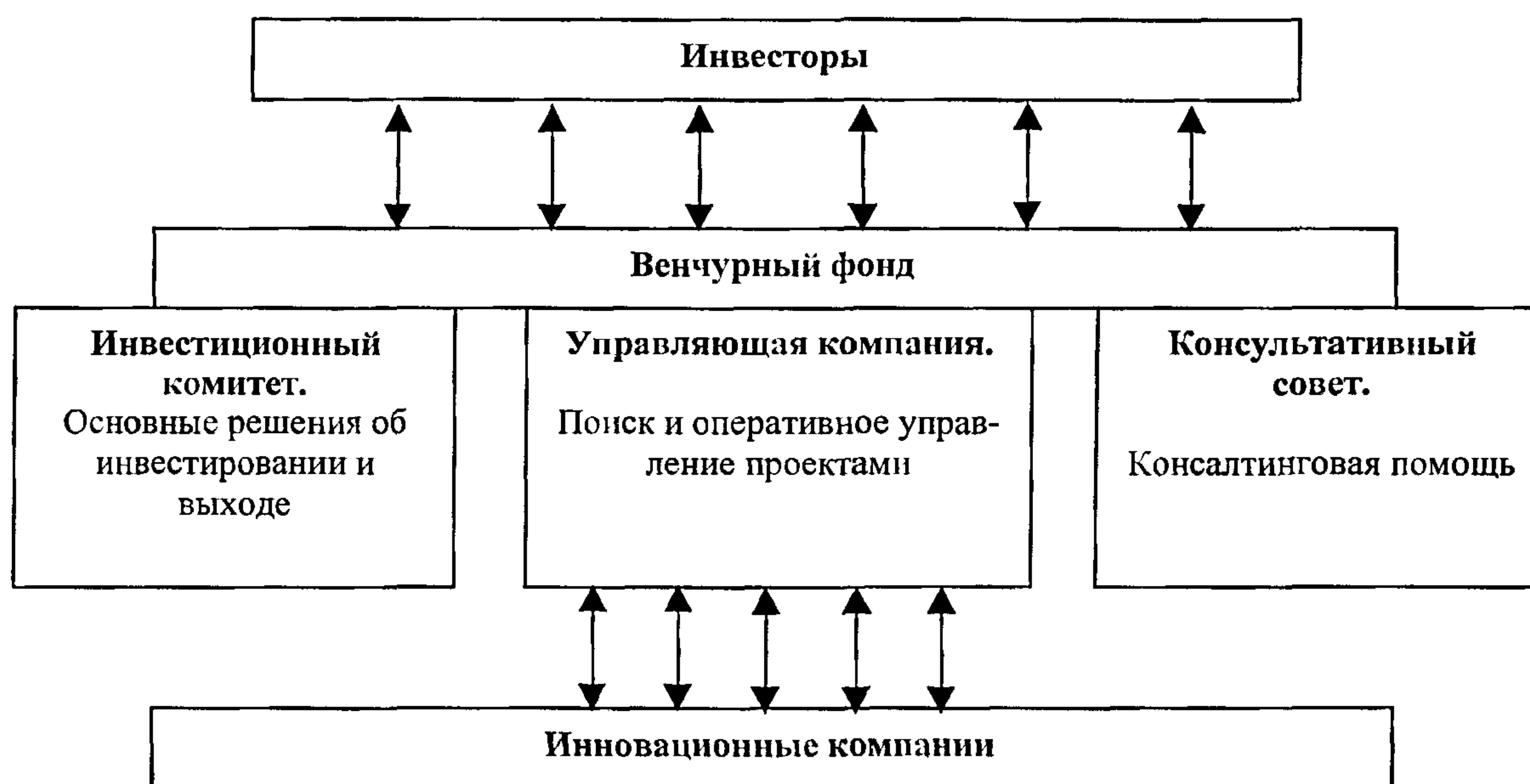


Рисунок 2.3.3 - Механизм функционирования венчурного фонда

Первоначальной задачей УК фонда становится поиск инвесторов и сбор средств в венчурный фонд. Сама УК может как иметь долю в венчурном фонде, так и не иметь ее. Широкой практикой в США стало участие самой УК в капитале фонда с миноритарной долей порядка 1 %. В начальный период функционирования фонда под руководством УК происходит выбор объектов инвестиций, а затем ее менеджеры участвуют в работе совета директоров компаний-реципиентов и всесторонне способствуют их росту и развитию. По окончании деятельности фонда, после «выхода» из всех проинвестированных компаний,

вознаграждение УК (carried interest) составляет 20-25 % от прибыли, что является компенсацией за эффективное управление. Вознаграждение рассчитывается с суммы, которая остается после того, как инвесторам будет выплачена первоначальная сумма их вложений плюс доход с заранее оговоренной нормой доходности hurdle. Расходы на деятельность УК в процессе работы фонда называются management fee, они составляют 2-4 % от суммы активов под управлением ежегодно.

Внутренняя структура управляющей компании и принципы раздела вознаграждения (carried interest) могут различаться в зависимости от количества ее сотрудников, размеров и направления деятельности фонда. В крупных венчурных фондах иерархия сотрудников управляющей компании выглядит следующим образом:

1) партнер (partner) — это «венчурный капиталист», который руководит процессом сбора средств, готовит решения по сделкам, управляет портфельными компаниями. Прерогатива партнеров — участие в прибыли carried interest;

2) управляющий директор (managing direktor) — наемный сотрудник, не участвующий в прибыли. Его задача — подготовка документов по сделкам и взаимодействие с портфельными компаниями;

3) аналитик (associate) — наемный сотрудник, не участвующий в прибыли. Он анализирует секторы и компании. Иногда участвует в подготовке сделок и управлении компаниями.

Обычно инвестиции в одну компанию происходят в несколько раундов. Этот подход помогает быстро выявлять неудачные проекты на ранней стадии и прекращать их финансирование. Предприниматели получают дополнительные стимулы повышать эффективность своего труда, для того чтобы получить больше инвестиций в следующем раунде.

По этой причине венчурные фонды расходуют свои средства постепенно, в течение нескольких лет. Инвесторы фонда не вносят все средства сразу, а предоставляют фонду commitments — обязательства выделять средства по мере

необходимости в них в пределах заранее оговоренного объема. Это избавляет УК от задачи обеспечивать доходность еще невложенных средств и позволяет ей сосредоточиться на главном деле — поиске перспективных компаний и управлении уже проинвестированными проектами.

Как показала мировая практика, организационно-правовой структурой, идеально подходящей для венчурного фонда, является договор об ограниченном партнерстве (коммандитном товариществе, Limited Partnership, LP), предусмотренный в рамках англо-американского права. В Европе существуют аналогичные ему формы. Юридическая форма Limited Partnership предусматривает разделение партнеров на ограниченных (limited partners), и генеральных (general partners). Ограниченный партнер не несет ответственность за результаты деятельности фонда на сумму, большую, чем его вклад в фонд, а генеральный партнер несет неограниченную ответственность по всем обязательствам фонда. В контексте венчурного фонда УК становятся генеральным партнером, а инвесторы — ограниченными. Особенности организации венчурного фонда показаны на рисунке 2.3.4.

Преимуществом Limited Partnership по сравнению с другими организационно-правовыми формами является его налоговая прозрачность - отсутствие «двойного налогообложения», когда налоги выплачиваются лишь партнерами при получении ими дохода, а само партнерство налогами не облагается на уровне юридического лица.

Немаловажное значение имеет и организационная гибкость LP, позволяющая прописать все условия управления фондом на уровне договоров, которые могут варьироваться в зависимости от пожеланий партнеров. Это позволяет юридически закрепить правила управления таким образом, чтобы каждая из сторон — инвесторы и венчурный капиталист (УК) была заинтересована в достижении общей конечной цели - получении максимального количества прибыли на «выходе». Подобные договоры позволяют защитить каждого участника от ошибочных или некорректных действий противоположной стороны.

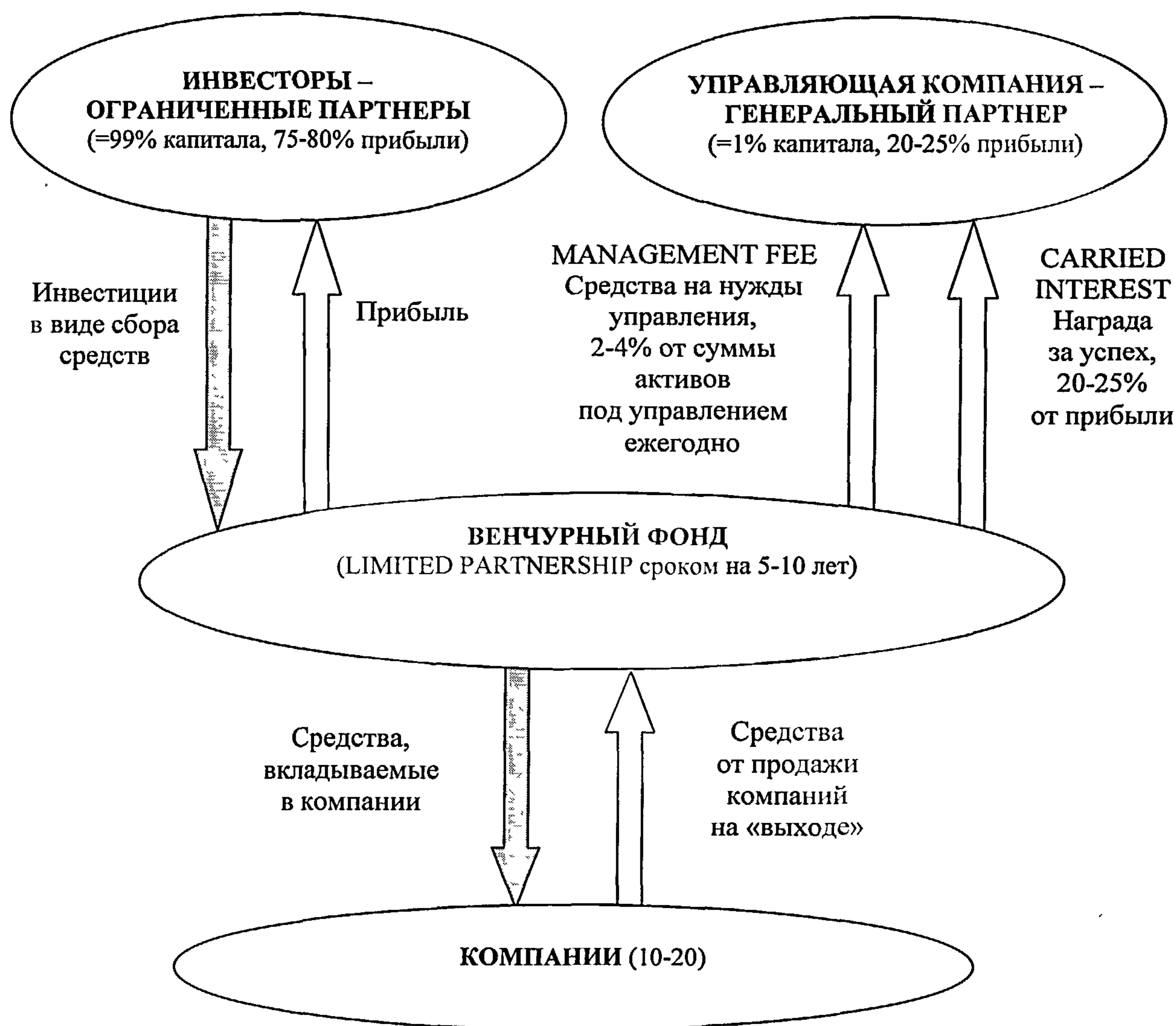


Рисунок 2.3.4 – Механизм организации венчурного фонда

Иногда для контроля за деятельностью УК со стороны представителей инвесторов может создаваться инвестиционный комитет фонда. В этом случае решения инвестиционного комитета для УК обязательны, и он утверждает все ее основные положения деятельности: выбор объектов инвестиций, объем выделяемых средств, время и порядок «выхода», раздел прибыли. Полномочия между инвестиционным комитетом и управляющей компанией разграничиваются по договоренности между сторонами и закрепляются в документах.

В процессе работы венчурного фонда при нем может создаваться консультативный совет, состоящий из экспертов по отраслям, интересующим фонд, или же специалистов по венчурному инвестированию. Участие известных в венчурном бизнесе лиц в консультативном совете существенно повышает репутацию венчурного фонда.

На этапе, когда круг инвесторов уже определен, составляется инвестиционный меморандум, в котором четко прописывается порядок создания и функционирования фонда, права и обязанности каждой стороны, механизм разрешения споров. Инвестиционный меморандум не является юридически обязывающим документом, хотя после его согласования всеми сторонами отступать от него уже не принято. Часто этот документ имеет конфиденциальный характер.

После составления инвестиционного меморандума наступает фаза подписания юридических документов о правах и обязанностях сторон и объемах обязательства инвесторов фонда предоставить требуемое количество средств (commitments). Завершение этого этапа называется closing, или закрытие фонда, т.е. это момент окончания процесса сбора средств в фонд и начало его функционирования.

Свои особенности имеет финансирование инновационной компании на самых ранних стадиях развития, когда происходит только ее формирование, имеется только бизнес-идея, формируется управленческая команда, ведутся научно-исследовательские работы и маркетинговые исследования. В этот период едва ли возможно четкое бизнес-планирование деятельности. Последнее обстоятельство резко сокращает возможность привлечения как консервативных, так и венчурных инвесторов, для которых формальная процедура оценки и анализа проекта, создание и принятие бизнес-плана, подсчет рисков являются ключевыми. Это предполагает развитие сектора «посевного» финансирования, как особой инвестиционной отрасли. Возможности этого сектора колоссальны — капитализация компании может возникнуть буквально из ничего, но в то же время уровень риска очень высок.

Таким образом, «посевное» финансирование обладает следующими особенностями:

- очень высокие риски, превышающие таковые даже при венчурном финансировании;
- отсутствие четко выстроенной бизнес-модели у компании-реципиента;
- относительно малый объем необходимых инвестиций (до 1 млн долл.);
- инвесторы вкладывают собственный, а не привлеченный со стороны капитал.

Человек, физическое лицо, вкладывающий собственный капитал в проекты «посевной» стадии, называется бизнес-ангелом. Первоначально данный термин означал спонсоров, финансирующих спектакли на благотворительной основе. Однако основная мотивация бизнес-ангелов в контексте венчурного бизнеса - не благотворительность, а возможность получения прибыли. Моментом ее получения, так же как и при венчурных инвестициях, является «выход», т.е. продажа доли бизнес-ангела другому инвестору, в качестве которого может выступать уже венчурный фонд.

Отметим, что бизнес-ангелы чаще всего обладают внутренней, неэкономической мотивацией для инвестиций в рискованный проект. Такими мотивирующими идеями могут быть помощь друзьям, желание «ввязаться во что-нибудь интересное», «рискнуть на миллион». Предприниматели часто шутят, что на «посевной» стадии основными инвесторами выступают 3F: family, friends, fools — семья, друзья и «наивные». Впрочем, данное положение далеко от действительности, и большинство бизнес-ангелов преследуют, прежде всего, свои собственные коммерческие интересы.

Все принципы бизнес-ангельского финансирования схожи с венчурным инвестированием: бизнес-ангел «живет» с компанией, осуществляя не только финансирование, но и передавая полезные связи и управленческие навыки. Часто бизнес-ангел помогает реципиентам в буквальном смысле «строить» компанию.

Возникновение бизнес-ангельского сектора на Западе - реакция на то, что интерес крупных институциональных инвесторов к венчурным фондам сделал стратегию последних более консервативной. Жесткие требования по уровню риска создают необходимость внутреннего контроля за действиями УК со стороны самих инвесторов - организацию инвестиционного комитета и введение формализованных процедур. Бизнес-ангелы, рискующие собственными деньгами, в этом не нуждаются. Это влечет большую гибкость в принятии решений и меньшие организационные издержки по сравнению с УК венчурных фондов.

Бизнес-ангельское инвестирование имеет ряд особенностей:

1. при очень высоких рисках и небольших объемах инвестиций бизнес-ангелам часто выгодно инвестировать поодиночке, не объединяя капиталы в крупный пул под управлением УК (затраты на создание фонда могут быть сопоставимы с объемами инвестиций);

2. действия бизнес-ангела меньше привязаны к формальным финансовым показателям компании-реципиента и в большей степени зависят от качества роста проекта и взаимоотношений между инвестором и предпринимателем;

3. решения бизнес-ангела об инвестировании в меньшей степени опираются на формализованную процедуру «тщательного изучения» (due diligence), чем решения венчурных фондов;

4. соглашения и контракты между бизнес-ангелом и реципиентом об инвестициях в компанию устроены гораздо проще, чем в случае венчурного инвестирования.

Организационной структурой сектора «посевного» финансирования являются сети и ассоциации бизнес-ангелов, которые дают инвесторам возможность обмена опытом, а потенциальным реципиентам инвестиций - найти себе «подходящего» бизнес-ангела. Встречи бизнес-ангелов могут проходить как очно, например, посредством собраний и специализированных мероприятий, так и виртуально - через сайт бизнес-ангельской сети (ассоциации). Сеть бизнес-ангелов является посредником между проектами и инвесторами. Она явля-

ется для предпринимателей: инструментом поиска инвестора, способом консалтинга и подготовки встречи с ним (экспертиза бизнес-плана и интервью). Для инвесторов сеть выполняет работу по экспертизе и отбору проектов, является местом (реальным или виртуальным) встречи инвесторов с реципиентами.

Стремление к диверсификации рисков способствует созданию «синдикатов бизнес-ангелов». Синдикаты очень похожи на венчурные фонды, т.к. для них характерны объединения капиталов и совместных инвестиций. Однако, они сохраняют большинство преимуществ бизнес-ангельского сектора — гибкость, быстроту принятия решений, отсутствие формальных процедур оценки компании. Инвесторы управляют синдикатом сами, без привлечения УК, в силу чего его функционирование намного дешевле, чем организация венчурного фонда.

Сети бизнес-ангелов активно взаимодействуют с венчурной индустрией. Между ними и венчурными капиталистами, как правило, налажены теснейшие контакты. В этом есть взаимный интерес - венчурные фонды и даже фонды прямых инвестиций выступают основными покупателями долей бизнес-ангелов при их «выходе».

Наряду с бизнес-ангелами, другим серьезным инвестором «посевного» сектора выступают государственные и другие некоммерческие «посевные» фонды, ориентированные на поддержку начинающего инновационного бизнеса. Иногда средства выделяются различными учреждениями и ведомствами в рамках целевых программ. Появление таких фондов обусловлено осознанием правительствами большинства государств важности подготовки инновационных стартапов, которые могут затем заинтересовать частных венчурных инвесторов.

Средства из некоммерческих «посевных» фондов предоставляются посредством грантов, льготных беззалоговых кредитов, компенсаций процентных ставок, а также инвестиций, аналогичных венчурным. Очень часто подобная система поддержки распространяется на компании-резиденты технопарков и бизнес-инкубаторов. В странах с развитой венчурной индустрией - США, Фин-

ляндии, Израиле подобные программы позволили создать большое число инновационных компаний, интересных венчурным фондам. Наиболее известны программы SBIR- Small Business Innovation Research в США SITRA - в Финляндии, программа финансирования компаний в бизнес-инкубаторах Израиля.

После того, как объект инвестиций венчурным инвестором отобран, начинается работа по оформлению сделки. Между венчурным инвестором и компанией-реципиентом заключается соглашение о предоставлении средств и участии инвестора в управлении. Большинство частных инвесторов стремятся к такой структуре договора, которая позволяет оптимально разграничить полномочия между инвестором и другими акционерами компании. Ряд сложностей венчурного инвестирования в России связаны с тем, что в рамках российского законодательства такая структура воспроизводима не полностью.

Процедура оформления сделки состоит из трех основных этапов.

1. Предварительные переговоры и согласование условий сделки.
2. Подписание Декларации о намерениях
3. Подписание формальных юридических документов.

Декларация о намерениях (Term Sheet) - это небольшой по объему документ, в котором указываются финансовые и другие параметры предстоящей инвестиционной сделки. Хотя Term Sheet не носит юридически обязывающий характер, в венчурном бизнесе не принято отказываться от прописанных в нем и согласованных всеми сторонами условий. Такой отказ влечет за собой потерю репутации. Декларация о намерениях конфиденциальна как для предпринимателя, так и для венчурного инвестора.

Юридические документы повторяют основные моменты Декларации о намерениях.

В силу природы венчурных проектов при их реализации часто возникают неожиданные сложности и обстоятельства, затрудняющие достижение поставленных целей. Поэтому в случае даже небольших неудач нередки конфликты между инвестором и менеджерами, затрудняющие совместное ведение дел. Пе-

речислим основные источники конфликтов в ходе «совместного проживания» инвесторов с компанией.

1. Оппортунистическое поведение одной из сторон (предпринимателя или инвестора) в случае изменения перспектив компании. Например, при резком ухудшении рыночной конъюнктуры инвестор может не предоставить уже обещанные средства, а основатель компании — передать часть ноу-хау конкурентам.

2. Несогласие сторон по разделу выручки при «выходе» из компании, ее ликвидации или продаже. Вероятность конфликта особенно высока, если выручка не соответствует прогнозным ожиданиям и первоначальная сумма и оговоренный процент (hurdle) могут быть возвращены инвесторам лишь в ущерб другим сторонам.

3. Риск «разводнения» доли какой-либо стороны, когда она может значительно сократиться при получении очередного раунда финансирования из других источников (особенно в случае сильного снижения стоимости компании).

4. Инвестор становится миноритарным акционером в результате начальных условий сделки или же в процессе «разводнения», и в ходе этого он утрачивает ряд позиций в контроле над проектами. Эта ситуация может быть использована другими акционерами против его интересов.

В целях предотвращения конфликтов и желая сторон прописать все «правила игры» венчурные контракты могут приобретать сложную структуру, обеспечивающую защиту интересов всех участников сделки и создающую для каждой стороны стимулы действовать на благо проекта в целом. Благодаря контрактам венчурный инвестор приобретает ряд прав контроля над проектом, даже если он является миноритарным акционером.

В мировой практике (особенно американской) уже накоплен достаточный опыт применения самых различных финансовых инструментов, характерные для венчурного бизнеса. Эти инструменты используются в основном в рамках англо-американского права. Зарегистрировав проект в США, Великобритании

или офшорной зоне, российские инвесторы также могут их использовать, что очень часто делается на практике.

Для фиксации долей сторон в проекте используются самые различные инструменты: обыкновенные акции, привилегированные акции, опционы, конвертируемые долговые обязательства.

Обыкновенные акции (common stock) держат обычно основатели компании, ее менеджмент, а также бизнес-ангелы, вложившие средства в проект на самом начальном этапе его существования. Обыкновенные акции - наименее надежная ценная бумага, поскольку в случае любых притязаний на активы и прибыль компании (продажа компании, распределение дивидендов, ликвидация) держатели обыкновенных акций будут удовлетворены в последнюю очередь.

Привилегированные акции (preferred stock) имеют больший вес, чем обыкновенные, поскольку позволяют записать ряд «привилегий» - прав и гарантий для их владельцев. Чаще всего это преимущественные права на доход при продаже /ликвидации компании и получении дивидендов (последнее - второстепенно для венчурного инвестирования). В отличие от обыкновенной акции привилегированная явным образом предписывает сумму, которая должна быть выплачена ее владельцу при ликвидации/продаже компании. Например, это могут быть начальная сумма и hurdle.

Привилегированные акции могут быть различных типов в зависимости от предоставляемых прав и гарантий, и для их разграничения между собой они разбиваются на классы, обозначаемые латинскими буквами: привилегированные акции класса А, В, С и т. д. В рамках одной сделки может существовать до 5 различных классов акций. Обычно венчурные инвесторы, инвестировавшие в один и тот же проект, в разное время имеют различный тип акций.

Помимо гарантий, привилегированные акции в ряде случаев предпочтительны из соображений налоговой оптимизации, поскольку выплата денежных

средств по ним по законодательству ряда стран (например, США) не облагается налогом, аналогично выплате процентов по долгу.

Конвертируемые привилегированные акции (convertible preferred stock) — наиболее распространенный тип акций в венчурном инвестировании в США. Их обладатель получает право обратить акции данного типа в обыкновенные в случае определенных событий или его желания. Конвертация может происходить в моменты, оговариваемые в соглашениях, и с различным коэффициентом конвертации k_{conv} , когда за одну конвертируемую привилегированную акцию инвестор может получить k_{conv} обыкновенных акций. Данный коэффициент может меняться (например, при «разводнении»), в соответствии с заранее прописанными условиями договора.

Привилегированные акции с правом участия (participating preferred stock) - привилегированные акции, которые помимо гарантированного дохода по «привилегии» дают инвестору возможность поучаствовать в «дележе» остальной прибыли. Данная форма обеспечивает инвестору получение доходов, больших, чем hurdle, в случае успешной реализации проекта.

Также возможны и конвертируемые привилегированные акции с правом участия, объединяющие оба предыдущих типа.

Опционы представляют собой право купить какую-либо акцию по заданной цене (цене исполнения) в определенный временной промежуток или момент времени. Обычно в ходе структурирования сделки предприниматель может зарезервировать за собой право на выкуп части акций у инвестора по выгодной для обеих сторон цене. Так же может быть зарезервирован выпуск новых акций для ее сотрудников в расчете на рост компании.

Долговые инструменты. Хотя венчурный капитал является по своей сути инвестиционным и акционерным, часть капитала может предоставляться в виде долгосрочного беззалогового кредита. Такой подход мало чем отличается от предоставления инвесторам привилегированных акций и может быть удобен обеим сторонам в ряде случаев, например, в целях налоговой оптимизации

(«долговой щит») при ощутимой угрозе «разводнения». Обычно в форме долга предоставляются не все инвестиции, а их часть. Оставшаяся, в виде обыкновенных или конвертируемых привилегированных акций, часть обеспечивает участие инвесторов в управлении фирмой. Часто такой долг является конвертируемым и может быть превращен в акции. Это происходит, когда стоимость «фактической» доли инвестора в компании существенно превышает стоимость его кредита с учетом процентов.

