

Калашников К. Л.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2008/3/32.html

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

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2008. № 3 (10). С. 83-86. ISSN 1993-5552.

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

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2008/3/

© Издательство "Грамота"

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

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

в первую очередь, угля, позволит увеличить ВРП и его финансовый потенциал. Для реализации этой задачи региональным органам власти необходимо добиваться всесторонней федеральной поддержки предприятий угольно-металлургического комплекса.

2. В области многое делается для развития инвестиционного и инновационного потенциала, создания благоприятных экономических условий для инвесторов: действует закон «О государственной поддержке инвестиционной и производственной деятельности в Кемеровской области», определяющий основные принципы привлечения инвестиций; установлены налоговые льготы для привлечения инвесторов; ежегодно утверждается перечень инвестиционных проектов, реализация которых способствует стабилизации и развитию экономики области, наращиванию налогового потенциала региона; ежегодно заключаются соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с собственниками ведущих предприятий области. За период с 2003 года по 2006 год объем инвестиции в основной капитал в абсолютном выражении вырос в три раза, и составил 90 млрд. рублей.

Эти мероприятия существенно ускоряют развитие производства в регионе, выпуск качественно новых товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью. В качестве дополнительных мер администрации области следует активно стимулировать инвестиционную направленность деятельности коммерческих банков и привлечение средств населения на фондовый рынок.

3. В Кузбассе проявилась тенденция устойчивого развития малого бизнеса. Число малых предприятий прирастает ежегодно темпами 2-3 %. Малый бизнес расширяет финансовый потенциал региона и увеличивает поступления в региональную бюджетную систему. В Кемеровской области разработаны специальные областные программы по развитию предприятий малого бизнеса, в частности, за счет облегчения доступа к кредитным ресурсам. Кредиты на развитие малого бизнеса предоставляют не только коммерческие банки, но и некоммерческие учреждения. Так, Кемеровский Муниципальный Фонд поддержки малого предпринимательства осуществляет кредитование начинающих предпринимателей суммами от 50 до 500 тысяч рублей с максимальным сроком в 3 года. Для кредитования уже действующих субъектов малого предпринимательства Фондом предлагаются суммы до 3 миллионов рублей и максимальным сроком на 3 года.

Департамент по развитию и поддержке предпринимательства АКО заключает соглашения о сотрудничестве с коммерческими банками по развитию кредитования малого бизнеса, внедряется система государственных гарантий в случае отсутствия залога при получении кредита. Тем не менее деятельность в этом направлении необходимо продолжать: развитие малого бизнеса должно стать частью общей стратегии экономического развития региона.

4. На возможности и качество экономического роста формирование финансового потенциала региона существенно влияет налоговое администрирование. Собираемость налогов за последние три года в регионе значительно улучшилась, однако накопленные долги достигли величины, сопоставимой с размерами мобилизуемых в бюджет Кемеровской области налоговых доходов (на 1 января 2007 года долги составили 31,6 млрд. рублей). За 2006 год совокупная задолженность субъектов в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды снизилась на 18,1 млрд. рублей (на 36,4%). В регионе проводится целенаправленная работа с предприятиями-недоимщиками по погашению накопленной задолженности по начисленным налогам, пеням и штрафам. Вместе с тем в целях наиболее полной мобилизации налоговых доходов в бюджет области необходимо проводить постоянный мониторинг деятельности крупных налогоплательщиков и осуществлять раннюю диагностику по тем предприятиям, которые, пользуясь предоставленным налоговым законодательством правом, открывают счета в банках, расположенных за пределами Кемеровской области.

5. В области имеется значительное количество объектов, не получивших инвентарной оценки – новых строений, не зарегистрированных в органах технической инвентаризации, имущества предприятий и физических лиц. Поэтому актуальна задача создания компьютеризированного банка данных по всем плательщикам имущественных налогов и ежегодной переоценки имущества в целях налогообложения.

6. Развитие финансового потенциала региона возможно только при активном участии и взаимодействии региональных органов управления: главного финансового управления администрации области; департамента экономического развития администрации области; департамента по развитию и поддержке предпринимательства; управления федеральной налоговой службы по Кемеровской области; департамента промышленности администрации области; департамента труда администрации области; комитета по управлению государственным имуществом Кемеровской области и других органов исполнительной власти.

Каждое из названных выше направлений повышения финансового потенциала региона содержит в себе целый комплекс проблем, решая которые можно повысить экономическую устойчивость региона.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Калашиников К. Л.

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого

Слово “venture” в переводе с английского означает «рискованное начинание», хотя объектом так называемого «венчурного финансирования» могут являться как начинающие фирмы на основе недавно возникших

бизнес-идей, так и стабильно растущие, давно присутствующие на рынке и уже давно реализовавшие свои бизнес-идеи компании.

