

**Автономная некоммерческая организация
“Национальный институт системных исследований проблем
предпринимательства”**

**ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ
ФИНАНСОВЫХ И ТОВАРНЫХ РЫНКОВ:
ВОЗМОЖНОСТИ И ПОТРЕБНОСТИ МАЛОГО
ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ**

Руководство проектом и научное редактирование текста:
Литвак Е.Г.

Авторы текста:
**Був В.В., Ерпылов А.А., Костров А.В., Литвак А.Г.,
Литвак Е.Г., Онищенко А.И., Храмов А.В.,
Шамрай А.А., Шестоперов О.М.**

Москва 2005

Руководство проектом и научное редактирование текста:
Литвак Е.Г.

Авторы текста:

**Був В.В., Ерпылов А.А., Костров А.В., Литвак А.Г.,
Литвак Е.Г., Онищенко А.И., Храмов А.В.,
Шамрай А.А., Шестоперов О.М.**

Опубликовано в 2005 г.

© 2005, авторские права принадлежат национальному институту
системных исследований проблем предпринимательства
и коллективу авторов.

Все права защищены.

Настоящее исследование реализовано Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП) по заказу **Московского фонда подготовки кадров (МФПК)**.

Авторы выражают благодарность генеральному директору Московского фонда подготовки кадров **Ерошину М.М.** за ценные рекомендации и консультационную помощь, оказанную при реализации проекта и в подготовке данной брошюры.

Коллектив авторов

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	9
1. ХАРАКТЕРИСТИКА МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Г. МОСКВЫ.....	12
<i>1.1. Характеристика состояния рынка инновационной продукции г. Москвы (сегментация рынка по объему производимой продукции, направленности на потребителя, направлениям деятельности)</i>	<i>12</i>
1.1.1. Общие предпосылки к проведению сегментации.....	12
1.1.2. Сегментация малых инновационных предприятий	16
<i>1.2. Современные проблемы малых инновационных предприятий.....</i>	<i>23</i>
1.2.1. Проблемы общего характера.....	23
1.2.2. Проблемы привлечения внешних источников финансирования и оценка в их потребности (предпочтительные формы финансирования, оценка объемов финансирования, условия финансирования).....	28
1.2.3. Проблемы малых инновационных предприятий при продвижении продукции на московском, национальном и зарубежных рынках.....	35
1.2.4. Перечень сфер деятельности малых инновационных предприятий Москвы и видов продукции, которые могут представлять интерес для зарубежных потребителей и инвесторов	38
<i>1.3. Основные выводы</i>	<i>41</i>
2. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО СПРОСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПРОДУКЦИЮ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МОСКВЫ И АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ИНВЕСТИРОВ ДЛЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	44

<i>2.1. Анализ внутреннего рынка продукции малых инновационных предприятий</i>	44
<i>2.2. Анализ наличия в Российской Федерации инвесторов, готовых вкладывать средства в малые инновационные предприятия Москвы</i>	50
3. АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ НА НАЛИЧИЕ ИНВЕСТОРОВ ДЛЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МОСКВЫ И ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО СПРОСА НА ИХ ПРОДУКЦИЮ.....	57
<i>3.1. Анализ зарубежных рынков продукции малых инновационных предприятий.....</i>	57
3.1.1. Анализ рынка США с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий г. Москвы.....	59
3.1.2. Анализ рынка Японии с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий г. Москвы.....	65
3.1.3. Анализ рынка Китая с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий г. Москвы.....	70
3.1.4. Анализ рынка Индии с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий г. Москвы.....	74
3.1.5. Анализ рынка стран ЕС с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий г. Москвы.....	78
3.1.6. Анализ рынка прочих стран (Израиль, Мексика, Малайзия, Швейцария) с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий г. Москвы.....	87
3.1.7. Основные выводы	92
<i>3.2. Анализ зарубежных рынков на наличие потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы.....</i>	93
3.2.1. Анализ рынка Великобритании на наличие потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы.....	97

3.2.2. Анализ рынка США на наличие потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы.....	102
3.2.3. Анализ рынка Германии на наличие потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы.....	107
3.2.4. Анализ рынка Франции на наличие потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы.....	110
3.2.5. Анализ рынка Израиля на наличие потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы.....	111
3.2.6. Описание Seed Forum International	113
3.2.7. Основные выводы	115

4. КОНЦЕПЦИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МОСКВЫ ПРИ ИХ ПРОДВИЖЕНИИ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ..... 123

4.1. Привлечение инвестиций в малые инновационные предприятия 123

4.1.1. Развитие элементов инфраструктуры поддержки привлечения внешних источников финансирования в малые инновационные предприятия	123
4.1.2. Методология отбора малых инновационных предприятий для поддержки привлечения внешних источников финансирования	136

4.2. Продвижение продукции малых инновационных предприятий на зарубежные рынки..... 156

4.2.1. Развитие элементов инфраструктуры поддержки продвижения продукции малых инновационных предприятий	156
4.2.2. Методология отбора малых инновационных предприятий для поддержки продвижения их продукции	164

4.3. Методология мониторинга малых инновационных предприятий..... 169

4.4. Основные выводы 173

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	177
ПРИЛОЖЕНИЯ	185
<i>Приложение 1. Анкета “Оценка возможностей и потребностей предприятий в механизмах привлечения инвестиционных ресурсов и продвижения инновационной продукции”</i>	<i>185</i>
<i>Приложение 2. Основные инновационные выставки зарубежных стран</i>	<i>197</i>
<i>Приложение 3. Перечень потенциальных инвесторов (российских и зарубежных)</i>	<i>208</i>
ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ.....	233

ВВЕДЕНИЕ

Одной из приоритетных задач и направлением по поддержке малого предпринимательства в городе Москве на 2004-2006 гг. является развитие малых инновационных предприятий. Для этого необходимо осуществлять поддержку привлечения внешних источников финансирования и продвижения продукции малых предприятий на новых рынках, в том числе зарубежных.

Мероприятия, направленные на развитие предпринимательства в инновационной сфере, предусмотрены подпрограммой 10 “Поддержка инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства раздела 3 “Поддержка приоритетных направлений развития малого бизнеса в Москве” Комплексной программы развития и поддержки малого предпринимательства в городе Москве на 2004 – 2006 годы, утвержденной постановлением Правительства Москвы от 01.07.2003 № 510-ПП “О Комплексной программе развития и поддержки малого предпринимательства в городе Москве на 2004 – 2006 гг.”, а также Городской целевой программой поддержки и развития малого предпринимательства в инновационной сфере на 2004 – 2006 годы, утвержденной постановлением Правительства Москвы от 2 ноября 2004 года № 763-ПП.

Проект “Зарубежные финансовые и товарные рынки: возможности и потребности малого инновационного предпринимательства Москвы” направлен на решение некоторых задач в развитии малого инновационного предпринимательства г. Москвы, а именно, на содействие выходу малых инновационных предприятий на мировые финансовые и товарные рынки. Другими словами, целью данного проекта является подготовка предложений по созданию инфраструктуры поддержки продвижения продукции малых инновационных предприятий на мировой рынок и привлечению как российских, так и зарубежных источников финансирования инновационного сектора экономики города Москвы.

Для достижения цели проекта необходимо было решить следующие задачи:

- провести анализ рынка инновационной продукции Москвы с точки зрения выявления видов и типов продукции, представляющей интерес для зарубежных потребителей;

- провести анализ состояния малого инновационного предпринимательства на территории города с целью выявления предприятий, представляющих интерес для потенциальных инвесторов;
- провести анализ потребности малых предприятий в инвестиционных ресурсах;
- провести анализ зарубежных рынков с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий Москвы;
- провести анализ зарубежных рынков с точки зрения наличия инвесторов, готовых вкладывать финансовые средства в малые инновационные предприятия Москвы;
- разработать методологию мониторинга и отбора инновационных проектов малых предприятий, представляющих интерес как для города, так и для зарубежных инвесторов;
- разработать технологию продвижения московских инновационных компаний на зарубежные рынки.

Результаты проекта представлены в настоящем аналитическом отчете.

Для выполнения поставленных задач был обобщен и проанализирован большой массив фактической информации по проблематике исследования. Информация была получена из различных источников, в том числе: из открытых печатных источников, специальных исследований по тематике проекта, выполненных прочими организациями, с интернет-сайтов, а также из диагностического интервью с руководителями малых инновационных предприятий г. Москвы и организаций, поддерживающих развитие инновационного сектора в г. Москве и Российской Федерации.

В основе диагностического интервью лежала специально разработанная анкета (приложение 1), основными целями которой были:

- определить качественные характеристики инвестиционных ресурсов, необходимых для развития малых инновационных предприятий г. Москвы;
- выявить требования к создаваемым механизмам привлечения зарубежных инвестиций, продвижения продукции на зарубежные рынки у малых инновационных предприятий;
- выявить ожидания от формируемой структуры поддержки инновационного предпринимательства;

- получить информацию для выработки методологии мониторинга и критериев отбора инновационных проектов малых предприятий, представляющих интерес как для города, так и для зарубежных инвесторов.

Особенность диагностического интервью заключалась в том, что анкета использовалась как структура проведения беседы, а не проведения опроса. При этом осуществлялось активное взаимодействие с респондентом, “проблематизировались” его суждения, даже полемитизировались с ним в тех случаях, когда высказывания респондента выглядели поверхностными, стереотипными, непонятными. Все это делалось для того, чтобы выйти на подлинные проблемы малых инновационных предприятий по привлечению внешних источников финансирования и продвижения продукции – пройти с руководителем предприятия путь от жалоб, привычки ссылаться, прежде всего, на внешние препятствия к анализу взаимосвязей проблем. Кроме того, при проведении диагностического интервью с руководителями предприятий и представителями организаций, поддерживающих развитие инновационного сектора, проводилась оценка выводов, сделанных при анализе прочих источников информации. Такой подход позволил сократить число опрашиваемых руководителей предприятий и организаций инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, но при этом получить от них необходимую информацию и в довольно короткие сроки реализовать проект.

1. ХАРАКТЕРИСТИКА МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ г. МОСКВЫ

1.1. Характеристика состояния рынка инновационной продукции г. Москвы (сегментация рынка по объему производимой продукции, направленности на потребителя, направлениям деятельности)

1.1.1. Общие предпосылки к проведению сегментации

Прежде чем приступить к проведению сегментации малых инновационных предприятий (МИП), определим содержание терминов “внешние источники финансирования”, “малые предприятия” и “инновационные предприятия”.

Внешние источники финансирования инновационной деятельности – это источники финансирования деятельности предприятия (инновационного проекта в рамках предприятия) в направлениях:

- проведение НИР, ОКР;
- разработка технологии производства инновационного продукта/услуги;
- приобретение производственного оборудования, технологий, патентов;
- ведение операционной деятельности;
- проведение сертификации продукции;
- развитие сети дистрибуции и/или каналов продвижения продукции;

привлекаемые в форме:

а) безвозвратных средств:

- субвенции/субсидии правительства, общественных фондов, различных финансовых институтов;
- грантов;

б) возвратных средств:

- банковский кредит;
- банковский кредит с льготной процентной ставкой (ставкой частично/полностью компенсируемой правительством);
- банковский кредит с частичным/полным поручительством правительства;
- лизинг;

в) инвестиций:

- венчурное финансирование (продажа доли собственности предприятия инвестиционному фонду, банку, другому финансовому институту, структурам “бизнес ангелов”);
- продажа доли предприятия стратегическому партнеру.

В соответствии с Федеральным законом “О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации” от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ, для того чтобы предприятие было отнесено к категории малых, необходимо соблюдение следующих условий:

1. Предприятие должно быть юридическим лицом по законодательству Российской Федерации.
2. Предприятие должно быть коммерческим – т.е. преследовать извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.
3. В его уставном капитале доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных или иных фондов не должна превышать 25 процентов; а доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25 процентов.
4. Средняя численность работников за отчетный период не должна превышать следующих предельных уровней, которые установлены для малых предприятий:
 - в промышленности, строительстве, транспорте – 100 человек;
 - в сельском хозяйстве, научно-технической сфере – 60 человек;
 - в оптовой торговле – 50 человек;
 - в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;
 - в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

В среднюю численность работников включаются все его работники, в том числе работающие по договорам гражданско-правового характера и по совместительству (с учетом реально отработанного времени), а также работники представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица.

Если малое предприятие в какой-либо период своей деятельности превысило эту численность, то оно лишается льгот, предусмотренных законодательством для субъектов малого предпринимательства, на этот период и на последующие три месяца.

Инновационное предприятие – это предприятие, осуществляющее деятельность, направленную на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.^{1,2}

Содержания терминов “малые предприятия” и “инновационные предприятия” ограничивают количество предприятий, которые можно отнести к МИП, формы поддержки МИП и создают следующее проблемное поле:

1. В настоящее время управление по созданию и выводу инноваций на рынок осуществляется в форме проектного менеджмента и совершенно очевидно, что предприятие, не попадающее под критерии малого, привлечь внешние источники финансирования в рамках программы Правительства Москвы не сможет или ему придется выводить инновационный проект в отдельный бизнес. Выведение инновационных процессов в отдельные бизнесы ведет к уменьшению капитализации предприятия и возможной потере как материальных, так и нематериальных активов.
2. Численность сотрудников, форма собственности и структура собственников предприятий (в первую очередь НИИ, оборонных ФГУП), основным видом

¹ В соответствии с принятыми международными стандартами инновация определяется как “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”.

² Проведение анализа состояния инновационной инфраструктуры в г. Москве и разработка предложений по совершенствованию ее деятельности. Промежуточный отчет. АНО “НИСИПП”.

деятельности которых является создание и последующая коммерциализация инноваций, как правило, не соответствуют критериям малых предприятий, что выводит из рассмотрения их как участников инновационной деятельности.