В случае же «провала» компании кредит и проценты по нему чаще всего списываются и не востребуются, поскольку инвесторы придерживаются «инвестиционного» подхода. В соглашениях о венчурном финансировании используются такие инструменты, как наделение правами (vesting), когда основатели компании получают право на распоряжение своими акциями не сразу, а постепенно, в процессе достижения ожидаемых венчурным инвестором результатов. Это связано как со стимулированием руководителей стартапа к достижению наилучших результатов, так и с нежелательностью «неожиданного» появления среди владельцев компании сторонних лиц без согласия венчурного инвестора.

Для структурирования сделок используются и covenants - явные соглашения между компанией и инвестором, которые остаются в силе до наступления каких-то событий, или пока венчурный инвестор владеет компанией. В этих соглашениях указываются действия, которые компания обязуется предпринимать или не предпринимать. Эти обязательства могут включать в себя: сохранение каких-то физических активов, представление инвестора в совете директоров, требования к аудиту/отчетности, воздержание от слияний/поглощений, распродажи активов, изменения устава, образование задолженности и новых выпусков акций, передачи незапатентованного ноу-хау на сторону, процессе развития венчурных проектов, особенно на стадии «долины смерти», отрицательный денежный поток проекта может превысить предусмотренные пределы. В результате компании потребуются дополнительные, не запланированные ранее, инве-

стиции. Тогда будут проводиться дополнительные раунды, возможно с привлечением новых, сторонних, инвесторов.

Часто из-за возросших рисков и последующего снижения оценки стоимости компании, цена акций нового выпуска будет меньше той, которую заплатили первоначальные инвесторы, и такие раунды называются понижающими. В ходе понижающих раундов ощутимо снижается доля основателей и первоначальных инвесторов. Это приводит к «разводнению» (dilution) их долей.

Защита от «разводнения». Венчурные инвесторы часто страхуются от «разводнения» в понижающих раундах. Основным инструментом для этого выступает изменение коэффициента конвертации k_{conv} привилегированных акций в обыкновенные. При этом используются следующие методы.

Full ratchet («полный храповой эффект»): коэффициент конвертации привилегированных акций выбирается таким образом, что стоимость приобретения одной обыкновенной акции в денежном выражении станет равной для обоих инвесторов.

Weighted average («взвешенное среднее»): коэффициент конвертации выбирается как взвешенное среднее между старым коэффициентом и коэффициентом при full ratchet. Веса выбираются по соглашению между сторонами, например, в зависимости от количества акций, выпущенных в старом и новом раунде, что соответствует балансу интересов между старым и новым инвесторами.

Больше всего страдают от подобных методов основатели венчурного проекта. Поскольку именно их сторона нуждается в венчурных средствах, то защита от «разводнения» учитывает в первую очередь интересы инвесторов.

В Term Sheet предусматриваются и ограничения на продажу акций (Share Transfer Restrictions), направленные на защиту интересов акционеров в случае продажи акций одним из них. Наиболее распространенными из них являются:

- «первый отказ» (Right of First Refusal): при продаже акций одним из акционеров преимущественное право на покупку получают другие акционеры;

- «присоединение к продаже» (Co Sale/Tag Along): если один из акционеров желает продать часть своих акций, то он обязан предложить другим акционерам продать пропорциональные доли, т. е. они могут «последовать» за ним;
- «одновременная продажа» (Drag Along, право большинства): право держателей контрольного пакета акций, обязывающее других акционеров продать свои акции одновременно с ними (в случае продажи контрольного пакета). Право большинства не позволяет мелким акционерам держать компанию у себя «в заложенниках». Если основатели компании или основной инвестор решают распродать компанию, то это условие позволяет им автоматически «захватить» с собой и других акционеров.

Плата за участие. Этот инструмент является одним из немногих по-настоящему выгодных основателям компании. От инвесторов, обладающих привилегированными акциями, требуется обязательство участия в последующих раундах, пропорционально текущему участию. В случае отказа инвесторы либо теряют свои многочисленные права (включая преимущественные права при ликвидации и защиту от «разводнения»), либо привилегированные акции конвертируются в обыкновенные также с потерей всех прав.

Все вышеописанные методы являются лишь стандартизованными техническими средствами составления договоров и не избавляют стороны от труда по согласованию интересов друг с другом.

Например, агрессивное использование full ratchet способно просто спугнуть новых инвесторов, входящих в проект во время «понижающего раунда», и поэтому лучше зафиксировать возможность компромисса в виде weighted average. Выбор тех или иных условий зависит от реального соотношения сил между всеми вовлеченными в процесс сторонами.

Структура Декларации о намерениях (Term Sheet) в зависимости от специфики соглашения может быть различной, но как правило содержит следующие пункты (таблица 2.3.1).

Таблица 2.3.1 - Структура Декларации о намерениях (Term Sheet)

№ № п/п	Название раздела	Содержание раздела
1	Тип активов и структура капитала (Type of Securities and Capital Structure)	тип и цены активов (ценных бумаг); общая сумма сделки; цена до финансирования (pre-money); цена после финансирования (post-money).
2	Право голоса (Voting Rights)	распределение голосов между инвестором и основателями компании, между владельцами обыкновенных и привилегированных акций; условия vesting, covenants
3	Совет директоров (Board of Directors)	состав, права и компетенция совета директоров компании; представительство инвестора в совете директоров. Корпоративное управление (Corporate Governance): вопросы управления компанией; стандарт отчетности (ежеквартальный и ежегодный) и аудит. Режим работы ключевых сотрудников (Management Agreements): конфиденциальность; схемы бонусов; опционы. Дивиденды (Dividends): режим выплаты дивидендов для сотрудников.
4	Ликвидационные предпочтения (Liquidation Preference)	распределение активов компании при продаже/ликвидации.
5	Ограничения на действия менеджеров (Protective Provisions)	порядок изменения структуры собственности; порядок выпуска новых акций; порядок возможной продажи компании; процедура продажи активов; процедура выплаты дивидендов; процедура ликвидации компании. Компенсация «разводнения» (Anti-Dilution): меры по защите интересов инвесторов и основателей при «разводнении».
6	Ограничения на продажу акций (Share Transfer Restrictions)	меры по защите интересов инвесторов при продаже акций одним из них.
7	Выход (Exit)	возможный тип выхода; порядок осуществления выхода.
8	Право на информацию (Information Rights)	порядок получения инвестором информации о компании.
9	Условия осуществления сделки.	Расходы на совершение сделки.

Что касается бизнес-ангелов, то соглашения о сделках на порядок проще, чем для венчурных инвесторов, и подавляющее большинство столь сложных инструментов не используется. Как правило, бизнес-ангельская сделка оформляется как простое приобретение доли в компании, без сопутствующего ей подписания столь сложного договора. Причина этого в том, что бизнес-ангелы рискуют небольшими объемами «своих» денег.

3. Механизмы совершенствования инновационной деятельности

3.1 Развитие инновационного потенциала Воронежской области

На современном этапе активизация инновационной деятельности хозяйствующих субъектов занимает центральное место в реализации экономической политики государства.

Инновационная активность представляет собой целенаправленную деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок продуктовых, технологических и организационно-управленческих новшеств. Уровень инновационной активности определяет темпы развития национальной экономики в целом и конкурентоспособность отдельных отраслей и предприятий. Традиционно показателями, характеризующими инновационную активность, считаются: количество патентов и лицензий в расчете на 1000 жителей, сальдо внешней торговли по патентам, лицензиям, высокотехнологической продукции, ресурсоемкость и наукоемкость продукции и др.

В развитых странах показателем высокой инновационной активности является постепенное сближение объемов национальных затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) и производственных инвестиций.

Инновационная активность обусловлена, прежде всего, экономическим и научно-техническим потенциалом страны, а также духовным состоянием общества, его способностью сформулировать национальную инновационную доктрину, стратегию научно-технического развития, определить направления и формы инновационной политики, сконцентрировать ресурсы на ее реализации.

Россия – страна глубоких региональных различий, поэтому в каждом регионе складываются свои возможности реализации инновационной политики, формируется инновационный потенциал, отражающий специфику и особенности региона.

На наш взгляд, с позиций региональной экономики инновационный потенциал характеризует способность предприятий региона производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832 «О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 годы», инновационный потенциал (государства, региона, отрасли, организации) представляет собой совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.

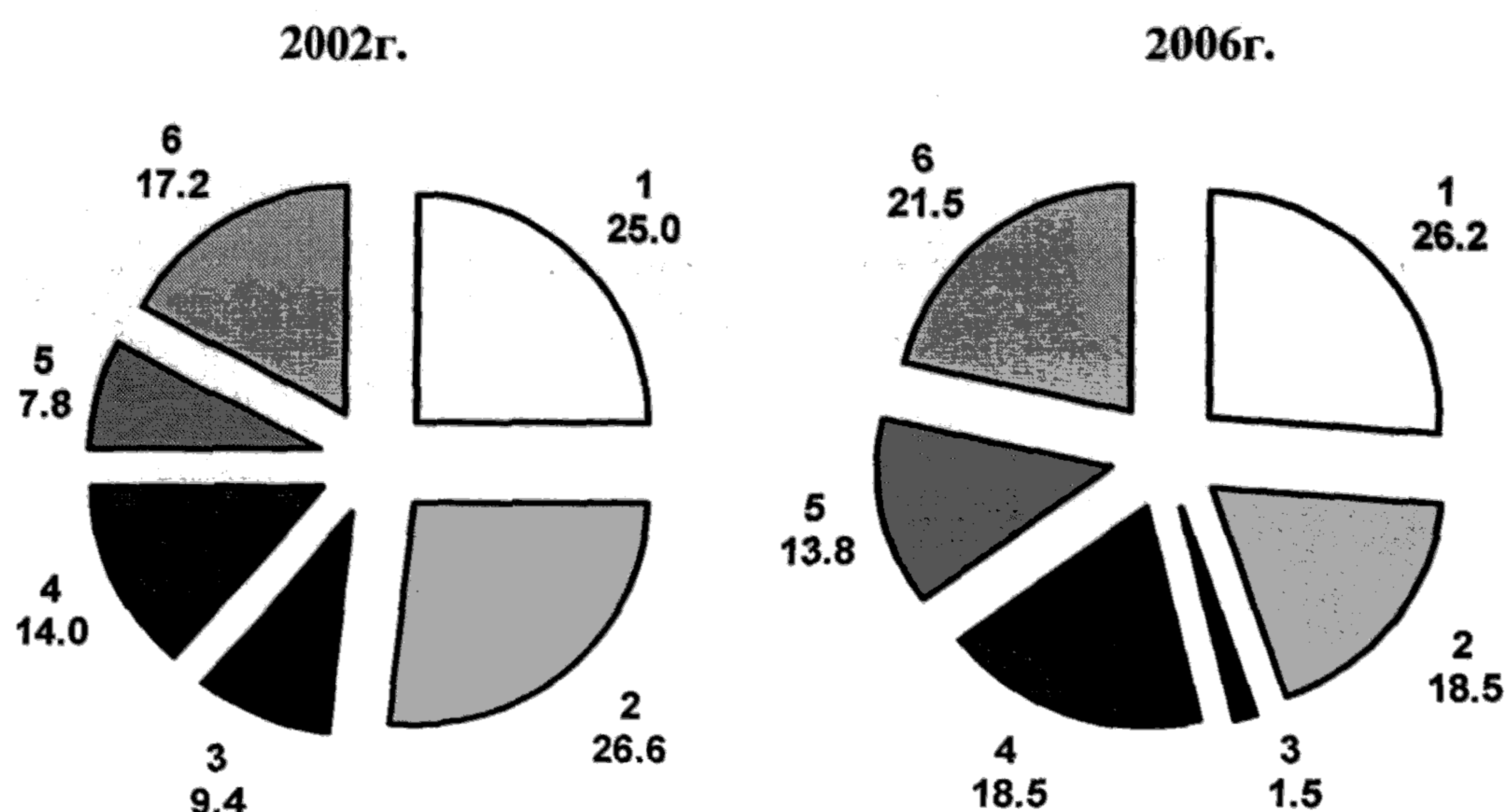
Состояние инновационного потенциала Воронежской области характеризуется следующими тенденциями.

На протяжении XX века Воронежская область выступала в роли одного из наиболее значительных индустриальных, аграрных, административных, транспортных, интеллектуальных и культурных центров России. Она отличается от многих регионов России высокой концентрацией научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро, высших учебных заведений, высокотехнологичных предприятий. Для научно-технического комплекса Воронежской области характерна высокая доля оборонного сектора, в научных организациях которого занято до 50% специалистов, выполняющих более 60% научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР).

Анализ основных показателей, характеризующих состояние и уровень развития научного и инновационного потенциала Воронежской области, позволяет сделать следующие выводы.

Для Воронежской области характерно стабильное состояние научного потенциала. Число организаций, выполняющих исследования и разработки, в период с 2002 г. по 2006 г. составляло 57-65 ед. Область по числу организаций, выполнявших исследования и разработки, занимала 3-е место среди 18 субъектов ЦФО, после г. Москва и Московской области, т.е. регионов, где сосредоточены основные центры научных разработок. Среди организаций, занимающих

ся инновационной деятельностью, 26,2% - составляли научно-исследовательские организации, 18,5% - конструкторские бюро, 18,5% - вузы, в 2006 г. 13,8 % приходилось на научно-технические подразделения в промышленных организациях, что 2 раза больше по сравнению с 2002 г., в 6 раз уменьшилась доля проектных организаций, занимающихся наукой, что негативно сказалось на инновационной активности региона.



- 1 Научно-исследовательские организации
- 2 Конструкторские бюро
- 3 Проектные и проектно-исследовательские организации
- 4 Высшие учебные заведения
- 5 Научно-технические подразделения
- 6 Прочие

Рисунок 3.1.1 - Распределение организаций, выполнявших исследования и разработки, по типам (в процентах к итогу)

Численность персонала, занятого исследованиями, за указанный период колебалась в пределах 13800 – 14100 чел. Число докторов и кандидатов наук, занятых исследованиями, за 2002 - 2006 гг. увеличилось в 1,5 раза. По данным показателям Воронежская область также занимает 3-е место в ЦФО. На нее

приходится 3,4% численности занятых исследованиями в ЦФО (1-е место Москва – 60,6%; 2-е место – Московская область – 22,1%).

Положительным моментом является рост среднемесячной заработной платы работников по виду деятельности «Научные исследования и разработки» в 2,8 раза за пять лет, средняя величина которой, в 2006 г. достигла 9294,9 руб. В разрезе областей исследований самая высокая заработная плата наблюдалась в финансовой деятельности (20458 руб.), рост которой по сравнению с предыдущим годом составил 5799,5 руб. Самая низкая зарплата – в сельском и лесном хозяйстве (3682, 6 руб.), при этом прирост - 570 руб.

В подготовке кадров Воронежская область традиционно занимает ведущее 3-е место среди субъектов ЦФО. Численность аспирантов в области составила в 2006 г. 2331 чел., докторантов 54 чел. Заметим, что подготовку докторантов осуществляют 10 организаций (вузов) г. Воронежа.

Материально-техническая база, используемая для исследований и разработок, характеризуются следующими тенденциями. Падает удельный вес машин и оборудования в стоимости основных средств исследований и разработок с 27,3% в 2002 г. до 18,3% - в 2006 г.

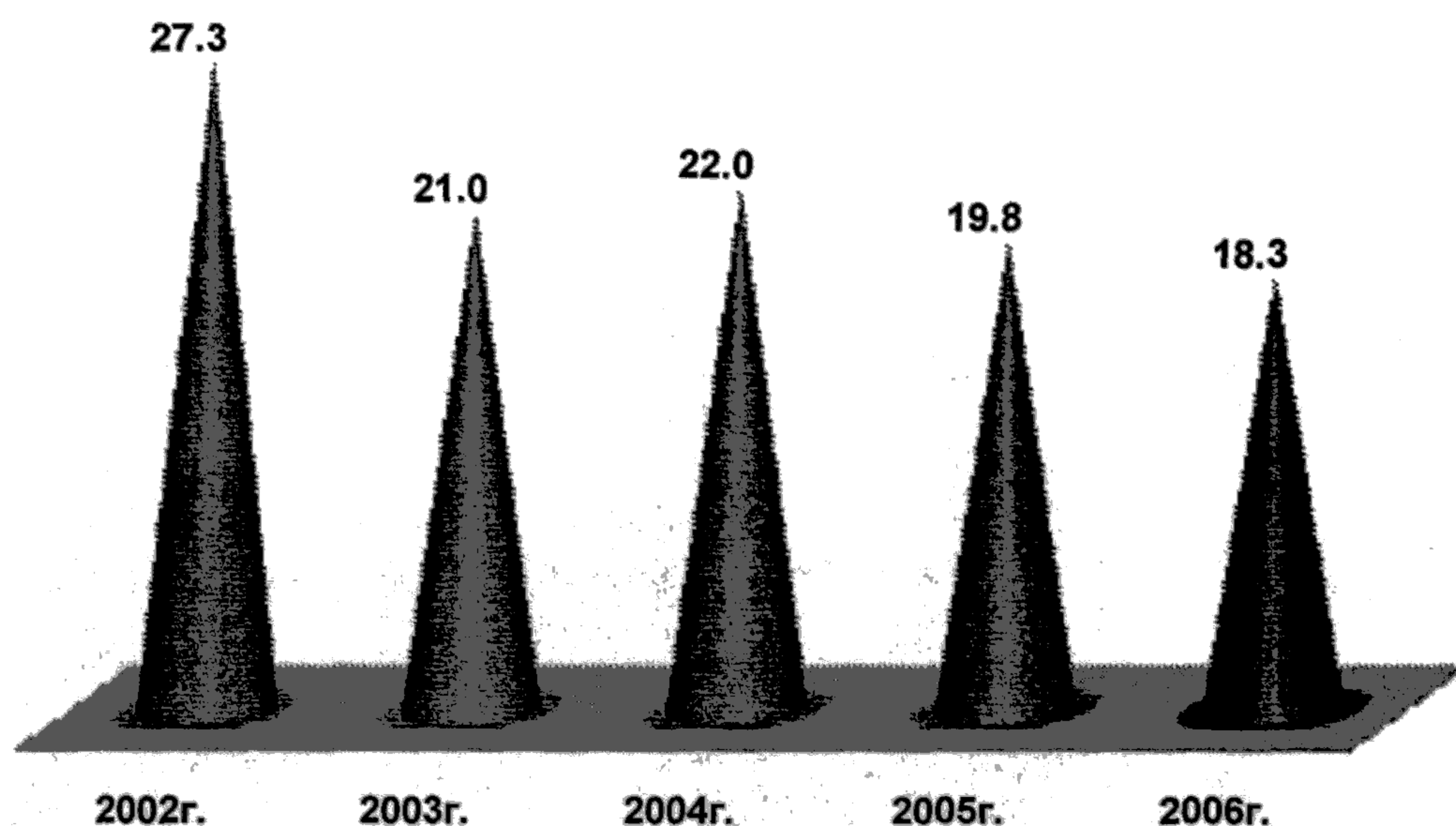


Рисунок 3.1.2 - Удельный вес машин и оборудования в процентах от стоимости основных средств исследований и разработок

В 2006 г. среднегодовая стоимость машин и оборудования, используемая для исследований, составила 1380,1 млн. руб. По секторам деятельности оборудование распределялось следующим образом: 63,4% - государственный сектор, 10,9% - предпринимательский, 25,7% - высшее образование.

По данным 2006 г. 94,8% основных средств исследований составляют государственную собственность, 4,9% - средства частных лиц, 0,3% - смешанная российская собственность с долей федеральной.

Проблемы финансирования инновационной деятельности для Воронежской области стоят очень остро. Внутренние затраты на исследования за период 2002-2006 гг. увеличились в 1,9 раза, при этом капитальные затраты увеличились в 10 раз и в 2006 г. составили 66,4 млн. руб. Но это - только 2% от объема внутренних текущих затрат. Позитивным является то, что на приобретение оборудования пошло 39,3 млн. руб., что составило 59,3% в структуре капитальных затрат, рост затрат по данной статье по сравнению с 2002 г. составил 19,7 раза. Однако этого явно недостаточно для обновления материально-технической базы научных исследований в соответствии современными требованиями научно-технического прогресса.

Анализ источников финансирования исследований и разработок позволяет сделать вывод, что 38,4% внутренних затрат приходилось на средства бюджетов всех уровней; 11,4% - средства внебюджетных фондов; 30,5% - средства организаций государственного сектора; 7,3% приходилось на средства предпринимательского сектора, 0,5% - вузы; 3,8% - средства иностранных источников; 8,1% - собственные средства. Динамика изменения удельного веса внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования в 2002-2006 гг. представлена в таблице 3.1.1.

Таким образом, внутренние затраты на исследования и разработки в Воронежской области на 77-80% ложатся на государственные структуры и внебюджетные фонды. Участие предпринимательского сектора в финансировании науки сокращалось с 11,4% в 2002 г. до 7,3% в 2006 г., что показывает незаин-

тересованность или невозможность промышленных предприятий заниматься инновационной деятельностью и негативно сказывается на развитии инновационного потенциала региона. Уменьшается удельный вес средств иностранных источников в финансировании научных исследований с 5,2% в 2002 г. до 3,8% в 2006 г., а средства частных некоммерческих организаций в структуре источников финансирования исследований и разработок в 2006 г. сошли на нет.

Таблица 3.1.1 - Удельный вес внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования (в процентах к итогу)

	2002	2003	2004	2005	2006
Внутренние затраты на исследования и разработки - всего	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
в том числе по источникам финансирования:					
средства бюджетов всех уровней	34.9	36.5	48.7	36.6	38.4
средства внебюджетных фондов	0.9	0.8	0.4	9.7	11.4
средства организаций государственного сектора	42.0	42.1	31.9	38.8	30.5
средства организаций предпринимательского сектора	11.4	8.7	9.0	7.6	7.3
средства организаций сектора высшего образования	0.0	0.1	-	-	0.5
средства частных некоммерческих организаций	0.1	0.1	0.1	-	0.0
средства иностранных источников	5.2	4.7	3.0	2.3	3.8
собственные средства	5.5	7.0	6.9	5.0	8.1

Таким образом, если в различных областях ЦФО, например, Липецкой области, идет активный поиск новых источников финансирования для научных исследований, то в Воронежской области происходит концентрация исследований в государственном секторе экономики. Положительным моментом является то, что у вузов появилась возможность финансировать исследования и разработки, на их базе создаются технопарки и бизнес-инкубаторы, поэтому доля вузов в структуре источников финансирования достигла 0,5%.

Результативность научных исследований и разработок является важнейшим показателем инновационной активности региона. По количеству изобре-

тений Воронежская область устойчиво занимала 3-е место среди субъектов ЦФО. Однако, удельный вес изобретений области в общем количестве изобретений по ЦФО падает. Если в 2004 г. на регион приходилось 5,9% изобретений ЦФО, то в 2005 г. – 5,2%, а в 2006 г. – только 3,9%. Это наглядно показывает, что Воронежская область постепенно сдает свои позиции как научного центра России и ЦФО.

По использованию объектов интеллектуальной собственности Воронежская область отстает от других регионов. По внедрению изобретений ее обгоняют не только г. Москва и Московская область, но и Владимирская, Липецкая, Тульская и Ярославская области. По использованию полезных моделей Воронежская область занимает 10-е место. По данным 2006 г. в Воронежской области используется только 2 новых программы ЭВМ, а в Рязанской области – 74 ед., в Москве – 159, Московской области – 15, Владимирской – 14, Тверской – 13, Калужской – 10 программ.

Данные о создании передовых производственных технологий показывают, что в 2002 г. в Воронежской области было создано 20 технологий, что соответствовало 3-ему месту в ЦФО, а в 2006 г. – 10 технологий. Таким образом, Воронежская область отстала от Белгородской и Владимирской областей и заняла только 5-е место в ЦФО. Динамика создания передовых технологий в Воронежской области по видам представлена в таблице 3.1.2.

Число организаций, занимающихся технологическими инновациями, в Воронежской области составляло 59 ед., из которых 13 – занимались производством пищевых продуктов, 8 – производством электрооборудования, 6 – производством машин и оборудования, 6 – транспортом и связью, 4 – химическим производством.

В 2005 г. в Воронежской области было отгружено товаров собственного производства на сумму 32497 млн. руб., из которых 19,7% составляли инновационные товары. В 2006 г. было отгружено товаров собственного производства на сумму 89092,3 млн. руб., из которых только 5,3 % приходится на инновационные товары.

Таблица 3.1.2 – Распределение созданных передовых производственных технологий по видам (единиц)

	Все технологии				в том числе технологии							
					новые в стране				принципиально новые			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
Передовые производственные технологии - всего	18	17	11	10	15	16	9	10	3	1	2	-
в том числе:												
проектирование и инжиниринг	3	2	3	1	3	2	3	1	-	-	-	-
производство, обработка и сборка	9	11	6	4	9	11	4	4	-	-	2	-
аппаратура автоматизированного наблюдения или контроля	1	1	-	2	-	-	-	2	1	1	-	-
связь и управление	3	3	1	1	1	3	1	1	2	-	-	-
производственные информационные системы	1	-	-	1	1			1	-			-
интегрированное управление и контроль	1	-	1	1	1	-	1	1	-	-	-	-

Технологии созданы за счет различных источников финансирования.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что в Воронежская область является ведущей в ЦФО после г. Москва и Московской области по количеству изобретений, числу предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, численности научных кадров. Регион имеет передовые позиции в области подготовки кадров для научных исследований и разработок. Однако в области имеются серьезные проблемы с внедрением продуктов интеллектуальной собственности.

