**Контрольная работа №1**

**по дисциплине Инновационный анализ**

**на тему «Венчурное финансирование»**

Вологда

2010г.

Содержание

[Введение 3](#_Toc258009561)

[1. Понятие венчурного финансирования. 4](#_Toc258009562)

[2. Становление венчурного бизнеса в России 9](#_Toc258009563)

[3. Современное состояние венчурного рынка России: проблемы и пути решения 13](#_Toc258009564)

[Заключение 20](#_Toc258009565)

[Список использованной литературы 22](#_Toc258009566)

## Введение

В современных условиях и предприниматели, непосредственно выступающие инициаторами новых проектов, и крупные промышленные компании, и государство отчетливо осознают, что отказ от инвестиций в освоение нововведений означал бы на практике куда большие финансовые потери. Поэтому они идут по пути создания экономических механизмов, которые, с одной стороны, содействовали бы внедрению в производство новейших достижений НТП, а с другой — позволяли бы сводить к минимуму финансовый риск отдельных инвесторов.

Одним из таких механизмов является рисковое (венчурное) финансирование нововведений. Венчурный механизм сыграл важную роль в реализации многих крупнейших нововведений в различных областях деятельности.

Венчурный бизнес - вид бизнеса, ориентированный на практическое использование технических и технологических новинок, результатов научных достижений, еще не опробованных на практике. Этот вид бизнеса связан с большим риском, поэтому венчурный бизнес часто называют рисковым.

Цель работы – рассмотрение основ функционирования венчурных фирм в экономике, а также анализ современного состояния и перспектив развития венчурного бизнеса в РФ.

Задачи работы:

- дать понятие венчурному финансированию;

- изучить механизм создания венчурных фирм;

- провести анализ развития венчурного бизнеса в России.

В работе использовались следующие основные методы: сбор информации, ее направленное преобразование; теоретический анализ, обобщение.

Теоретической основой исследования явились научная литература.

## Понятие венчурного финансирования.

По своей экономической природе венчурное финансирование — современная разновидность учредительства, т.е. создания и развития перспективных фирм, компаний с целью быстрого преумножения первоначального вклада (учредительского взноса в уставный капитал) и последующей его реализации по рыночной стоимости. Инвестиции венчурного капитала сопряжены с длительными сроками, элемента­ми риска, участием в управлении компанией и с доходами в большей степени в форме прироста капитала, чем в виде дивидендов.

Инвестиции венчурного капитала имеют следующие основные характеристики:

* являются долговременными — от трех до семи лет;
* объекты инвестирования — компании, способные, по мнению  
  венчурного капиталиста, к быстрому увеличению собственной  
  рыночной стоимости за счет разработки и внедрения инноваций или реинжиниринга бизнес-процессов;
* инвестор посредством управляющей компании осуществляет контроль над инвестициями через сотрудничество с командой управляющих инвестируемой компании с целью оказания под­держки и консультаций, опирающихся на экспертизу, опыт и контакты венчурных капиталистов, что увеличивает ценность инвестиций;
* доходы от вложений капитала в большей степени имеют форму прироста стоимости капитала в конце периода инвестиций.

Венчурное финансирование не затрагивает все элементы инновационной цепи, оно обычно начинается с опытного производства и разработок и заканчивается выходом инновационного товара на рынок, не затрагивая фундаментальные исследования и вопросы даль­нейшего развития производства и реализации продукции.

Венчурное финансирование имеет ряд особенностей, отличаю­щих его также от банковского финансирования или финансирования стратегического партнера.

1. Венчурное финансирование невозможно без принципа «одобренного риска». Это означает, что вкладчики капитала заранее соглашаются с возможностью потери средств при неудаче финансируемого предприятия в обмен на высокую норму прибыли в случае ее успеха.
2. Такой вид финансирования предполагает долгосрочное инвестирование капитала, при котором вкладчику приходится жить в  
   среднем от трех до пяти лет, чтобы убедиться в перспективности  
   проекта, и от пяти до десяти лет, чтобы получить прибыль на вложенный капитал.
3. Рисковое финансирование размещается не как кредит, а в  
   виде паевого взноса в уставный капитал венчура. Вновь учреждае­мые предприятия, как правило, пользуются юридическим статусом  
   партнерств, а вкладчики капитала становятся в них партнерами с  
   ответственностью, ограниченной размерами вклада. В зависимости  
   от доли участия, которая оговаривается при предоставлении денег,  
   рисковые инвесторы имеют право на соответствующее получение  
   будущих прибылей от финансируемого предприятия.
4. Венчурный предприниматель в отличие от стратегического  
   партнера редко стремится захватить контрольный пакет акций компании. Обычно это пакет акций порядка 25—40%.
5. Еще одной особенностью рисковой формы финансирования  
   является высокая степень личной заинтересованности инвесторов в  
   успехе нового предприятия. Это вытекает как из высокой рискованности проекта, так и из статуса совладельца учреждаемого венчура, поэтому рисковые инвесторы часто не ограничиваются предоставлением средств, а оказывают различные консультационные, управленческие и прочие услуги, созданные венчурам.