3. Существующие формы внешнего финансирования инновационной деятельности, такие как венчурное финансирование, финансирование различными фондами поддержки инновационной деятельности, сообществами “бизнес ангелов”, т.е. все формы, предполагающие прямое инвестирование в развитие предприятия, будут носить или ограниченный характер (для соблюдения условий отнесения предприятия к малым), или автоматически выводить предприятия из понятия “малые”. В этом случае единственным источником финансирования деятельности является привлечение невозвратных и возвратных средств, которые не отличаются привлекательностью, гибкостью и оперативностью в настоящее время, имеют так же весьма ограниченное применение к малым предприятиям.
4. Присутствие в определении понятия “научные исследования и разработки либо иные научно-технические достижения в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс” выводит из рассмотрения предприятия, занимающиеся техническими (конструкторскими) разработками (усовершенствованиями):
 - программного обеспечения, ориентированного на удовлетворение потребностей рынка;
 - оборудования на основе существующих технических решений, стандартов, патентов и лицензий.

Поэтому в исследовании понятие МИП рассматривалось в более широком смысле, чем понятие МИП, вытекающее из существующих формулировок законодательства.

Таким образом, в дальнейшем будем учитывать существующую проблематику и будем считать, что малое инновационное предприятие – это предприятие (проектная группа предприятия), осуществляющее разработку/внедрение/усовершенствование рыночных продукта/услуги/технологии с использованием результатов

законченных научных исследований, научно-технических достижений, технических усовершенствований и отвечающее требованиям:

1. Предприятие должно быть юридическим лицом по законодательству Российской Федерации.
2. Предприятие должно быть коммерческим – т.е. преследовать извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.
3. Средняя численность работников предприятия (проекта предприятия) за отчетный период не должна превышать 100 человек.

1.1.2. Сегментация малых инновационных предприятий

Сегментация МИП представляет собой процесс разделения, разбиения всех МИП на гомогенные (однородные) группы предприятий, что позволит разработать для каждого сегмента свой комплекс мер и программ:

- по привлечению внешних источников финансирования;
- по поддержке продвижения продукции.

Сегментация малых инновационных предприятий осуществлялась с целями:

- определить отличительные характеристики, параметры МИП, влияющие на привлечение внешних источников финансирования и процесс продвижения продукции на рынок;
- учесть возможности и проблемы МИП по привлечению внешних источников финансирования;
- разработать для каждого сегмента методологию отбора инновационных проектов;
- разработать индивидуально для каждого сегмента оптимальную инфраструктуру поддержки привлечения внешних источников финансирования и продвижения продукции.

Совершенно очевидно, что сегментацию МИП можно проводить по целому ряду отличительных признаков, которые традиционно указываются в различной литературе по инновационному менеджменту, законодательстве и нормативно-правовых актах:

- сфера деятельности организации ее инновационный потенциал;
- степень новизны, уникальности технологии;

- этапы жизненного цикла инновационной технологии, продукции;
- длительности этапов инновационного процесса.

Все вышеуказанные признаки позволят развести совокупность МИП, но для целей привлечения внешних источников финансирования такие сегменты не будут информативными. Решать задачу сегментирования надо с точки зрения владельца внешних источников финансирования (ВВИФ). Анализ результатов опроса, литературы³, источников интернет⁴ показал, что основными критериями для ВВИФ являются по степени значимости:

- востребованность рынком инновационного продукта/услуги/технологии;
- инновационная способность (квалификация и опыт менеджмента организации, персонала; уровень развития организации);
- инновационность (новизна, уникальность) как конкурентное преимущество товара/услуги/технологии.

Все три вышеуказанные критерия будут определять для ВВИФ экономическую эффективность и риск вложения средств в МИП.

Востребованность рынком инновационного товара/услуги/технологии характеризуется следующими параметрами:

- потенциальный размер рынка (в стоимостном и натуральном выражении);
- возможные темпы роста рынка;
- время вывода на рынок;
- возможная эластичность цен;
- наличие аналогов продукта рынка;
- покупательная способность потребителей;
- цикличность спроса;
- наличие ограничений в законодательстве, экологии.

Совершенно очевидно, что этот критерий будет существенно влиять на экономическую эффективность проекта.

Критерий “инновационная способность” определяет способность организации коммерциализировать инновацию – т.е. структурная характеристика общественной и хозяйственной

³ Кэтрин Кэмбел “Венчурный бизнес: новые подходы” Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 428 с.

⁴ <http://technopark.al.ru/>, www.evca.com, www.vcapital.com, www.eban.org.

жизни в организации, которая заключается в способности ее к быстрому восприятию, производству и распространению нового продукта/услуги/технологии.

Инновационная способность организации складывается из следующих характеристик:

- финансовое состояние организации;
- качество управления организацией;
- уровень развития организации.

Характеристика “качество управления организацией” определяется:

- наличием опыта у работников организации (в первую очередь, у менеджмента) по выведению новых продукта/услуги/технологии на рынок;
- наличием потенциала у персонала для доведения инновации до готового продукта товара/услуги/технологии.

Подробно методология оценки инновационной способности организации приведена в разделе 4.1.2.

В общем понимании “уровень развития организации” определяет способность организаций при примерно одинаковых стартовых условиях добиваться совершенно разных результатов – одни организации становятся процветающими, другие имеют средние успехи, а третьи вообще сходят с дистанции.

Современные организации работают в условиях постоянно изменяющейся среды. Очевидно, что при отсутствии организационных изменений через некоторое время производственные процессы организации перестают быть оптимальными по отношению к изменившейся как внутренней, так и внешней среде. Организация вскоре начинает проигрывать в конкурентной борьбе тем компаниям, производственные процессы которых более эффективны. В конце концов, выиграют те организации, которые не полагаются на интуицию или волю случая, а своевременно и в соответствии с динамикой изменения среды постоянно проводят соответствующие организационные изменения.⁵

Уровень организационного развития определяется следующими характеристиками⁶:

⁵ Пригожин А.И. “Методы развития организаций” – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с.

⁶ Мироненко Ю.Д., Тереханов А. К. “Организационное развитие компании” (www.cfin.ru)

- состоянием планирования развития организации (формирование миссии компании, определение целей организации, разработкой стратегии, организацией оперативного и стратегического планирования);
- наличием организационной структуры, системы мотивации;
- наличием системы контроля и регулирования деятельности организации.

Все вышеуказанные характеристики выявлялись в процессе проведения анкетирования руководителей МИП.

Критерий “инновационность (новизна, уникальность) как конкурентное преимущество товара/услуги/технологии” определяет, какие выгоды от приобретения товара/услуги/технологии получит потребитель относительно уже существующих. Совершенно очевидно, что детерминировать выгоды, которые получает потребитель, невозможно. Для каждого товара/услуги/технологии будет существовать свой перечень выгод потребителя.

Предлагается, что каждый критерий будет иметь два значения: “сильный” и “слабый”. Таким образом, в результате проведения сегментирования МИП получим восемь сегментов, которые составят сегментный “куб” показанный на рис. 1.1.

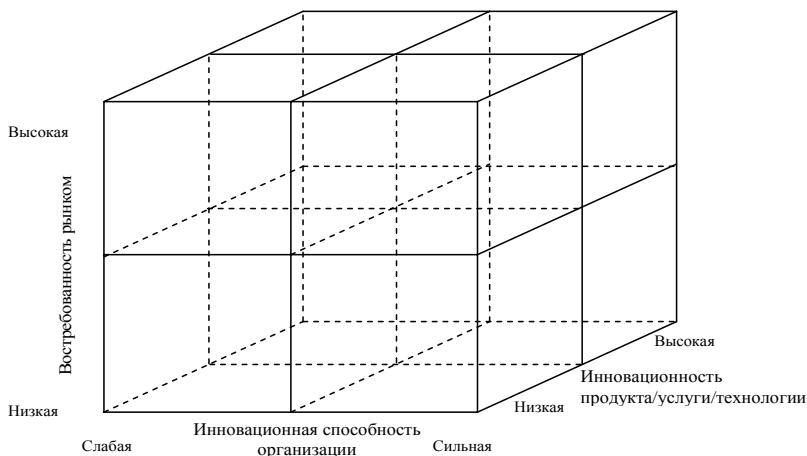


Рис. 1.1. Общая сегментация МИП для цели привлечения инвестиций

Подробное описание сегментов с точки зрения форм собственности, размеров приведено в таблице № 1.1.

Совершенно очевидно, инфраструктуру привлечения внешних источников финансирования в МИП необходимо разрабатывать для сегментов, которые имеют высокую рыночную потребность с учетом снижения риска вложения средств.

Таблица № 1.1

Характеристики предприятий, составляющих сегменты

Низкая востребованность рынком			
Инновационная способность организации	слабая	Как правило, это проекты/предприятия ВПК, выпускающие специализированную продукцию; научные учреждения, осуществляющие фундаментальные исследования или производящие что-либо для нужд фундаментальных исследований; организации, производящие социально-ориентированную продукцию.	
	сильная		
		Высокая	Низкая
		Инновационность продукта/услуги/технологии	
Высокая востребованность рынком			
Инновационная способность организации	слабая	Форма собственности: ПБОЮЛ, ООО, реже ЗАО и еще реже ОАО. Количество работников: как правило, не более 100 Время существования на рынке: не более 3-х лет	Форма собственности: ПБОЮЛ, ООО, реже ЗАО и еще реже ОАО. Количество работников: как правило, не более 100. Время существования на рынке: не более 3-х лет
	сильная	Форма собственности: ОАО, ЗАО, ФГУП, ООО. Количество работников: может быть более 100 (как правило, инновационный проект) Время существования на рынке: более 3-х лет	Форма собственности: ОАО, ЗАО, ФГУП, ООО, редко ПБОЮЛ. Количество работников: может быть более 100 (как правило, инновационный проект) Время существования на рынке: более 3-х лет
		Высокая	Низкая
		Инновационность продукта/услуги/технологии	

Предполагается, что продукт/услуга/технология изначально имеет высокую рыночную потребность. Порядок отнесения продукта/услуги/технологии к высокой рыночной потребности приводится в Разделе 4.1.2. Таким образом, сегменты МИП, которые рассматривались в исследовании и использовались для разработки инфраструктуры поддержки привлечения внешних источников финансирования показаны на рис.1.2.

В дальнейшем предлагается для краткости пронумеровать сегменты:

- слабая инновационная способность организации и высокая инновационность продукта/услуги/технологии – сегмент 1;
- слабая инновационная способность организации и низкая инновационность продукта/услуги/технологии – сегмент 2;
- сильная инновационная способность организации и высокая инновационность продукта/услуги/технологии – сегмент 3;
- сильная инновационная способность организации и низкая инновационность продукта/услуги/технологии – сегмент 4.

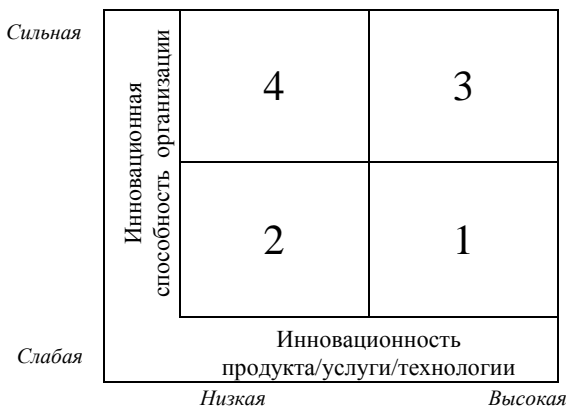


Рис. 1.2. Сегментация МИП для разработки механизма привлечения внешних источников финансирования.

Каждый сегмент отличается друг от друга степенью риска вложения в его предприятия денежных средств.

Риск – вероятность отклонения фактических параметров деятельности организации от их ожидаемых значений. Для каждого сегмента необходимо учитывать риск на основании следующих принципов:

- риск должен быть измерим;
- оценку риска проводить исходя из совокупности практических знаний и науки;
- риск есть всегда.

Рассматриваемым в исследовании сегментам МИП присущи следующие виды рисков:

- рыночный риск;
- кредитный риск;
- риск ликвидности;
- операционный риск.

Рыночный риск — это риск возможных потерь или недополучения планируемых доходов вследствие неблагоприятного изменения конъюнктуры рынка. Относительно сегментов МИП это:

- риск невостребованности продукта/услуги/технологии;
- риск изменения процентных ставок, условий возврата заемных средств;
- риск изменения курса валют.

Кредитный риск — это риск получения потерь из-за неспособности или невозможности контрагентом организации полностью или частично выполнить свои обязательства в соответствии заключенным соглашением. Как правило, этот вид риска присущ МИП, работающим на рынке продукта/услуги/технологии для организаций.

Риск ликвидности (риск ликвидности баланса) — это риск недостаточности денежных средств или других быстрореализуемых активов у компании для немедленного исполнения своих обязательств.

Операционный риск — это риск получения финансовых потерь вследствие ошибок в системе управления организацией. Классифицируется по сфере возникновения:

- взаимоотношения с контрагентами;
- персонал;
- технология;
- имущество;
- внешняя среда.

Последствия наступления событий операционного риска — прямые убытки, санкции, ущерб репутации.

Риск вложения средств в МИП возможно нивелировать:

- методами отбора организаций для участия в программах, которые позволят выявлять действительно востребованные рынком продукты/услуги/технологии;

- учетом в законодательстве, инфраструктуре ситуаций изменения процентных ставок и условий возврата заемных средств;
- системой мониторинга состояния МИП, участвующего в программе правительства Москвы;
- развитием существующих и созданием новых элементов инфраструктуры поддержки инновационной деятельности;
- оказанием консультационных услуг.