В таблице 3.1.3 на основе опросов руководителей организаций, проведенных автором в 2006 г., представлены основные факторы, препятствующими инновациям. Факторы ранжированы по степени убывания значимости.

Таким образом, самыми значительными факторами, препятствующими активизации инновационной деятельности предприятий являются недостаток собственных денежных средств, высокая стоимость нововведений, недостаточная финансовая поддержка со стороны государства, а недостаток информации о

новых технологиях, недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность.

Таблица 3.1.3 – Факторы, препятствующие инновациям

Значимость фактора	Факторы, препятствующие инновациям	
	Предприятия, осуществлявшие инновационную деятельность	Предприятия, не осуществлявшие инновационную деятельность
1	Недостаток собственных денежных средств	Недостаток собственных денежных средств
2	Высокая стоимость нововведений	Высокая стоимость нововведений
3	Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	Недостаток финансовой поддержки со стороны государства
4	Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность	Недостаток информации о новых технологиях
5	Высокий экономический риск	Низкий инновационный потенциал предприятия
6	Недостаток информации о новых технологиях	Высокий экономический риск
7	Низкий инновационный потенциал предприятия	Неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности
8	Недостаток квалифицированного персонала	Недостаток квалифицированного персонала
9	Низкий спрос на новые товары, работы, услуги	Неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские и прочие услуги)

На основе проведенного проблемного анализа состояния инновационного потенциала Воронежской области и способности предприятий региона к инновационной деятельности нами предложена концепция совершенствования инновационной деятельности региона.

Концепция рассматривается нами как генеральный план активизации инновационной деятельности региона. По нашему мнению, она должна формироваться не только с позиций приоритетов, установленных государством, но и с позиций развития конкурентных преимуществ региона, с учетом закономерностей технологического лидерства Западных стран на рынке наукоемкой продукции. Концептуальная схема активизации инновационной деятельности представлена на рисунке 3.1.3.

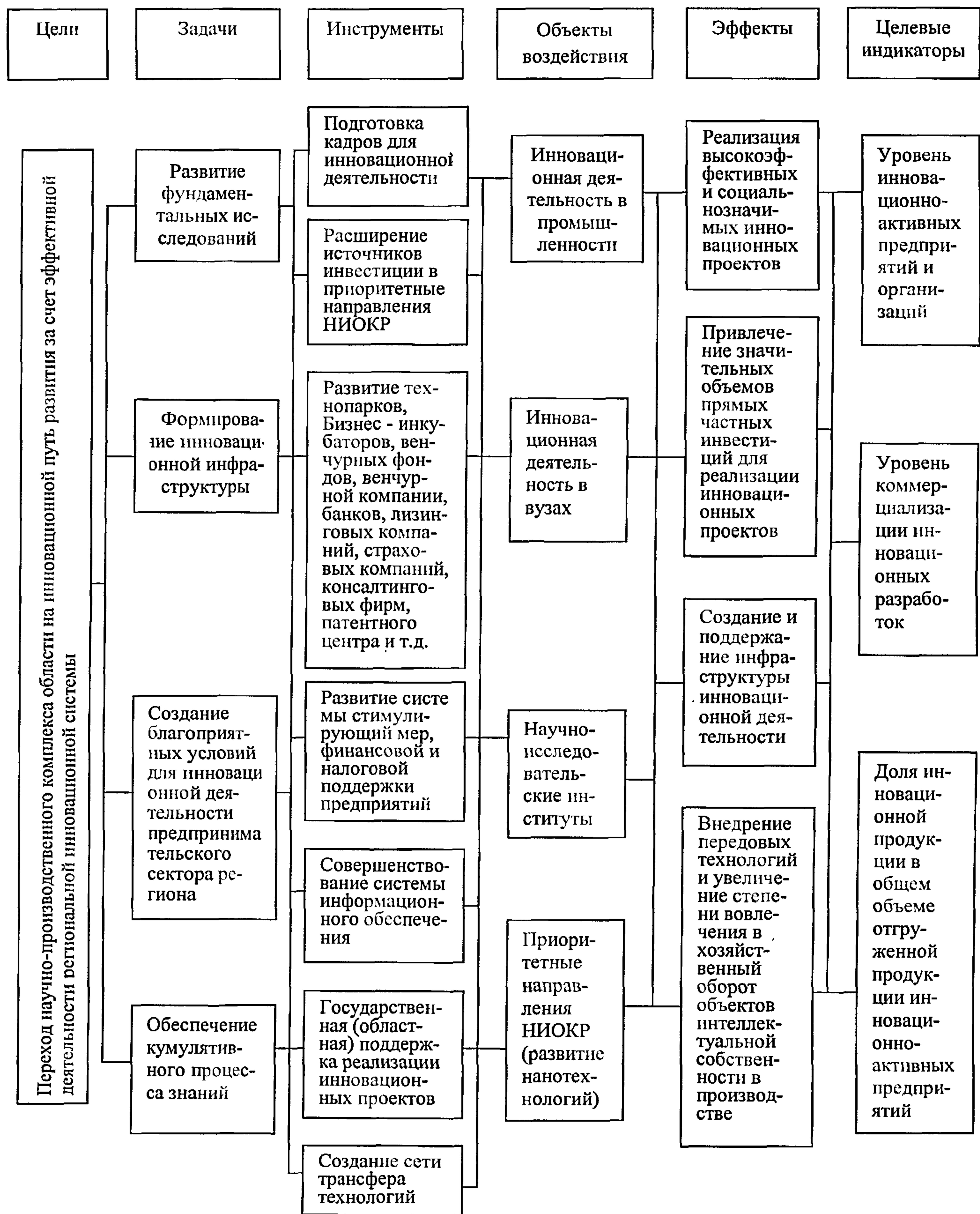


Рисунок 3.1.3 – Концептуальная схема совершенствования инновационной деятельности региона

Основной целью концепции активизации инновационной деятельности является переход научно-производственного комплекса Воронежской области на инновационный путь развития за счет эффективной деятельности региональной инновационной системы.

Задачи активизации инновационной деятельности определяются на основе решения проблем инновационного развития региона и развития региональной инновационной системы. Поэтому основными задачами активизации инновационной деятельности Воронежской области являются:

- развитие фундаментальной науки, включая приоритетные направления развития научно-технической и инновационной деятельности. Для Воронежской области это - информационно-телекоммуникационные технологии; нанотехнологии; авиационные технологии; биологические технологии; новые технологии в микроэлектронике; производственные технологии; технологии в экологической сфере и защите жизнедеятельности человека;
- формирование инновационной инфраструктуры региона, включающей развитие технопарков, бизнес - инкубаторов, венчурных фондов, венчурной компании, банков, лизинговых компаний, страховых компаний, консалтинговых фирм, патентного центра и т.д., создание сети трансфера технологий;
- обеспечение благоприятных условий для инновационной деятельности предпринимательского сектора региона через развитие системы стимулирующих мер, финансовой и налоговой поддержки предприятий, совершенствование системы информационного обеспечения;
- обеспечение кумулятивного процесса знаний посредством государственной (областной) поддержки реализации инновационных проектов;
- поиск источников финансирования инновационной деятельности региона для обеспечения необходимого объема инвестиций в приоритетные направления НИОКР;
- подготовка кадров для инновационной деятельности.

Принципами активизации инновационной деятельности региона являются:

- обеспечение нормативного, методического и информационного единства (система критериев для оценки и выбора тематики НИОКР и победителей конкурсов, формы контрактов и отчетов, процедуры мониторинга выполнения мероприятий);
- обеспечение участия в инновационной деятельности региона представителей органов исполнительной власти Воронежской области, представителей бизнеса и науки.

Основными объектами воздействия инструментов активизации инновационной деятельности являются инновационная деятельность в промышленности, инновационная деятельность в вузах, а также приоритетные направления НИОКР.

На наш взгляд, реализация концепции активизации инновационной деятельности региона позволит:

- обеспечить реализацию наиболее высокоэффективных и социально-значимых для экономики Воронежской области инновационных проектов;
- привлечь значительные объемы прямых частных инвестиций для реализации инновационных проектов на предприятиях области;
- создать и поддерживать инфраструктуру инновационной деятельности (технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и т.д.);
- внедрить передовые технологии и увеличить степень вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности в производстве.

Основными целевыми индикаторами и показателями эффективности реализации концепции являются уровень инновационной активности предприятий и организаций, уровень коммерциализации инновационных разработок, доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных организаций.

Одним из важнейших механизмов реализации активизации инновационной деятельности в регионе является областная целевая программа «Развитие инновационной деятельности в промышленности Воронежской области на

2005-2008 годы», утвержденная постановлением Воронежской областной Думы от 27 мая 2004 года № 863-III-ОД.

В рамках данной программы на территории области было создано три отраслевых бизнес-инкубатора: «Восток» (г. Борисоглебск) – приборостроение, «Авиационный» – авиастроение (малая авиация, авионика), «Калининский» – машиностроение; пять технопарков («Калининский», «МИТЭМ», «Эталон», «Содружество», «Авиационный»). В ближайшие годы планируется создать несколько вузовских технопарков с привлечением инвестиций из федерального бюджета. Оказывается областная государственная поддержка реализации инновационных проектов на территории области и развитию производственно-технологической инфраструктуры инновационной деятельности.

Администрация Воронежской области совместно с Российским фондом фундаментальных исследований (РФФИ) провела конкурс ориентированных фундаментальных исследований по проблемам наукоемких промышленных технологий Воронежской области. Победителями были признаны 24 проекта с суммарным объемом годового финансирования около 24 миллионов рублей, половина из которых будет выделена РФФИ. Среди победивших проектов: «Синтез и функциональные свойства нитевидных нанокристаллов оксидных полупроводников» – ВГУ, «Биомодификация углеводов с целью получения на их основе природных веществ с выраженными иммуностропными свойствами» – ВГТА и ряд других.

В 2007 году было подписано дополнительное соглашение между Российским фондом фундаментальных исследований (РФФИ) и администрацией области о совместном проведении конкурса проектов фундаментально ориентированных научных исследований. На конкурс были поданы 54 инновационных проекта от воронежских вузов, в том числе, такие, как: «Повышение производительности электронных устройств средствами микро- и нанотехнологий», «Создание наноконпозиционных строительных материалов», «Разработка ме-

тодов и программных средств восстановления трехмерных объектов» и др. Объем предполагаемых инвестиций из РФФИ – 12,0 млн. руб.

Одним из основных направлений реализации областной инновационной политики стало стимулирование развития наноиндустрии в Воронежской области. В рамках данного направления оказана областная поддержка для создания инфраструктуры наноиндустрии. В 2008 году планируется участие в развитии сети Центров нанотехнологий в Воронежской области, в том числе: «Фонон» на базе ОАО «Корпорация «РИФ» (специализация – термоэлектричество), «Промышленные нанотехнологии» на базе ООО НПО «Космос-Нефть-Газ» (специализация – наноматериалы и нанопокрyтия), «НАНОЦЕНТР» при участии ВГТУ и технопарка «Содружество» (специализация – наноэлектроника) содействие материально-техническому оснащению НИОКР по этому направлению в размере – 1850,0 тыс.руб. Вышеперечисленные структуры будут работать в тесной кооперации с ведущими российскими научными центрами – лидерами в области исследований в сфере нанотехнологий.

Основным источником генерации инновационных проектов на территории Воронежской области являются высшие учебные заведения (вузы). В настоящий момент они обладают значительным научным и техническим потенциалом, позволяющим осуществлять фундаментальные разработки в различных отраслях науки и техники. Научную работу в воронежских вузах ведут 750 докторов наук и около 3,5 тыс. кандидатов наук. Ежегодно вузы подают заявки на участие в федеральных и областных целевых программах. За 2007 год по программе «Старт» победителями стали 7 человек. Стоит отметить, что это слишком малое число и участников, и победителей.

Однако значительная часть инновационных проектов остается нереализованными из-за отсутствия эффективных механизмов их коммерциализации и недофинансирования НИОКР. Такое положение связано с рядом причин:

- средства, получаемые вузами от деятельности, не направляются на выполнение НИОКР;

- научные коллективы вузов осуществляют только научную работу, от внедрения разработок они отказываются. Такое положение приводит к разрыву технологической цепочки «наука-производство», т.е. наука не всегда удовлетворяет требованиям промышленности и наоборот, запросы промышленности игнорируются и не учитываются в вузах при проведении исследований и разработок;
- диспаритет цен в размерах средств, требуемых вузами и рыночной стоимостью проводимых исследований;
- нежелание руководителей научных тем вузов осуществлять регулярный мониторинг мировых разработок и патентных исследований, таким образом определять актуальность и востребованность рынком проводимой работы или научного исследования;
- открытие инновационных специальностей в вузах ведется недостаточно активно;
- недостаточно осуществляется связь с выпускниками по внедрению научных разработок и проектов;
- инновационная структура при вузах недостаточна и формальна;
- нежелание активного участия в выставках и практических семинарах;
- научно-исследовательские подразделения вузов малочисленны и не укомплектованы.

Для решения проблемы сокращения разрыва между перспективными научно-техническими исследованиями и разработками и их практическим воплощением в виде новых продуктов и услуг в 2008 году запланировано Программой работа по созданию системы ускоренного развития инновационной деятельности вузов области.

В настоящий момент в вузах ведется формирование инфраструктуры внедренческого бизнеса, включающего в себя: офисы коммерциализации, бизнес-инкубаторы и технопарки. В связи с тем, что активная работа ГУПТСИ с вузами в этом направлении началась в середине 2007 г., не все намеченные мероприятия в настоящий момент выполнены.

В рамках выполнения распоряжения 19.04.2007 г. № 354-р «О развитии инновационной деятельности вузов области» в семи ведущих вузах области в 2007 году были созданы офисы коммерциализации инновационных проектов. В конце декабря 2007 г. были выделены средства из областного бюджета в размере 3,0 млн. руб. на финансирование проектов офисов коммерциализации вузов, победивших в конкурсе, проведенного главным управлением по промышленности, транспорту, связи и инновациям совместно с главным финансовым управлением Воронежской области. Эти проекты были отобраны с целью их дальнейшего представления на конкурсах федеральных целевых и ведомственных программ. По результатам деятельности в 2007 г. наиболее эффективным признан офис коммерциализации инновационных проектов и разработок ГОУ ВПО ВГТА (привлеченный объем внебюджетного финансирования составил более 2 млн. руб. за 6 месяцев работы).

При активном взаимодействии ГУПТСИ и офисов коммерциализации вузов реализованы инновационные проекты по безотходной переработки древесины (ВГЛТА), по переработке прудовой рыбы (ВГТА). В 2007 году в областном бюджете предусмотрено финансирование развития бизнес-инкубаторов в объеме 4,6 млн. руб. Воронежский государственный архитектурно-строительный университет одержал победу в конкурсе Федерального агентства по образованию РФ на финансирование строительства студенческого бизнес-инкубатора (22 млн. руб.). В Воронежском государственном аграрном университете и в Воронежском государственном техническом университете создаются студенческие бизнес-инкубаторы, а в Воронежской государственной технологической академии такой инкубатор уже создан.

На сегодняшний день в Воронежской области назрела необходимость в объединении частного и государственного капитала с целью мультиплицирования ресурсов регионального бюджета за счет привлечения частных инвестиций, в мобилизации финансовых средств для финансирования региональных инве-

стиционных проектов и в создании коллективных форм инвестиций, как наиболее перспективного средства консолидации ресурсов частных инвесторов.

В 2006 году с участием администрации Воронежской области был создан «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Воронежской области» с объёмом инвестиций в размере 280 млн. руб. В настоящее время сформирован перечень первоочередных проектов для венчурного инвестирования. Планируется создать Ассоциацию бизнес-ангелов, которая способствовала бы аккумуляции средств частных инвесторов и финансированию научных разработок малых инновационных фирм на стадии Seed и Start-up.

Применение механизмов активизации инновационной деятельности, реализованных на уровне региона, принесло положительные результаты. В 1 квартале 2008 г. в Воронежской области наблюдалось повышение уровня инновационной активности предприятий химической и металлургической промышленности, а также производящих машины и оборудование, электронное и оптическое оборудование. Затраты на технологические инновации на 93,1% осуществлялись за счет собственных средств организаций (в 2006 г. – 80,3%). Удельный вес инновационной продукции в объеме отгруженной продукции составил 24,1% (в 2006 г. – 5,3%). При этом 52,3% инновационной продукции, произведенной инновационно-активными организациями, было экспортировано. На долю инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции за границу пришлось 31,1%. Это доказывает эффективность используемых механизмов активизации инновационной деятельности, повышение инновационного потенциала Воронежской области.

Таким образом, результаты, полученные в последние годы по развитию инновационной деятельности, во многом достигнуты за счет применения программно-целевого метода, управления концентрацией ресурсов на перспективных направлениях, четкой концентрацией работ всех субъектов инновационной сферы. Именно поэтому в настоящее время необходимо продолжать развитие

инновационной деятельности в Воронежской области на основе программно-целевых подходов к решению региональных проблем.

В соответствии с утвержденной Правительством России 19 января 2006 г. Программой социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 годы), изменяются подходы к формированию региональной политики. Усиленным должно быть направление создания условий, стимулирующих субъекты федерации к использованию имеющихся на их территории ресурсов экономического роста.

Анализ динамики основных отраслей промышленности Воронежской области показывает растущую значимость для региона пищевой промышленности, электроэнергетики, химии и нефтехимии, производства стройматериалов. Развитие пищевой промышленности и производство стройматериалов обусловлено наличием собственной ресурсной базы, максимальным приближением к конечному потребителю, развитием малого предпринимательства. Таким образом, развитие предприятий данных отраслей предопределяет реализацию конкурентных преимуществ региона.

Проблемный анализ инновационной ситуации региона позволяет сделать вывод, что в области, имеются новые разработки, технологии для пищевой промышленности, но по данным Воронежстата в первом квартале 2008 г. не было ни одного инновационно-активного предприятия пищевой промышленности. Это предопределяет, что активизация инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности и производства строительных материалов должны стать приоритетной задачей инновационной региональной политики.

По нашему мнению, действенным механизмом активизации инновационной деятельности Воронежской области в ситуации недостаточности финансирования научных разработок было бы создание при администрации области инновационных центров, в которых был бы задействован потенциал профессорско-преподавательского состава и аспирантов. Для этого необходим анализ научных направлений действующих диссертационных советов вузов. В соответствии с данными научными направлениями целесообразно разработать перечень тем, интересующих исполнительную власть и бизнес. Заключение дого-

воры сотрудничества, в соответствии с которыми центр предоставлял бы необходимые для исследований данные и содействовал бы внедрению научных разработок в практическую деятельность воронежских предприятий. А предприятиям, внедряющим данные разработки оказывал бы адресную поддержку.

Таким образом, все вышеуказанное способствовало бы повышению уровня инновационной активности региона и его экономическому развитию.

По нашему мнению, эффективность применения механизмов активизации инновационной деятельности в регионе целесообразно оценивать с помощью показателей, представленных в таблице 3.1.4.

Таблица 3.1.4. – Показатели эффективности инновационной деятельности в регионе

№ п/п	Название показателя	Расчетная формула	Целевые индикаторы, установленные в рамках Программы инновационного развития Воронежской области
1	2	3	4
1	Уровень инновационной активности организаций	$Q = Q \text{ отчетн.} / Q \text{ общ.} \times 100\%$, где Q – удельный вес инновационно-активных организаций (%); Q отчетн. - количество организаций, представивших отчетность по развитию инновационной деятельности (ед.); Q общ. - общее количество обследованных Воронежстатом организаций (ед.).	2009 г. – 15,3% 2010 г. – 16,5% 2011 г. - 17,9% 2012 г. - 19,2%
2	Уровень коммерциализации инновационных разработок	$I = I \text{ комм.} / I \text{ общ.} \times 100\%$, где I – удельный вес инновационных разработок готовых к внедрению в промышленное производство (%); I комм. – количество инновационных разработок готовых к внедрению в промышленное производство (ед.); I общ. - общее количество инновационных разработок (ед.)	2009 г. – 23,0% 2010 г. – 27,0% 2011 г. – 31,0% 2012 г. – 35,0%
3	Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных организаций	$V = V_{\text{ин. пр.}} / V_{\text{отг. пр.}} \times 100\%$ где V – удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных организаций (%); V _{ин. пр.} – объем инновационной продукции инновационно-активных организаций (млн. руб.); V _{отг. пр.} – объем отгруженной продукции инновационно-активных организаций (млн. руб.)	2009 г. – 22,0% 2010 г. – 24,0% 2011 г. – 27,0% 2012 г. – 31,0%
4	Количество созданных инфраструктурных организаций	$K_{\text{общ.}} = \sum K_{\text{инфр.}}$ где K _{общ.} – количество инфраструктурных организаций в Воронежской области (ед.); K _{инфр.} – организация созданная с целью инфраструктурного развития инновационной деятельности в Воронежской области (ед.)	

1	2	3	4
5	Количество внедренных передовых технологий	$\text{Тобщ.} = \sum \text{Твн.}$ <p>где Тобщ. – количество внедренных передовых технологий в Воронежской области (ед.); Т вн. – передовая технология примененная в организации (ед.)</p>	2009-2012 гг. – 100-130 шт.
6	Количество реализованных инновационных проектов	$\text{Робщ.} = \sum \text{Рр.}$ <p>где Робщ. – количество реализованных инновационных проектов на территории Воронежской области (ед.); Рр. – реализованный инновационный проект (ед.)</p>	2009-2012 гг. – 150-200 шт.
7	Рост инвестиций в инновационно-активные организации	$\text{Н} = \text{Нт.п.} / \text{Нп.п.} * 100\%$ <p>где Н – темп роста инвестиций в инновационно-активные организации (%); Н т.п. – инвестиции текущего периода (млн. руб.); Н п.п. – инвестиции предыдущего периода (млн. руб.).</p>	15% ежегодно
8	Доля инвестиций привлеченных в образовательные учреждения для реализации инновационных проектов общем объеме внебюджетного финансирования	$\text{Винв.} = \text{Vвн.ф.} / \text{Vин.ин.} * 100\%$ <p>где Винв. – удельный вес инвестиций привлеченных в образовательные учреждения для реализации инновационных проектов в общем объеме внебюджетного финансирования (%); Vвн.ф. – объем внебюджетного финансирования (млн.руб.); Vин.ин. – объем инвестиций для реализации инновационных проектов (млн.руб.)</p>	
9	Количество вновь созданных организаций (подразделений) инфраструктуры поддержки инновационной деятельности высших учебных заведений	$\text{Кин.орг.общ.} = \sum \text{Кин.орг.}$ <p>где Кин.орг.общ. – количество вновь созданных организаций (подразделений) инфраструктуры поддержки инновационной деятельности высших учебных заведений (ед.); К ин.орг. – вновь созданная организация (подразделение) поддержки инновационной деятельности высших учебных заведений (ед.)</p>	
10	Рост количества подготовленных специалистов в сфере развития нанотехнологий	$\text{Нсп.} = \text{Ксп.т.п.} / \text{Ксп.п.п.} * 100\%$ <p>где Нсп. – темп роста количества подготовленных специалистов в сфере развития нанотехнологий (%); Ксп.т.п. – количество подготовленных специалистов в сфере развития нанотехнологий в текущем периоде (чел.); Ксп.п.п. – количество подготовленных специалистов в сфере развития нанотехнологий в предыдущем периоде (чел.);</p>	
11	Ежегодный рост инвестиций в сферу развития нанотехнологий	$\text{Нин.н.} = \text{Iн.т.г.} / \text{Iн.п.г.} * 100\%$ <p>где Нин.н. – ежегодный темп роста инвестиций в сферу развития нанотехнологий (%); Iн.т.г. – объем инвестиций в текущем году в сферу развития нанотехнологий (млн.руб.); Iн.п.г. – объем инвестиций в предыдущем году в сферу развития нанотехнологий (млн.руб.)</p>	

3.2. Создание бизнес-инкубаторов в целях реструктуризации и улучшения финансово-экономического положения предприятий

Анализ состояния инновационного потенциала Воронежской области показывает, что при переходе к рыночным условиям хозяйствования предприятия прекратили выпуск неконкурентоспособной продукции, в следствие чего наблюдалось высвобождение производственных площадей и снижение используемых производственных мощностей. А рентабельность деятельности предприятий во многом зависит от эффективного использования основных средств. К тому же анализ показал, что промышленным предприятиям области катастрофически не хватает финансовых средств для активной инновационной деятельности.

Таким образом, все предпосылки для перехода к высокорентабельному функционированию имеют предприятия, которые наряду с сохраненным базовым производством, реализуют концепцию своего развития на основе последовательной реализации инновационно-инвестиционных проектов в рамках созданных под эти проекты обособленных структурных подразделений на выделенных площадях предприятия. Организационным механизмом, способным осуществить управление инновационными проектами и решить задачу приращения стоимости предприятия в условиях дефицита внутренних и внешних инвестиционных ресурсов являются бизнес-инкубаторы. Их организационная структура, как правило, объединяет начинающих предпринимателей, разрабатывающих проекты производства продуктов. [92].

Несмотря на различия в характере предпринимательской деятельности, организационные структуры бизнес-инкубаторов реализуют основную идею управления инновационными проектами: создание системы эффективного управления финансами. Модель реализации бизнес-инкубатора представлена на рисунке 3.2.1.