Источниками венчурного финансирования являются:

* средства учредителей инновационного предприятия и его деловых партнеров;
* средства сторонних специализированных (венчурных) инвесторов и кредиторов.

Венчурный фонд — это организация, аккумулирующая на своих счетах денежные средства, которые затем вкладываются в перспек­тивные разработки на условиях участия в разделе прибыли от вне­дрения инновации или возможности обладать правом на владение запатентованным ноу-хау.

Венчурный фонд возглавляет венчурный капиталист. Сам он не вкладывает собственные средства в акции инновационных компаний. Венчурный капиталист — посредник между синдицированными (коллективными) инвесторами, вложившими средства в венчурный фонд, иинновационной компанией, акции которой приобретает фонд. Полученная фондом прибыль принадлежит инвесторам, а вен­чурный капиталист имеет право рассчитывать лишь на часть этой прибыли.

Венчурное инвестирование, как правило, осуществ­ляется в малые и средние частные предприятия без предоставле­ния ими какого-либо залога или заклада в отличие от банковско­го кредитования. Венчурные фонды или компании предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не обращаются свободно на фондовом рынке.

Инвестиции направляются в акционерный капитал закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций либо предоставляются в форме среднесрочного кредита на срок от трех до семи лет. На практике наиболее часто встречается комбинированная форма венчурного инвестирования, при кото­рой часть средств вносится в акционерный капитал, а другая — представляется в форме инвестиционного кредита.

Приобретая пакет акций или долю, меньшую, чем контрольный пакет, инвестор рассчитывает, что менеджмент компании будет использовать его деньги в качестве финансового рычага для более быстрого роста и развития своего бизнеса. Инвестор и его пред­ставители не берут на себя никакого иного риска (технического, рыночного, управленческого, ценового) кроме финансового. Все упомянутые риски несет на себе компания и ее менеджеры. Еще одним предпочтением венчурного инвестора является принадлеж­ность контрольного пакета акций компании ее менеджерам. Имея контрольный пакет, они сохраняют все стимулы для активного участия в развитии бизнеса.

Если компания в период нахождения в ней в качестве совладель­ца и партнера венчурного инвестора добивается успеха, т.е. ее сто­имость за несколько лет увеличивается в несколько раз по сравне­нию с первоначальной, риски обеих сторон оказываются оправдан­ными, и все получают соответствующее вознаграждение. Если же компания не оправдывает ожидания венчурного капиталиста, то он может либо полностью потерять свои деньги, либо, в лучшем слу­чае, вернуть вложенные средства, не получив никакой прибыли.

Прибыль венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии пяти-семи лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по увеличившейся сум­ме первоначального вложения. Поэтому венчурные инвесторы не заинтересованы в распределении прибыли в виде дивидендов во время своего нахождения в компании, а предпочитают всю полу­ченную прибыль реинвестировать г. бизнес.

Специфика венчурного финансирования заключается в том, что средства выделяются на безвозвратной, беспроцентной осно­ве, не требуют обеспечения. Переданные в распоряжение венчур­ной фирме ресурсы не подлежат изъятию в течение всего срока действия договора между ней и финансовым учреждением. Воз­врат вложенных средств и реализация прибыли венчурных пред­приятий происходит в момент выхода ценных бумаг фирмы на открытый рынок. По существу финансовые учреждения становят­ся совладельцами фирмы-новатора, а предоставленные средства — взносом в уставный фонд предприятия.

Важным условием венчурного финансирования является ори­ентация малой фирмы на расширение производства, ибо только быстродействующее предприятие может рассчитывать на повы­шение курса акций после выхода на биржу.

Особенно охотно венчурный капитал предоставляется двум категориям:

* фирмам, которые выкуплены у владельцев управляющими,  
  способными оценить перспективы их развития;
* новым фирмам, основанным сотрудниками известных науко­емких корпораций, намеренных уже в качестве независимых пред­принимателей реализовать идеи и разработки, подготовленные еще в стенах прежней фирмы.