Малые инновационные предприятия, участвующие в исследовании, распределились (по оценке экспертов) по сегментам следующим образом

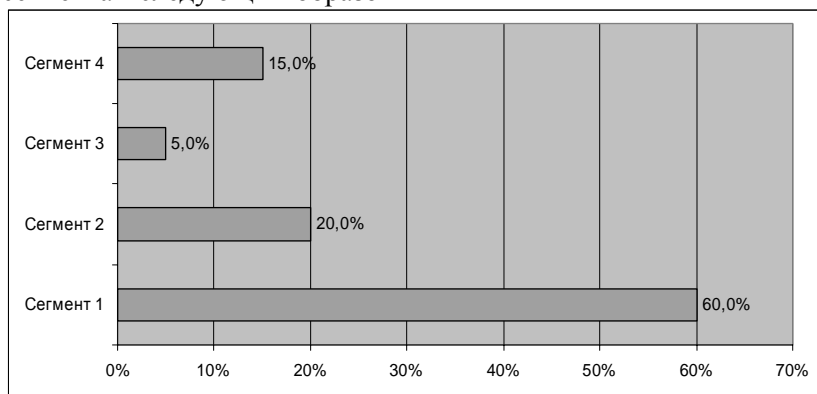


Рис. 1.3. Распределение МИП, участвующих в исследовании по сегментам.

По степени уменьшения риска сегменты располагаются: сегмент 1, сегмент 2, сегмент 3, сегмент 4.

Такое распределение риска вложения средств необходимо будет учитывать при разработке инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ в МИП.

1.2. Современные проблемы малых инновационных предприятий

1.2.1. Проблемы общего характера

Проблемы общего характера были выявлены в ходе анализа существующих публикаций по теме и беседы с руководителями МИП и руководителями элементов инфраструктуры поддержки МИП.

Руководителями МИП были названы следующие проблемы:

1. Слабое информирование о существующих программах и инфраструктуре поддержки малых инновационных предприятий Правительством г. Москвы.
2. Отсутствие структур, которые оказывают консультационные услуги МИП: юридические, финансовые, маркетинговые.
3. Трудности с поиском помещений для расширения своей деятельности.
4. Высокая арендная плата за офисные и производственные помещения – дешевле и проще производить за рубежом.
5. Трудности преодоления административных барьеров.
6. Отсутствие протекционизма со стороны государственных структур.
7. Высокие ставки налогообложения.

Частота упоминания проблем общего характера участвующими в интервью руководителями представлена на рис.1.4.

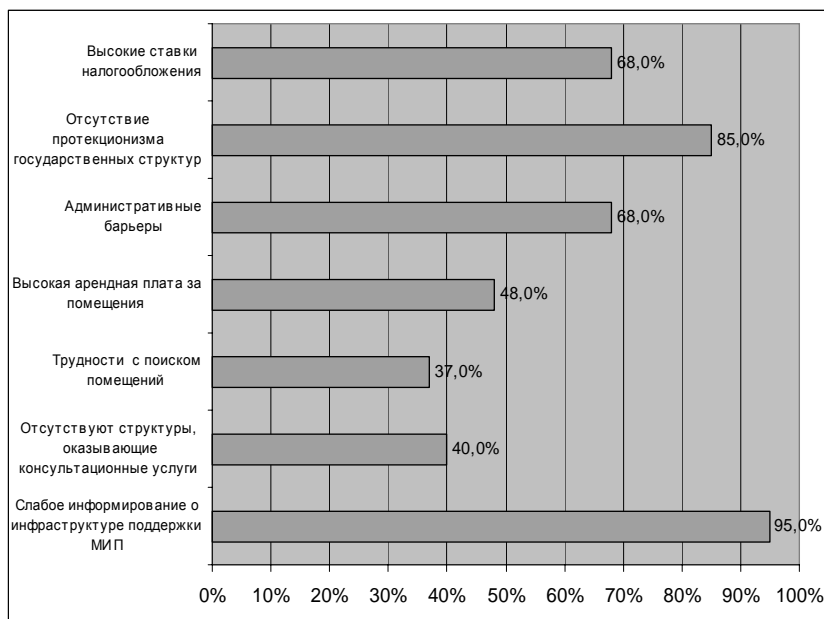


Рис.1.4. Частота упоминания проблем общего характера участвующими в интервью руководителями.

Проблемы общего характера, указанные руководителями МИП, можно разделить на две группы:

- проблемы, решаемые силами структур Правительства Москвы, – это проблемы с первой по четвертую;
- “традиционные” проблемы, решение которых возможно на федеральном уровне путем проведения реформ.

Сосредоточим свое внимание на первой группе проблем.

Вывод о “слабом информировании о существующих программах и инфраструктуре поддержки МИП Правительством Москвы” сделан на основе ответов руководителей об осведомленности о “Городской целевой программе поддержки и развития предпринимательства в инновационной сфере на 2004 – 2006 годы”. Распределение ответов представлено на рис.1.5.

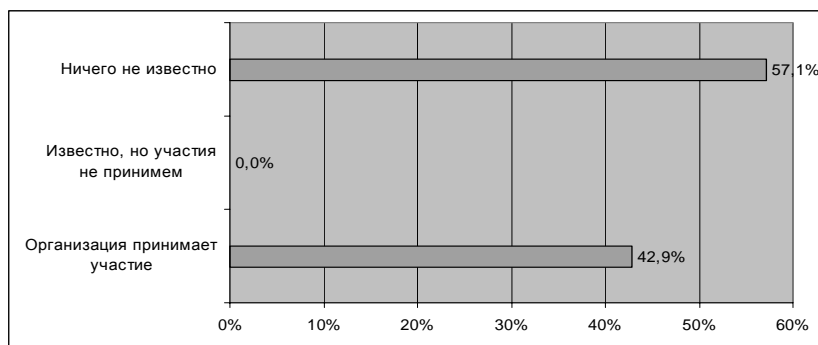


Рис. 1.5. Распределение ответов об осведомленности о “Городской целевой программе поддержки и развития предпринимательства в инновационной сфере на 2004 – 2006 годы”

Следует отметить, что 34% от числа отвечавших на этот вопрос отметили сразу два ответа “Наша организация принимает в ней участие” и “Ничего не известно”. Ответ “Наша организация принимает в ней участие” давали организации, которые получают субвенцию, но об остальных мероприятиях, проводимых в рамках программы, данным организациям ничего не известно.

Оценка руководителями МИП по шкале от 1 до 5 баллов значимости каналов получения информации об инфраструктуре поддержки инновационной деятельности показана на рис.1.6.

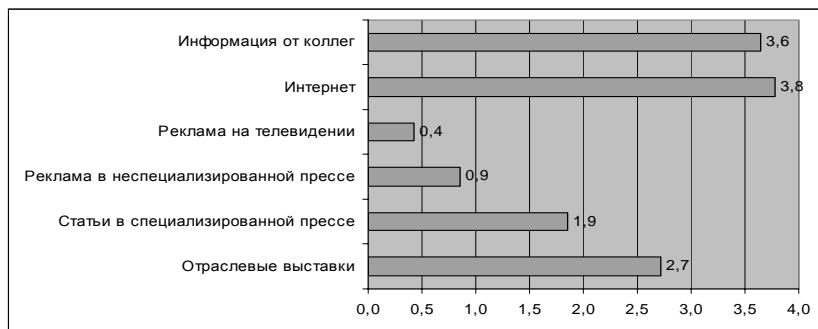


Рис. 1.6. Оценки руководителями МИП значимости каналов получения информации об инфраструктуре поддержки инновационной деятельности по шкале от 1 до 5 баллов.

Сравнение полученных результатов оценки значимости для руководителей МИП каналов получения информации с подобными результатами исследования, проводимого Союзом инновационно-технологических центров России (СИТР) в 2002-2003 году показывает, что значимость каналов получения информации несколько изменилась⁷ (рис 1.7.).



Рис. 1.7. Распределение источников информации об инфраструктуре поддержки инновационной деятельности (конкурсах и тендерах) по данным СИТР в 2002-2003 годах.

Основными каналами получения подобной информации, как и прежде, остались “Интернет”, “Информация от коллег – личные контакты”. Но при этом “Интернет” стал самым значимым (100 % руководителей МИП). Значимость канала прямой информации от

⁷ Бюллетень Союза инновационно-технологических центров России, № 11, май 2004 года (www.unitc.ru).

структур, осуществляющих поддержку инновационной деятельности (почтовая рассылка, электронная почта от организаторов), значительно снизилась. В беседе с руководителями МИП вопрос о прямом канале задавался отдельно, и выяснилось, что этот канал является вторичным, т.е. приобретает значение для руководителя МИП только после установления контакта с МИП.

В разработанной анкете не предполагалось, что вторая, третья и четвертая проблемы имеют место, но в процессе беседы с руководителями МИП они были названы. Вторая проблема “Отсутствие структур, которые оказывают консультационные услуги” называлась 90%, а третья и четвертая отмечалась 80% руководителей от числа тех, кто развивает свои предприятия самостоятельно (вне технопарков, инкубаторов и проч.).

Такое распределение ответов говорит о том, что с одной стороны, существующая инфраструктура (технопарки, бизнес инкубаторы и проч.) удовлетворяет потребностям “начинающих” МИП, но, с другой стороны, в последствии они столкнутся, как минимум, с третьей и четвертой проблемой: например, когда придется покинуть территорию технопарка. Поэтому проблемы “трудности с поиском помещений” и “высокие арендные платежи” являются актуальными для всех МИП и требуют решения со стороны Правительства Москвы.

Руководителями элементов инфраструктуры поддержки МИП были названы следующие проблемы общего характера:

1. Отсутствие/недостаток навыков и знаний по ведению бизнеса у руководителей инновационных компаний (проблема менталитета).
2. Непроработанность инновационных идей и разработок для целей коммерциализации.
3. Продукция МИП, как правило, не серийная и не предполагает последующего сопровождения и поддержки.
4. Отсутствие интереса к продукции МИП со стороны крупных корпораций.

Решения последних двух проблем лежат в плоскости ведения бизнеса МИП и протекционизма со стороны государства и общества в целом.

Первые две проблемы обусловлены тем, что инновационные компании, как правило, создаются бывшими или действующими учеными, которым приходится сталкиваться с не свойственными им по роду своей деятельности взаимоотношениями и процессами. Для пояснения этого можно привести слова одного

из руководителей МИП (ООО “МТА-КВЧ”, Н.Н. Лебедева): “Мы ученые и нам хотелось бы продолжать заниматься своим делом – проводить исследования, искать новые направления использования технологии, совершенствовать продукт, но никак не торговать, нам совершенно не интересно это, но в тоже время жаль, что наш прибор не будет помогать людям. Где бы найти такого менеджера, который бы занимался продажей нашего прибора”.

Кроме того, подобные организации создаются вокруг “лабораторной разработки”, которая не “отмасштабирована” для массового производства на рынке.

В Научном парке МГУ подобные проблемы решаются путем проведения семинаров со студентами, аспирантами, руководителями начинающих предприятий, а также оказанием различного рода консультационных услуг по ведению бизнеса. К этому процессу привлекаются люди, которые еще вчера начинали свою предпринимательскую деятельность, но уже достигли определенного успеха в существующей проблематике начального развития организации в инновационной сфере.

Таким образом, в инфраструктуре поддержки инновационных предприятий необходимо предусмотреть элементы бизнес образования и оказания консультационных услуг.

Проблемы, отнесенные к группе “традиционных” в работе рассматриваться не будут.

1.2.2. Проблемы привлечения внешних источников финансирования и оценка в их потребности (предпочтительные формы финансирования, оценка объемов финансирования, условия финансирования)

Проблемы привлечения внешних источников финансирования исследовались в нескольких аспектах:

- соответствие существующих форм поддержки привлечения внешних источников финансирования (ВИФ) существующим потребностям МИП;
- каков опыт привлечения ВИФ у МИП;
- каковы основные цели привлечения ВИФ и объем потребности ВИФ;
- какие формы ВИФ для организаций приемлемы и какие трудности испытывает организация в процессе привлечения.

Ответы руководителей МИП на предмет соответствия существующих форм поддержки Правительством Москвы привлечения ВИФ потребностям МИП показаны на рис.1.8. Совершенно очевидно, что ответы руководителей МИП разных сегментов были разными.

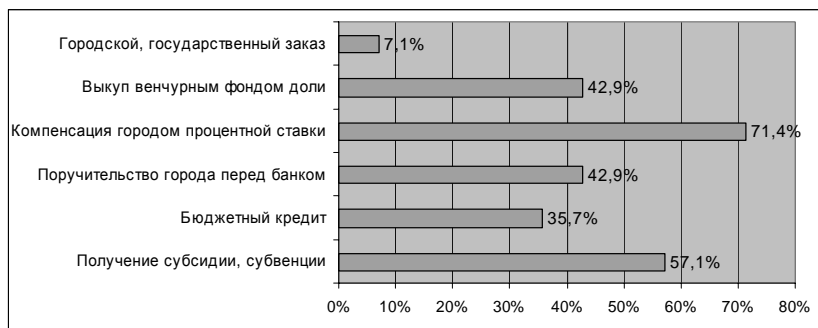


Рис. 1.8. Распределение ответов руководителей МИП существующих форм поддержки по привлечению ВИФ.

Анализ структуры ответов показал, что основное отличие сегментов МИП с высокой и низкой инновационной способностью заключается в разной приемлемости форма ВИФ. Для предприятий с высокой инновационной способностью приемлемы ВИФ в форме возвратных средств и неприемлемы в форме венчурного финансирования, а для предприятий со слабой инновационной способностью - с точностью наоборот. Такие распределения ответов объясняются тем, что предприятия, обладающие слабой инновационной способностью, в большинстве своем обладают только лишь нематериальными активами, и, следовательно, не имеют обеспечения под заемные средства. Отсутствие интереса к венчурному финансированию у руководителей предприятий с высокой инновационной способностью объясняется менталитетом этих людей. Как правило, руководители – они же собственники, которые на протяжении нескольких лет создавали предприятие, и отдавать часть собственности пусть и во благо развития бизнеса для них неприемлемо.