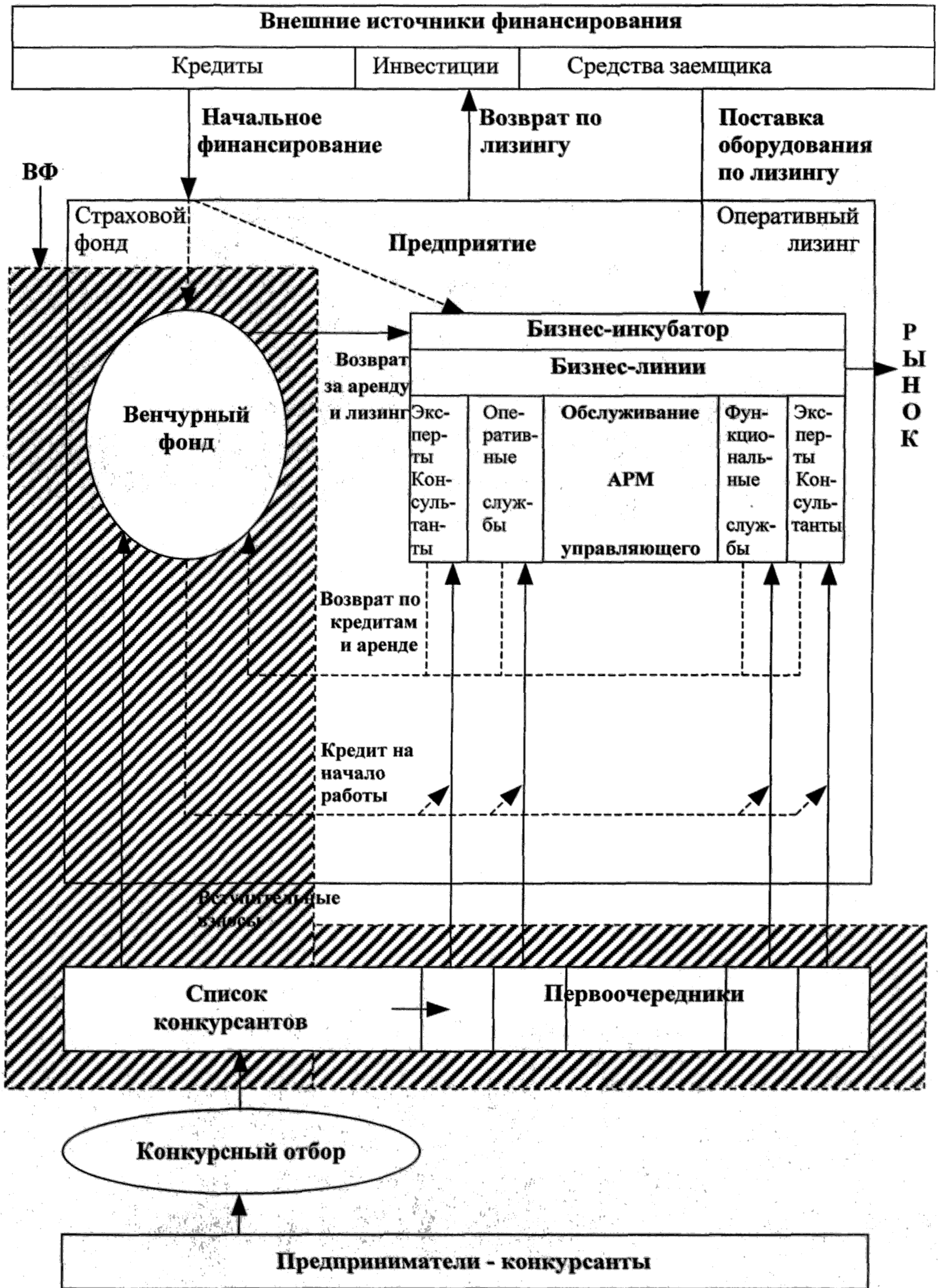


Рис.1. Механизм реализации бизнес-инкубатора на предприятии

Данная модель может быть внедрена после проведения необходимых организационно-методических мероприятий, которые проводятся в несколько этапов:

- проведение конкурсной программы по отбору инновационно-инвестиционных проектов в соответствии с заявленной тематикой и разработанными заявочными материалами;
- установление размера венчурного фонда, вступительных и накопительных взносов, установление сроков накопления на основе дифференцированного подхода для каждой бизнес-линии¹;
- разработку внутрифирменной документации о порядке и условиях участия специалистов предприятия в качестве предпринимателей на инкубируемых площадях;
- организацию очереди из участников программы на поступление в бизнес-инкубатор;
- разработку методики оценивания нематериальных активов предприятия, определение процедуры закрепления нематериальных активов за предлагаемой к разработке новой бизнес-линией в соответствии с предложенным бизнес-проектом, оформление необходимых договоров и прав собственности (владения);
- определение по договоренности или экспертным путем первоначальной стоимости нематериальных активов, отраженных в бизнес-проектах внешних предпринимателей, прошедших конкурсный отбор, фиксация этой стоимости в качестве вступительных взносов по первоначальной стоимости, оформление необходимых договоров и прав собственности (владения);
- реализацию информационной технологии управления активами бизнес-инкубатора: создание автоматизированного рабочего места (АРМ) управляющего активами бизнес-инкубатора;

¹ Под бизнес-линией понимается комплекс инфраструктуры, выделенной предприятием для реализации инновационного проекта.

- формирование и ведение базы данных по представляемым предпринимателями инновационно-инвестиционным проектам;
- создание сервисной и консалтинговой службы по развитию инкубируемых бизнес-линий;
- организацию мониторинга рынка активов;
- разработку календарного графика на льготное трехгодичное обслуживание предпринимателей в бизнес-инкубаторе;
- разработку внутрифирменной отчетной документации по бизнес-инкубатору.

Этап конкурсного отбора включает выбор предпринимателей, который осуществляется на основе конкурса. На конкурс в соответствии с заявленной тематикой желающие предприниматели представляют концептуальный бизнес-план инновационного проекта. Отбор проектов проходит в две стадии: на первой проводится формальный отбор по разработанным критериям, второй представляет собой экспертную оценку проекта и специальная комиссия из представителей предприятия дает экспертное заключение. Экспертное заключение включает экспресс-оценку экономической эффективности заявленного проекта, а также заключение по правовым и финансовым аспектам реализуемых нематериальных активов. Результатом этого этапа является подписание протокола о намерениях участников проекта: предпринимателя и руководства предприятия. Далее управляющий бизнес-инкубатором включает проект в базу данных, фиксирует дату начала деятельности в бизнес-инкубаторе и выдает календарный план-график реализации проекта на 1 год.

Неотъемлемым инструментом реализации бизнес-инкубатора является венчурный фонд. Венчурный или внутриинкубационный совместный венчурный фонд составляется из регулярных дифференцированных отчислений всех участников бизнес-инкубатора и отчислений от деятельности основных продуктовых линий предприятия. В качестве финансового обеспечения такого фонда могут использоваться средства от реализации нефункционирующих ак-

тивов предприятия, вступительные взносы и последующие вклады предпринимателя, а также средства частных инвесторов - физических лиц. По каждой бизнес-линии ведутся «лицевые счета» материнского предприятия и предпринимателя по поступившим в венчурный фонд средствам. Венчурный счет по каждой бизнес-линии имеет фиксированное пороговое значение, как правило, равное вступительному взносу. Средства венчурных счетов используются на погашение затрат по текущей деятельности инкубируемой бизнес-линии. В случае заимствования предпринимателями средств из венчурного фонда свыше паевого взноса или для предпринимателей, имеющих задолженность по текущим венчурным счетам, дополнительные средства предоставляются под процент, равный безрисковой банковской ставке. Венчурный фонд действует в течение трех лет с момента инкубирования бизнес-линии. Средства венчурного счета являются долевой собственностью предпринимателя и предприятия в реализуемом проекте. Размер, режим накопления и использования венчурного фонда оговариваются комплектом договорных документов.

Сдача предпринимателям в аренду на выгодных условиях офисных, производственных и складских помещений, а также, если это возможно, станков и технического оборудования является хорошей исходной предпосылкой для успешного ведения дела начинающими предпринимателями на начальном этапе. Уровень арендной платы в первые два года аренды должен быть особенно благоприятным для начинающих предпринимателей и постепенно увеличиваться до соответствующей рыночной цены в течение третьего года. Уровень арендной платы может быть дифференцирован в зависимости от специализации бизнес-линий. В таблице 3.2.1 приведен один из возможных методов изменения уровня арендной платы на бизнес-инкубируемых площадях по отношению к рыночным ценам за арендуемые помещения. Данный метод использовался в Германии, а также в Московской области, и принес ощутимые результаты.

Таблица 3.2.1 - Уровень арендной платы на бизнес-инкубируемых площадях по отношению к рыночным ценам

1-й год аренды	1-е полугодие	50% рыночной цены
	2-е полугодие	50% рыночной цены
2-й год аренды	1-е полугодие	70% рыночной цены
	2-е полугодие	80% рыночной цены
3-й год аренды	1-е полугодие	90% рыночной цены
	2-е полугодие	100% рыночной цены

При определении уровня арендной платы на инкубируемых площадях, находящихся в оперативном ведении предприятия, но являющихся государственной или муниципальной собственностью, необходимо воспользоваться специализированными методиками по определению уровня арендной платы за объекты нежилого фонда. На практике это означает, что все договоры, касающиеся арендных отношений должны согласовываться с местной администрацией.

Затраты на страхование в соответствии с договором аренды, водо-, тепло-, газо-, электроснабжение и другие эксплуатационные расходы, связанные с обеспечением работы бизнес-инкубатора, оплачиваются дополнительно. При необходимости эта оплата проводится в соответствии с индивидуальными расходами. В противном случае она может рассчитываться с учетом величины занимаемой площади и ее индивидуальных особенностей.

Аренда машин и технических установок оплачивается дополнительно в соответствии с установленными внутренними расценками. Однако, учитывая инновационный характер бизнес-проектов, необходимое оборудование, а также, возможно, аренду прав и технологий приходится заказывать через лизинговую компанию. Наиболее приемлемой формой лизинга в условиях бизнес-инкубатора является оперативный лизинг. В данном случае предприятие и лизинговая фирма заключают лизинговый контракт, предусматривающий срок аренды, условия и сумму выплат арендной платы, обязательства и гарантии по

содержанию в исправности полученного оборудования и его возвращения или выкупа по истечении срока аренды. Сумма выплат арендной платы за арендуемое оборудование не должно превышать 40% его стоимости по условиям оперативного лизинга.

Существует специфика лизинга применительно к передаче технологии. Купленная лизинговой компанией лицензия передается арендатору в форме своеобразной сублицензии. Такие соглашения могут заключаться с лизинговым контрактом на технологическое оборудование и самостоятельно.

Учет затрат по аренде (лизингу) также осуществляется дифференцированно по каждой бизнес-линии посредством открытия арендных (лизинговых) счетов.

Важную роль в успешной реализации бизнес-инкубатора играют инфраструктурные услуги. Доступ к информационным ресурсам, маркетинг наукоемкой продукции, юридические, рекламные, услуги связи и другие услуги, предоставляемые предпринимателям, предполагается осуществлять на льготных условиях по утвержденным тарифам и ценам. Оплату деятельности привлекаемых экспертов и консультантов предполагается осуществлять в соответствии со средними рыночными ставками, сложившимися на рынке услуг в инкубационный период. Меню инфраструктурных услуг заказывается через управляющего бизнес-инкубатором с использованием информационных технологий.

Важным моментом в управлении бизнес-инкубатором является создание автоматизированного рабочего места (АРМ) управляющего активами предприятия. Создание автоматизированной системы управления активами предприятия на основе АРМ управляющего бизнес-инкубатором позволит руководству предприятия иметь систематизированную информацию о деятельности инкубируемых бизнес-линий на основе внедрения внутренних расходно-приходных электронных учетных документов в форме отдельных накопительных счетов по каждой инкубируемой бизнес-линии.

Постоянный мониторинг за деятельностью инкубируемых бизнес-линий является эффективным средством для принятия оперативных и стратегических решений в целях обеспечения эффективного распределения и использования ресурсов (материальных, финансовых, трудовых, технологий), направляемых в бизнес-инкубатор.

Экспертная комиссия предприятия может использовать для оценки деятельности предпринимателей систему внутренних «кредитных рейтингов». Внутренний «кредитный рейтинг» должен отражать кредитный риск по обязательствам предпринимателей и основываться на эффективности деятельности на текущий момент, а также на перспективах изменения «кредитоспособности» в будущем. Внедрение подобной рейтинговой системы в инкубируемых условиях является своеобразным тренингом для работы в будущем на открытом рынке по шкале российского внутреннего кредитного рейтинга *EA-Ratings* [64].

Организация предложенной инфраструктуры бизнес-инкубатора должна финансироваться в основном за счет арендной платы инкубируемых бизнес-линий. Однако этого явно недостаточно и требуется также дополнительное финансирование за счет резервных фондов предприятия. На среднюю и долгосрочную перспективу следует стремиться к покрытию инфраструктурных расходов за счет арендной платы и отдельных платных услуг, в то время как инвестиционные и начальные затраты по бизнес-линиям должны быть профинансированы через венчурный фонд и резервные фонды предприятия.

Предложенная инфраструктура создает для предпринимателя оптимальную финансовую ситуацию и не перегружает его чрезмерными текущими расходами. Расширение спектра льготных услуг зависит от величины получаемых доходов по арендной плате за инкубируемые помещения и арендной плате за оборудование. Планирование величины арендной платы за инкубируемые помещения определяется согласно следующей формуле:

$$A_{ПВД} A_P + П_P = A_K + A_{PP} + П_P + A_{ост},$$

$$\text{где } A_k = A_p * K_{\text{инт}} \quad K_{\text{инт}} = K_{\text{ар}} * K_{\text{сп.ар}}$$

$A_{\text{пвд}}$ - потенциальный валовый доход или доход, который можно получить при наиболее эффективной занятости всей полезной инкубируемой площади;

A_p - рыночный арендный доход или доход от аренды, рассчитанный по рыночным ценам;

P_p – прочие доходы

A_k - контрактный арендный доход или доход от аренды, рассчитанный по договорным ценам;

$A_{\text{ост}}$ - остаточный арендный доход или доход, равный разнице между рыночным арендным доходом и контрактным арендным доходом;

$K_{\text{инт}}$ – интегральный коэффициент;

$K_{\text{ар}}$ – понижающий коэффициент согласно табл.5;

$K_{\text{сп.ар}}$ - понижающий коэффициент в соответствии со специальными льготами по аренде;

$A_{\text{рр}}$ - резервный арендный доход или потери вследствие зарезервированных вакансий, простоев в результате смены арендаторов, потерь из-за неполной занятости и др.; рассчитывается по рыночным ценам. Если $A_{\text{рр}}$ превышает допустимый (уровень потерь), то удобнее пользоваться показателем $A_{\text{двд}}$ вместо $A_{\text{пвд}}$;

$A_{\text{двд}}$ – действительный валовой доход или потенциальный валовый доход за вычетом резерва.

Планирование величины арендной платы за оборудование определяется аналогично арендной плате за инкубируемые помещения согласно следующей формуле:

$$A_{\text{пдоб}} = A_{\text{роб}} + P_{\text{роб}} = A_{\text{коб}} + A_{\text{рроб}} + P_{\text{роб}} + A_{\text{остоб}}$$

$$\text{где } A_{\text{коб}} = A_{\text{роб}} * K_{\text{инт}}$$

$$K_{\text{инт}} = K_{\text{ароб}} * K_{\text{сп.ароб}}$$

Базой для определения расценок является рыночная стоимость сдаваемого в аренду оборудования. В настоящее время для оценивания рыночной стоимости оборудования часто используются регрессионные модели. Однако для оценочных расчетов наиболее приемлемой математической моделью решения задачи определения (распознавания) рыночного диапазона, в который попадает стоимость предлагаемого в аренду материального актива, является модель распознавания образов. Модель распознавания является более общей, чем регрессионная модель, так как предполагает в результате не однозначную зависимость и точечную оценку, а множественную зависимость и интервальную оценку. Поэтому для различных бизнес-линий уровень арендной платы может быть дифференцирован в соответствии с выработанным критерием и согласно полученному интервалу оценок. Далее можно рассмотреть возможность скидки по аренде посредством введения льгот, понижающих коэффициентов. Срок и величина скидки может также зависеть от улучшений, если их собственными силами осуществляет арендатор. Примерный перечень осуществляемых за счет арендной платы расходов приведен в таблице 3.2.2.

Результирующим показателем эффективности использования реальных активов, переданных предприятием бизнес-инкубатору, является чистый операционный доход:

$$ЧОД = A_{ПВД} + A_{ПДоб} - ОР - ОР_{об} - A_{РР} - A_{РР_{об}}$$

Таблица 3.2.2 - Операционные расходы, осуществляемые за счет арендной платы

№ п/п	Организационные расходы (ОР)
1	Налоги и накладные расходы (накладные, дорожный налог, налог на фонд оплаты труда, налог на добавленную стоимость и пр.)
2	Расходы на заработную плату основному персоналу (выплата на основании договоров-подрядов)
3	Доплаты на заработную плату штатных сотрудников (управляющему бизнес-инкубатором и др. штатным сотрудникам)
4	Расходы на доплату обслуживающему персоналу, задействованному в ежедневном обслуживании здания (уборщицы помещений и мусоропроводов, дворники, под-

	собные рабочие и пр.)
5	Расходы на эксплуатацию здания, мелкий ремонт и на замещение (материалы и заработную плату рабочих в соответствии с договорами-подряда). Расходы на замещение предусматривают периодическую замену быстроизнашивающихся компонентов улучшений (кровли, покрытия пола, сантехнич. и электротехн. оборудования и т. д.). Сюда же входят работы по улучшению, установке оборудования.
6	Расходы на коммунальные услуги и вывоз мусора. В случае если они не распределяются между всеми арендаторами и пользователями пропорционально занимаемой полезной площади и не оплачиваются ими на основании выставленных счетов. В случае оплаты коммунальных услуг сторонними организациями, например фондом занятости, необходимо предусмотреть сумму на оплату за сверхнормативное использование электроэнергии, водоснабжения, канализации, отопления, если эту сумму не оплачивают предприниматели согласно выставленным счетам.
7	Расходы на охрану

Все остальные инфраструктурные затраты, осуществляемые предпринимателями, покрываются из средств венчурного фонда.

Прогноз финансовых потоков инкубируемых бизнес-линий позволяет руководству предприятия формировать бюджет долгосрочных вложений и одновременно разрабатывать схемы реструктуризации задолженности, сохраняя на требуемом уровне оборотный капитал. Таким образом, руководство предприятия решает две сложные задачи:

1. определяет, в какие виды активов предприятие должно инвестировать средства и каков будет объем этих средств;
2. определяет, из каких источников и каким образом фирма может получить необходимые для инвестирования средства.

Внешние источники финансирования реализации бизнес-инкубатора могут быть:

- средства заемщика: заемные средства от размещения облигаций предприятия; коммерческий кредит поставщиков материальных ресурсов при покупке этих ресурсов в рассрочку или с отсроченным платежом; лизинг (оперативный);
- кредиты: кредиты коммерческих банков (долгосрочные и среднесрочные);

- бюджетные средства: беспроцентный кредит на какой-то период, кредит под пониженный процент, бюджетные ссуды, бюджетное финансирование (инвестиционные программы, целевое финансирование), налоговые льготы или налоговые кредиты и др;
- инвестиции: эмиссия ценных бумаг, средства частных инвесторов, в том числе иностранных;
- другие источники: выпуск и размещение конвертируемых друг в друга акций и облигаций, инновационный кредит, получение форвардных контрактов на поставку осваиваемой продукции и др.

Таким образом, внедрение предложенной модели реализации бизнес-инкубатора позволит создать эффективный организационный механизм, способный обеспечить эффективную систему управления финансовыми потоками, построенную на основе:

- улучшения экономического положения данного предприятия в целом через открытие новых быстрокупаемых бизнес-линий, способствующих развитию основного производства, и обеспечения поддержки их на первоначальном этапе сравнительно небольшими инвестиционными мероприятиями за счет использования имеющихся и неэффективно используемых или простаивающих в данный период офисных, производственных, складских помещений, станков и технического оборудования, а также за счет обеспечения соответствующими сервисными услугами (консультирование, сопровождение и инфраструктура);
- получения дохода от сдачи в аренду офисных, производственных и складских помещений, а также оборудования, предоставления сервисных услуг приглашенным на бизнес-инкубируемые площади предпринимателям;
- снижения издержек производства и создания научно-технического задела предприятия в целом в результате привлечения на бизнес-инкубируемые площади начинающих свое дело внешних предпринимателей, специализация

которых соответствует концепции комплексного развития основного предприятия;

- создания автоматизированной системы управленческого контроля и учета на основе создания АРМ для управляющего бизнес-инкубатором или инновационным центром;
- разработки схем реструктуризации задолженности и сохранения на требуемом уровне оборотного капитала многопродуктового предприятия на основе учета финансовых потоков, которые генерируются бизнес-линиями бизнес-инкубатора или инновационного центра;
- решения проблемы привлечения внешнего капитала, приобретения новых бизнес-партнеров и в будущем акционеров на условиях венчурного финансирования;
- разработки долговременной конкурентоспособной стратегии предприятия, нацеленной на формирование бюджета долгосрочных вложений, основу которой составляет реализация последовательно идущих друг за другом инвестиционных проектов.

3.3 Практические аспекты организации венчурного фонда

Существуют две модели формирования венчурного фонда. В рамках первой инициатива исходит от будущих инвесторов фонда - носителей венчурного капитала. Во второй (и это бывает чаще) процесс запускает группа менеджеров будущей управляющей компании, которая готовит инвестиционный меморандум, направленный на привлечение инвесторов. Он состоит из следующих разделов:

- описание инвестиционной стратегии фонда;
- описание отраслей инвестирования;
- стадии развития бизнеса компаний-реципиентов;
- послужной список членов УК;
- другая необходимая информация.

В реализации такой модели управляющие компании идут к инвесторам уже со списком готовых к инвестированию проектов.

Венчурные фонды создаются в виде коммандитных товариществ (Limited Partnership), позволяющих прописать гибкие соглашения между инвесторами и УК. Положения договора между инвесторами и менеджерами, создающими фонд, устанавливаются по решению самих участников фонда.

1. Минимальный размер инвестиций для институциональных инвесторов и еще меньшая планка для индивидуальных инвесторов. Основная причина их установки - возрастание сложности управления фондом по мере роста числа инвесторов. Во многих странах при большом числе инвесторов возникают дополнительные регуляционные требования и требования на отчетность фондов.

2. Минимальный и максимальный размеры фонда. Неспособность УК собрать минимальный обозначенный размер фонда становится для инвесторов сигналом о недостаточной оценке рынком перспектив данного фонда, и в этом случае инвесторы могут предпочесть выйти из фонда. При очень большом раз-

мере фонда существует риск, что УК не сможет обеспечить доходность всех вложенных средств.

3. Обеспечение принципа commitments, т. е. уплаты инвесторами средств по мере необходимости в них фонда. Это избавляет УК от необходимости обеспечивать высокую доходность еще не проинвестированных средств.

4. Санкции относительно инвесторов, не выплативших в нужное время средства согласно commitments - начисление процентов и даже обращение в суд (редко). Также должна быть и процедура «продажи» доли инвестора другим лицам (в первую очередь его партнерам по фонду) в случае его неспособности выплатить средства.

5. Возможность досрочного выхода инвестора из фонда в случае чрезвычайных, заранее оговоренных, обстоятельств, таких как физическая смерть, осуждение или банкротство. В договоре должны быть указаны все такие обстоятельства, и предотвращена угроза распада фонда.

6. Возможность смены УК большинством инвесторов.

7. Возможность организации Инвестиционного комитета, осуществляющего на постоянной основе контроль над УК.

8. Размер совокупных инвестиций в одну фирму. Данное ограничение исключает случаи, когда менеджеры инвестируют слишком большую долю фонда в одну из компаний, в частности для помощи в случае ее неконкурентоспособности.

9. Ограничения на тип инвестируемых компаний связаны с тем, что область инвестирования должна быть хорошо знакома как для УК, так и для инвесторов и иметь оптимальный для всех сторон уровень прибыльности и рисков. Кроме того, данное ограничение в сочетании с предыдущим сможет предотвратить формирование чрезмерно рискованного портфеля, неприемлемого для инвесторов.

10. Принцип hurdle. При разделе прибыли средства в первую очередь получают инвесторы в размере проинвестированной ими суммы плюс некоторого

заранее оговоренного фиксированного процента. Управляющая компания получает прибыль лишь после выплаты инвесторам этой суммы.

11. Carried interest. При разделе прибыли УК получает существенную ее часть, как правило, 15-20 % от того, что остается после выплаты объема hurdle.

12. Management fee. Возможность получения УК расходов на управление фондом в размере 1-3% от суммы активов под управлением.

13. Ограничение на использование долговых средств. Невыплата долга способна принести существенный вред инвесторам фонда, даже учитывая их ограниченную ответственность (например, тяжбы в судах).

14. Ограничение на работы УК с несколькими фондами одновременно. Причина его состоит в том, что УК может предпринять попытку спасти часть неудачных инвестиций предыдущего фонда за счет следующего, проинвестировав средства последнего в проблемные компании. Это причинит ущерб инвесторам последнего фонда.

15. Соглашение о получении текущих дивидендов/реинвестиции части операционной прибыли, полученной от компаний.

16. Ограничение на инвестиции УК собственных средств. Если УК инвестирует собственные средства в несколько фирм, проинвестированных фондом, то она может уделять им избыточное внимание в ущерб остальным фирмам.

17. Ограничение на продажу УК части своей доли в прибыли фонда. Такая продажа может уменьшить стимулы менеджеров к достижению максимальной отдачи на инвестиции.

18. Требования на состав УК. Данное ограничение предотвратит риск появления в УК дешевого, но неквалифицированного специалиста.

Основным фактором, определяющим организационно-правовую форму венчурных фондов, является возможность минимизации налогообложения и заключения гибких соглашений между инвесторами и управляющей компанией.

Опыт прямого и венчурного инвестирования в России показывает, что большинство частных фондов прямых и венчурных инвестиций - например, «Русские технологии», фонды под управлением Mint Capital, Baring Vostok Capital Partners - зарегистрированы за рубежом. Однако, во многом данная ситуация возникла из-за доминирующей роли иностранных инвесторов в индустрии венчурных инвестиций.