Чтобы оценить важность венчурного инвестирования, следует обратить внимание на имеющийся мировой опыт. Благодаря венчурному капиталу, из малых инновационных компаний выросли такие гиганты, как HP, Microsoft, Apple, Oracle, Yahoo, Amazon, Google, Intel и многие другие.

На примере опыта зарубежных стран можно выделить два возможных направления структурирования деятельности венчурных фондов в рамках национальной правовой системы. ВФ могут действовать на основе существующего гражданского и финансового законодательства (в которое, при необходимости, вносятся коррективы) – такой подход в свое время был реализован в США и странах Западной Европы. Либо для обеспечения функционирования ВФ создаются специальные законодательные акты, содержащие необходимые определения и регламентирующие, например, соответствующий вид деятельности и возможную форму юридической организации фондов.

Именно по второму пути в конце 90-х годов прошлого века собиралось пойти российское правительство. Были созданы законопроекты «Об инвестиционной деятельности и государственной инновационной политике» и «О венчурной деятельности», для ВФ была предложена юридическая форма организации («командитное товарищество») и ее категория («закрытый ПИФ») со всеми его недостатками – отчетностью перед ФСФР и контролем со стороны Депозитария, Регистратора, Оценщика и Аудитора. По мнению ведущих представителей венчурного бизнеса, высказанному в 2001 году РАВВИ (Российская ассоциация венчурного инвестирования), «венчурное сообщество единодушно высказалось против принятия каких-либо отдельных и специальных правительственных документов или постановлений, регламентирующих этот вид инвестиционной деятельности. Проблемы в общем корпоративном (гражданском), налоговом и валютном законодательстве, которые препятствуют развитию венчурной индустрии в России, должны решаться российским государством в рамках соответствующей системы права и законодательных актов».

По состоянию на 2004 год ни один из действующих в России фондов не находился на территории России – такая ситуация «игнорирования национальных законодательных норм» в отношении ВФ, характерная в прошлом для некоторых «среднеразвитых» стран, повторилась и в России. Впрочем, как и в случае с иными инвестиционными организациями, оформление ВФ в виде офшора является наиболее естественным, особенно с учетом того, что все большее число состоятельных российских бизнесменов репатрируют свои капиталы обратно в Россию именно с использованием офшорных компаний, в том числе и венчурных фондов.

История развития венчурных фондов в России началась в апреле 1993 года в Токио, где представители «Большой восьмерки» договорились о выделении России средств на развитие венчурных проектов под эгидой ЕБРР (Европейский Банк Реконструкции и Развития). Общую сумму, составившую около 500 млн. долларов, предполагалось разделить между венчурными фондами, подконтрольными ЕБРР и организованными в России по региональному принципу (так называемые «региональные венчурные фонды»). Первый фонд был создан в 1994 году, последний по счету (одиннадцатый) – в 1996-м. Практика показывает, что фонды ЕБРР ориентируются на инвестирование в компании среднего размера, находящиеся главным образом на стадии расширения.

Определить общее число венчурных фондов, присутствующих в настоящее время в России, довольно трудно в связи с тем, что далеко не все из них являются активными. Считается, что количество существующих фондов – от 40 до 80, причем, активно действующих из них – не более 20. Общий объем привлеченных фондами средств составил от 3 до 5 млрд. долларов (для сравнения, в 2005 году объем средств, находившихся под управлением европейских фондов, оценивался в 360 млрд. долларов, что составило около 3% ВВП ЕС). При этом, согласно прогнозам экспертов, значительное увеличение объемов реального инвестирования действующими в России фондами можно ожидать не ранее, чем к 2009 году.

Более четверти из ВФ были созданы открытыми или полуоткрытыми, например, такие, как региональные фонды ЕБРР или Российско-Американский Инвестиционный фонд (объем фонда – 440 млн. долларов, основан в 1995 году с помощью средств, предоставленных Конгрессом США). Остальные фонды, например, PaineWebber Mitchell Hutchins (сейчас – Russia Partners), SUN Group, AIG, ING Barings Group, Framlington и Daiwa, имеют частных спонсоров. Эти фонды инвестируют в широкий спектр секторов российской экономики, включая добычу и обработку природных ресурсов, лесную и целлюлозно-бумажную промышленность, связь, СМИ, сферу высоких технологий, производство товаров широкого потребления, фармацевтику, транспорт, дистрибуцию, сферы недвижимости и услуг. По оценке Министерства промышленности и науки РФ, доля высокотехнологичных проектов, являющихся объектами инвестирования, составляет всего около 5% (за рубежом - порядка 30%)

В течение 2005 года, согласно оценке журнала «Эксперт», было реализовано 62-65 млн. долл. венчурных инвестиций (порядка 16 инвестиционных сделок). По данным Альбины Никконен, исполнительного директора РАВИ, к концу 2006 года венчурные фонды в России в сумме инвестировали порядка 2,5 млрд. долларов. Часть фондов, действующих в России, не стремится раскрывать данные о своих проектах, другая же часть, напротив, довольно открыта – впрочем, последнее отнюдь не означает повышенной гибкости или пониженной планки требований таких фондов к потенциальным клиентам.