Общая оценка приемлемости форм ВИФ и способности МИП привлечь ВИФ показана на рис.1.9. Под приемлемостью форм ВИФ в исследовании понималось, что предприятие рассматривает возможность той или иной формы привлечения

ВИФ, а под способностью – предприятие обладает всеми необходимыми ресурсами для привлечения ВИФ.

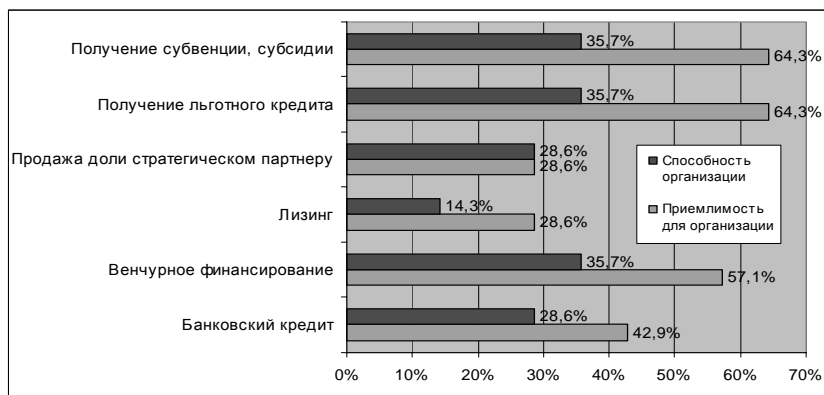


Рис. 1.9. Распределение приемлемости форм ВИФ и способности МИП привлекать ВИФ.

Основная масса предприятий (более 70%) не привлекала ВИФ, это видно из распределения ответов, показанных на рис.1.10.

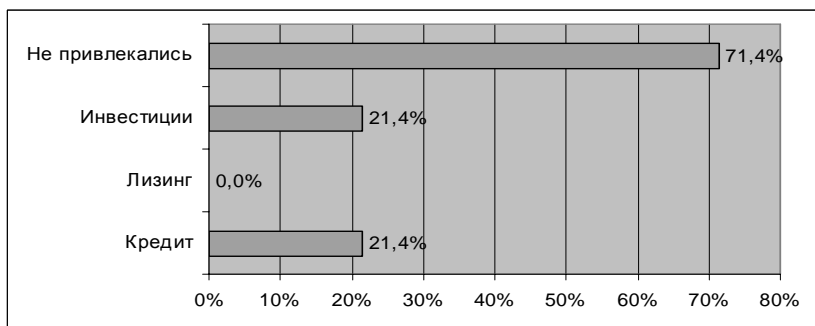


Рис. 1.10. Распределение организаций по привлечению ВИФ.

Из тех предприятий, что привлекали ВИФ в форме банковского кредита в качестве обеспечения (гарантии) использовали имущество предприятия (60%) и договора (контракты) на будущую поставку продукции (20%). Все предприятия привлекали ВИФ в форме банковского кредита внутри страны и относятся к сегментам с высокой инновационной способностью.

Распределения МИП по целям и по ключевым целям, для которых МИП будут привлекать ВИФ в инновационные проекты, показаны на рис.1.11. и рис.1.12. соответственно.

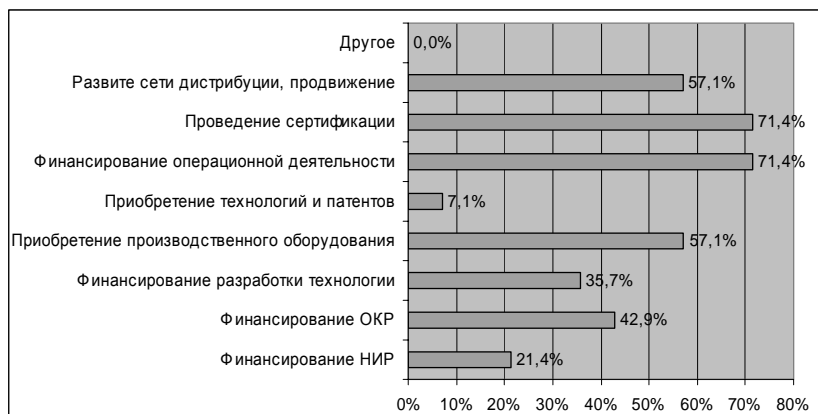


Рис. 1.11. Распределение предприятий по целям привлечения ВИФ.



Рис. 1.12. Распределение предприятий по ключевым целям привлечения ВИФ.

Очевиден тот факт, что выраженной разницы по целям привлечения ВИФ у МИП разных сегментов не существует. Это объясняется тем, что процесс по коммерциализации инновации не зависит от уровня инновационной способности организации.

Факт, что 28,6% предприятий в качестве ключевой цели привлечения имеют “Приобретение производственного оборудования” необходимо учитывать в разрабатываемой инфраструктуре привлечением различных лизинговых организаций.

Следует отметить, что финансирование НИР и НИОКР МИП осуществляют за счет собственных средств (рис.1.13).⁸

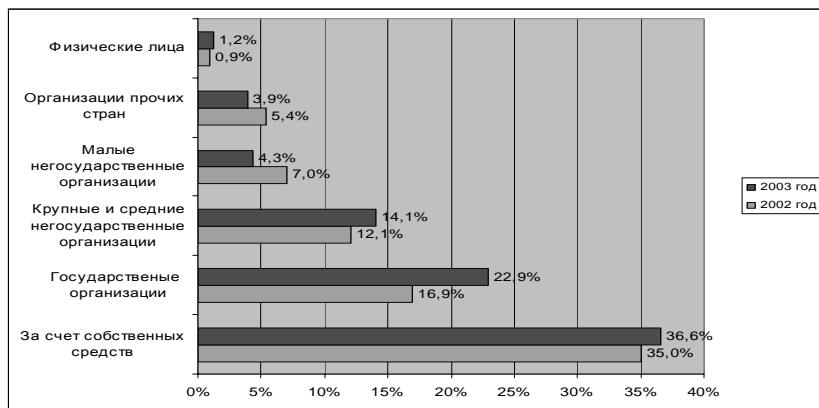


Рис. 1.13. Распределение источников финансирования НИР и НИОКР проводимых МИП.

Распределение потребности МИП в ВИФ показано на рис. 1.14., который демонстрирует, что средней суммой для внешнего финансирования МИП является от 1 до 5 млн. рублей. Распределение ответов руководителей о том, какую долю составляют ВИФ в финансировании инновационных проектов предприятия, показано на рис. 1.15.

⁸ Бюллетень Союза инновационно-технологических центров России , № 11 май 2004 года (www.unitc.ru).

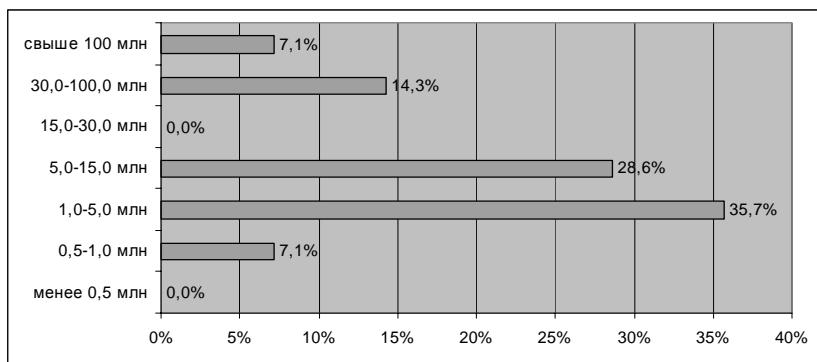


Рис. 1.14. Распределение потребности МИП в ВИФ.

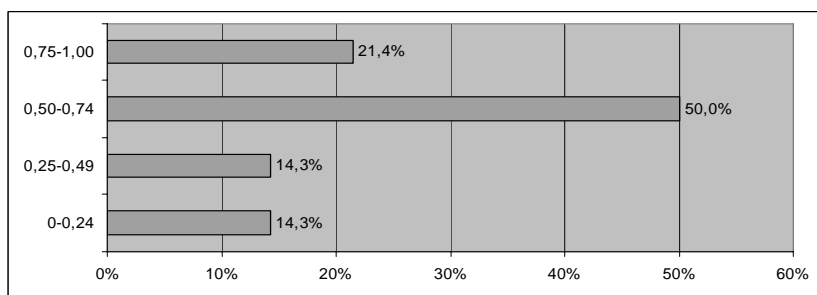


Рис. 1.15. Распределение долей ВИФ в финансировании инновационных проектов предприятия.

Исходя из средней по всем предприятиям суммы потребности в ВИФ, можно оценить совокупный объем $V_{ВИФ}$ потребности малых инновационных предприятий во внешних источниках финансирования как $V_{ВИФ} = N_{предприятий} \times V_{сред. потр. предприятия}$, где $N_{предприятий}$ – экспертная оценка количества МИП в г Москве и $V_{сред. потр. предприятия}$ – средняя потребность в ВИФ предприятия.

Количество малых инновационных предприятий, по оценке экспертов НИСИП, на основе данных, представленных технопарками, центрами поддержки малого предпринимательства, составляет от 1800 до 2000 предприятий. Средняя величина потребности в ВИФ предприятия составляет

от 1 до 5 миллионов рублей. Тогда совокупный объем потребности МИП в ВИФ составляет от 1,8 до 10 млрд. рублей.

Порядка 95% предприятий, участвующих в исследовании, выразили готовность раскрыть структуру собственников и финансовую отчетность для целей привлечения ВИФ.

Проблемы привлечения ВИФ, названные руководителями МИП, руководителями элементов инфраструктуры поддержки МИП, можно разделить на три группы:

- неосведомленность руководителей МИП о существующей инфраструктуре поддержки привлечения ВИФ, существующих формах ВИФ деятельности предприятия;
- неприемлемость существующих форм и условий привлечения ВИФ для МИП;
- отсутствие единой инфраструктуры, которая бы оказывала содействие МИП и владельцам ВИФ в поиске друг друга.

Первая группа проблем. Подавляющее большинство (более 90%) руководителей МИП отметили, что не имеют опыта привлечения ВИФ. Это не просто отсутствие информации о возможных формах привлечения ВИФ (как правило, на бытовательском уровне о формах привлечения представление у руководителей имеется), а отсутствие знаний как это делается, как предоставляется информация об инновационном продукте в ВИФ, какие документы, результаты предоставляются владельцам ВИФ. При достаточно хорошо проработанной научной проблеме, лежащей в основе инновации, имеют место трудности в написании адекватных бизнес-планов, проецировании научной разработки до уровня массового (серийного) производства. Кроме того, при возникновении интереса к предприятию со стороны зарубежных инвесторов от МИП требуется предоставление финансовой отчетности в соответствии с МСФО, что требует дополнительных затрат и знаний.

Отдельно нужно отметить, что отсутствуют знания по оценке интеллектуальной собственности и распределения на нее прав – эта проблема актуальна для двух сторон как для руководителей МИП, так и для ВИФ. Это создает трудности в адекватной оценке бизнеса, его нематериальных активов, особенно на этапе, когда МИП не начала массовые продажи своей продукции.

Вторая группа проблем обусловлена тем, что для большинства МИП (для участвующих в исследовании 90%) привлечение ВИФ в форме банковского кредита неприемлемо, поскольку отсутствует какое-либо обеспечение. Но и в случае

наличия обеспечения, например, в качестве обеспечения (гарантии) выступает договор (контракт) на будущую поставку продукции, неприемлема ставка процента по кредиту (привлечение ВИФ в форме кредита допускают МИП, принадлежащие сегментам с высокой инновационной способностью). В настоящий момент для предприятий малого бизнеса ставка процента по кредиту составляет 17-30%.⁹ С учетом наличия риска, присущего инновационному предприятию, она может возрасти.

Исходя из вышесказанного, основной формой привлечения ВИФ (для МИП всех сегментов) является получение субвенций (субсидий) от Правительства Москвы, продажа доли бизнеса стратегическому партнеру или венчурному фонду.

Третья группа проблем определяется тем, что отсутствует посредническая структура, которая позволила бы не только найти ВИФ и руководителям МИП друг друга, а также выступала гарантом их начальных договоренностей: выражаясь словами О.В. Мовсисяна (руководитель научного парка МГУ), “была бы депозитарием договоренностей инвесторов и руководителей инновационных предприятий”. Кроме того, подобная структура могла бы снизить риски для владельцев ВИФ путем проведения предварительной научно-технической и экономической экспертизы инновационных проектов.

1.2.3. Проблемы малых инновационных предприятий при продвижении продукции на московском, национальном и зарубежных рынках

Под продвижением продукции будем понимать маркетинговые воздействия, (кроме личных продаж, рекламы и пропаганды) которые стимулируют совершение покупок и повышают эффективность продаж, такие как выставки, демонстрации и различные единовременные акции, которые организуются с целью осуществления повседневных продаж; а также совокупность мероприятий, таких как мероприятия, связанные с выводом продукции на рынок (оценка рынка, проведение сертификации продукции, получение различных разрешительных документов, поиск партнеров).

⁹ Гордюшов И., Митрофанов Л. “Банки выросли до экспресс кредитования малого бизнеса” “Банковское обозрение”, № 6, июнь 2005 г. (<http://www.bankir.ru/analytics/classic/kredit/352/34246>).

Исследование проблематики продвижения продукции осуществлялось на трех рынках: московском, национальном и международном.

Распределение средней доли продукции МИП (в денежном выражении), участвующих в исследовании, по рынкам приведено на рис. 1.16. Такое распределение говорит о том, что с продвижением продукции на международный рынок существуют проблемы.