Фондов прямых и венчурных инвестиций, зарегистрированных в России, пока немного. Тем не менее, возможность регистрации в российском правовом поле привлекает внимание всех тех, кто желает создавать венчурные фонды, особенно в рамках последних инициатив правительства. Это обусловлено двумя причинами.

Во-первых, все программы государственного софинансирования (Венчурный Инновационный Фонд, Российская Венчурная Компания, региональные фонды МЭРТ) предполагают участие в капитале фонда государственных средств, что делает необходимой регистрацию в России.

Во-вторых, российская регистрация предпочтительна для небольших по объему венчурных фондов, для которых издержки по оформлению и частичному ведению бизнеса за рубежом слишком велики. Предпосылки для создания подобных фондов есть - это синдикаты бизнес-ангелов и венчурные инвестиционные компании, зарегистрированные как АО и ООО.

В России существует возможность создания венчурного фонда в форме юридического лица (например, ЗАО, ОАО и даже ООО). При этом доходы венчурного фонда облагаются налогом на прибыль юридических лиц по ставке 24 % («двойное налогообложение»). Ряд венчурных инвестиционных компаний, зарегистрированных как АО или ООО, в России существуют, но в связи с «двойным налогообложением» их руководство ищет пути структурирования венчурного бизнеса в других формах.

В настоящее время в России существуют две формы, пригодные для регистрации венчурных фондов — это договор простого товарищества (ДПТ) и

закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ) особо рискованных (венчурных) инвестиций. Обе формы не образуют юридического лица и позволяют инвесторам избежать двойного налогообложения. Форма венчурного ЗПИФ появилась в России недавно и к настоящему моменту существуют венчурные фонды обоих типов.

Единственной организационно-правовой формой в России, в названии которой упомянуто слово «венчурный» является Закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ) особо рискованных (венчурных) инвестиций. Эта форма была введена постановлением ФКЦБ России от 14 августа 2002 года № 31/пс, утвердившим Положение о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов (на сегодняшний день действует одноименное положение, утвержденное приказом ФСФР от 30 марта 2005 года № 05-8/пз-н и повторяющее основные положения предыдущего документа). Базовая регламентация деятельности ПИФ, в т. ч. ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций дана в Федеральном законе от 29 ноября 2001 года № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (далее - Закон), согласно которому паевой инвестиционный фонд представляет собой обособленный имущественный комплекс, не являющийся юридическим лицом, и для него не возникает проблемы «двойного налогообложения» Имеет место ограниченная ответственность пайщиков. Доля в праве собственности на данное имущество удостоверяется ценной бумагой (паем), выдаваемой управляющей компанией.

Согласно регламентации ФСФР, основной ориентацией фонда особо рискованных (венчурных) инвестиций является вложение в неликвидные и рискованные акции предприятий, что соответствует индустрии прямых и венчурных инвестиций в целом.

По мнению участников рынка венчурных инвестиций, вся нормативная база венчурных ЗПИФ ориентирована на фонды поздних стадий, привлекающие большие объемы инвестиций от консервативных инвесторов, а не на инвестирование в инновационные старт-апы. Это связано с тем, что для ЗПИФ ха-

рактерна высокая степень внешнего контроля со стороны ФСФР, депозитария, регистратора, аудитора, оценщика, большой объем отчетности, требования высокой степени открытости деятельности фонда и его вложений. Инвестирование в компании ранних стадий, напротив, предполагает:

- небольшое число инвесторов;
- неформальные отношения между инвестором и реципиентами;
- возможность организации внутреннего контроля инвесторов за действиями УК через инвестиционный комитет;
- большую свободу в выборе объектов вложений;
- отсутствие государственного регулирования со стороны органа, ответственного за рынок ценных бумаг;
- взаимное доверие между инвесторами в фонде;
- конфиденциальный характер и высокую степень закрытости фонда по отношению к третьим лицам (на ранних стадиях размеры вложений, стратегия выхода, а иногда и данные о компаниях-реципиентах являются сугубо конфиденциальными).

С 1 января 2004 года вступило в силу постановление ФКЦБ РФ от 22 октября 2003 года № 03-41/пс «Об отчетности акционерного инвестиционного фонда и отчетности управляющей компании паевого инвестиционного фонда», определяющее объем, сроки, форму и порядок представления отчетности управляющей компании паевого инвестиционного фонда. Согласно этому постановлению, УК ПИФ обязана предоставлять:

а) ежемесячно: баланс имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд; отчет о приросте (об уменьшении) стоимости имущества фонда; справку о стоимости активов фонда и приложение к ней, составленные на последний рабочий день календарного месяца; справку о стоимости чистых активов паевого инвестиционного фонда, составленную на последний рабочий день календарного месяца;

б) ежеквартально: бухгалтерскую отчетность управляющей компании фонда; отчет о владельцах инвестиционных ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций;

в) ежегодно: годовую бухгалтерскую отчетность УК; заключение аудитора по результатам ежегодной аудиторской проверки бухгалтерского учета, ведения учета и составления отчетности в отношении имущества, составляющего фонд, и операций с этим имуществом; отчет о вознаграждении УК фонда и расходах, связанных с доверительным управлением фондом. Содержание баланса имущества и отчет о приросте стоимости имущества ЗПИФ должны удовлетворять следующим требованиям:

- информация о видах и стоимости имущества, составляющего ПИФ, дается в разрезе применяемых методов оценки указанного имущества;
- приводится полная информация о видах и размере обязательств, исполнение которых осуществляется за счет указанного имущества, а также об инвестиционных паях фонда;
- приводится информация об изменении стоимости инвестиционных резервов имущества, составляющего ПИФ, прирост или уменьшение которого происходит в отчетном периоде.

Прирост (уменьшение) стоимости имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, в результате сделок, предметом которых является имущество, оценочная стоимость которого составляет от 5 % стоимости активов паевого инвестиционного фонда, представляются в указанном отчете отдельной строкой.

В составе отчетности должна быть представлена Справка о стоимости активов паевого инвестиционного фонда, Отчет о вознаграждении управляющей компании паевого инвестиционного фонда и расходах, связанных с доверительным управлением паевым инвестиционным фондом, Отчет о вознаграждении и расходах, Отчет о владельцах инвестиционных паев паевого инвестиционного фонда.

Таким образом, ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций представляет собой крайне зарегулированную организацию, и в случае управления инновационными компаниями ранних стадий выдерживать положительную динамику согласно критериям вышеописанной отчетности в первые годы существования фонда будет весьма сложно. Кроме того, составление документов отчетности будет отнимать у сотрудников УК слишком много времени в ущерб управлению инновационными компаниями.

Сложности возникают и при оценке имущества ЗПИФ - долей в инновационных компаниях. Для венчурного бизнеса характерны особые методы оценки бизнеса, опирающиеся не столько на текущую стоимость компаний, сколько на ожидаемый доход компаний в будущем, при продаже компании на «выходе». В основе всех этих методов лежит консенсус между инвестором и предпринимателем-реципиентом относительно перспектив проекта. Переоценка активов фонда в ходе роста проинвестированных компаний также осуществляется самими участниками процесса - инвесторами, управляющей компанией и реципиентами.

В соответствии с пунктом 2 статьи 3 Постановления ФКЦБ от 22 октября 2003 года № 03-42/пс «О порядке и сроках определения стоимости чистых активов акционерных инвестиционных фондов, стоимости чистых активов паевых инвестиционных фондов и расчетной стоимости инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда», оценочная стоимость ценных бумаг, не допущенных к обращению на рынке ценных бумаг, определяется независимым оценщиком. Целесообразность оценщика представляется спорной, так как определенная им стоимость проинвестированных компаний может не учитывать перспектив компании в будущем. Это резко снизит стоимость пая фонда и негативно отразится на его репутации в глазах общественности и контролирующих органов.

УК должна получить согласие на инвестиции со стороны депозитария (п. 1 ст. 40 гл. 8; п. 2 ст. 45 гл. 9 Закона), и на любом распоряжении о покупке,

продаже акций или ином расходе денежных средств ПИФ, должна стоять подпись ответственного сотрудника депозитария. В Законе не подчеркнут декларативный, уведомительный характер этого согласования в случае соответствия сделок Закону и правилам ФСФР. Вследствие этого инвесторы опасаются риска потенциального конфликта с депозитарием по поводу вложений.

В рамках Закона возможность оперативного контроля инвесторов над УК осложнена. Организация постоянно действующего Инвестиционного комитета, наделенного юридическими полномочиями блокировать решения УК, для ЗПИФ проблематична. Хотя Закон предусматривает такую форму внутреннего контроля над УК, как общее собрание владельцев инвестиционных паев (ст. 18 Закона), для его созыва необходимо письменное требование инвесторов, а сообщение о созыве должно быть опубликовано в печатном издании, указанном в правилах доверительного управления ЗПИФ, и направлено депозитарию, аудитор и ФСФР. Тем самым общее собрание ЗПИФ представляет собой инструмент контроля, который может быть использован лишь в чрезвычайных обстоятельствах или с большой временной периодичностью. Его созыв сопряжен с большими организационными и временными издержками. Кроме того, собрание для принятия решения о передаче прав доверительного управления другой УК, созывается специальным депозитарием, а не инвесторами фонда. Организация же инвестиционного комитета, функционирующего на постоянной основе, и решения которого обязательны для УК, Законом не предусмотрена.

Постановления ФСФР налагают на венчурный ЗПИФ ряд ограничений на покупку акций и долей. Приказ ФСФР № 05-8/пз-н от 30 марта 2005 года (ред. от 15 декабря 2005 года) «Об утверждении Положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов», действующий в настоящее время (раздел 7 Положения), разрешает приобретать лишь обыкновенные акции российских ЗАО, а также доли в уставных капиталах ООО более 50 %.

Количество обыкновенных акций одного ЗАО, приобретаемых фондом, должно составлять не менее 25 % общего количества его размещенных обыкновенных акций, по которым зарегистрированы отчеты об итогах выпуска, а в случае приобретения акций при учреждении ЗАО - также не менее 25 % общего количества акций, размещаемых учредителями в соответствии с договором о создании ЗАО.

Таким образом, венчурный фонд не может владеть привилегированными акциями ЗАО и миноритарными долями ООО и ЗАО (в случае ЗАО - меньше блокирующего пакета). Ограничение на покупку пакетов ЗАО меньше блокирующего лишает венчурные фонды возможности соинвестирования в качестве миноритариев вместе с другими венчурными фондами. Кроме того, суммарная стоимость долей фонда в уставных капиталах проинвестированных ООО может составлять не более 30 % стоимости активов, что также является осложнением, поскольку на начальном этапе существования венчурного фонда практически все проинвестированные старт-апы могут быть зарегистрированы в виде ООО в целях минимизации управленческих издержек и удобства в управлении.

Осуществить принятые в венчурном инвестировании сборы средств в рамках ЗПИФ на практике очень сложно, так как паевой фонд должен быть полностью сформирован на заранее обозначенный момент закрытия. Это усложняет задачу УК, которая должна обеспечивать высокую доходность всех средств фонда, в т.ч. еще не проинвестированных, что будет отвлекать ее от основной деятельности - управления инновационными компаниями и приведет к дополнительным издержкам (например, наем управленцев).

В случае отсутствия commitments возникает задача вложения еще не проинвестированных средств, например в активы фондового рынка.

Единственный способ привлечения новых средств в фонд - это дополнительная эмиссия паев, что потребует большого объема дополнительных затрат и временных издержек; не полностью соответствует принципу commitments,

когда инвестор гарантирует предоставление задекларированной суммы уже в момент начала функционирования фонда.

Еще одна черта ЗПИФ, неблагоприятная для венчурных инвесторов, — существенный объем ежегодных расходов на пользование услугами депозитария, регистратора, оценщика и аудитора, что составляет в среднем 3-5 % от размера фонда ежегодно. А вместе с затратами на управление (management fee), расходы фонда за финансовый год могут составлять до 6-9 % от его размера. Учитывая небольшой объем венчурных фондов ранних стадий, такие затраты представляются весьма существенными.

По мнению экспертов, финансировать компании посредством раундов в случае, если УК является одним из пайщиков фонда, затруднительно в силу пункта 1 статьи 40 Закона, запрещающего УК приобретать за счет имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, объекты инвестирования у своих аффилированных лиц; приобретать в состав имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, ценные бумаги, выпущенные управляющей компанией, специализированным депозитарием, оценщиком или аудитором паевого инвестиционного фонда, а также их аффилированными лицами. Данная статья дает возможность квалификации компании, уже проинвестированной фондом, как «аффилированной» с УК, если УК является одним из пайщиков этого фонда.

Особенностью российской инвестиционной отрасли является предоставление существенной части инвестиций в виде средне- и долгосрочных кредитов с льготной ставкой. Это связано с небольшим объемом уставных капиталов российских компаний. Тем не менее, пункт 1 статьи 40 Закона «Об инвестиционных фондах» запрещает УК кредитование за счет имущества фонда.

Статья 41 Закона устанавливает предел вознаграждения управляющей компании как 10 % стоимости чистых активов фонда. Данная сумма представляется более чем достаточной для выплат текущих затрат на управление фондом. Однако она затрудняет выплату carried interest в объеме 20-25 % от прибыли фонда, оставшейся после выплаты hurdle. Хотя статьей 41 предусмотрено

вознаграждение управляющей компании в виде доли от увеличившейся стоимости имущества паевого фонда, потолок 10 % стоимости чистых активов может препятствовать получению суммы порядка 15-25 % от прибыли.

Весьма негативно на формирование венчурных фондов влияет ограничение на объем собственных средств УК. Так, их объем должен составлять 20 млн руб., согласно постановлению ФКЦБ РФ от 3 июля 2002 года № 26/пс «О внесении дополнений в Постановление ФКЦБ России от 21 марта 2002 года № 4/ПС "О требованиях к величине собственных средств управляющей компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов». Это тормозит возможность формирования управляющих компаний на базе «синдикатов бизнес-ангелов», имеющих большой опыт коммерциализации технологий, для которых данная сумма может быть весьма значительной. Их опыт как самостоятельных управленцев не может быть привнесенным в индустрию по этой причине.

Кроме того, из-за отсутствия возможности внесения средств по мере необходимости, в компетенцию венчурного ЗПИФ должно входить и вложение в ценные бумаги, так как фонд должен обеспечивать высокую доходность еще не проинвестированных средств. В этом случае фонд должен иметь лицензию профессионального участника рынка ЦБ, а согласно Постановлению Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 23 апреля 2003 года № 03-22/пс «О нормативах достаточности собственных средств профессиональных участников рынка ценных бумаг», собственные средства УК должны составлять минимум 30 млн руб.

Таким образом, несмотря на сходные принципы функционирования, ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций сильно отличается от классического венчурного фонда. Причина этого в том, что закрытый ПИФ является формой, ориентированной на крупные объемы активов, большое число пайщиков и консервативный тип вложения, для которых требования открытости, внешнего контроля за УК со стороны ФСФР, оценка стоимости имущества

проинвестированных компаний независимыми оценщиками имеют первостепенное значение. Все эти особенности мало применимы для венчурных фондов, сравнительно небольших по объему и ориентированных на рискованные инвестиции в старт-апы.

Второй возможностью является регистрация венчурного фонда в виде договора простого товарищества (ДПТ). Согласно российскому законодательству, ДПТ не является юридическим лицом и не подвержен двойному налогообложению.

Порядок создания и функционирования простого товарищества определяется Гражданским кодексом Российской Федерации, ч. II, глава 55, статьи 1041-1054. Анализ ГК РФ показывает, что многие необходимые условия функционирования венчурного фонда могут быть прописаны в договоре между товарищами, что подкреплено соответствующими статьями (таблица 3.3.1).

Таблица 3.3.1 - Наиболее важные требования венчурных инвесторов, указанные в статьях ГК РФ

Требование	Статья (пункты)
Возможность неденежного вклада в фонд (например, управленческие навыки для УК)	1042 (1)
Возможность выбора методов оценки имущества и вкладов по договору между товарищами	1042 (2)
Возможность организации инвестиционного комитета, создание и функционирование УК в соответствии с пожеланиями товарищей	1043 (2-4), 1044
Распределение прибыли согласно договоренностям между товарищами	1048

Хотя форме ДПТ присущ ряд недостатков, в случае венчурного фонда они могут быть легко устранены.

Во-первых, существует ограничение на участие в ДПТ физических лиц (п. 2 ст. 1041). Этот риск может быть преодолен через образование инвесторами юридических лиц (особенно если фонд имеет небольшое число инвесторов).

Во-вторых, существуют риски, связанные с солидарной и неограниченной ответственностью инвесторов по всем обязательствам венчурного фонда независимо от оснований их возникновения (п. 2 ст. 1047). В силу специфики процесса венчурного инвестирования ситуация, когда инвесторы будут отвечать имуществом, большим, чем их вклады в фонд, могут возникнуть лишь в случае работы фонда в убыток и займа средств для его возмещения. Однако в договоре можно оговорить, что УК не может потратить больше тех средств, которые выделены ей инвесторами, и запретить УК привлекать кредиты и займы. В этом случае инвесторы будут предохранены от наступления случая солидарной ответственности.

В-третьих, существуют риски прекращения существования фонда до истечения указанного в договоре срока в случае, если кредитор какого-либо участника простого товарищества предъявит требование о выделе доли этого участника в общем имуществе венчурного фонда для обращения на нее взыскания (ст. 1049). Для устранения риска предъявления досрочного требования о выделе доли в венчурном фонде необходимо указать в договоре, что в этом случае ДПТ останется в силе для остальных участников ПТ. Кроме того, следует предусмотреть положение о том, что члены ПТ имеют преимущественное право приобретения доли должника, на которую налагается взыскание (ст. 255).

В-четвертых, существует риск того, что участник ПТ может в любое время расторгнуть договор с остальными товарищами по уважительной причине (ст. 1052). Однако и в этом случае, в соответствии с той же статьей 1052, он должен возместить остальным товарищам ущерб, причиненный им расторжением договора. Это сильный сдерживающий фактор от намерения расторгнуть договор. Кроме того, для того, чтобы минимизировать этот риск, в договоре простого товарищества необходимо определить единственную уважительную причину для расторжения договора — «банкротство».

Соглашение о совместном ведении венчурной деятельности в виде ДПТ позволяет избежать бюрократических процедур, отчетности, и внешнего кон-

троля со стороны ФСФР, депозитария, регистратора, оценщика и аудитора и затрат на них. В то же время договор позволяет предусмотреть эффективный внутренний контроль за УК со стороны инвесторов (в частности, организацию инвестиционного комитета), а также удобные инвесторам и реципиентам методы оценки компаний и принцип commitments. Возможность commitments позволяет УК сосредоточиться на главной цели - управлении инновационными компаниями. Важным преимуществом является и сохранение конфиденциального характера многих действий инвесторов.

Не существует препятствий для привлечения в качестве УК компании, которая не имеет больших финансовых активов, но обладает необходимой квалификацией для работы на инновационном рынке, например, коллектива менеджеров, имевших опыт работы в инновационных компаниях, бизнес-инкубаторах, технопарках, или синдиката бизнес-ангелов.

Таким образом, форма ДПТ представляется весьма удобной для организации венчурного фонда, особенно небольшого объема. Договор простого товарищества с пакетом дополнительных соглашений может считаться российским аналогом венчурного LP. Это было установлено исследованиями специалистов Pricewaterhouse-Coopers, такой же вывод содержится в работах авторов книги [20, 21]. В виде договора простого товарищества был зарегистрирован отраслевой венчурный фонд корпорации «Аэрокосмическое оборудование», созданный при участии Венчурного Инновационного Фонда (ВИФ).

Форма ЗПИФ в настоящее время активно апробируется в России. В виде ЗПИФ зарегистрирован ряд частных венчурных фондов, например венчурные фонды УК «Мономах», работающие с инновационными проектами Томска и Новосибирска, или ИТ-фонд УК «ФИНАМ». Как ЗПИФ зарегистрированы частно-государственные региональные венчурные фонды программы МЭРТ в Москве, Перми (УК — «Альянс Росно Управление Активами»), Татарстане, Красноярске (УК — «Тройка Диалог»), Томске (УК «Мономах»). С венчурными ЗПИФ будет работать новый «фонд фондов» — Российская Венчурная

Компания. По мнению большинства экспертов (как со стороны государственных органов, так и со стороны бизнес-сообщества), форма ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций должна быть скорректирована с учетом ее приближения к мировым стандартам венчурного бизнеса, причем часть изменений должна быть внесена и в Закон об инвестиционных фондах.

Одним из возможных путей развития законодательства по ЗПИФ может стать создание класса аккредитованных или квалифицированных инвесторов. Необходимость создания особой категории для инвесторов, готовых к высоким рискам и не нуждающихся в защите со стороны ФСФР, ощущается при обсуждении других актуальных проблем корпоративного регулирования, например, создания в России фондовой площадки — аналога AIM (Лондон). Категория квалифицированных инвесторов позволит:

- облегчить созыв общих собраний пайщиков, являющихся квалифицированными инвесторами, которые смогут выполнять роль активно действующего инвестиционного комитета;
- в случае присутствия в фонде только квалифицированных инвесторов не требовать оценки имущества независимым оценщиком;
- снизить объем отчетности и раскрытия информации и ввести ряд других послаблений; в случае если все инвесторы ЗПИФ являются квалифицированными.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. На основе теоретического обобщения взглядов отечественных и зарубежных ученых уточнено содержание инновационного процесса. Инновационный процесс, как совокупность последовательных действий, представлен рядом стадий и этапов, отражающих трансферт новшества в производство. Содержание инновационного процесса, выражается во взаимосвязи многообразных отношений, существующих в различных формах: научной, проектно-конструкторской, технологической деятельности, опытных разработках, работе по освоению новшеств в производстве, их реализации. Активный инновационный процесс способствует экономическому росту государства, преодолению спада производства, его структурной перестройке и изменению номенклатуры выпускаемой продукции, повышению конкурентоспособности национальной экономики, созданию новых рабочих мест и сохранению и развитию научно-технического потенциала.
2. В результате изучения мирового опыта выявлены закономерности лидерства США, Японии, и стран Западной Европы в производстве наукоемких технологий к которым относятся:
 - наука и инновации рассматриваются правительствами этих стран как фундамент и инструмент повышения конкурентоспособности и безопасности национальной экономики;
 - создаются национальные инновационные системы, которые представляют собой совокупность взаимосвязанных организаций, осуществляющих производство и реализацию научных знаний и технологий, а также комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих эффективное функционирование этих организаций;
 - предпринимательский сектор играет ведущую роль в проведении исследований и разработок;

- обеспечение кумулятивного процесса знаний через государственное регулирование, инструментами которого являются государственные заказы на проведение исследовательских работ, система стимулирующих мер.

Проблемный анализ состояния научно-технической сферы и инновационной ситуации России позволил обосновать основные направления государственной политики по активизации инновационной деятельности: создание приемлемых условий кредитования, формирование благоприятного инвестиционного климата для становления инновационного предпринимательства; поиск и развитие эффективных форм взаимодействия крупного и малого бизнеса; развитие инновационной инфраструктуры: создание технопарков, технополисов, бизнес-инкубаторов, инновационных центров.

3. На основе анализа развития инновационной инфраструктуры в России и за рубежом определено, что активизации инновационной деятельности хозяйствующих субъектов всех уровней управления будет способствовать создание технопарков, бизнес-инкубаторов, особых экономических зон технико-внедренческого типа, которые выполняют следующие основные функции: информационное обеспечение инновационной деятельности; экспертизу научно-технических и инновационных программ; финансово-экономическое обеспечение; производственно-технологическую поддержку создания высоких технологий, новой конкурентоспособной, наукоемкой продукции и их практическое освоение на предприятиях; сертификацию наукоемкой продукции; проведение патентно-лицензионной работы, маркетинговых исследований, рекламной и выставочной деятельности, и обеспечение защиты интеллектуальной собственности и др.
4. Исследование особенностей венчурного капитала позволило определить функции данной категории, основной из которых является научно-производственная, направленная на обеспечение инновационной и деловой активности, к другим - относятся коммерциализация научно-технической и инновационной деятельности; инвестиционное обеспечение научно-

технической и инновационной деятельности; функция гаранта временной экономической устойчивости рождающихся малых инновационных предпринимательских структур, содействие развитию малого инновационного предпринимательства и формированию инновационной инфраструктуры в народном хозяйстве через технопарки и инкубаторы инновационного бизнеса.

5. В процессе диссертационного исследования были выявлены следующие тенденции российского рынка венчурных инвестиций: устойчиво продолжается увеличение числа венчурных фондов рост их капитализации; доля российского капитала в венчурном финансировании инновационной деятельности составляет около 20%, что крайне недостаточно; предпочтения инвесторов составляют сложившиеся компании на поздних стадиях развития; наибольший объем венчурных инвестиций пришелся на потребительский рынок и телекоммуникации; предпочтения инвесторов составляют проекты, реализующие импортируемые технологические решения; основными типами выходов является выкуп менеджмента и продажа стратегическому инвестору; низкая доходность компаний-реципиентов.
6. Исследование процесса развития инновационной фирмы позволило сделать выводы, что для каждой стадии ее развития характерны определенные объемы и риски вложений. На стадии «посевной» основными инвесторами являются бизнес-ангелы, на стадии старт-ап – венчурные фонды, а на более поздних стадиях развития фирмы, таких как ранний рост и расширение – фонды прямых инвестиций.
7. На основе анализа статистических данных, характеризующих инновационную деятельность Воронежской области, сделан вывод, что, область остается ведущей в ЦФО после г. Москва и Московской области по количеству изобретений, числу предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, численности научных кадров. Однако в

области имеются серьезные проблемы с внедрением продуктов интеллектуальной собственности. Предложена концепция активизации инновационной деятельности в регионе, направленная на реализацию не только государственных приоритетов, но и развитие конкурентных преимуществ региона.