В рамках решения задачи сохранения и приумножения научно-технического потенциала России перед государством особенно остро стоит вопрос обеспечения привлекательности для частного венчурного инвестора именно научно и технически значимых проектов. Решить этот вопрос призваны следующие меры:

- реализация концепции создания технопарков в России как коммерчески выгодного симбиоза капитала и научного потенциала;
- участие государства в страховании венчурных рисков в стратегически важных научных и технологических направлениях;
- создание государственного венчурного фонда (известного в разработках законопроектов как «Венчурный инновационный фонд»), призванного управлять размещением предоставленных государством средств в специализированных региональных венчурных фондах;
- исполнение государственной программы мероприятий по развитию венчурного финансирования, подготовке юридических условий для функционирования ВФ, обеспечении государственных мер поддержки ВФ и помощи в подготовке в масштабах страны корпуса менеджеров для решения задач управления инвестициями в научно- и технически-ориентированных проектах.

Основными проблемами деятельности венчурных фондов в России являются следующие:

- дороговизна заемных средств и трудность реализации длительных (свыше 7 лет) инвестиционных проектов;
- ограниченность в выборе источников финансирования ВФ, среди которых пока невозможно прямое присутствие традиционных для зарубежной экономики инвесторов, например, страховых фондов;
- неспособность, а зачастую и сознательное нежелание руководства российских компаний производить аудит, внедрять современную методологию корпоративного управления и отчетности, то есть – приводить свою компанию к виду, более приемлемому для потенциального инвестора;
- непрозрачность структуры собственности российских компаний;
- ситуация, при которой цель бухгалтерского учета для предоставления его результатов в государственные органы и потенциальному инвестору полярно различаются;
- текущие ограничения фондового рынка (ликвидность, высокие накладные расходы при осуществлении фондовой деятельности, трудности с выводом на торги закрытых венчурных ПИФов).

По оценкам экспертов потребность российского рынка в частном инвестиционном капитале на настоящий момент удовлетворена менее чем на 10%. Этот рынок будет динамично развиваться и в дальнейшем, а действующие на нем инвесторы, безусловно, смогут рассчитывать на получение высокой прибыли.

Венчур занимает вполне определенное место и играет свою важную роль. Его предназначение - обеспечить существование и развитие малой инновационной компании на самой сложной начальной стадии ее развития, когда компания еще не имеет активов, кроме завершающихся НИОКРов или опытного образца своего нового продукта, но ей требуются уже значительные финансовые ресурсы для дальнейшего роста. Таким образом, венчурный капитал выступает одним из главных катализаторов инновационного развития.

В работе над развитием механизмов венчурного финансирования необходимо использовать имеющийся опыт ряда стран и осуществить выбор наиболее подходящего для новых российских условий варианта реализации этой задачи.

На этом пути существует немало проблем организационного, правового и экономического характера. Одной из серьезных проблем является выбор организационно-правовой формы фонда. Поскольку венчурное инвестирование - это вид бизнеса с высокой степенью риска, его участникам требуется минимизация налогообложения, отчетности, других ограничений, свобода в привлечении и вложении капитала, входу, выходу и управлению инвестируемой компанией и т.д. Имеющиеся в российском законодательстве различные формы собственности, например, как ООО, ЗАО, ОАО, ЧП, ПИФ и другие, создают препятствия для функционирования венчурного капитала. Этот вопрос предстоит решать уже в ближайшее время.

Важно также отметить, что венчурный фонд – это тот элемент, который дополнит и станет ускорителем развития технико-внедренческих особых экономических зон. Ведь в этих зонах будут концентрироваться малые инновационные компании, которые и являются объектами венчурного инвестирования.

Существует также проблема, заключающаяся в существовании потенциальных инвесторов для венчурных фондов. Частные инвесторы не торопятся вкладывать деньги в венчурные фонды. И этому есть достаточно веские причины. Сейчас в России у инвесторов есть высокодоходные объекты инвестиций: недвижимость, торговля, финансы и т.п. Не имеет смысла осуществлять денежные вклады в капиталы на длительные сроки (5-7 лет) в рисковый и малоизвестный венчурный бизнес, когда имеются хорошие альтернативы.

Как показывает мировой опыт, главная роль в разрешении данного противоречия принадлежит государству. Это может проявляться в двух аспектах: как прямое финансовое участие государства в венчурных фондах, так и создание благоприятных, в том числе льготных условий для инвесторов, вкладывающих капитал в венчурный бизнес. Кроме того, государству следует предпринять соответствующие меры по расширению круга организаций, которым будет разрешено вкладывать в венчурные фонды. В США и Европе, к примеру, главными венчурными инвесторами являются страховые компании и банки. Для них это выгодный бизнес.