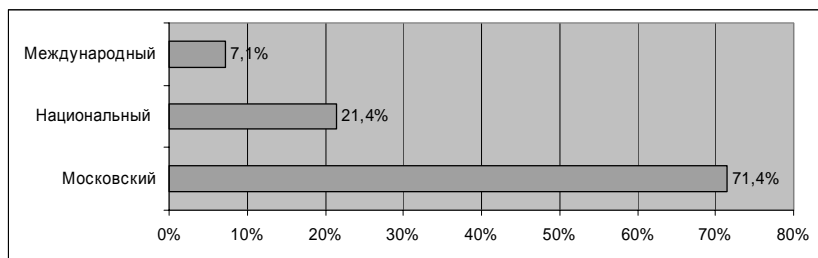


Рис. 1.16. Распределение средней доли продукции МИП Москвы по рынкам.

Проблемы и трудности продвижения продукции на московском, национальном и зарубежных рынках приведены на рис. 1.17.

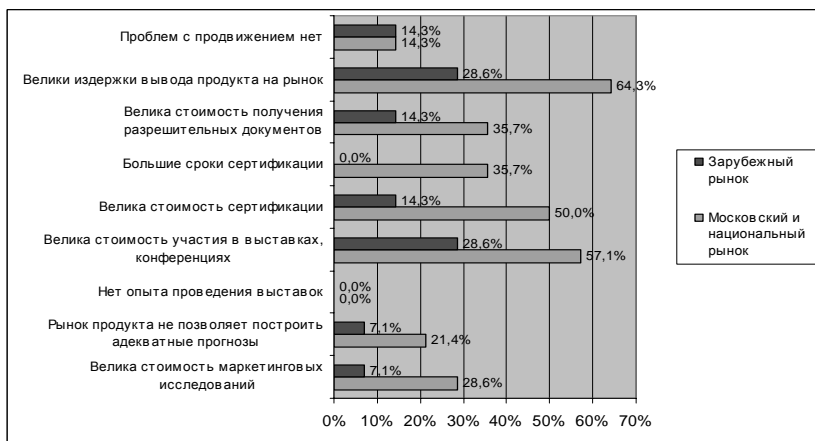


Рис. 1.17. Проблемы и трудности в продвижении продукции МИП на московском, национальном и международном рынках.

Несмотря на то, что основными рынками предприятий являются московский и национальный (в среднем составляет 74,1% продукции в денежном выражении), руководители МИП проводили оценку востребованности своей продукции за рубежом. Анализ подвергались рынки стран СНГ (Казахстан, Украина), а также рынки США, Англии, Германии, Италии, Израиля, Польши, Чехии. Страны юго-восточной Азии, такие как Китай, Южная Корея, Малайзия и Тайвань рассматривались не как потребители продукции, а как потенциальные партнеры в производстве продукции.

Каналы продвижения продукции организаций, которые осуществляют продажи продукции за рубежом, показаны на рис. 1.18

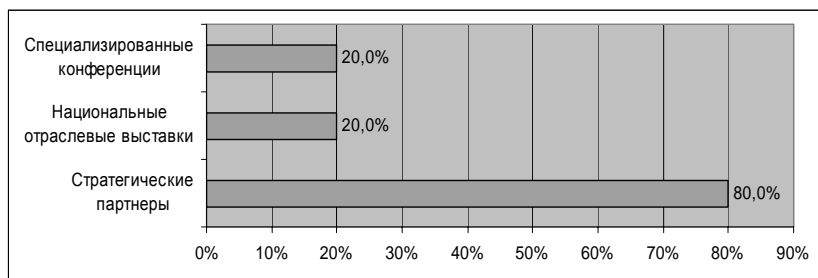


Рис. 1.18. Каналы продвижения продукции МИП за рубежом.

Конкурентными преимуществами своей продукции на зарубежных рынках руководители МИП назвали: “Соотношения цены и качества” – 43%, “Уникальность технологии” – 43%, “Лояльность потребителей” – 14%.

Обобщая вышесказанное, проблемами продвижения продукции МИП являются:

- отсутствие навыков по продвижению продукции, в первую очередь в области маркетинга;
- недостаток средств для участия в выставках и показах, а так же проведения сертификации продукции или получения различных разрешительных документов.

Тогда на инфраструктуру поддержки провидения продукции МИП должно возлагаться решение следующих задач:

- оказание консультационных услуг в области маркетинга, сертификации продукции;

- организация выставок, показов как на национальном рынке, так и за рубежом с учетом сферы деятельности компании;
- оказание финансовой поддержки МИП путем частичной или полной компенсации участия в отраслевых выставках.

Общее требование к этой инфраструктуре – ориентация на конкретные потребности МИП в продвижении продукции, основанная на тесном сотрудничестве.

Для подтверждения вышесказанного приведем слова директора ООО “Оптические телекоммуникации” Базакуцы П.В: “В последние годы отдача от участия в выставках падает. Потребитель стал избирательным и посещает узкоспециализированные выставки. Поэтому участие в выставке компаний из различных индустрий не даст требуемый результат. И, откровенно говоря, интереса у меня для целей продвижения своей продукции данное мероприятие не вызовет. Гораздо полезней было бы, если правительственные структуры компенсировали часть затрат на участие в выставках. В выставках, которые с нашей точки зрения полезны для развития бизнеса в моей индустрии”.

1.2.4. Перечень сфер деятельности малых инновационных предприятий Москвы и видов продукции, которые могут представлять интерес для зарубежных потребителей и инвесторов

Малые инновационные предприятия осуществляют свою деятельность во всех сферах (отраслях), которые бы представляли интерес как для потенциальных зарубежных владельцев внешних источников финансирования, так и для потребителей. Перечень видов продукции, производимой МИП г. Москвы велик и охватить его в данной работе невозможно. В этом разделе рассмотрим общие характеристики на примере МИП, участвующих в исследовании, и представим перечень конкретных предприятий, чья продукция будет интересна за рубежом.

Распределение предприятий, участвующих в исследовании, по сферам деятельности приведены на рис. 1.19.

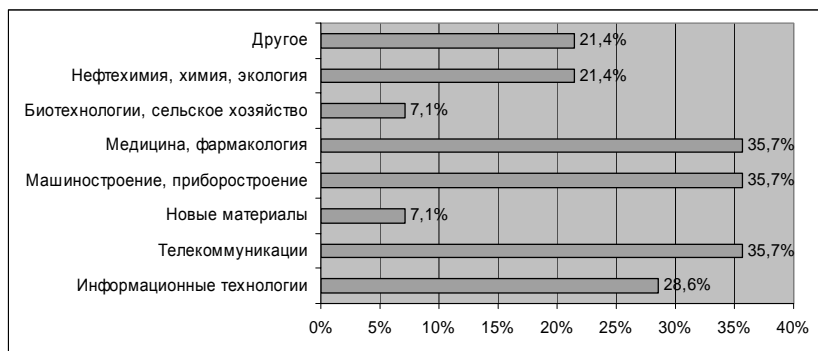


Рис. 1.19. Сферы деятельности предприятий, участвующих в исследовании.

Распределение МИП по числу работников показано на рис.1.20. Порядка 80% всех МИП, участвующих в исследовании, имеют не более 30 работников. Порядка 70% предприятий осуществляет планирование деятельности на период в 1 год, а в 21,4% предприятий планирование своей деятельности не осуществляется вовсе (рис.1.21). Более 35% руководителей отметили, что как таковой организационной структуры предприятия не существует (рис. 1.22). Распределение МИП по объему произведенной продукции в 2004 г. показан на рис.. 1.23.

Вышеуказанные цифры позволяют сделать выводы:

- треть предприятий имеют низкую инновационную способность, что позволяет говорить о том, что без помощи (не только в привлечении ВИФ и продвижении продукции), но и без консультационных услуг по маркетингу, финансам они не смогут вывести инновационные проекты на рынок;
- для дальнейшего развития организаций, для решения “проблем роста” потребуется помощь консультантов по управлению и организационному развитию.

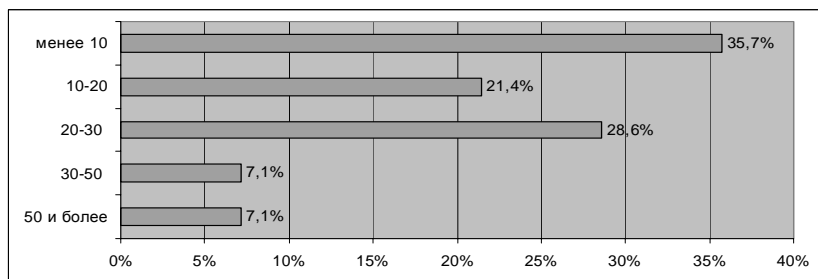


Рис. 1.20. Распределение МИП по числу работников.

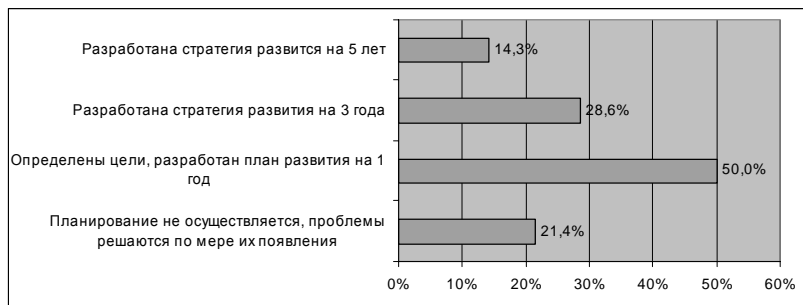


Рис.1.21. Распределение МСП по ведению работ по планированию развития организации.

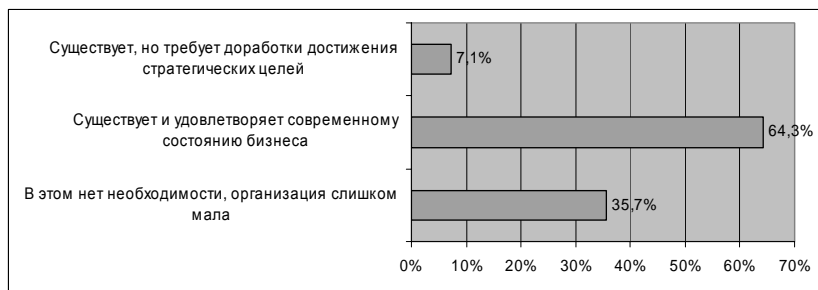


Рис.1.22. Распределение МСП по наличию организационной структуры, системы мотивации работников

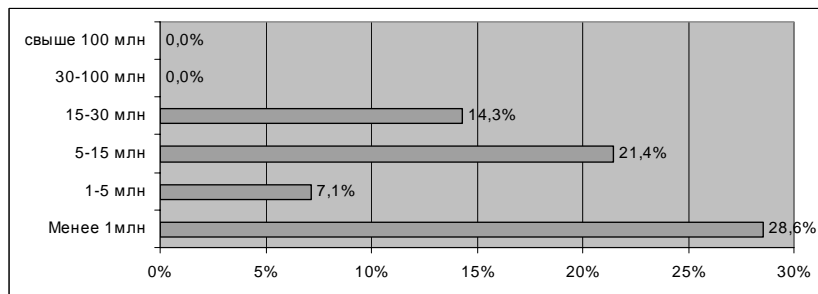


Рис. 1.23. Распределение МСП по объему произведенной продукции в 2004 году.

1.3. Основные выводы

1. К внешним источникам финансирования малых инновационных предприятий относятся:

безвозвратные средства:

- субвенции/субсидии правительства, общественных фондов, различных финансовых институтов;
- гарантов;
- возвратные средства:
- банковский кредит;
- банковский кредит с льготной процентной ставкой (ставкой частично/полностью компенсируемой правительством);
- банковский кредит с частичным/полным поручительством правительства;
- лизинг;
- инвестиции:
- венчурное финансирование (продажа доли собственности предприятия инвестиционному фонду, банку, другому финансовому институту, структурам “бизнес ангелов”);
- продажа доли предприятия стратегическому партнеру.

2. Понятие малое инновационное предприятие в соответствии с существующим законодательством ограничивает круг предприятий, которые были бы интересны для владельцев внешних источников финансирования.

3. Для детального изучения проблем и потребностей МИП во внешних источниках финансирования и продвижения продукции, а также разработки инфраструктуры поддержки проведено разделение малых инновационных предприятий на четыре сегмента:

- слабая инновационная способность организации и высокая инновационность продукта/услуги/технологии;
- слабая инновационная способность организации и низкая инновационность продукта/услуги/технологии;
- сильная инновационная способность организации и высокая инновационность продукта/услуги/технологии;
- сильная инновационная способность организации и низкая инновационность продукта/услуги/технологии.

4. Анализ поведенных интервью с руководителями МИП, организаций поддержки инновационной деятельности показал, что инфраструктура поддержки привлечения внешних источников финансирования и продвижения продукции должна:

- стимулировать увеличение предложения инновационной продукции через:
 - а) открытость распространения информации о программах и формах привлечения внешних источников финансирования;
 - б) доступность к элементам инфраструктуры всем сегментам МИП;
 - в) создание благоприятных условий (климата) для создания малых инновационных предприятий и увеличения объемов производства: снижение налогов и арендной платы за помещение;
- обеспечивать рост объема привлекаемых внешних источников финансирования МИП через:
 - а) оказание содействия МИП в привлечении внешних источников финансирования, ВВИФ в поиске организаций для вложения средств;
 - б) снижение для ВВИФ риска вложения средств в МИП;
- стимулировать спрос на продукцию МИП через:
 - а) систему правительственных закупок и контрактов;
 - б) протекционизм и продвижение продукции на внутренних и зарубежных рынках.

5. В настоящий момент существует три группы проблем привлечения ВИФ в МИП:

- неосведомленность руководителей МИП о существующей инфраструктуре поддержки привлечения ВИФ, существующих формах ВИФ деятельности предприятия;
- неприемлемость существующих форм и условий привлечения ВИФ для МИП;
- отсутствие единой инфраструктуры, которая бы оказывала содействие МИП и владельцам ВИФ в поиске друг друга.