8. Предложена модель создания бизнес-инкубаторов на действующих предприятиях, имеющих свободные производственные площади и мощности, что послужит реструктуризации и улучшению финансово-экономического положения организаций.
9. Даны практические рекомендации по организации венчурного фонда, выбора организационно-правовой формы с позиции оформления договоров с учетом интересов инвесторов и оптимизации налогообложения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрамов, С.И. Инвестирование [Текст] / С.И. Абрамов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 440с. – 2500 экз. - ISBN 5-85873-053-1
2. Абросимова, И. Инвестиционная стратегия региона. [Текст] / И. Абросимова // Рынок ценных бумаг. – 2000. - №14.
3. Алипов, С. Зарубежный венчурный капитал в России. [Текст] / С. Алипов, В. Самохин // Рынок ценных бумаг. – 1999. - №21.
4. Аммосов, Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. [Текст] / Ю.П. Аммосов. – СПб.: РАВИ, 2005.
5. Аммосов, Ю.П. Венчурные инвестиции в России. Факты и анализ. Презентация в ТПП РФ 1 марта 2005 г.
6. Анисимов, Ю.П. Доходность инновационной деятельности [Текст]: монография / Ю.П. Анисимов, В.Б. Артеменко, О.А. Зайцева; Под ред. Ю.П. Анисимова. – Воронеж : АОНО «ИММиФ», 2002. – 192с.
7. Анисимов, Ю.П. Управление бизнесом при развитии инноваций [Текст]: монография / Ю.П. Анисимов, Ю.В. Журавлев, В.Б. Артеменко, Л.В. Прозоровская; Под ред. Ю.П. Анисимова. – Воронеж : Воронеж. гос. технол. Акад., 2004. – 501с.
8. Анисимов, Ю.П. Мониторинг состояния и пути развития инновационного бизнеса региона [Текст]: монография / Ю.П. Анисимов, А.А. Грачев, С.В. Шапошникова и др.; Под ред. Ю.П. Анисимова. – Воронеж : Воронежинтех, 2006. – 324с.
9. Анискин, Ю.П. Управление инвестициями [Текст]: Учеб. пособие / Ю.П. Анискин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. – 192с. – 3000 экз. - ISBN 5-98119-725-0
10. Аньшин, В.М. Инвестиционный анализ [Текст]: Учеб.-практ. пособие / В.М. Аньшин. – М.: Дело, 2000. – 280с. – (сер. «Библиотека современного менеджера»). - 5000 экз. - ISBN 5-7749-0200-5

11. Аньшин, В.М. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе [Текст]: Учеб. пособие / В.М. Аньшин, С.А. Филин. – М.: «Анкил», 2003. – 360с. – 3000 экз. - ISBN 5-86476-199-0
12. Афонин, И.В. Управление развитием предприятия: Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены [Текст]: Учеб. пособие / И.В. Афонин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2002. – 380с. – 3000 экз. - ISBN 5-94798-062-2
13. Балацкий, Е. Иностранные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования. [Текст] / Е. Балацкий, Р. Павличенко // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. - №1. – С.52-64
14. Балацкий, Е. Прямые иностранные инвестиции и внутренняя инвестиционная активность [Текст] / Е. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. - №11.
15. Балбеков, А.И. Инвестиционная стратегия предприятия [Текст] / А.И. Балбеков. – Воронеж : ВГТА, 2004. – 118с. – 500 экз.
16. Балтина, А.М. Финансовые системы зарубежных стран [Текст]: Учеб. пособие./А.М. Балтина, В.А. Волохина, Н.В. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 304с. – 2000 экз. - ISBN 978-5-279-03237-2
17. Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики [Текст] / В.С. Бард. - М.: «Экзамен», 2000. – 384.с – 2000 экз. - ISBN 5-8212-0054-7
18. Баскакова, М. Японская экономическая модель [Текст] / М. Баскакова // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №1. – С.98-106
19. Белкин, В.Н. Почему в России неэффективны инвестиции в человеческий капитал [Текст] / В.Н. Белкин // Журнал экономической теории. – 2005. - №2. – С.136-141
20. Белорусов, А.С. Международный менеджмент [Текст]: Учебник / А.С. Белорусов. – М.: Юристъ, 2000. – 224. (Ното faber) – 5000 экз. - ISBN 5-7975-0308-5

21. Белоус, Т. Прямые иностранные инвестиции в России: плюсы и минусы. [Текст] / Т. Белоус // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2003. - №9. – С.60-66
22. Бережная, Е.В. Математические методы моделирования экономических систем [Текст]: Учеб. пособие. / Е.В. Бережная, В.И. Бережной. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 432с.: ил. – 2 000 экз. - ISBN 5-279-02940-8
23. Бернштам, Е. Сравнительный анализ инвестиционных преимуществ федеральных округов. [Текст] / Е. Бернштам // *Экономист*. – 2002. - №10. – С.55-59
24. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656с. – 5000 экз. - ISBN 5-901620-61-5 (Санкт-Петербург) ISBN 966-521-257-5 (Киев)
25. Богатин, Ю.В. Инвестиционный анализ [Текст]: Учеб. пособие для вузов / Ю.В. Богатин, В.А. Швандар. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 286с. – 10 000 экз. - ISBN 5-238-00182-7
26. Боди, Зви. Принципы инвестиций [Текст]. 4-е изд.: Пер. с англ. / Боди, Зви, Кейн, Алекс, Маркус, Алан. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 984с.: ил. – Парал. тит. англ. 2 000 экз. - ISBN 5-8459-0289-4 (рус.)
27. Бочаров, В.В. Инвестиционный менеджмент [Текст] / В.В. Бочаров. – С-Пб.: Питер, 2000. - 148с.
28. Бринк, И.Ю. Бизнес-план предприятия. Теория и практика [Текст]: Серия «Учебники, учебные пособия» / И.Ю. Бринк, Н.А. Савельева. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 384с. – 10000 экз. - ISBN 5-222- 02251-X
29. Бычкова, С.М. Аудиторский словарь [Текст] / С.М. Бычкова, М.В. Райхман, В.Я. Соколов и др.; Под ред. В.Я. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192с. – 5000 экз. - ISBN 5-279-02508-9
30. Валдайцев, С.В. Инвестиции [Текст]: Учебник / С.В. Валдайцев, П.П. Воробьев и др. Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 440с. – 5000 экз. ISBN 5-98032-089-X

31. Варнаровский В. Риски частных инвестиций в производственную инфраструктуру России. [Текст] // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №5. – С.74-82
32. Варнаровский, В. Страхование рисков частных инвестиций в инфраструктурных проектах. [Текст] / В. Варнаровский // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №9. – С.32-39
33. Вершинин, А.П. Внешнеэкономическое право. Введение в правовое регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст] / А.П. Вершинин. – М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М), 2001. – 256с. – (Краткие учебные курсы юридических наук). - 30 000 экз. - ISBN 5-89123-498-X (НОРМА) ISBN 5-16-000518-8 (ИНФРА-М)
34. Вихров, А.В. Инвестиционная программа предприятия [Текст] / А.В. Вихров. - М.: Институт микроэкономики, 2003. – 44с. – 500 экз. - ISBN 5-98101-009-6
35. Внешнеэкономический толковый словарь [Текст] / Под ред. И.П. Фаминского. – М.: ИНФРА-М, 2000.- 512с. – (Библиотека словарей «ИНФРА – М») - 5000 экз. - ISBN 5-16-000165-4
36. Внешнеэкономический бизнес в России [Текст]: Справочник / Под ред. Фаминского И.П. – М.: Республика, 1997.- 591с.- 3000 экз.- ISBN 5-250-02450-5
37. Воронин, В.П. Инновационные процессы и межгосударственная производственная кооперация [Текст] / В.П. Воронин, Г.А. Гурова, Г.В. Кандакова. – Воронеж: Воронежская государственная технологическая академия, 2005. – 192с. – 100 экз. - ISBN 5-89448-398-0
38. Воронин, В.П. Иностраные инвестиции в условиях глобализации [Текст]: Учеб. пособие / В.П. Воронин, И.М. Подмолодина, В.И. Нестеренко. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2005. – 111с. – 100 экз. - ISBN 5-9273-0923-2
39. Воронин, В.П. Мировое хозяйство и экономика стран мира [Текст]: Учеб. пособие / В.П. Воронин, Г.В. Кандакова, И.М. Подмолодина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 240 с. – 2000 экз. - ISBN 5-279-03150-X

- 40.Воронин, В.П. Оценка инвестиционной транспарентности иностранных партнеров. [Текст] / В.П. Воронин, И.М. Подмолодина // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. - №23. – С.2-6
- 41.Воронин, В.П. Теоретические основы экономического роста и конкурентоспособности России. [Текст] / В.П. Воронин, И.М. Подмолодина // Вестник ВГТА. – 2005. - №10. – С.171-178
- 42.Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст]: Учеб. пособие / под ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономика, 2007. – 495с. – 3 000 экз. - ISBN 5-98118-102-8 (в пер.)
- 43.Гаврилов, В.В. Инвестиционный рынок в современной экономике. [Текст] / В.В. Гаврилов //Современная экономическая система общества: глобальные, народнохозяйственные и региональные проблемы. – Воронеж: ВЭПИ, 2005. С.45-47
- 44.Гиляровская, Л.Т. Финансово-инвестиционный анализ и аудит коммерческих организаций [Текст] / Л.Т. Гиляровская, Д.А. Ендовицкий. – Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета, 1997. – 336. – 2000 экз. - ISBN 5-7455-0935-X
- 45.Гимади, И.Э. Теоретические аспекты оценки инвестиционного механизма промышленных предприятий территорий. [Текст] / И.Э. Гимади, В.В. Доюродей, М.В. Костюк // Журнал экономической теории. – 2005. - №3. – С.104-124
- 46.Гитман, Л. Дж. Основы инвестирования. [Текст] / Л. Дж. Гитман, М.Д. Джонк. Пер с англ. – М.: Дело, 1997. – 1008с.
- 47.Гончаров, В.Н. Подходы к оценке инвестиционной привлекательности промышленных предприятий. [Текст] / В.Н. Гончаров, И.И. Лиски //Энергия - XXI век. – 2006. - №1. – С.155-161
- 48.Горбунов, А.Р. Налоговое планирование и создание компаний за рубежом [Текст] / А.Р. Горбунов. – М.: Издательская фирма «Анкил», 2000. – 192с. – 3000 экз. - ISBN 5-86476-099-4
- 49.Горюнов, В. Рейтинги – еще не инвестиции. [Текст] / В. Горюнов //Экономика и жизнь. – 2000. - №13.

50. Грабаров, А. Роль инвестиционных фондов в современной кредитной системе. [Текст] / А. Грабаров // Рынок ценных бумаг. – 2000. - №14.
51. Грачева, М. Британские стандарты корпоративного управления. [Текст] / М. Грачева // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №9. – С.91-95
52. Григорьева, Е.М. Финансы корпораций [Текст]: Учеб. пособие. / Е.М. Григорьева, Е.Г. Перепечкина. / под ред. Г.А. Тактарова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288с.: ил. – 2 000 экз. - ISBN 5-279-03153-4
53. Гулькин, П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в России: теория и десятилетие практики. [Текст] / П.Г. Гулькин. – Спб.: Альпари СПб., 2003.
54. Денежно-кредитная и валютная политика: научные основы и практика [Текст]: Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 296с. - 950 экз. ISBN 5-279-02664-6
55. Дежина, И. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. [Текст] / И. Дежина, Б. Салтыков. – М.: ИЭПП, 2004.
56. Джуха, В.М. Лизинг. [Текст] / В.М. Джуха. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1999, - 368с.
57. Диверсификация российской экономики: современные проблемы и задачи. Сокращенный вариант доклада Минэкономразвития РФ, представленного на Коллегии министерства (октябрь 2003 г.). [Текст] // Вопросы экономики. – 2003. - №12. – С.4-22
58. Дисорди, С. Иностраные инвестиции в России: источники и сфера влияния. [Текст] / С. Дисорди // Рынок ценных бумаг. – 2000. - №4.
59. Евстигнеев, В. Рынок акций в экономике переходного типа. [Текст] / В. Евстигнеев // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №9. – С.47-56
60. Елизаветин, М.Е. Иностранный капитал в экономике России [Текст] / М.Е. Елизаветин. – М.: Международные отношения, 2004.
61. Ендовицкий, Д.А. Анализ и оценка эффективности инвестиционной политики коммерческих организаций: Методология и методика. [Текст] / Д.А. Ен-

- довицкий. – Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета, 1998. – 288с. – 1000 экз. - ISBN 5-7455-1009-9
- 62.Ендовицкий, Д.А. Введение в стратегический анализ инвестиционной деятельности: проблемы теории и практики [Текст] / Д.А. Ендовицкий, Н.М. Подоприхин. – Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета, 2001. – 216с.- 500 экз. - ISBN 5-7455-1209-1
- 63.Ендовицкий, Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: Методология и практика [Текст] / Под ред. проф. Л.Т. Гиляровской. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 400с.: ил. - 3000 экз. ISBN 5-279-02345-0
- 64.Емельянов, С. Международная конкурентоспособность производителей США: методика анализа. [Текст] / С. Емельянов // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. - №3. – С.83-90
- 65.Ершов, М. Важнейшие механизмы экономической политики. [Текст] / М. Ершов // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №6. – С.3-12
- 66.Журавлев, Ю.В. Инвестиционная привлекательность предприятия [Текст] / Ю.В. Журавлев, А.И. Балбеков, В.Б. Артеменко. – Воронеж: ВГТА, 2004. – 63с. – 500 экз.
- 67.Загладин, Н. Глобализация и Россия. [Текст] / Н. Загладин // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. - №9. – С.3-25
- 68.Зименков, Р. Как Россия встраивается в глобализирующуюся хозяйственную систему. [Текст] / Р. Зименков // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №6. – С.115-118
- 69.Зуев, А. Глобализация: аспекты, о которых мало говорят. [Текст] / А. Зуев, Л. Мясникова // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №8. – С.54-60
- 70.Зуева, Л.М. Инвестиции [Текст]: Учеб. пособие / Л.М. Зуева. – Воронеж: ВЭПИ, 2003. – 103с. – 300 экз. - ISBN 5-89040-062-2
- 71.Игнатовский, П. Роль заемных ресурсов в экономике. [Текст] / П. Игнатовский // Экономист. – 2000. - №8. – С.43-50

- 72.Иголина, Л.Л. Инвестиции: Учебное пособие [Текст] / Л.Л. Иголина, под ред. проф. В.А. Слепова А.Б. – М.: Юристъ, 2002. – 480с. – 5 000 экз. - ISBN 5-7975-0447-2
- 73.Игошин, Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирования: Учебник. [Текст] / Н.В. Игошин. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 413с.
- 74.Идрисов, А.Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций [Текст] / А.Б. Идрисов, С.В. Картышев, А.В. Постников. Издание 2-е, стереотипное. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1997. – 272с. – 5 000 экз. - ISBN 5-89568-040-2
- 75.Ильченко, А.Н. Экономико-математические методы [Текст]: Учеб. пособие. / А.Н. Ильченко. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288с.: ил. – 3 000 экз. - ISBN 5-279-03068-6
- 76.Инвестиции [Текст]: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2002. – 480с. – 5000 экз. - ISBN 5-7975-0447-2 (в пер.)
- 77.Инвестиционная политика [Текст]: учебное пособие / Ю.Н. Лапыгин, А.А. Балакирев, Е.В. Бобкова и др.; под ред. Ю.Н. Лапыгина. – М.: КНОРУС, 2005. – 320с. – 10 000 экз. - ISBN 5-85971-059-3
- 78.Иностранные инвестиции в переходной экономике России. Бюро экономического анализа. Политика привлечения прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. [Текст] // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. - №2. – С.110-113
- 79.Караваев, В. Государственное регулирование иностранных инвестиций: российские реалии и мировой опыт [Текст] / В. Караваев // Проблемы теории и практики управления. – 2002. - № 2.
- 80.Каширин, А.И. Венчурное инвестирование в России [Текст] / А.И. Каширин, А.С. Семенов. – М.: Вершина, 2007. – 320с. – 2 000 экз. - ISBN 978-5-9626-0310-0

- 81.Кныш, М.И. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности [Текст]: Учеб. пособие / М.И. Кныш, Б.А. Перекатов, Ю.П. Тютиков. – СПб: Изд. дом «Бизнес-Пресса», 1998. – 315с. – 5 000 экз. - ISBN 5-8110-0004-9
- 82.Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 144с.: ил. – 3000 экз. - ISBN 5-279-01871-6
- 83.Ковалева, А.М. Финансы фирмы [Текст]: Учебник / А.М. Ковалева, М.Г.Лапуста, Л.Г. Скамай. 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 493с. – 3000 экз. - ISBN 5-16-000971-X
- 84.Корбин, Ю. Инновации – условие конкурентоспособности. [Текст] / Ю. Корбин // Экономист. – 2004. - №12. – С.23-29
- 85.Кортов, С.А. Анализ региональных инновационных процессов на базе эволюционной модели. [Текст] / С.А. Кортов // Журнал экономической теории. – 2004. - №1. – С.104-122
- 86.Котов, В. Организация государственных (муниципальных) концессий и экономическая безопасность. [Текст] / В. Котов // Экономист. – 2000. - №5. – С.81-85
- 87.Краснов, Л.В. Проблемы интеграции научно-технологического потенциала России в мировое хозяйство. [Текст] / Л.В. Краснов // Журнал экономической теории. – 2005. - №1. – С.54-75
- 88.Крылов, Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия [Текст]: Учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2003. – 608с.: ил. – 5000 экз. - ISBN 5-279-02616-6
- 89.Куранов, Г. Факторы экономического роста: оценки и прогноз [Текст] / Г. Куранов, О. Засов. //– «Экономист». – 2004. - №1. - С. 6
- 90.Кучуков, Р. Некоторые особенности процессов глобализации. [Текст] / Р. Кучуков, А. Савка. // Экономист. – 2003. - №5. – С.40-46

91. Ливенцев, Н.Н. Международное движение капитала (Инвестиционная политика зарубежных стран) [Текст]: Учебник / Н.Н. Ливенцев, Г.М. Костюнина. – М.: Экономистъ, 2004. – 368с. (Ното faber) – 3000 экз. - ISBN 5-98118-012-9 (в пер.)
92. Липсиц, И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. [Текст] / Липсиц И.В., Коссов В.В. – М.: БЕК, 1996.
93. Лисин, В. Инвестиционные процессы в российской экономике. [Текст] / В. Лисин // Вопросы экономики. – 2004. - №6. – С.4-27
94. Ложникова, А.В. Инвестиционные механизмы в реальной экономике [Текст] / А.В. Ложникова. – М.: МЗ-Пресс, 2001. – 176с. – 2000 экз. - ISBN 5-94073-010-8
95. Лозовский, Л.Ш. Универсальный бизнес-словарь [Текст] / Л.Ш. Лозовский, Б.А. Райзберг, А.А. Ратновский. – М.: ИНФРА-М, 1997.- 640с. – (Библиотека словарей ИНФРА –М) – 50 000 экз. - ISBN 5-86225-512-5
96. Луконин, И.С. Факторы стратегии управления активностью экономического развития интегрированной корпорации. [Текст] / И.С. Луконин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. - №4. – С.27-31
97. Лучко, М. Прямые иностранные инвестиции: движение и значение [Текст] / М. Лучко // Экономист. – 2003. - №3. - С. 22-32
98. Майбуров, И. Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России. [Текст] / И. Майбуров // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №4. – С.3-13
99. Марголин, А.М. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: Учебник / А.М. Марголин, А.Я. Быстряков. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ» Издательство «ЭКМОС», 2001. – 240с. – 4000 экз. - ISBN 5-88124-060-X
100. Мартынов, А. Возможности повышения эффективности инвестирования. [Текст] / А. Мартынов // Экономист. – 2000. - №9. – С.37-43
101. Мартынов, А. Анализ существующих методических разработок и практики управления реинвестиционным процессом на предприятии [Текст] / А. Мартынов // Инвестиции в России. – 2006. - №3. – С.36-41

102. Мартынов, В.В. Англо-русский толковый словарь внешнеэкономических терминов [Текст]: / В.В. Мартынов. – 2-е изд., доп. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 208с. – 1 700 экз. - ISBN 5-279-01241-6
103. Матросова, Е. Структурные преобразования в промышленности – условие экономического роста. [Текст] / Е. Матросова // Экономист. – 2000. - №5. – С.17-22
104. Мелкумов, Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов [Текст] / Я.С. Мелкумов. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997.- 160. – 6000 экз. - ISBN 5-86509-043-7
105. Методика анализа показателей эффективности производства [Текст]: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. проф. Э.А. Маркарьяна. Серия «Экономика и управление». – Ростов-на-Дону: издательский центр «МарТ», 2001. – 208с. – 5000 экз. - ISBN 5-241-00086-0
106. Мировая экономика [Текст]: Учебник / под ред. Ю.А. Щербанина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 415с. – 3 000 экз. - ISBN 978-5-238-01160-8
107. Монахов, Д.С. Управленческие стратегии германских компаний и совместных германо-российских предприятий на российском рынке. [Текст] / Д.С. Монахов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. - №4. – С.32-37
108. Морозов, В.В. Государственные и рыночные механизмы активизации инвестиционной деятельности в регионах. [Текст] / В.В. Морозов // Журнал экономической теории. – 2005. - №3. – С.104-124
109. Москвин, В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов [Текст] / В.А. Москвин. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 352с.: ил. – 3000 экз. - ISBN 5-279-02675-1
110. Мухетдинова, Н. Инвестиционный процесс. [Текст] / Н. Мухетдинова // Российский экономический журнал. – 1997. - №1. – С.77-83

111. Мухетдинова, Н. Стимулирование инвестиций как фактор социальной стабильности в регионе. [Текст] / Н. Мухетдинова // Экономист. – 2000. - №2. – С.65-70
112. Мыльник, В.В. Инвестиционный менеджмент [Текст]: Учеб. пособие. / В.В. Мыльник. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Академический Проект, 2002. – 272. – 2000 экз. - ISBN 5-8291-0260-9
113. Николаев, М. Выбор стратегии регионального экономического развития. [Текст] / М. Николаев, М. Махотаева // Экономист. – 2000. - №3. – С.54-60
114. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: Учеб. пособие / Под ред. А.С. Пелиха. – Ростов н/Д: издательский центр «МарТ», 2002. – 336с. – 5 000 экз. - ISBN 5-241-00094-1
115. Орлов, А. В новый век с новым законом: Постатейный комментарий федерального закона «Об иностранных инвестициях». [Текст] / А. Орлов // Рынок ценных бумаг. – 2000. - №1.
116. Орлова Е.Р. Инвестиции [Текст]: Курс лекций. / Е.Р. Орлова. – М.: ИКФ Омега-Л, 2003. – 192с. – 3000 экз. - ISBN 5-901386-66-3
117. Остапенко, В. Финансовое состояние предприятия: оценка, пути улучшения. [Текст] / В. Остапенко, Л. Подъяблонская, В. Мешков // Экономист. – 2000. - №7. – С.37-42
118. Панин, А.У. Малый бизнес: организация, учет, развитие [Текст] / А.У. Панин, Н.В. Матвеев, В.А. Синюкова. – Воронеж : Центр.- Чернозем. кн. изд-во, 2001. – 352с.
119. Перская, В.В. Глобализация и государство [Текст] / В.В. Перская. – М.: Изд-во РАГС, 2005. – 208с. - 1000 экз. - ISBN 5-7729-0244-X
120. Петровски, М. Общенациональные и региональные аспекты инвестиционного климата России [Текст] / М. Петровски // Инвестиции в России. – 2005. - № 11. – С.17-22

121. Подмолодина, И.М. Инвестиционная политика в целях экономического роста [Текст]: монография / И.М. Подмолодина. – Воронеж : Воронежский государственный университет, 2006. – 339с.
122. Подмолодина, И.М. Место России в мировых потоках иностранных инвестиций [Текст] / И.М. Подмолодина // Энергия - XXI век. – 2006. - № 2. – С. 79-85
123. Подмолодина, И.М. Инвестиционный механизм в структуре инвестиционной политики [Текст] / И.М. Подмолодина // Энергия - XXI век. – 2007. - № 1. – С. 69-77
124. Показатели эффективности реформ государственного управления в России: возможные подходы [Текст]: Рабочие документы. Всемирный банк. – М.: Издательство «Алекс», 2004. – 76с. – 1 000 экз. - ISBN 5-9618-0015-6
125. Попов, А.И. Экономическая теория [Текст]: Учебник для вузов / А.И. Попов. - 4-е изд.– СПб.: Питер, 2006. – 544с.: ил. – 3000 экз. - ISBN 5-469-01263-8
126. Попов, В.М. Сборник бизнес-планов: С рекомендациями и комментариями [Текст]: Учебно-методическое пособие / В.М. Попов, С.И. Ляпунов, А.А. Зверев, С.Г. Млодик. Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.М. Попова и д-ра экон. наук С.И. Ляпунова. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2004. – 336с. – 5000 экз. - ISBN 5-94761-001-9
127. Портер, Майкл, Э. Конкуренция [Текст].: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496с.: ил. – Папрал. тит. англ. - 4000 экз. - ISBN 5-8459-0055-7 (рус.) ISBN 0-87584-795-1 (англ.)
128. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2005-2008 гг.). Проект / Минэкономразвития России // Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. – 2005. - №3
129. Просвирина, И.И. Теоретическая оценка неосязаемых факторов рыночной стоимости фирмы [Текст] / И.И. Просвирина, Е.В. Попов // Журнал экономической теории. – 2005. - №1. – С.76-96