Малые фирмы не случайно являются главным объектом рис­кового финансирования. Повышенная эффективность НИОКР и нововведенческого процесса в целом обусловлена в них рядом фак­торов:

* научные разработки здесь обычно ведутся максимально интенсивно, так как в течение сравнительно непродолжительного периода все усилия сосредоточиваются на одном проекте;
* аппарат управления немногочислен, что не только снижает накладные расходы, но и позволяет избежать бюрократических проволочек и согласований, снижающих эффективность НИОКР в лабораториях крупных промышленных корпораций;

•высока гибкость производства, эти фирмы более умело приспосабливаются к запросам потребителей.

Успехи рискового предпринимательства в разработке научно-технических новшеств заставили крупные промышленные корпо­рации не только пойти на создание корпоративных фирм венчур­ного капитала, но и развернуть поиск новых элементов своей внут­ренней структуры, позволяющих полней использовать творческий потенциал научно-технического и управленческого персонала, стимулировать инициативу для интенсификации производства.

## 2. Становление венчурного бизнеса в России

В середине 80-х гг., когда в начале "перестройки" впервые всерьез заговорили о необходимости освоения зарубежного опыта, необходимые для этого экономические и политические условия в стране еще полностью отсутствовали. Привлечение акционерного капитала в мелкие и средние частные компании как явление и процесс не было известно в после перестроечной России вплоть до конца 80-х гг. При этом, следует отметить, что рынок свободного капитала у нас до сих пор еще не сложился, поэтому, собственно говоря, и привлекать - то пока особенно нечего.

Большие надежды поначалу возлагались на иностранные инвестиции. С точки зрения венчурного бизнеса сегодняшнюю Россию можно срав­нить (конечно, весьма условно) с Европой на рубеже 70—80-х годов: есть примеры развитого успешного бизнеса за рубежом, есть первые робкие попытки внедрения нового экономического механизма, есть активная деятельность энтузиастов — венчурников, популяризация бизнеса в печатных изданиях, а бизнеса как такового — нет. Рассмотрим этапы становления венчурного бизнеса в России.

В становлении венчурного бизнеса в России можно выделить основные периоды, представленные в табл. 1.

Таблица 1. Периоды становления венчурного бизнеса в России

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Периоды | Краткая характеристика этапа | Основные результаты |
| 1 | 2 | 3 |
| 1989 г. | Создание при Госкомитете СССР по науке и технике инновационного фонда (Иннофовд) | Поддержка перспективных научно-технических идей, разработок прикладного характера, отдельных изобретений, в том числе с долей риска |
| Январь  1994 г | По инициативе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и в соответствии с его программой стали создаваться венчурные фонды. В создании венчурного бизнеса в России принимали участие МГУ, Академия народного хозяйства | Было создано 11 Региональных фондов венчурного капитала (РФВК). На зги цели было вы­делено ЕБРР 312 млн. долл. 10 из 11 руководителей РФВК — иностранцы. Признанными центрами российского венчурного бизнеса стали Москва, Петербург, Нижний Новгород |
| 1997 г. | Действующими в России венчурными фондами образована Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ) | Поддержка, представление и защита профессиональных интересов организации венчурного бизнеса в России |
| 1998  (до августа) | Развитие венчурного финансирования России | Помимо 40 действующих венчурных фондов 16 восточноевропейских фондов инвестировали в Россию часть своих портфелей |
| 1998 г.  (после  августа) | Приостановка развития венчурного бизнеса России | Резкое сокращение (в 2 раза) количества венчурных фондов России |
| 2000 г. | Распоряжение Прави­тельства РФ от 10 марта 2000 г. N 362 (образо­ван Венчурный инно­вационный фонд (ВИФ) — некоммерче­ская организация) | В качестве имущественного взноса Минпромнауки РФ разрешено использовать до 100 млн. руб. из средств российского фонда Технологического развития России, Минфина и МАП России. На начало 2000 г., по опенке РАВИ, в венчурных фондах было аккумулировано около 2,5—3 млрд. евро, которые могут быть инвестированы в Россию, но все эти фонды зарегистрированы за рубежом |
| 2002 т. | Стадия становления и развития венчурного бизнеса | Действовало около 36 компаний, которые управляли венчурным капиталом в 3,1 млрд. долл. Преимущественно это фонды с участием американского и европейского капиталов, Особенностью деятельности этих компаний в России является то, что ввиду значительного дефицита предложения финан­совых ресурсов, сопровождающегося явным избыточным спросом на них, финансируются не венчурные, а обычные, но высокорентабельные проекты |
| 2006 г. | Создание Российской венчурной компании (РБК), так называемого «фонда фондов», т.е. фонда, финансирующего весь спектр инноваций | Уставный капитал на 100% государственного «фонда фондов» в форме открытого акционерного общества составит в 2006 г. 5 млрд. руб., а в 2007 г, — 10 млрд. руб. Это позволит со­здать от 10 до 15 венчурных фон­дов объемом от 50 до 100 млн. долл., в которых частным инвесторам будет предоставлено в управление до 51% активов под 3% годовых, а доля государства в лице РВК - 49% |