6. Оценка объема потребности во внешних источниках финансирования малыми инновационными предприятиями г. Москвы составляет от 1,8 до 10 млрд. руб. в год, в среднем от 1 до 5 млн. рублей на одно предприятие.

7. Формами ВИФ, которые МИП всех сегментов способны привлекать, являются:

- получение субвенций/субсидий;
- продажа доли бизнеса стратегическому партнеру или венчурному фонду;
- лизинг.

Наименее востребованной формой ВИФ деятельности предприятия является кредит из-за отсутствия обеспечения.

Основная масса МИП (более 74%) никогда не привлекали внешние источники финансирования своей деятельности.

8. Проблема продвижения продукции МИП являются:

- отсутствие у руководителей МИП знаний и навыков по продвижению продукции, проведению сертификации и лицензирования;
- недостаток средств для участия в выставках, конференциях, для проведения сертификации, лицензирования продукции или получения различных разрешительных документов.

2. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО СПРОСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПРОДУКЦИЮ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МОСКВЫ И АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ИНВЕСТОРОВ ДЛЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

2.1. Анализ внутреннего рынка продукции малых инновационных предприятий

В 2002 г. затраты на НИОКР в Российской Федерации составили 14,2 млрд. долл. (8-е место в мире)¹⁰. Доля затрат на НИОКР от ВВП составляет 1,25% (см. рис. 2.1), в то время как в 1990 г. этот показатель равнялся 2,03%. Если в 1990 г. по величине данного показателя Россия находилась на уровне, сопоставимом с ведущими странами ОЭСР, то в настоящее время она ближе к группе стран с низким научным потенциалом (Польша, Венгрия, Чехия).

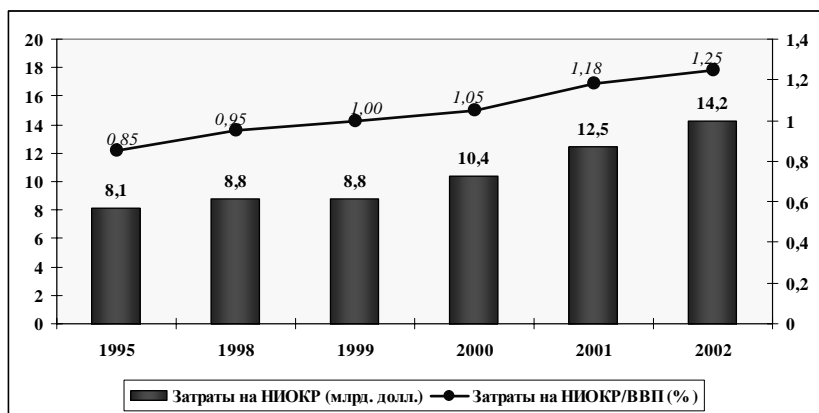


Рис № 2.1. Динамика отчислений России на НИОКР и доли НИОКР от ВВП в 1995-2002 гг. (Источник: Федеральная служба государственной статистики).

¹⁰ По данным Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>.

В настоящее время величина затрат в расчете на одного занятого исследованиями и разработками в России в 9 раз меньше, чем в Южной Корее и в Германии. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в России в 2002 г., равнялась 986 млн. чел. (3-ий показатель в мире после США и Китая), это на 20% меньше, чем было занято в 1995 г. Начиная с 1998 г. численность персонала, занятого исследованиями и разработками, стабилизировалась как в целом по науке, так и по ее секторам, включая государственный сектор и сектор высшего образования. Данная тенденция характерна и для структуры по категориям персонала. Осталась почти неизменной численность исследователей государственного сектора, незначительно увеличился этот показатель в секторе высшего образования¹¹.

Интенсивность “утечки мозгов” из России практически не снижается. По экспертным оценкам, с 1989 по 2002 гг. за рубеж уехали более 20 тыс. ученых и около 30 тыс. работают за границей по временным контрактам. Хотя это составляет около 5-6% кадровой численности научного потенциала страны, уехавшие являются, как правило, наиболее конкурентоспособными учеными, находящимися в самом продуктивном возрастном интервале. Главной причиной для подавляющего большинства (90 %) уехавших жить и работать за границу является низкая оплата труда ученых на родине. В начале 2004 г. средняя начисленная заработная плата в сфере науки и научного обслуживания составляла 7082 руб. (около \$250), что примерно в 4 раза ниже, чем пороговая величина, которая смогла бы, по оценкам, остановить процесс миграции научных кадров из России¹².

Основным источником финансирования НИОКР в России являются средства бюджета, в 2002 г. доля бюджетного финансирования НИОКР составила 59%, причем отмечается рост этого показателя, в 1998 г. он равнялся 52%. Эта тенденция является, безусловно, негативной, так как НИОКР в экономически развитых странах в основном финансируется за

¹¹ Министерство образования и науки Российской Федерации: “Стратегия Российской Федерации в области развития науки и инноваций на период до 2010 г.”.

¹² Министерство образования и науки Российской Федерации: “Стратегия Российской Федерации в области развития науки и инноваций на период до 2010 г.”.

счет средств частного сектора, а доля правительственного финансирования, наоборот, год от года сокращается. Так в США правительство финансирует только 28% НИОКР, в Германии - 31%, в Японии – около 20%. Доля НИОКР в России, профинансированного частным сектором, составляет только 31%.

В структуре правительственных расходов на НИОКР в России преобладают: национальная оборона (43%), неспециализированные исследования (13%), промышленные технологии (11%), аэрокосмическая промышленность (10%) и человеческое здоровье (4%).

В 2002 г. 70% всех ассигнаций на НИОКР пошли в предпринимательский сектор, 24,5% - в государственный сектор и 5,5 % - в сектор высшего образования. Около 53% проведенных в 2002 г. НИОКР в России были в сфере услуг, 39% - в промышленности, 7% - в сельском хозяйстве¹³. Почти для всех развитых стран характерна более высокая доля сферы услуг (65-80%), меньшая доля промышленности и совсем незначительная доля сельского хозяйства (1-2%). В секторе промышленности наибольшие средства на НИОКР затрачиваются в следующих отраслях: машиностроение (30,7%), аэрокосмическая промышленность (22,4%), электронное оборудование и автомобильная промышленность (по 8,5%), химическая и фармацевтическая промышленность (4,6%).

В 2002 г. 67% от всех НИОКР приходилось на разработки, 17% – на прикладные исследования и 16% - на фундаментальные исследования. Следует отметить незначительную долю прикладных исследований, в то время как в других странах этот показатель находится на уровне 20-30%.

В 2002 г. в России было выдано 16292 патента, из них 13779 были национальные и 2513 – иностранные.

В 2004 г. в России было создано 676 передовых производственных технологий, 84% из них были новые в стране, 7,6% были принципиально новыми, 35% из них обладают патентами, а 46,7% - патентной чистотой. Наибольшее количество передовых технологий было создано в области производства, обработки и сборки (50,5%), затем идут проектирование и инжиниринг (16,4%), а далее - аппаратура автоматизированного наблюдения и контроля (13,3%).

¹³ Science and Engineering Indicators 2004
(<http://www.nsf.gov/sbe/srs/seind04/>).

Таблица № 2.1

**Количество созданных передовых технологий в России
в 2004 г. по видам деятельности**

	Количество созданных передовых технологий	В % от общего количества созданных передовых технологий
Всего:	676	100,0%
Проектирование и инжиниринг	111	16,4%
Производство, обработка и сборка	342	50,5%
Автоматизированные погру- зочно-разгрузочные операции; транспортировка материалов и деталей	11	1,6%
Аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	90	13,3%
Связь и управление	49	7,3%
Производственные информа- ционные системы	23	3,5%
Интегрированное управление и контроль	50	7,4%

В 2004 г. общее количество сделок по торговле технологиями с зарубежными странами составило 2800 (на сумму 85002 млн. руб.). Из них экспортные сделки составили 1688 (31069 млн. руб.), импортные – 1112 (53933 млн. руб.). Среди экспортных сделок 677 были заключены в сфере научных исследований (3692 млн. руб.), 610 – по инжиниринговым услугам (20837 млн. руб. – 67% всех полученных средств), 44 – в сфере ноу-хау (719 млн. руб.), 11 – по патентным лицензиям (127млн. руб.) и только 5 – по патентам на изобретения, но за них было получено 1317 млн. руб. В импортных сделках преобладали инжиниринговые услуги - 629 сделок (39281 млн. руб. – 73% всех полученных средств), 74 - по научным исследованиям (413 млн. руб.), 33 – по ноу-хау (1438 млн. руб.), 34 – по патентным лицензиям (2489 млн. руб.), 14 – по патентам на изобретения (108 млн. руб.). Следует отметить, что при общем превышении сделок

по экспорту технологий средств на импорт технологий было затрачено на 22864 млн. руб. больше.

В отраслевой структуре экспорта Российских технологий в 2004 г. преобладали: строительство (40,3% от всех полученных средств), наука и научное и обслуживание (25,2%); на промышленность пришлось 16,0%, в том числе на электроэнергетику, машиностроение и металлообработку, химическую и нефтехимическую промышленность по 4%; на торговлю и общественное питание – 8%. Отраслевая структура импорта технологий значительно отличается от экспортной структуры: на первое место здесь выходит промышленность (46% всех полученных средств), в том числе топливная (16,7%) и пищевая (15%); торговля и общественное питание (40,2%). Структура экспорта и импорта технологий четко указывает на пробелы в развитии научных исследований в отдельных отраслях экономики, что приводит к значительному импорту, а также определяет наиболее востребованные на зарубежном рынке российские технологии.

Среди основных проблем организации НИОКР в России также следует выделить:

- разрыв междисциплинарных связей и цикла “фундаментальные исследования – прикладные исследования – промышленное производство”;
- недостаточная востребованность высокого потенциала академического сектора науки, этот сектор мало вовлечен в процесс формирования экономики знаний;
- сохраняется разрыв между наукой и образованием, как следствие не реализуется синергетический эффект от научно-образовательной деятельности.

Москва является наиболее развитым в инновационном плане субъектом Российской Федерации. По данным Федеральной службы государственной статистики,¹⁴ в 2003 г. внутренние затраты на исследования и разработки в Москве составили 58,07 млрд. руб. – 34,1% от российского показателя. В ней зарегистрировано 847 организаций, выполняющих исследования и разработки (22,3% от России), численность персонала, занятого в исследованиях и разработках, составляет 259 тыс. чел. (30,2% от России).

¹⁴ www.gks.ru

В структуре затрат на НИОКР в Москве преобладают разработки – 66,4%, на фундаментальные исследования приходится 18%, а на прикладные исследования - только 15,6%.

В общем количестве предприятий и организаций Москвы по состоянию на 1 июля 2004 г. предприятия науки и научного обслуживания составляют 5,7%, это четвертое место после предприятий торговли и общественного питания (48,6%), промышленности (8,7%) и строительства (8,4%)¹⁵.

По уровню инновационной активности среди других российских городов Москва занимает первое место (17,6%), более чем вдвое превысив средний уровень по стране. Однако следует сказать, что в городе не в полной мере используется интеллектуальный потенциал специалистов и научных работников инновационной сферы деятельности: всего лишь 3-5% научно-технических разработок государственных предприятий доводится до серийного производства, не сформирован рынок высокотехнологичной продукции.

Исследования, проведенные МИВТ-Центром по инициативе Департамента поддержки и развития малого предпринимательства города Москвы¹⁶, показали, что из 45 тысяч малых предприятий научной и производственной сферы города численность предприятий, действующих в приоритетных направлениях развития науки и технологий, составляет около 2 тысяч. Структура малого предпринимательства в этих направлениях распределяется следующим образом: информационно-коммуникационные технологии и электроника (41%), производственные технологии (46%), технологии живых систем (4%), экология (8%), новые материалы (2%). Около половины из них имеют успешный опыт коммерциализации научных разработок в виде отдельных продуктов.

На основании данного исследования можно сделать вывод, что структура инновационного предпринимательства в Москве несколько отличается от российской: здесь на первое место выходят ИКТ, а также более развиты экологические НИОКР.

¹⁵ Ломакин О.Г. “Состояние и перспективы развития малого инновационного бизнеса в Москве” (<http://www.subcontract.ru>).

¹⁶ Ломакин О.Г. “Состояние и перспективы развития малого инновационного бизнеса в Москве” (<http://www.subcontract.ru>).

2.2. Анализ наличия в Российской Федерации инвесторов, готовых вкладывать средства в малые инновационные предприятия Москвы

В настоящее время в Российской Федерации и, в частности, в Москве очевиден серьезный недостаток в источниках финансовых ресурсов, доступных малым инновационным предприятиям. Главным образом, инновационные проекты малых предприятий финансируются государственными фондами и организациями инфраструктуры поддержки инновационной деятельности. Полноценного рынка венчурного финансирования в России в настоящее время нет, поэтому поддержка инновационной активности малых предприятий в большей мере осуществляется государством.

Осуществлением прямых инвестиций в малые инновационные предприятия занимаются далеко не все типы инвесторов. В частности, инвесторы, занимающиеся финансированием инновационных проектов малых предприятий, должны обладать готовностью к риску, в ряде случаев – специфическими знаниями в отрасли, в которой осуществляются инвестиции, а также опытом в продвижении инновационной продукции. Основными потенциальными источниками финансирования проектов малых инновационных предприятий традиционно являются следующие институты:

- Государственные организации и фонды, оказывающие содействие инновационной деятельности;
- Венчурные фонды;
- “Бизнес-ангелы”.

Государственные организации и фонды, оказывающие содействие инновационной деятельности.