130. Пятый всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий» Хроника научной жизни. [Текст] // Экономическая наука современной России. – 2004. - №2. – С.136-144
131. Радионова, С.П. Оценка инвестиционных ресурсов предприятий (инновационный аспект) [Текст] / С.П. Радионова, Н.В. Радионов. – СПб.: Альфа, 2001. – 208с.: ил. – 3000 экз. - ISBN 5-87062-084-8
132. Радыгин, А. Нормы корпоративного управления в России и ЕС: перспективы унификации. [Текст] / А. Радыгин // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №4. – С.14-26
133. Раева, Ю.А. Методика оптимизации инвестиционной стратегии. [Текст] / Ю.А. Раева // Вестник ФА. – 2005. - №3. – С.110-119
134. Раицкий К.А. Экономика предприятия [Текст]: Учебник для вузов. / К.А. Раицкий. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002. – 1012с. – 10 000 экз. - ISBN 5-94462-053-6
135. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 496с. – 30 000 экз. – ISBN 5-86225-285-1
136. Ресурсный потенциал экономического роста [Текст]. – М.: Изд. дом. «Путь России»; ЗАО «Издательский дом «Экономическая литература», 2002. – 568с. – 2500 экз. - ISBN 5-85496-088-9
137. Рисин, И.Е. Содержание региональной политики взаимодействия государства и бизнеса. [Текст] / И.Е. Рисин, Ю.И. Трещевский // Вестник Воронежского государственного университета. – 2004. - №1. – С.55-60
138. Рисин, И.Е. Механизм развития инвестиционного процесса в регионе. [Текст] / И.Е. Рисин, С.В. Харитон // Энергия - XXI век. – 2005. - №3-4. – С.100-109
139. Рисин, И.Е. Опыт разработки инвестиционной политики в регионах России. [Текст] / И.Е. Рисин, С.В. Харитон // Энергия - XXI век. – 2005. - №1-2. – С.63-71

140. Риск-анализ инвестиционного проекта [Текст]: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Грачевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 351с. – 30 000 экз. - ISBN 5-238-00292-0
141. Ричард, Томас. Количественные методы анализа хозяйственной деятельности. [Текст] / Ричард, Томас. Пер. с англ. – М.: «Дело и сервис», 1999. – 432с.
142. Ройзман, И. Современная и перспективная типология инвестиционного климата российских регионов [Текст] / И. Ройзман // Инвестиции в России. – 2006. - №3. – С. 3-15
143. Рыбалкин, В.Е. Международные экономические отношения [Текст]: Учебник для вузов / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 605с. – 50 000 экз. - ISBN 5-238-00555-5
144. Самофалов, В.И. Об одном подходе к оценке эффективности внешнеэкономической деятельности региона. [Текст] / В.И. Самофалов, С.М. Коновко, Л.А. Фоменко // Глобализация и регионализация в экономике и образовательном процессе: Сборник материалов научно-практической конференции и заседания совета УМО по специальности «Мировая экономика». – Краснодар: ИМСИТ, 2005. – С.14-28
145. Семенов, В.М. Финансовые термины: краткий словарь [Текст] / В.М. Семенов, С.А. Асейнов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 224с. – 2 000 экз. - ISBN 5-279-03028-7
146. Сергеев, И.В., Шипицин, А.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288с.: ил. – 500 экз. - ISBN 5-279-02467-8
147. Сергеев, И.В. Организация и финансирование инвестиций [Текст]: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова, В.В. Яновский. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400с.: ил. – 5000 экз. - ISBN 5-279-02362-0

148. Слепов, В.А., Финансовая политика компании [Текст]: Учеб. пособие / В.А. Слепов, Е.И. Громова, И.Т. Кери. Под ред проф. В.А. Слепова. – М.: Экономистъ, 2005. – 283с. (Ното faber) – 3000 экз. - ISBN 5-98118-125-7 (в пер.)
149. Слепых, А.А. Стратегия инновационного развития России – опора на регионы. [Текст] / А.А. Слепых // Энергия - XXI век. – 2006. - №1. – С.147-151
150. Слипенчук, М. Структурные особенности источников инвестиций. [Текст] / М. Слипенчук // Экономист. – 2002. - №10. – С.38-42
151. Словарь по экономике [Текст] / Пер. с англ. под ред. В.А. Ватника. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – 752с. – 10 000 экз. - ISBN 5-900428-35-4
152. Сулашкин, С.С. Государственная политика промышленного развития России [Текст] / С.С. Сулашкин // Журнал экономической теории. – 2005. - №1. – С.118-126
153. Сухарев, О. Государственное регулирование экономики: инвестиционные аспекты промышленной и региональной политики [Текст] / О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2006. - №1. – С.26-33
154. Суэтин А.А. Международный финансовый рынок [Текст]: учебное пособие. / А.А. Суэтин. – М.: КНОРУС, 2004. – 224с. – 10 000 экз. - ISBN 5-94761-019-1
155. Тактаров, Г.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски [Текст]: Учеб. пособие. / Г.А. Тактаров, Е.М. Григорьева. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 256с. – 2000 экз. - ISBN 978-5-279-03146-7
156. Татаркин, А.Н. Системный подход к рыночным преобразованиям экономического базиса России. [Текст] / А.Н. Татаркин // Журнал экономической теории. – 2005. - №1. – С.54-75
157. Тодаро, М.П. Экономическое развитие [Текст]: Учебник. / М.П. Тодаро. Пер. с англ. Под ред. Яковлева С.М., Зевина Л.З. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671с.
158. Толковый словарь терминов венчурного инвестирования [Текст]. – СПб.: РАВИ, 2004.

159. Управление инвестициями [Текст]: в 2-х т. / Под ред. Шеремета В.В., Павлюченко В.М., Шапиро В.Д. – М.: Высшая школа, 1998. – 5800 экз. ISBN 5-06-003516-6
160. Управление организацией [Текст]: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 669с. - 6000 экз. ISBN 5-86225-725-X
161. Федоренко, Н. К оценке эффективности использования национальных ресурсов России. [Текст] / Н. Федоренко, В. Симчера // Вопросы экономики. – 2003. - №8. – С.31-40
162. Федоров, В. Инвестиции и производство. [Текст] / В. Федоров // Экономист. – 2000. - №10. – С.17-29
163. Финансовые и кредитные проблемы инвестиционной политики [Текст]: Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320с. - 950 экз. ISBN 5-279-02665-4
164. Финансовый бизнес-план [Текст]: Учеб. пособие / Под ред. действ. члена акад. инвестиций РФ, д-ра экон. наук, проф. В.М. Попова. - М.: Финансы и статистика, 2002. – 480с. – 5000 экз. - ISBN 5-279-01861-9
165. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст]: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. проф. Е.С. Стояновой. – М.: Изд-во Перспектива, 1997. – 574с. – 20 000 экз. - ISBN 5-88045-025-2 ISBN 5-86225-450-1
166. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / Под ред. проф. Е.И. Шохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 408с. – 10 000 экз. - ISBN 5-88103-063-X
167. Финансы [Текст]: Учебник./под ред. проф. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 504с. – 3000 экз. - ISBN 978-5-279-02999-0
168. Фишер, П. Прямые иностранные инвестиции для России: Стратегия возрождения промышленности [Текст]. / П. Фишер. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512с.: ил. – 3 000 экз. - ISBN 5-279-02172-5

169. Фоломьев, А. Венчурный капитал [Текст]. / А. Фоломьев, М. Нойберг. – СПб.: Наука, 1999. – 142с. – 1035 экз. - ISBN 5-02-026134-3
170. Фоломьев, А.Н. Инновационное инвестирование. [Текст] / А. Фоломьев, В. Ревазов. – СПб.: Наука, 2001. – 184с. – 850 экз. - ISBN 5-02-026170-X
171. Формирование интеграционных объединений стран СНГ: финансовый, валютный, банковский аспекты [Текст]: Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 368с. - 1050 экз. ISBN 5-279-03164-X
172. Фридаг, Хервиг Р. Сбалансированная система показателей [Текст]: Практическое пособие. Пер. с нем. / Хервиг Р. Фридаг, Вальтер Шмидт. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 160с. - 3000 экз. ISBN 978-5-279-03098-9
173. Харвей, Дж. Современная экономическая теория [Текст]: Пер. с англ. / Дж. Харвей. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 703. – 5 000 экз. - ISBN 5-238-00496-6 (русс.) ISBN 0-333-73165-4 (англ.)
174. Хацкевич, Л.Д. Мотивационный блок, как структурная составляющая организационно-экономического механизма реализации инвестиционной политики предприятия [Текст] / Л.Д. Хацкевич, И.А. Шишкин // Управление инновациями и инвестиционной деятельностью. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Ч.1. - Воронеж, ВГТУ, 2003. – С. 38-41.
175. Хессел, Х. Россия на пороге нового тысячелетия: точка зрения Standard & Poor 's. [Текст] / Х. Хессел, С. Стоун. // Рынок ценных бумаг. – 2000. - №5.
176. Хмыз, О. Вопросы коллективного инвестирования. [Текст] / О. Хмыз // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №9. – С.40-46
177. Холопов, А.В. Глобализация и макроэкономическое равновесие. [Текст] / А.В. Холопов // Мировая экономика и международные отношения. - 2005. - №2. - С.15-23
178. Хорев, А.И. Методы экономической диагностики, оценки уровня хозяйственных рисков и определения стратегии в управлении (на примере продо-

- вольственного комплекса Воронежской области): монография [Текст] / А.И. Хорев, В.П. Соколов. – Воронеж : Воронеж. гос. технол.акад., 2004. – 110с.
179. Хорев, А.И. Стратегическое управление промышленной бизнес-деятельностью [Текст] / А.И. Хорев, А.Н. Полозова, В.П. Соколов, А.М. Помельников. – Воронеж : Воронеж. гос. технол.акад., 2004. – 160с.
180. Хорев, А.И. Учет и анализ в коммерческих организациях: учебное пособие [Текст] / А.И. Хорев, В.П. Воронин, Т.И. Овчинникова, Е.М. Коновалова, И.М. Подмолодина. - Воронеж : ВГТА, 2006. – 368с. – 300 экз. - ISBN 5-8948-465-0
181. Хорев, А.И. Формирование механизма стратегического управления устойчивым развитием предприятия (на примере предприятий мясной промышленности): монография [Текст] / А.И. Хорев, А.И. Пахомов, Ю.А. Саликов, С.А. Ушаков. – Воронеж : Воронеж. гос. технол.акад., 2006. – 220с.
182. Хорев, А.И. Формирование экономического механизма развития предприятий на основе эффективного использования ресурсов (на примере пищевых предприятий Воронежской области) [Текст] / А.И. Хорев, И.П. Богомолова, В.П. Соколов, Е.П. Богачева. – Воронеж : ВГУ, 2003. – 156с.
183. Цветков, В. Вопросы интеграции обрабатывающей промышленности. [Текст] / В. Цветков //Экономист. – 2004. - №12. – С.14-21
184. Цветков, В. Финансово-промышленные группы: накопленный опыт и тенденции развития. [Текст] / В. Цветков //Экономист. – 2004. - №3. – С.41-51
185. Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. [Текст] / Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Пер. с англ. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 686с.
186. Чернов, В.А. Инвестиционная стратегия [Текст]: Учеб. пособие для вузов. / В.А. Чернов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 158с. – 20 000 экз. - ISBN 5-238-00426-5

187. Черняк, В.З. Управление инвестиционными проектами [Текст]: Учеб. пособие для вузов. / В.З. Черняк. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351с. – 20 000 экз. - ISBN 5-238-00680-2
188. Чурин, Н.Ф. Выход России на мировые рынки наукоемкой продукции и высоких технологий. [Текст] / Н.Ф. Чурин // Вестник Российского университета дружбы народов. – 2002. - №1. – С.12-22
189. Шарп, У. Инвестиции [Текст] / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 1998. – 1028с. – 6000 экз. - ISBN 5-86225-455-2 (рус.) ISBN 0-13-183344-8 (англ.)
190. Шашуро, А.И. Не всякий рост означает развитие. [Текст] / А.И. Шашуро // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. - №4. – С.28-33
191. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 208с. – 60 000 экз. ISBN 5-16-000251-0
192. Шилин, И.Г. Роль инвестиций в структурном преобразовании экономики России в эпоху НТР. [Текст] / И.Г. Шилин, Е.Г. Пашкова // Вестник Российского университета дружбы народов. – 2002. - №1. – С.4-11
193. Шишкин, И.А. Инвестиционная политика [Текст] / И.А. Шишкин // Человек и общество на рубеже тысячелетий: Международный сборник научных трудов. – Воронеж: ВГТУ, 2002. Вып. 14-15. Ч. 2. – С. 118-124.
194. Шишкин, И.А. Инвестиционная политика как основа создания и освоения новых видов промышленной продукции и внедрения новых технологий [Текст] / И.А. Шишкин // Организация производства в трансформационной экономике: теория и практика. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Ч.2.- Воронеж, ВГТУ, 2002. – С. 108-111.
195. Шишкин, И.А. Основные факторы, влияющие на содержание инвестиционной политики [Текст] / И.А. Шишкин // Организатор производства. – 2004. - № 1. – С.75-78.

196. Шишкин, И.А. Структура организационно-экономического механизма реализации инвестиционной политики [Текст] / И.А. Шишкин // Экономика, организация производства и управление на предприятиях. Материалы внутривузов. научной конференции. – Воронеж: ВГТУ, 2003. – С. 91.
197. Шишков, Ю. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики. [Текст] / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №10. – С.15
198. Шмельков, В.М. Развитие российско-германского инвестиционного сотрудничества [Текст] / В.М. Шмельков // БИКИ. – 2002. - № 130-131
199. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) [Текст] / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 563 с.
200. Экономика [Текст]: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2002. – 896с. – 100 000 экз. - ISBN 5-7975-0215-1 (в пер.)
201. Экономико-статистический анализ [Текст]: Учеб. пособие для вузов / С.Д. Ильенкова, Н.Д. Ильенкова, С.А. Орехов и др.; Под ред. проф. С.Д. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 215с. – 50 000 экз. - ISBN 5-238-00334-X
202. Экономическая теория. Экспресс-курс [Текст]: учебное пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. – 2-е изд., стер. – М.: ИНЮРУС, 2006. – 608 с. – 3 000 экз. - ISBN 5-85971-506-4
203. Яковлев, А. Об использовании в России опыта Новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулировании инновационного экономического роста. Материалы семинара ГУ-ВШЭ. [Текст] / А. Яковлев, К. Гончар. // Вопросы экономики. – 2004. - №10. – С.32-54
204. Ясин, Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики. [Текст] / Е. Ясин, А. Яковлев. // Вопросы экономики. – 2004. - №8. - С. 4-10.

205. Broadman, H. G. and F. Recanatini, 2004 Where Has All the Foreign Investment Gone in Russia? Forthcoming, Economics of Transition
206. Broadman, H. G. (ed.), 2002 Unleashing Russia's Business Potential. Lessons from the Regions from Building Market Institutions World Bank Discussion paper n. 434
207. Bergsman, J, Broadman, H. G., Drebentsov, V, 2000, Improving Russia's Policy on Direct Foreign Investment, World Bank, Policy Research Working Paper 2329
208. Bordo, D., A. M. Taylor, and J.G. Williamson, eds. (2003). Globalization in Historical Perspective. NBER.
209. Dowrick, S., and J.B. DeLong (2003). Globalization and Convergence. In: Bordo et al., eds: 191-226.
210. Dunning, J.H. (1993), Multinational Enterprises and the Global Economy? Wokingham, England, Addison-Wesley Publishing Company.
211. Global Poverty Report (2001). A Globalized Market: Opportunities and Risks for the Poor. G8 Genoa Summit. July.
212. Hoekman, B. and K. Saggi (1999), Multilateral Discipline for Investment-Related Policies?, paper presented at the Conference Global Regionalism, Rome.
213. Hunya Y.H. Foreign direct investment in Central, East and Southeast Europe: opportunities for acquisition and outsourcing / WIW. – Vienna, 2005.
214. Lankes H.P., Venables A.J. Foreign direct investment in economic transition: the changing pattern of investments // Economic of transition. 1996. Vol. 4 (2). P.331-347
215. Meyer K.E. Business operations of British and German companies with economies in transition: first results of a questionnaire survey // Discussion paper series № 19 / CIS Middle Europe centre, London Business School. – London? 1996.
216. Mc Culloch, Winters and Cirera, 2002 Trade Liberalisation and Poverty: a Handbook, CEPR, London

217. Rogacheva E., Mikerova J. European FDI in Russia: corporate strategy and the effectiveness of government promotion and facilitation / OCO Consulting - 2003. – Sept. P. 25-34
218. Smarzynska B. K. Composition of foreign direct investment and intellectual property rights in transition economies // Paper for a CEPR / CEU Workshop. – Budapest, 1999.
219. World investment prospects, 2006 / The Economist intelligence unit.
220. World investment report 2007 / UNCTAD, 2007.

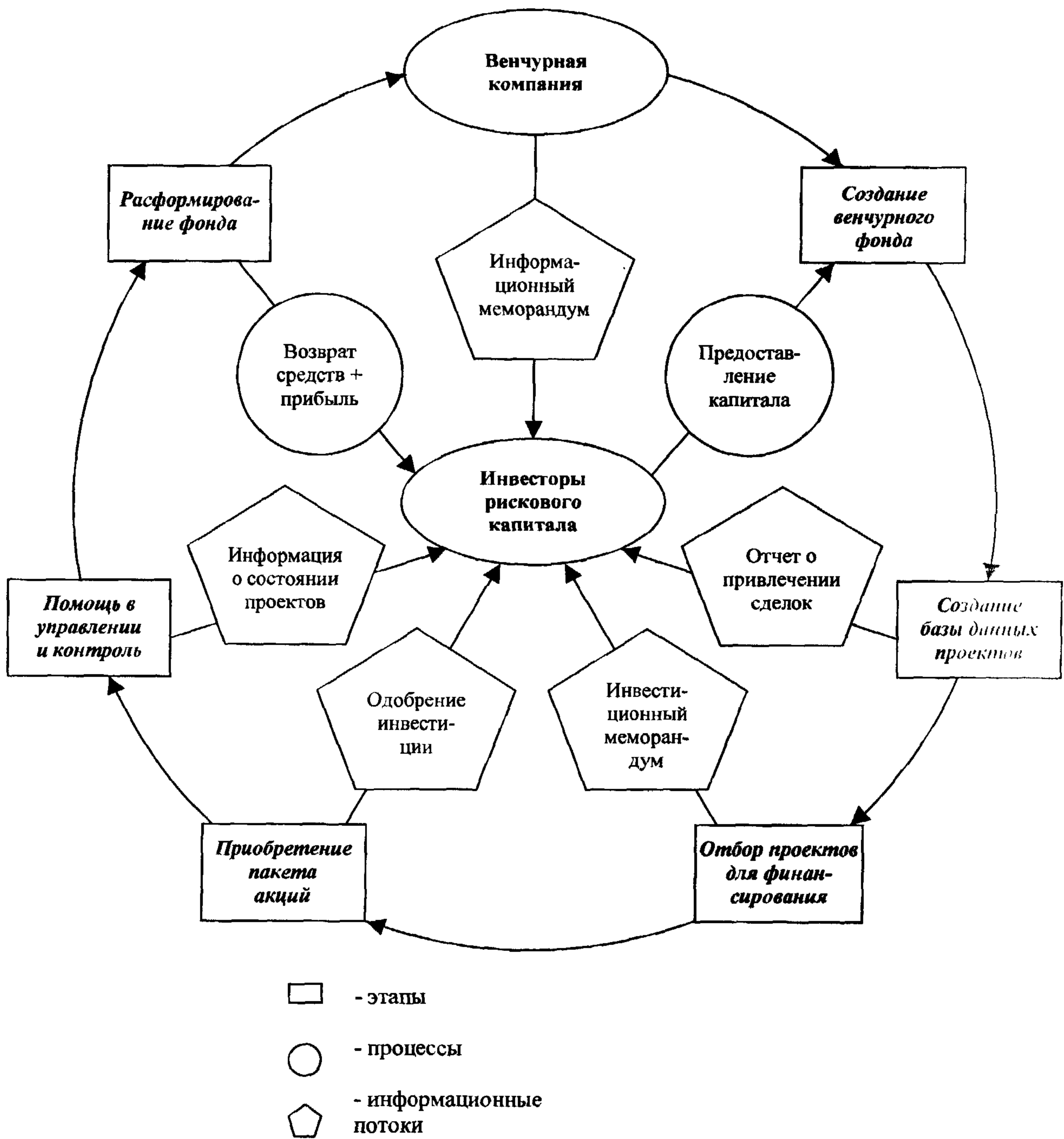


Схема организации венчурного финансирования инновационной деятельности предприятий

Содержание этапов организации венчурного финансирования инновационной деятельности

Название этапа	Содержание
1	2
Создание управляющей венчурной компании	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение размера компании. 2. Подбор участников команды в соответствии с опытом работы.
Сбор средств	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение маркетинговой деятельности по привлечению инвесторов рискованного капитала: <ul style="list-style-type: none"> • выбор инвестора; • определение требований инвестора; • налаживание отношения с инвестором. 2. Анализ рынка. 3. Определение инвестиционной политики фонда. 4. Выбор структуры фонда. 5. Определение сроков и условий. 6. Составление информационного меморандума, с использованием информации пп.1-5. 7. Создание фонда и сбор средств. 8. Закрытие фонда.
Поток сделок	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение маркетинга потока сделок: <ul style="list-style-type: none"> • выход на рынок с ключевой информацией об инвестиционной стратегии, дополнительных услугах, предоставляемых фондом; • формирование репутации; • реклама услуг фонда (использование Интернета, презентаций и конференций, интервью и статей в прессе и пр.); • создание сети «референтов». 2. Управление потоком сделок: <ul style="list-style-type: none"> • отбор проектов по сферам интересов фонда; • создание базы данных релевантных проектов. 3. Информирование инвесторов о состоянии потока сделок.
Тщательное изучение	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ бизнес-плана. 2. Знакомство с менеджерами и посещение производства. 3. Самостоятельное изучение рынков и технологий.

1	2
	4. Решение вопроса о сделке по результатам тщательного изучения. 5. Проведение детального тщательного изучения с привлечением внешних экспертов. 6. Составление информационного меморандума и предоставление в комитет инвесторов. 7. Отказ или принятие предположения об инвестировании.
Инвестиция	1. Структурирование сделки. 2. Составление инвестиционного соглашения. 3. Приобретение пакета акций.
Пост-инвестиционный менеджмент	1. Выбор способа участия в управлении предприятием hands-on или hands-off. 2. Организация процесса поступления и обработки информации. 3. Налаживание отношений с менеджментом предприятия. 4. Помощь в управлении предприятием. 5. Информирование инвесторов о состоянии инвестиционных проектов.
Экзит	1. Тестирование менеджмента предприятия на предмет отношения к будущему выходу (на этапе тщательного изучения). 2. Планирование экзита с момента первой инвестиции (определение способов и времени). 3. Подготовка к экзиту: <ul style="list-style-type: none"> • привлечение посредников (советников); • сосредоточение менеджмента компании на выходе; • мотивация и стимулирование менеджмента к осуществлению экзита. 4. Маркетинг экзита (реклама, гарантии, отсроченное рассмотрение и пр.). 5. Осуществление экзита.
Закрытие фонда	1. Распределение вложенных средств плюс хедл между инвесторами. 2. Получение венчурными капиталистами carried interest. 3. Расформирование фонда.

Примерный перечень сроков и условий, используемых при составлении
информационного меморандума

Сроки и условия	Фонд
Статус	Частный
Инвестиционная направленность	Финансирование начальных стадий развития компаний
Размер фонда	500 млн. рублей
Организационно-правовая форма	Ограниченное партнерство
Минимальная доля одного инвестора	20 млн. рублей
Срок существования	8 лет + возможное продление на 2 года
Срок инвестирования	До 5 лет
Плата за управление	2,5% от обязательств, с уменьшением на 10% в год начиная с 6-го года
Иные выплаты	Все выплаты фонду
Процент от будущего дохода	20%
Минимальная доходность	10% с «преследованием»
Срок для внесения доли инвестором	Уведомление за 14 суток
Распределение поступлений	Максимально быстро
Ограничения на размер инвестиции	Минимальная инвестиция 20-30 млн. рублей
Ограничения на создание новых фондов	Создание новых фондов не допускается в первые 5 лет после закрытия либо до инвестирования 75% средств
Длительность маркетинга фонда	9 месяцев после первого закрытия

Преимущества и недостатки различных способов возврата венчурного капитала

Способ «выхода»	Преимущества	Недостатки
Первоначальное фондовое размещение (IPO)	<ul style="list-style-type: none"> - Возможность получения более высокой цены. - Способ вывода капитала, который больше всего импонирует менеджменту компании. - Продажа может быть осуществлена в два этапа, что может вызвать торговое предложение. - Существует возможность для участия в будущем росте бизнеса, сохранив за собой часть акций. - В ходе подготовки к IPO может появиться предложение о trade sale. 	<ul style="list-style-type: none"> - Более высокие затраты, чем при других путях выхода. - Блокировочное соглашение (lock up) не допускает одновременного полного выхода. - Оставшиеся во владении инвестора акции подвержены риску не полной реализации прироста капитала, а венчурные капиталисты могут утратить привилегии, которые у них были в компании, пока она была частной. - Многие фондовые рынки неликвидны. - Сообщение о выходе компании на фондовый рынок должно быть простым и привлекательным для большого числа инвесторов. - Неприемлемый путь для малых компаний.
Продажа стратегическому инвестору (trade sale)	<ul style="list-style-type: none"> - Покупатели могут заплатить премию за синергизм, за долю рынка, за вхождение в этот рынок. - 100% выход капитала в денежной форме и, следовательно, определенность, предмет гарантии, выход с получением наличности и, как следствие, определенность – никаких дополнительных гарантий, компенсаций, условных депозитов и отсроченных платежей. - Дешевле, чем выставление на торги. - Быстрее и проще, чем выставление на торги. - Единственно приемлемый выход для малых компаний. <p>Необходимость убеждать только одного покупателя, а не целый рынок.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Часто возникают препятствия со стороны менеджмента, который теряет свою независимость. - В некоторых странах может быть очень мало покупателей для такого бизнеса. - Большинство венчурных капиталистов не дают гарантий покупателям.
Продажа другому венчурному капиталисту или финансовому покупателю	<ul style="list-style-type: none"> - Переход от начальных к более поздним этапам развития дает возможность независимой оценки потребности в увеличении капитала. - Рефинансирование в конце срока существования закрытого фонда. - Венчурный капитал может принести больший прирост бизнесу с низким уровнем роста и высоким объемом наличного оборота, чем это может сделать покупатель из этой же области бизнеса. - Когда венчурному капиталисту необходимо реализовать прирост капитала (что может быть связано с налогообложением либо отчетностью). - Способ оставить менеджеров компании на своих местах, если 	<ul style="list-style-type: none"> - Могут предложить довольно низкую цену из-за того, что покупателю нужен очень высокий показатель <i>ВНД</i>. - Менеджеры в ходе переговоров могут перейти на сторону покупателя, а потому у покупателя может оказаться более полная информация, чем у продавца. - На цене может отразиться убеждение покупателя, что продавец управлял бизнесом только лишь с целью быстро заработать на этом.