В нашей стране такие условия для организаций еще предстоит создавать различными мерами государственного регулирования. В настоящий момент для венчурных инвесторов в России существуют не только экономические препятствия, но и прямые законодательные запреты инвестировать в рисковые проекты. По-

этому пока прежде всего следует рассчитывать на прямое финансовое участие государства и капитал наиболее передовых в инновационном плане организаций.

Венчурное финансирование является одним из основных механизмов финансирования инновационного бизнеса. Перспективы развития венчурного финансирования в нашей стране зависят от таких факторов, как наличие подходящей законодательной базы, развитости инфраструктуры венчурных фондов, привлекательности для частного венчурного инвестора научно и технически значимых проектов.

Список литературы

- Аммосов Ю. Как поднять российский венчур // «Эксперт». - 28. 10. 2002. - № 40 (346).
Бородкин А. Деньги на венчур // «Бизнес-журнал Онлайн». - 30. 10. 2006. - <http://www.business-magazine.ru/>
В России венчурными проектами займется отдельный федеральный фонд // Вестник инноваций. - 17. 02. 2006. - www.respublica-vi.ru
Ефремов Д., Подобный С. Как и с кем работают венчурные фонды? // Финансовый форум. - 04. 2006. - <http://www.investorium.ru/company/articles/venturefunds/>
Ефремов Д., Подобный С. Что такое венчур и венчурное финансирование? // Финансовый форум. - <http://www.md-invest.ru/articles/html/article43768.html>
Зуева М. Инвестиционные фонды. Кто дает деньги? // Свой бизнес. - 2007. - <http://www.md-invest.ru/articles/html/article43574.html>
Николаева Е. Правительство создаст фонд фондов // Известия. - 09.08.06. - <http://www.izvestia.ru/economic/article3095436/>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВОГО РЫНКА СРОЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Кайтукова М. В.

ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»

Одним из центральных звеньев западной экономики на сегодняшний день является рынок срочных контрактов. В настоящее время он представляет собой хорошо организованную систему биржевой и внебиржевой торговли.

Как известно, исторически первой формой срочных контрактов явились контракты, в основе которых лежит реальный товар. Срочные сделки заключались с целью страхования от рисков, связанных с колебанием цен на товар (например, сезонные колебания цен на зерно), т.е. фьючерсы и форварды возникли как средство хеджирования.

Самым крупным является рынок США. Но его долю приходится до 60% всего мирового оборота срочного рынка. Несомненным лидером являются биржи Чикаго. В этом городе совершаются ежегодно сделки на общую сумму до 7 трлн. долларов США. Чикагская биржа СВОЕ начала торговать опционами в 1973 году. По объемам заключенных опционных контрактов данная биржа занимала ведущие позиции за все годы своего существования. В 2005 году СВОЕ достигла максимального торгового оборота по опционным контрактам, когда общий объем заключенных контрактов составил сумму в 468 249 301 контрактов, что на 30% больше, чем в 2004 году. Среднедневной объем составил 1 858 132 контрактов. Открытые позиции составили 180 546 883 контрактов, что на 17% больше, чем в предыдущем году. Если рассматривать отдельно по активам, то

1) общий объем опционов на индексы составил 192 536 695 контрактов, что на 41% больше, чем в 2004 году; среднедневной объем – 764 035; Открытых позиций – 29 381 746 контрактов, +27% по сравнению с предыдущим годом.

2) общий объем опционных контрактов на акции составил 275 646 980 контрактов, +23% по сравнению с 2004 годом; среднедневной объем – 1 093 837 контрактов; открытых позиций – 151 157 355 контрактов, +15%¹.

В США имеется орган, который регулирует оборот производных инструментов. Он был создан в 1974 году и называется Комиссия по фьючерсной торговле товарами. Законом она была наделена большими полномочиями по регламентации торговли всеми видами срочных контрактов, в том числе относящихся к денежным средствам, валюте и финансовым инструментам. Комиссия контролирует деятельность биржевых площадок, утверждает новые виды срочных контрактов. Если необходимо дает и толкование по глоссарию срочного рынка. Так, например, Комиссией в конце 70-х годов было введено в деловой оборот новое понятие "хеджа".

Великобритания является вторым по значимости после США центром торговли производными инструментами. В стране действуют три биржевых площадки: Лондонская биржа металлов, Международная нефтяная биржа и Лондонская биржа фьючерсов и опционов. Их основной биржевой оборот приходится на опционы и фьючерсные контракты. На них обращается более 50 видов срочных контрактов с базовым акти-

¹ www.cboe.com