Одним из основных участников процессов финансовой поддержки малого предпринимательства в инновационной сфере является Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника). В Фонд Бортника ежегодно направляется 1,5% средств федерального бюджета на гражданскую науку. Фонд оказывает прямую финансовую помощь малым предприятиям, занятым в высокотехнологичных отраслях экономики. Основные направления работы Фонда связаны в настоящее время с реализацией двух программ поддержки малого предпринимательства в научно-технической сфере – “СТАРТ” и “ТЕМП”. Программа “СТАРТ” реализуется на принципах “посевого” финансирования (на стартовой стадии

развития инновационного предприятия), программа “ТЕМП” направлена на стимулирование приобретения лицензий на новые технологии и технические решения у российских университетов, академических и отраслевых институтов, отдельных ученых и специалистов.

Другим участником процессов финансовой поддержки малых инновационных предприятий в РФ является Российский фонд технологического развития. РФТР реализует свои цели и задачи через конкурсное финансирование на возвратной основе научно-технических и инновационных проектов. Подготовка решений о финансировании научных исследований и экспериментальных разработок из средств Фонда включает проведение комплексной научно-технической и экономической экспертизы заявок на финансирование научных исследований и экспериментальных разработок из средств Фонда.

Финансовая поддержка инновационной деятельности осуществляется также Фондом содействия инновационной деятельности Высшей школы. Фонд оказывает поддержку структурам, входящим в систему высшей школы РФ, и инновационным организациям, созданным с участием ВУЗов. Деятельность Фонда главным образом заключается в оказании финансовой поддержки в области разработки и коммерциализации конкурентоспособных технологий и наукоёмкой продукции, стимулировании создания в ВУЗах инновационной инфраструктуры и вовлечения в инновационную деятельность научного потенциала Высшей школы. В частности, Фонд оказывает финансовую поддержку инновационным программам и проектам Высшей школы на условиях безвозмездного целевого финансирования и беспроцентного займа (при условии привлечения внешнего финансирования в размере не менее 60% общих затрат по проекту).

Венчурные фонды.

Венчурные паевые инвестиционные фонды – это паевые инвестиционные фонды закрытого типа. Их главная особенность заключается в том, что они ориентированы на долгосрочное вложение капитала и имеют возможность покупать доли в обществах с ограниченной ответственностью, акции открытых и закрытых акционерных обществ. Венчурные фонды могут реализовывать различные проекты, связанные с реальной экономикой, а не с финансовым рынком. Для успешного развития венчурных фондов и венчурной индустрии в целом необходима инфраструктура и работающие инструменты как для “входа”

инвесторов в бизнес, так и для “выхода” из него. Возможными вариантами выхода инвесторов могут быть: продажа бизнеса стратегическим инвесторам, другому венчурному фонду или продажа через открытые торги на бирже. На сегодняшний день реально работающих инструментов по выходу венчурного инвестора из компании после завершения проекта в российских условиях практически нет. По мере совершенствования законодательства, регулирующего создание и функционирование венчурных ПИФов, а также по мере развития самого рынка прямого инвестирования в России весьма вероятно, что венчурное инвестирование станет одним из наиболее значительных механизмов финансовой поддержки малого инновационного бизнеса. Список венчурных фондов и компаний, осуществляющих деятельность в России, представлен в приложении 5. В полной мере соответствующих российскому законодательству венчурных фондов (фондов закрытого типа) в России сформировано к настоящему моменту только 12, в том числе 7 из них – в Москве (информация о данных фондах представлена в приложении 3). Суммарная стоимость чистых активов венчурных инвестиционных фондов в России составляет около 6,9 млрд. рублей. Таким образом, не представляется возможным говорить о полноценном функционировании рынка венчурного инвестирования, объемы располагаемых фондами средств пока являются незначительными.

Следует отметить, что венчурные фонды в России пока не в достаточной мере ориентированы на инвестирование в наукоемкие производства, тем более в малый бизнес, начинающий свою деятельность в столь рискованной области. Задача региональных органов власти в таких условиях предложить механизмы, способные привлечь коммерческие инвестиционные компании к инвестированию в малый бизнес в инновационной сфере (например, с помощью частичного гарантирования, разделения с инвестором определенных видов рисков, присущих отрасли).

В настоящее время в развитых странах венчурная индустрия рассматривается как один из ключевых источников финансирования инноваций, в России же венчурный капитал мало занимается финансированием малого предпринимательства, занятого в производстве высокотехнологичной продукции. Однако уже в настоящее время отмечается тенденция к росту влияния отечественного венчурного капитала на развитие малого и среднего инновационного бизнеса. За период с 1994 по 2004 год

российские инвесторы вложили в 353 компании более 2,4 млрд. долларов. В настоящее время суммарная капитализация венчурных фондов, действующих в России, составляет около 3,1 млрд. долларов.

Во многом формированию венчурного рынка в России способствует ассоциация участников процессов финансирования инновационных предприятий – Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ)¹⁷. Ассоциация ставит перед собой задачи формирования благоприятного климата для осуществления инвестиционной деятельности, представления интересов своих членов, информационного обеспечения функционирования венчурного рынка. Одним из направлений деятельности Ассоциации является организация форумов-ярмарок. В октябре 2005 года планируется проведение уже шестой венчурной ярмарки, основным организатором которой является РАВИ. Основной целью ярмарки является “знакомство” венчурных инвесторов (частных лиц и представителей фондов) с высокотехнологичными компаниями, заинтересованными в получении финансирования, путем организации коммуникативной площадки.

Фонды, входящие в Ассоциацию, обладают капитализацией от 4 до 400 млн. долларов. Среди них представлены как отечественные, так и зарубежные компании. При этом отмечается, что доля российских управляющих компаний имеет тенденцию к постепенному увеличению, кроме того, постепенно увеличивается доля средств, привлекаемых в фонды из российских источников.

В качестве перспективного направления развития рынка венчурного инвестирования следует выделить создание венчурных фондов в рамках крупных финансово-промышленных групп, осуществляющих деятельность в России. Для ФПГ малые высокотехнологичные предприятия могут являться не только объектом для осуществления инвестиций с единственной целью извлечения прибыли, но и партнерами – поставщиками, субподрядчиками и т.д. Заметным участником рынка венчурного инвестирования такого рода в РФ является венчурный фонд “Русские технологии”, созданный в 2003 году консорциумом “Альфа-Групп”. Фонд в частности инвестирует средства в проекты в области информационных технологий, новых материалов, лазерной техники, биотехнологий, нанотехнологий,

¹⁷ www.rvca.ru.

энергетики, системы безопасности. В структуре фонда имеется научно-экспертный совет, который осуществляет оценку перспективности отдельных проектов, относительно которых принимается решение об осуществлении инвестиций. К недостаткам данного фонда следует отнести то, что он ориентирован в первую очередь на финансирование компаний, уже обладающих защищенной интеллектуальной собственностью и готовым видением дальнейшего продвижения продукции. В то же время одной из наиболее существенных слабых сторон малых высокотехнологичных предприятий является именно недостаток опыта рыночного поведения, что фактически предьявляется фондом как одно из важнейших условий.

В современных условиях очевидно, что наряду с совершенствованием правовой среды для деятельности ПИФов и общим улучшением экономической обстановки в стране необходимо предпринимать усилия по привлечению иностранных венчурных компаний, обладающих необходимым опытом отбора перспективных проектов и обладающих достаточными финансовыми ресурсами для полноценного обеспечения жизнеспособных малых инновационных компаний Москвы.

“Бизнес-ангелы”.

В ситуации нехватки финансирования для малых инновационных предприятий альтернативным источником инвестиционных ресурсов могут стать финансы так называемых “бизнес-ангелов” - частных инвесторов. “Бизнес-ангелы” – это состоятельные люди, вкладывающие собственные средства в начинающие компании.

Наиболее распространенная модель поведения частного инвестора - инвестировать в компанию, дожидаться ее выхода на этап стабильной деятельности и выйти из участия в управлении компанией посредством продажи своей доли. Обычный срок участия – от 3-х до 5-ти лет. Большинство “бизнес-ангелов” - успешные предприниматели, имеющие значительный опыт развития собственного бизнеса. В основном “бизнес-ангелы” приобретают неконтрольный пакет акций (долей) компаний, так как они заинтересованы в том, чтобы предприниматель был достаточно мотивирован, чтобы развивать свое предприятие. Обычный размер инвестиций “бизнес-ангелов” – от 10 тыс. до миллиона долларов. Средний размер 50-100 тыс. долларов. Следует отметить, что большинство “бизнес-ангелов” не

ориентируются на работу с определенной отраслью, а готовы рассматривать проекты в различных сферах деятельности.

Часть инвестиций осуществляется путем вовлечения двух или более инвесторов. Таким образом, могут быть профинансированы более крупные проекты и снижен риск для инвесторов. Инвестиции “бизнес-ангелов” повышают доверие к компании, что облегчает привлечение дополнительного финансирования.

Чаще всего “бизнес-ангелы” желают принимать участие в управлении компанией. Некоторые из них могут быть вовлечены в повседневное управление компанией или просто быть пассивными инвесторами. Будучи вовлечены в управление, “бизнес-ангелы” создают дополнительное конкурентное преимущество для предприятия, так как обладают управленческим опытом, а в ряде случаев и специфическими знаниями в той сфере деятельности, в которую они инвестируют финансовые ресурсы.

Выход из участия в управлении компанией традиционно осуществляется одним из следующих способов:

- продажа доли другой компании;
- выкуп доли инвестора руководством компании;
- продажа другому инвестору;
- продажа на бирже.

Последний способ в России не используется из-за неразвитости фондового рынка.

Следует отметить, что в отношениях между “бизнес-ангелами” и потенциальными реципиентами их инвестиций существует существенный барьер – барьер недостатка информации. Указанная проблема решается организациями – профессиональными посредниками между инвесторами и предпринимателями, сетями “бизнес-ангелов”. Такие сети объединяют частных инвесторов, для которых выполняют работу по отбору наиболее перспективных проектов, помогают предпринимателям подготовить проекты и представить одновременно значительному числу инвесторов. Такие организации давно существуют в США, в последнее десятилетие получили широкое распространение в Европе. В настоящее время в Европе существует уже более 200 сетей “бизнес-ангелов”, количество активных частных инвесторов оценивается в 125000.

В России в настоящее время действуют две сети “бизнес-ангелов”: Национальная Сеть Бизнес Ангелов “Частный

капитал”¹⁸ (г. Москва и г. Ростов-на-Дону), которая работает с проектами из различных регионов, а также компания “Бизнес-Лаборатория”¹⁹ (г. Новосибирск), занимающаяся проектами в Сибирском федеральном округе. В Москве осуществляет деятельность региональное объединение “бизнес-ангелов” – Московская Сеть Бизнес Ангелов,²⁰ которая является единственным российским членом Европейской Ассоциации Сетей Бизнес Ангелов (European Business Angels Network²¹). По оценкам экспертов, потенциальное число активных “бизнес-ангелов” в России составляет несколько десятков тысяч. В перспективе сети “бизнес-ангелов” могут стать существенным сегментом рынка венчурного финансирования в РФ, размер которого будет сопоставим с сегментом, занимаемым венчурными фондами.

¹⁸ www.private-capital.ru

¹⁹ www.investlab.ru

²⁰ www.business-angels.ru

²¹ www.eban.org

3. АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ НА НАЛИЧИЕ ИНВЕСТОРОВ ДЛЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МОСКВЫ И ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО СПРОСА НА ИХ ПРОДУКЦИЮ

3.1. Анализ зарубежных рынков продукции малых инновационных предприятий

Для проведения анализа зарубежных рынков с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий Москвы были выбраны следующие страны: США, Япония, Китай, Индия и страны ЕС. Критериями выбора данных стран являлись:

- общий объем и состояние рынка инновационной продукции данной страны;
- востребованность инновационной продукции на рынке данной страны.

Среди относительно обширной группы развитых стран особо выделяются по уровню развития научно-технического потенциала два экономически сильных государства: США, Япония; а также группировка стран ЕС, в которой особенно выделяются Германия, Великобритания и Франция. Именно эти страны из группы развитых стран являются наиболее благоприятными для проведения в них презентаций малых предприятий Москвы инновационного сектора, так как они затрачивают наибольшие суммы на развития собственного инновационного сектора, а также финансируют перспективные проекты из других стран.

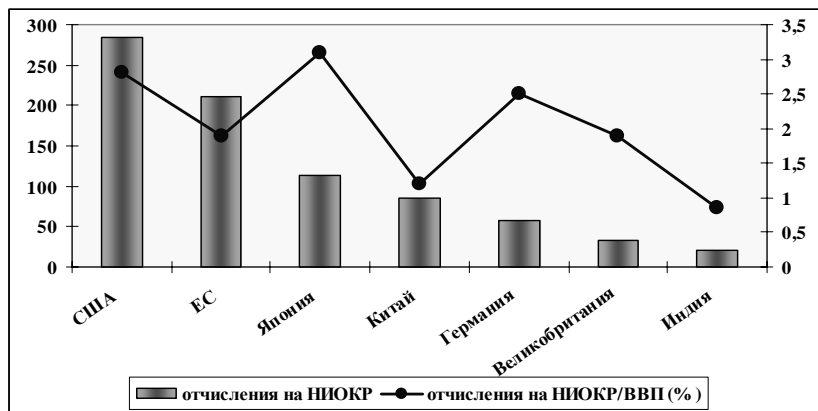


Рис. № 3.1. Отчисления на НИОКР и их доля от ВВП в выбранных странах (Источник: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2005: <http://www.oecd.org>).

Из развивающихся стран были выбраны Китай и Индия, так как в этих странах в последние годы отмечается бурный экономический рост, значительную долю в котором играют передовые технологии, Россия имеет с этими странами довольно тесное сотрудничество, так что продукция малых предприятий Москвы может быть востребована на рынках данных стран.