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

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

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

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

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

Кризис 1998 г. больно ударил по отрасли, существенно снизив доходность и поставив под угрозу само существование большинства реализуемых проектов. Предстояло получать обратно предоставленное до кризиса в долларовом исчислении финансирование. Осенью 1998 г. многие фонды произвели переоценку стоимости своих вложений, в ряде случаев было списано 40—60% их стоимости. Консервативные инвесторы принимали в расчет худшие макроэкономические сценарии — снижение ВВП на 10—20% в годовом исчислении, введение контроля над ценами, гиперинфляцию, существенное усиление государственного вмешательства в экономику.

10 марта 2000 г. вышло распоряжение Правительства РФ об учреждении венчурного инновационного фонда — некоммерческой организации, создаваемой для формирования организационной структуры системы венчурного инвестирования. Одной из целей деятельности этого фонда была названа поддержка формирующихся отраслевых и региональных венчурных фондов через долевое участие в их уставном капитале.

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

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

## 3. Современное состояние венчурного рынка России: проблемы и пути решения

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

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

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

2) развитие институтов финансовой поддержки венчурной инновационной деятельности;

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

4) решение вопросов стандартизации и управления качеством продукта;

5) развитие международного научно-технического сотрудничества.

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

Как известно, вопросы правовой охраны интеллектуальной собственности относятся к числу важнейших в инновационной сфере. Они призваны обеспечить основу инновационного предпринимательства, и являются необходимым условием, без которого инноватор не защищен в конкурентной среде. Следует, отметит, что в РФ законодательно был установлен ряд налоговых и иных льгот, направленных на стимулирование инноваций. На практике оказывается, что на фоне общих высоких налоговых ставок этот рычаг макроэкономического воздействия на инновационную и инвестиционную активность не работает. Чутко реагируя на общий предпринимательский климат в стране, инновационный бизнес является по существу заложником общей макроэкономической ситуации. Высокие налоги, отсутствие эффективного механизма действия налоговых льгот, выступают в качестве трудно преодолимого барьера для притока частных инвестиций и инвестиций государственных промышленных предприятий в ин­новационную сферу.

Таким образом, несмотря на то, что для достижения разветвленной системы правового обеспечения инновационной деятельности в России еще предстоит пройти большой путь, уже сегодня чрезвычайно актуальной становится проблема перехода от односторонних законодательных шагов к комплексному решению вопросов законодательного регулирования инновационного предпринимательства. Такой подход к развитию правовой системы инновационной деятельности позволит обрести прочный юридический фундамент не только российским предприятиям, но и тем зарубежным компаниям и организациям, которые хотели бы сотрудничать с российскими предпринимателями в области высоких технологий.

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

1) инновационные коммерческие банки;

2) инновационные фонды, формируемые на различных уровнях;

3) другие финансовые структуры.

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

1) предоставляя кредиты для финансирования венчурных инновационных проектов;

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

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

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

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

Третий фактор активизации инновационной венчурной деятельности — инновационная инфраструктура. Вопрос создания инновационной инфраструктуры является одним из наиболее острых в данный момент. Инновационная инфраструктура должна охватывать и связывать воедино все сферы инновационной деятельности. Существующая в советское время инфраструктура разрушена, а на создание новой, соответствующей рыночным условиям, нет денежных средств.