	<p>невозможен экзит через IPO.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Повторный выкуп бизнеса. - Испортились отношения между менеджерами и инвестором. <p>«Покупатель может оказаться лучшим хозяином компании».</p>	
<p>Обратный выкуп акций менеджментом предприятия (buy out)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Избавление от бизнеса, не оправдавшего ожиданий. - Продажа пакета акций при отсутствии других вариантов. - Позволяет венчурным капиталистам не учитывать больше эти инвестиции в финансовой и стратегической отчетности и одновременно рассчитывать на выкуп их вновь по более низкой цене. 	<p>- Используется как запасной вариант, когда других путей выхода нет, следовательно, очень низкая цена реализации пакета.</p>

Таблица 1

Число научных организаций, выполнявших исследования и разработки, по субъектам Центрального федерального округа¹
Единиц

Наименование региона	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Российская Федерация	3906	3797	3656	3566	3622
Центральный федеральный округ	1539	1490	1437	1393	1426
Белгородская область	23	22	22	23	21
Брянская область	24	21	16	20	19
Владимирская область	35	33	34	35	32
Воронежская область	64	60	57*	57	65
Ивановская область	32	31	32	30	28
Калужская область	38	36	34	33	33
Костромская область	10	9	9	8	8
Курская область	25	24	23	23	19
Липецкая область	12	12	11	10	9
Московская область	208	220	217	206	243
Орловская область	23	20	18	18	21
Рязанская область	16	15	15	16	16
Смоленская область	14	15	12	14	13
Тамбовская область	23	22	24	23	22
Тверская область	48	47	45	42	43
Тульская область	28	26	26	22	22
Ярославская область	33	30	26	26	27
г.Москва	883	847	816	787	785

¹ Данные за 2007 год территориальным органом федеральной службы государственной статистики по Воронежской области не опубликованы.

Таблица 2

Численность персонала, занятого исследования и разработками, по регионам Центрального федерального округа²
Человек

Наименование региона	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Российская Федерация	870878	858470	839338	813207	807066
Центральный федеральный округ	440557	431718	420375	408330	411958
Белгородская область	1788	1487	1321	1289	1297
Брянская область	2034	2115	1816	1927	1770
Владимирская область	8873	8244	8638	7913	7640
Воронежская область	14487	13993	13772*	13806*	14144
Ивановская область	1554	1417	1289	1105	918
Калужская область	11835	13644	10778	10413	10708
Костромская область	249	219	159	147	139
Курская область	1879	1830	1641	1571	3469
Липецкая область	371	367	367	362	417
Московская область	90561	96328	90755	88681	91062
Орловская область	1908	1508	1260	920	1082
Рязанская область	3149	3030	2976	3311	3461
Смоленская область	926	1072	986	944	1170
Тамбовская область	3168	2827	2825	2800	2285
Тверская область	6192	6007	5628	5499	5430
Тульская область	9811	10131	10304	9959	10359
Ярославская область	8545	7876	7593	6608	6660
г.Москва	273247	259623	258267	251075	249947

² Данные за 2007 год территориальным органом федеральной службы государственной статистики по Воронежской области не опубликованы.

Таблица 3

Число использованных передовых производственных технологий по субъектам Центрального федерального округа³ (единиц)

Наименование региона	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
1	2	3	4	5	6
Российская Федерация	93412	107015	119639	140983	168311
Центральный федеральный округ	29007	33504	40137	46683	...
Белгородская область	690	505	755	550	689
Брянская область	464	490	569	690	602
Владимирская область	1177	1565	1597	1653	1851
Воронежская область	1087	1671	1836	1805	1844
Ивановская область	401	353	230	432	136
Калужская область	1429	1449	1859	2130	4451
Костромская область	272	296	636	1027	...
Курская область	440	453	473	1341	1546
Липецкая область	333	427	478	646	978
Московская область	7431	8706	11321	12771	...
Орловская область	460	585	790	1013	994
Рязанская область	381	278	317	390	500
Смоленская область	1208	1357	1102	1262	510
Тамбовская область	470	550	818	1336	1751

³ Данные за 2007 год территориальным органом федеральной службы государственной статистики по Воронежской области не опубликованы.

1	2	3	4	5	6
Тверская область	811	1039	1373	1501	...
Тульская область	3410	3790	4486	5678	4983
Ярославская область	1106	1407	1256	1401	1647
г.Москва	7434	8583	10241	11057	15506

Результативность научных исследований и разработок по
Воронежской области

Таблица 1

ОБЪЕМ ВЫПОЛНЕННЫХ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАБОТ (МЛН.РУБЛЕЙ)

	2002	2003	2004	2005	2006
Объем научно-технических работ	2184.1	2718.7	3212.9	4523.0	4124.8
из них выполнено собственными силами	1966.8	2348.0	2771.1	3711.6	3399.9
Из общего объема работ:					
исследования и разработки	1841.9	2301.6	2688.6	3974.4	2821.7
научно-технические услуги	45.7	62.7	77.2	154.7	115.2
прочие услуги	296.5	354.4	447.1	393.9	463.0
Фактический объем научно-технических работ, выполненных собственными силами, в расчете на: 1 рубль среднегодовой стоимости основных средств, рублей	0.34	0.29	0.44	0.68	0.45
на одного работника среднесписочной численности, тыс.рублей	138.0	169.3	206.4	277.2	240.2

Таблица 2

ПОДАЧА ЗАЯВОК НА РЕГИСТРАЦИЮ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПО СУБЪЕКТАМ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

единиц

	Подано заявок на регистрацию	
	изобретений	полезных моделей
2004 год		
Российская Федерация	22985	8648
<i>Центральный федеральный округ</i>	<i>9885</i>	<i>3553</i>
Белгородская область	107	59
Брянская область	53	18
Владимирская область	152	51
Воронежская область	578	98
Ивановская область	116	45
Калужская область	147	86
Костромская область	44	16
Курская область	138	54
Липецкая область	116	10
Московская область	1561	563
Орловская область	183	42
Рязанская область	201	88
Смоленская область	65	9
Тамбовская область	99	6
Тверская область	178	95
Тульская область	251	98
Ярославская область	256	92
г.Москва	5640	2123

Продолжение

	Подано заявок на регистрацию	
	изобретений	полезных моделей
2005 год		
Российская Федерация	23644	9082
<i>Центральный федеральный округ</i>	<i>10410</i>	<i>3501</i>
Белгородская область	118	43
Брянская область	85	21
Владимирская область	140	62
Воронежская область	540	89
Ивановская область	125	53
Калужская область	133	78
Костромская область	41	23
Курская область	148	80
Липецкая область	101	18
Московская область	1540	532
Орловская область	241	42
Рязанская область	209	98
Смоленская область	59	6
Тамбовская область	85	8
Тверская область	129	72
Тульская область	234	113
Ярославская область	164	104
г.Москва	6318	2059

Продолжение

	Подано заявок на регистрацию		
	изобретений	полезных моделей	промышленных образцов
2006 год			
Российская Федерация	27884	9265	2627
<i>Центральный федеральный округ</i>	<i>13983</i>	<i>3523</i>	<i>1275</i>
Белгородская область	185	40	20
Брянская область	67	19	15
Владимирская область	144	62	21
Воронежская область	555	122	12
Ивановская область	2575	41	1
Калужская область	133	108	41
Костромская область	49	17	4
Курская область	155	74	77
Липецкая область	75	9	3
Московская область	1443	501	157
Орловская область	259	17	5
Рязанская область	178	115	15
Смоленская область	76	17	5
Тамбовская область	113	12	2
Тверская область	148	72	14
Тульская область	234	98	25
Ярославская область	201	126	15
г.Москва	7393	2073	843

Таблица 3

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СОЗДАНЫХ ПЕРЕДОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ ПО ВИДАМ¹⁾ (ЕДИНИЦ) (ВОРОНЕЖСКАЯ ОБЛАСТЬ)**

	Все технологии				в том числе технологии							
					новые в стране				принципиально новые			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
Передовые производственные технологии - всего	18	17	11	10	15	16	9	10	3	1	2	
в том числе:												
проектирование и инжиниринг	3	2	3	1	3	2	3	1	-	-	-	-
производство, обработка и сборка	9	11	6	4	9	11	4	4	-	-	2	-
аппаратура автоматизированного наблюдения или контроля	1	1	-	2	-	-	-	2	1	1	-	-
связь и управление	3	3	1	1	1	3	1	1	2	-	-	-
производственные информационные системы	1	-	-	1	1	-	-	1	-	-	-	-
интегрированное управление и контроль	1	-	1	1	1	-	1	1	-	-	-	-

¹⁾Технологии созданы за счет различных источников финансирования.

Таблица 4

**ЧИСЛО СОЗДАНЫХ ПЕРЕДОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
ПО СУБЪЕКТАМ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА (ЕДИНИЦ)**

	2002	2003	2004	2005	2006
Российская Федерация	727	821	676	637	688
Центральный федеральный округ	214	360	207	200	...
Белгородская область	15	26	19	16	22
Брянская область	-	-	-	-	-
Владимирская область	9	9	9	11	13
Воронежская область	20	18	17	11	10
Калужская область	12	11	4	4	7
Костромская область	1	1	1	1	-
Курская область	3	2	1	1	1
Московская область	29	25	25	32	...
Орловская область	1	1	9	8	4
Смоленская область	3	3	3	2	2
Тверская область	5	5	2	1	-
Тульская область	4	3	4	3	1
Ярославская область	3	2	3	7	7
г.Москва	109	254	110	103	130

Таблица 5

**ЧИСЛО ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ПЕРЕДОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ ПО СУБЪЕКТАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Единиц

	2002	2003	2004	2005	2006
Российская Федерация	93412	107015	119639	140983	168311
<i>Центральный федеральный округ</i>	<i>29007</i>	<i>33504</i>	<i>40137</i>	<i>46683</i>	<i>...</i>
Белгородская область	690	505	755	550	689
Брянская область	464	490	569	690	602
Владимирская область	1177	1565	1597	1653	1851
Воронежская область	1087	1671	1836	1805	1844
Ивановская область	401	353	230	432	136
Калужская область	1429	1449	1859	2130	4451
Костромская область	272	296	636	1027	...
Курская область	440	453	473	1341	1546
Липецкая область	333	427	478	646	978
Московская область	7431	8706	11321	12771	...
Орловская область	460	585	790	1013	994
Рязанская область	381	278	317	390	500
Смоленская область	1208	1357	1102	1262	510
Тамбовская область	470	550	818	1336	1751
Тверская область	811	1039	1373	1501	...
Тульская область	3410	3790	4486	5678	4983
Ярославская область	1106	1407	1256	1401	1647
г.Москва	7434	8583	10241	11057	15506

Таблица 6

**ЧИСЛО ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВОРОНЕЖСКАЯ
ОБЛАСТЬ)**

единиц

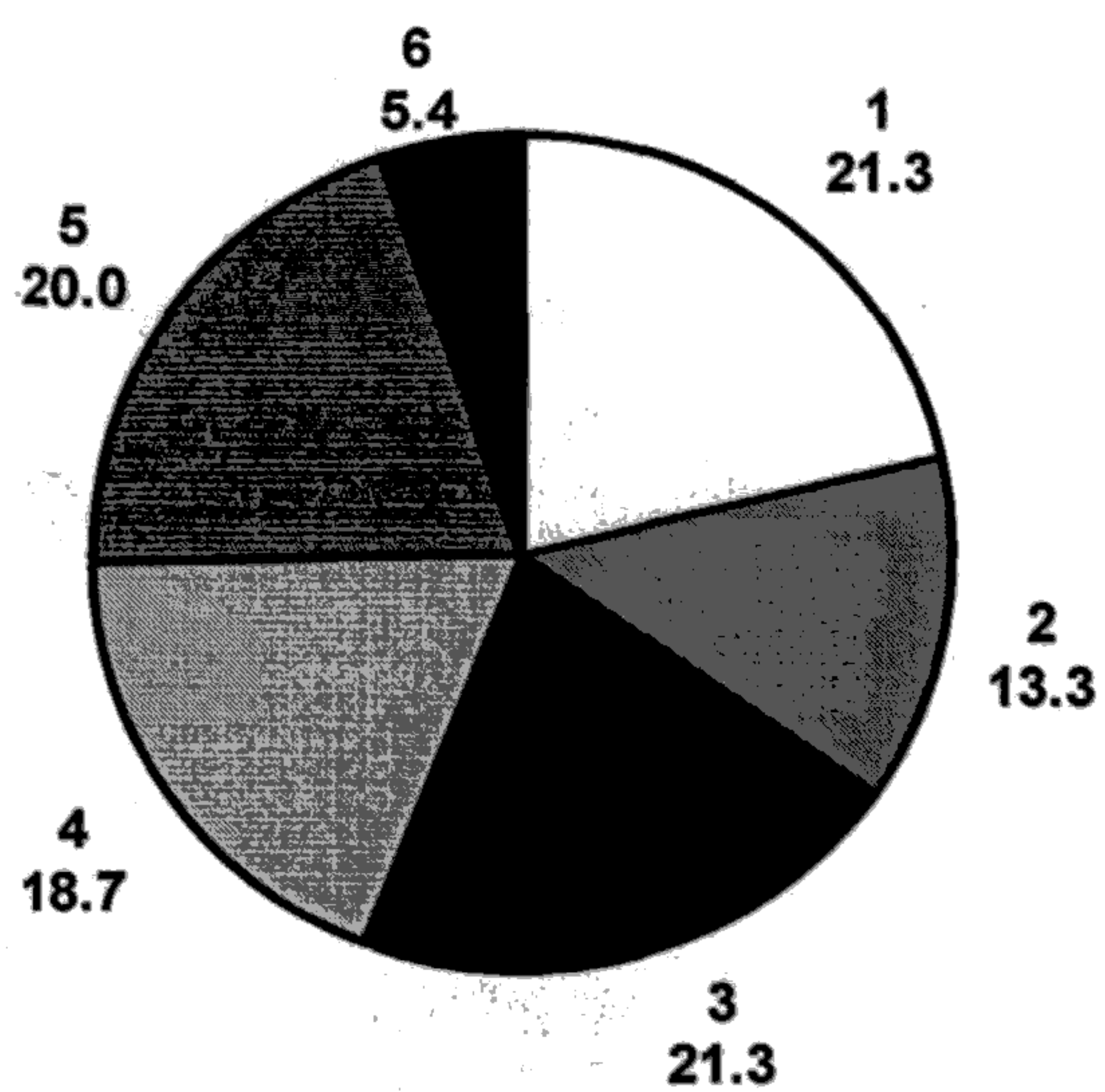
	Число организаций, занимавшихся инновационной деятельностью		
	2004	2005	2006
Всего (включая технологические, организационные и маркетинговые инновации)	51	52	75
из них технологические инновации в том числе по видам экономической деятельности:	51	52	59
<i>обрабатывающие производства</i>	46	42	50
из них:			
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	20	15	16
текстильное и швейное производство	2	2	1
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	1	1	2
химическое производство	3	3	5
производство резиновых и пластмассовых изделий	1	1	2
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	2	2	2
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1	-	2
производство машин и оборудования	7	6	5
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	6	7	10
производство транспортных средств и оборудования	2	2	1
прочие производства	-	2	3
производство прочих материалов и веществ, не включенных в другие группировки обрабатывающих производств	1	1	1
<i>производство и распределение электроэнергии, газа и воды</i>	1	4	9
<i>оптовая торговля</i>	-	-	7
<i>транспорт и связь</i>	1	5	7
<i>операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг</i>	3	1	-
<i>деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий</i>	-	-	2

Таблица 7

УРОВЕНЬ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

	2006
Число обследованных организаций – всего, единиц	530
в том числе занимавшихся инновационной деятельностью	75
Удельный вес организаций, занимавшихся инновационной деятельностью – всего, процентов	14.2
из общего числа обследованных организаций занимались:	
технологическими инновациями, единиц	59
удельный вес организаций, занимавшихся технологическими инновациями, процентов	11.1
маркетинговыми инновациями, единиц	20
удельный вес организаций, занимавшихся маркетинговыми инновациями, процентов	3.8
организационными инновациями, единиц	28
удельный вес организаций, занимавшихся организационными инновациями, процентов	5.3
Число организаций, занимавшихся продуктовыми инновациями, единиц	43
удельный вес организаций, занимавшихся продуктовыми инновациями, процентов	8.1
Число организаций, занимавшихся процессными инновациями, единиц	24
удельный вес организаций, занимавшихся процессными инновациями, процентов	4.5

**ГРУППИРОВКА ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
ПО ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ**
(в процентах)



Предприятия с численностью работников, человек

1	1-99
2	100-199
3	200-499
4	500-999
5	1000-4999
6	5000 и более

Таблица 8

**ОБЪЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ
(БЕЗ НДС, АКЦИЗОВ И ДРУГИХ АНАЛОГИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ) В 2006 ГОДУ**
млн.рублей

	Всего	в том числе экспортировано	
		за пределы Российской Федерации	из них в государства - участники СНГ
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами организациями промышленного производства	89092.3	11333.8	2488.8
в том числе инновационные товары, работы, услуги	4679.3	822.3	142.8
из них:			
вновь внедренные или подвергавшиеся значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет	2745.0	50.7	33.8
подвергавшиеся усовершенствованию в течение последних трех лет	1934.3	771.6	109.0
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами организациями сферы услуг	19837.0	11.9	7.2
в том числе инновационные товары, работы, услуги	741.2	-	-
Из общего объема отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами с использованием маркетинговых инноваций организаций промышленного производства	13.5	-	-
организаций сферы услуг	761.7	4.7	-

Таблица 9

**ЧИСЛО ОРГАНИЗАЦИЙ, УЧАСТВОВАВШИХ В РАЗРАБОТКЕ СОВМЕСТНЫХ
ПРОЕКТОВ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК
(ПО ДАННЫМ ВЫБОРОЧНОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ "4-ИННОВАЦИЯ"
В СООТВЕТСТВИИ С ВОПРОСАМИ АНКЕТЫ)**

единиц

	Всего	в том числе по странам и регионам			
		Россия	государств а- участники СНГ, страны Восточной Европы	страны ЕС, Норвегия, Швейцария, Исландия, Лихтенштейн	другие
Количество совместных проектов по выполнению исследований и разработок, в которых участвует предприятие					
2005	11	11	1	2	1
2006	21	17	4	7	-
в том числе типы партнеров:					
предприятия в составе группы (объединения, товарищества, общества), в которую входит организация					
2005	5	5	-	-	-
2006	8	5	1	2	-
потребители продукции (работ, услуг)					
2005	2	2	-	-	-
2006	6	5	2	1	-
поставщики оборудования, материалов, компонентов или программных средств					
2005	5	4	-	2	1
2006	11	10	-	-	-
научные организации					
2005	3	3	-	-	-
2006	6	6	-	-	-
университеты или другие высшие учебные заведения					
2005	4	4	-	-	-
2006	6	6	-	-	-

Таблица 10

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ
ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ**

млн.рублей

	2002	2003	2004	2005	2006
Всего	329.9	520.2	589.4	1733.9	2097.9
в том числе:					
собственные средства предприятия	208.0	394.7	544.7	1367.9	1684.5
федеральный бюджет	0.1	5.3	8.2	32.0	82.8
бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты	-	0.2	0.1	0.5	-
внебюджетные фонды	-	-	0.3	-	4.1
иностранные инвестиции	-	-	-	253.6	277.8
прочие	121.8	120.0	36.1	79.9	48.7
Из общей суммы выполнено с привлечением кредитов и займов	121.8	133.2	180.3	819.7	46.0
из них на льготных условиях	1.2	12.0	3.8	1.5	-

**ДОЛЯ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОЦЕНТАХ
ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ЗАТРАТ НА ИННОВАЦИИ**
(в процентах)

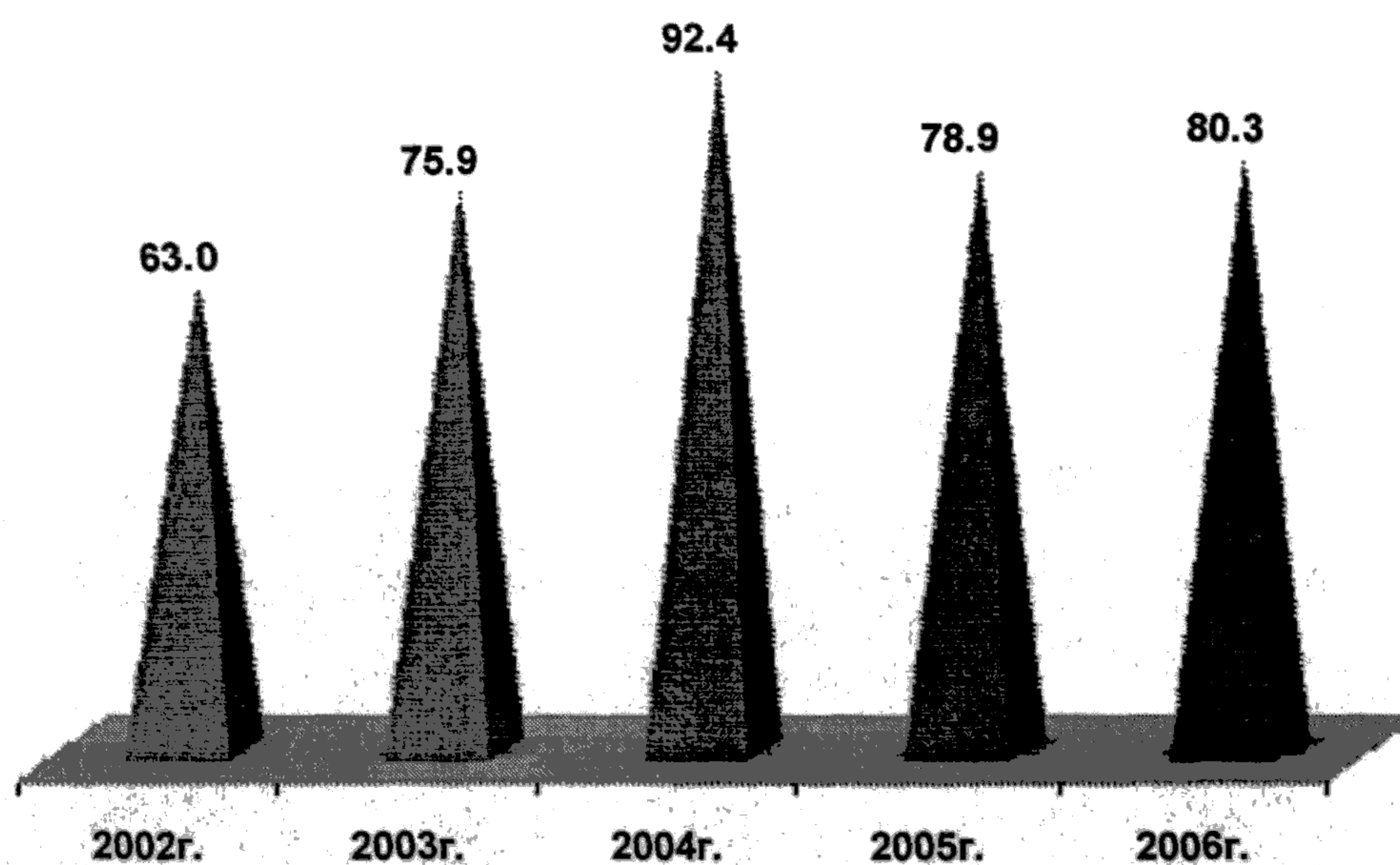


Таблица 11

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ, МАРКЕТИНГОВЫЕ
И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ ПО ТИПАМ ИННОВАЦИЙ**

млн.рублей

	2002	2003	2004	2005	2006
Всего:	329.9	520.2	589.4	1733.9	2130.2
в том числе:					
затраты на технологические инновации	329.9	520.2	589.4	1733.9	2097.9
из них:					
исследования и разработки новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов	160.6	97.9	207.0	342.2	605.7
производственное проектирование, дизайн и другие разработки новых продуктов, услуг, новых производственных процессов	38.0	61.1	41.0	165.3	109.0
приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	52.6	177.9	196.5	1187.4	1057.8
приобретение новых технологий	7.7	106.9	1.1	0.1	8.0
из них:					
права на патенты, лицензии на исследование изобретений, полезных моделей	0.6	29.5	0.1	0.1	3.0
приобретение программных средств	2.2	27.8	3.1	3.0	24.5
другие виды подготовки производства	0.2	0.1	-	-	277.0
обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	0.8	1.2	4.8	9.1	10.2
маркетинговые исследования	4.0	3.9	3.7	3.9	5.7
прочие затраты на технологические инновации	63.8	43.4	132.2	22.9	-
затраты на маркетинговые инновации	-	-	-	-	15.0
затраты на организационные инновации	-	-	-	-	17.3

СТРУКТУРА ЗАТРАТ НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ
(в процентах)