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

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

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

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

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

Международное научно-техническое сотрудничество — еще один важнейший фактор, способствующий активизации инновационной венчурной деятельности в России. В условиях российской экономики международное сотрудничество способствует не только получению недостающих знаний, но и выступает дополнительным источником финансовых средств, позволяющим в определенной степени облегчить ситуацию, создавшуюся в результате острого дефицита финансовых ресурсов внутри страны. Долгосрочное международное сотрудничество возможно только тогда, когда оно строится на взаимовыгодной основе и проявление интереса западными странами к возможностям развития венчурного предпринимательства в России носит конструктивный характер. В настоящее время международное сотрудничество в области венчурного предпринимательства проходит в подавляющем большинстве на межгосударственном уровне, имея форму межправительственных соглашений и встреч, организуемых государственными и общественными структурами. Что касается прямого межфирменного сотрудничества на межфирменном уровне, то оно в значительной степени тормозится общей неблагоприятной макроэкономической обстановкой и имеет трудно­сти, что стоят на пути отечественных частных инвестиций в венчур­ное предпринимательство. Столь слабый прогресс в сфере прямого межфирменного сотрудничества с зарубежными партнерами связан с высокой степенью инновационного риска, который характерен для нынешней ситуации в России. Для активизации венчурной деятельности в России необходима разработка комплексного подхода, охватывающего законодатель­ную область, макроэкономическое регулирование, институцио­нальное развитие, процессы стандартизации. Такой подход будет способствовать развитию венчурной деятельности, повышению предпринимательской активности. Более того, активное развитие этих процессов как внутри страны, так и в международном масштабе послужит достижению важнейших государственных целей: оздоровлению инновационной сферы и ее соответствию мировому уровню, усилению конкурентоспособности российской эконо­мики путем выхода на мировые наукоемкие рынки.

## Заключение

В заключении работы следует отметить, что современные венчурные предприятия представляют собой гибкие и мобильные структуры и характеризуются чрезвычайно высокой и целенаправленной активностью, которая объясняется прямой личной заинтересованностью работников фирмы и партнеров по венчурному бизнесу в скорейшей успешной коммерческой реализации разрабатываемой идеи, технологии, объекта, изобретения, причем с минимальными затратами. В темпах доведения разработки до коммерческой реализации с ним не могут конкурировать ни крупные, ни тем более средние и мелкие промышленные фирмы

Основываясь на своем опыте работы в России, специалисты венчурных фондов отмечают, что неразвитость инфраструктуры, является серьезными препятствиями развитию венчурного инвестирования в российских регионах. До сих пор остается нерешенным целый комплекс проблем, с которыми сталкиваются как малые компании (недостаток менеджмента, способного подготовить компанию к получению прямых инвестиций, неравенство доступа компаний к источникам венчурных инвестиций в регионах и крупных центрах, недооценка привлекательности венчурного капитала как источника инвестиций), так и фонды (отсутствие адекватной оценки перспективности инвестиций в российскую инновационную сферу, недостаток объектов для инвестиций, нехватка менеджеров, понимающих специфику осуществления инвестиций в высокотехнологический бизнес). Ряд шагов, предпринимаемых российским венчурным сообществом, Российской ассоциацией венчурного инвестирования (РАВИ), заинтересованными министерствами и ведомствами постепенно формирует необходимые элементы соответствующей инфраструктуры. Одним из важнейших условий развития национальной венчурной индустрии является наличие достаточного количества инновационных компаний, ориентированных на привлечение инвестиций, в том числе и венчурных. Несмотря на значительный научно-технический потенциал российских регионов, который отмечают как российские, так и зарубежные специалисты, инвестиции имеют тенденцию к сосредоточению в Москве и Санкт-Петербурге. Для активизации привлечения венчурных инвестиций в инновационные компании, расположенные в регионах России, и обеспечения для них равных условий доступа к источникам венчурного капитала необходима соответствующая инфраструктура поддержки, элементами которой являются — Венчурный инновационный фонд.

## Список использованной литературы

1. Балдин, К.В. Инновационный менеджмент: учебное пособие для студентов высших учебных заведений [В.К. Балдин и др.] М.: ИЦ «Академия», 2008. – 368 с.
2. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 295 с.
3. Гугелев, А.В. Инновационный менеджмент: Учебник – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. – 336 с.
4. Завлин, П.Н. Основы инновационного менеджмента: Учебное пособие / Под ред. П.Н. Завлина и др. – М.: Экономика, 2000. – 356 с
5. Мильнер, Б.З. Инновационное развитие: Экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями/ Под ред. Б.З. Мильнера – М.: ИНФРА-М, 2010. – 624 с.
6. Копурин, Д.И. Инновационная деятельность – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.
7. Ильеннова, С.Д. Инновационный менеджмент/ Под ред. С.Д. Ильенновой М.: Юнити, 2008. – 346 с.