Все выбранные страны занимают первые места по затратам на НИОКР, но уровень развития науки и технологий в этих странах существенно различается, различаются и потребности этих стран в инновационных продуктах. США, Япония и страны ЕС могут являться для малых инновационных предприятий Москвы рынком сбыта их продукции, но в основном источником инвестиций. Рынки же Индии и Китая могут быть использованы малыми предприятиями Москвы в основном как рынок сбыта, хотя не стоит недооценивать и их инвестиционные возможности. Китай на данном его экономическом этапе развития привлекает огромное количество инвестиций, на его территории действует большое количество венчурных фондов, причем рынок венчурного инвестирования растет огромными темпами, так что Китай может явиться и инвестором для малых предприятий.

Характеристика состояния рынка инновационной продукции выбранных стран проводилась по двум группам показателей. К

первой группе относятся показатели, которые характеризуют основные направления развития и отраслевую структуру затрат в инновационном секторе внутри страны (как правительственные затраты, так и затраты частных компаний). С помощью этих показателей можно выделить отрасли, инновационные разработки в которых наиболее востребованы на рынке данной страны:

- перспективные направления развития инновационного сектора, установленные правительством страны;
- отраслевая структура расходов на научно-технические разработки;
- количество выданных патентов по отдельным отраслям;
- и др.

Ко второй группе относятся показатели, характеризующие потребности страны в импорте продукции инновационного сектора:

- импорт продукции инновационного сектора и технических знаний (ноу-хау);
- специализация и география проводимых инновационных выставок;
- и др.

3.1.1. Анализ рынка США с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий г. Москвы.

Согласно президентской программе развития НИОКР в США в 2004 г.²² главный приоритет отдавался трем направлениям: НИОКР в области информационно-коммуникационных технологий, нанотехнологий и исследования в области борьбы с терроризмом. В 2005 г. ситуация изменилась, вместо контртеррористических исследований в тройку ключевых направлений вошли промышленные технологии.

Ключевым направлением исследований в США в последние 5 лет являются нанотехнологии. Отчисления на развитие нанотехнологий удвоились в период с 2001 г. по 2005 г. Исследования в области нанотехнологий обещают для США открыть революционно новые материалы и приборы, которые приведут к дальнейшим открытиям в области медицины,

²² По данным Office of Science and Technology Policy (Executive office of the president of the USA) <http://www.ostp.gov/>

промышленности, информационных технологий, энергетики и окружающей среды.

Среди остальных направлений исследований следует отметить: здравоохранение, исследование космоса, энергетику, использование водородного топлива, глобальное изменение климата и другие экологические проблемы, исследования в области новых материалов и др.

США является безусловным мировым лидером по объемам затраченных средств на НИОКР – в 2002 г. ими было затрачено 276 млрд. долл. США²³ (2,82% от ВВП), на 21,5% больше чем в 1998 г. Около 70% от этой суммы пришлось на промышленность (194 млрд. долл. США). Затраты США на НИОКР в 2,7 раз больше чем у следующей далее Японии и такие же как у всех остальных стран “Большой Семерки” (Японии, Великобритании, Франции, Германии, Канады, Италии) вместе взятых. В 2002 г. на США приходилось 44% от всех затрат стран членов ОЭСР на НИОКР.

Таблица № 3.1

**Структура затрат на НИОКР в промышленности
США, 2001 г. (млрд. долл. США)²⁴**

	Всего	В % от всех затрат в про- мышлен- ности	Затраты Феде- рального прави- тельства	За- траты Компа- ний
	198,50	100,0	16,90	181,60
Промышленность	120,70	60,8	11,48	109,22
<i>в том числе:</i>				
химическая промышленность	17,90	9,0	0,18	17,71
<i>в том числе:</i>				
основная химия	1,87	0,9	0,04	1,83
фармацевтика и лекарства	10,13	5,1	-	10,13
машиностроение	6,40	3,2	0,06	6,34

²³ Science and Engineering Indicators 2004
(<http://www.nsf.gov/sbe/srs/seind04/>)

²⁴ Science and Engineering Indicators 2004
(<http://www.nsf.gov/sbe/srs/seind04/>)

	Всего	В % от всех затрат в про- мышлен- ности	Затраты Феде- рального прави- тельства	За- траты Компан- ний
Компьютеры и электроника	47,07	23,7	5,84	41,23
в том числе:				
коммуникационное оборудование	15,50	7,8	0,29	15,2
полупроводники и электронные компоненты (микросхемы)	14,35	7,2	0,14	14,21
навигационное, измерительное, электроmedizinское и контролирующее оборудование	12,94	6,5	5,38	7,56
транспортное оборудование	25,96	13,1	4,96	21,00
в том числе:				
аэрокосмическая продукция и комплекующие	7,86	4,0	3,78	4,08
медицинское оборудование	-	-	-	5,90
Сфера услуг:	77,79	39,2	5,41	72,38
в том числе:				
торговля	24,37	12,3	0,09	24,28
программное обеспечение	13,11	6,6	0,04	13,06
профессиональные, научные и технические услуги	27,70	14,0	5,06	22,64

Среди отраслей промышленности наибольшие суммы направляются на исследования в сфере компьютеров и электроники (24% от всех промышленных затрат), транспортного оборудования (13%), химической промышленности, в сфере услуг – на торговлю и разработку программного обеспечения. Именно инновационная продукция МП Москвы из этих отраслей

в наибольшей степени может заинтересовать компании США. Как видно из таблицы № 1, НИОКР в промышленности финансируется в основном за счет средств частных компаний, и только для двух отраслей средства правительства дают более 40% затрат: навигационное, измерительное, электромедицинское и контролирующее оборудование и аэрокосмическая продукция и комплектующие.

Большая часть средств, финансирующих НИОКР в США, поступает из частного сектора - 181 млрд. долл. США²⁵ (66% от всех расходов на НИОКР). Основная часть этих денег идет не на фундаментальные исследования, а на разработки для предприятий промышленности. Второй по значимости источник финансирования – это федеральное правительство: в 2002 г. оно выделило на указанные цели 78 млрд. долл. (28% от всех затрат на НИОКР). Остальные 6% финансируются за счет средств университетов, колледжей и некоммерческих организаций.

В США в 2002 г. 59% от всех НИОКР приходилось на разработки, 24% – на прикладные исследования и 18% – на фундаментальные исследования. Следует отметить, что фундаментальные исследования осуществляются в основном за счет средств федерального правительства, большая часть этих фондов осваивается вузами. В структуре затрат на фундаментальные исследования на первом плане стоят науки о жизни (биология, медицина, сельское хозяйство), затем физические науки. Прикладные исследования в большей степени используются в промышленности, поэтому именно этот сектор является основным источником их финансирования. В этих исследованиях приоритет отдается компьютерным, техническим, математическим и наукам о жизни. Почти все разработки – 89%, как этого и следовало бы ожидать, финансируются частными компаниями.

В 2001 г. компаниями США в сфере НИОКР было заключено 602 альянса с иностранными компаниями, на 25% больше чем в 2000 г. (483 альянса). Наибольшее число альянсов было заключено в сфере ИКТ, биотехнологии и фармацевтики. Это говорит о готовности компаний США сотрудничать в этих отраслях, что может быть использовано МП, работающими в инновационном секторе Москвы.

²⁵ Science and Engineering Indicators 2004
(<http://www.nsf.gov/sbe/srs/seind04/>)

Затраты компаний США, проводящих НИОКР за пределами своей страны, в 2000 г. составили 19,8 млрд. долл. США. Следует отметить, что 75% от этой суммы было потрачено на исследования в трех отраслях: транспортное оборудование (5,7 млрд. долл. США – 29%), компьютеры и электроника (4,9 млрд. долл. США – 25%) и химическая промышленность, в частности, фармацевтическая, (4,3 млрд. долл. США – 22%).

Географическая картина распределения затрат на НИОКР в США выглядит следующим образом. Лидирующие позиции занимают 6 штатов: Калифорния, Мичиган, Нью-Йорк, Нью-Джерси, Массачусетс и Иллинойс. В них сосредоточена половина всех расходов. В 10 лидирующих штатов также входят: Техас, Вашингтон, Пенсильвания и Мэриленд. Почти каждый из этих штатов имеет свою специализацию в НИОКР. Так, в Мичигане сосредоточена разработка в области транспортного оборудования, в Вашингтоне – производство программного обеспечения, разработки в области компьютеров и электроники находятся в Калифорнии, Массачусетсе и Техасе, где доля этой отрасли во всех промышленных НИОКР составляет соответственно 36%, 44% и 42%. В этих трех штатах находятся крупнейшие центры развития ИКТ в США: Силиконовая долина – в Калифорнии, шоссе 128 – в Массачусетсе и Силиконовые холмы в Остине, штат Техас. Нью-Джерси и Пенсильвания являются центрами развития фармацевтической и химической промышленности.

Также следует отметить центры развития инноваций, располагающиеся на базе университетов. Старейшие и самые большие парки – это Стэндфордский исследовательский парк и исследовательский парк Трайэнг.

В 2002 г. в США было опубликовано 200870 научных статей. По тематике они распределились следующим образом: наибольшее количество статей было написано по клинической медицине (31,7%), затем по биомедицинским исследованиям (18,3%), физике (8,6%), химии (7,1%), технологиям и инженерии (6,9%).

В 2003 г. в США было зарегистрировано 87901 патента²⁶. Наибольшее число патентов было в сфере: лекарств и био-воздействующих препаратов (4,8% от всех патентов), затем химии: молекулярной биологии и микробиологии (2,8%),

²⁶ United States Patent and Trademark: Office
<http://www.uspto.gov/index.html>.

процессов производства полупроводников (2,5%), хирургии (1,9%), синтетических заменителей каучука (1,8%), органического строения (1,7%), активных транзисторных приборов: транзисторы, диоды (1,5%), компьютерной обработки графики, обработки операторского интерфейса (1,3%). Наибольшее число патентов в 2003 г. было зарегистрировано в Калифорнии, которая опережает следующие за ней Нью-Йорк и Техас более чем в 3 раза. Затем идут Нью-Джерси, Мичиган и Иллинойс.

Благодаря развитой системе НИОКР США продолжает оставаться лидирующим в мире производителем высокотехнологичной продукции – с мировой долей в 32%. Экспорт высокотехнологичной продукции США дает 17% всего мирового экспорта такого вида продукции. США является нетто-экспортером своей интеллектуальной собственности. На нее приходится 54% мирового экспорта в аэрокосмической промышленности, 31% - компьютеров и офисного оборудования. В 2001 г. доходы от иностранных фирм, купивших права на интеллектуальные собственности в США (4,9 млрд. долл. США), были втрое больше чем собственные затраты на приобретение заграничных ноу-хау.

В США для проведения выставок продукции инновационного сектора малых предприятий Москвы можно выделить несколько городов. Для выставки по информационно-коммуникационным технологиям, биотехнологиям и фармацевтике наилучшим местом будет являться штат Калифорния (Лос-Анджелес, Сан-Франциско и Сан-Диего) – в этом штате расположены многочисленные технологические парки, среди которых самый большой ИТ-парк в США - "силиконовая долина", также в этом штате находятся два центра развития биофармацевтической промышленности: "биотехнологический пляж" - Сан-Диего и "биотехнологический залив" в Сан-Франциско. В Нью-Йорке может быть проведена выставка почти по всем направлениям: город не имеет четкой отраслевой специализации, но в соседних штатах развиты: Массачусетс – ИКТ, Нью-Джерси, Пенсильвания – химия, фармацевтика. Также Нью-Йорк является крупнейшим выставочным центром. В Техасе может быть проведена выставка по ИКТ (город Остин) и нефтегазовой и нефтехимической промышленности, так как он является крупнейшим в США центром добычи и переработки нефти.

3.1.2. Анализ рынка Японии с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий г. Москвы.

В Январе 2001 г. в Японии произошла реорганизация основных министерств и агентств, отвечающих за научно-технологическое развитие. Был создан “Совет по научной и технологической политике” и “Совет по экономической и финансовой политике”, а из “Министерства образования, науки, культуры и спорта” и “Агентства науки и технологий” было образовано “Министерство образования, культуры, спорта, науки и технологий”, чтобы объединить научное и технологическое развитие с образованием. Два совета берут на себя основные регулирующие функции в сфере науки и финансовой политики. Министерство науки и технологий планирует научную и технологическую политику для обеспечения динамичного развития. “Совет по экономической и финансовой политике” отвечает за финансирование НИОКР.

Ежегодно правительство Японии затрачивает на НИОКР 25 млрд. долл. США. Доля правительственных затрат от всех затрат Японии на НИОКР составляет 20%, это наименьший показатель среди всех развитых стран. Но роль государства в данной области очень велика. Это осуществляется за счет особого подхода в финансировании. Финансируется начало разработок, затем частные фирмы, узнав о поддержке проекта государством, вкладывают свои капиталы в дальнейшие разработки. На более поздних стадиях проект осуществляется полностью за счет частных фирм. Правительство способствует передаче научных результатов, полученных в государственных исследовательских учреждениях, частному сектору. Стимулируются совместные исследования государственных научных центров и частных компаний. Последние получают доступ к работам, осуществляемым в государственных научных учреждениях, а их сотрудники могут проводить исследования в лабораториях частных фирм.

В стратегическом плане развития науки и технологий в Японии определены 10 ключевых направлений развития²⁷:

- развитие фундаментальных исследований;
- науки о жизни (персонализация лечения, регенерирующая медицина – против старения, использование геной

²⁷ OECD Science, Technology and Industry Outlook 2004 (www.oecd.org)

- инженерии для лечения заболеваний, использование оптических технологий в диагностике);
- информационно-коммуникационные технологии;
 - исследования океана, суши и окружающей среды;
 - нанотехнологии и новые материалы;
 - исследование космоса;
 - землетрясения и природные катаклизмы;
 - атомная энергетика;
 - исследования в области гуманитарных и социальных наук;
 - использование достижений для общества.

Таблица № 3.2

Структура правительственных затрат на НИОКР в Японии²⁸

	2002 г.	2004 г.
науки о жизни	19,4%	20,9%
ИКТ	8,7%	8,4%
Окружающая среда	5,0%	5,6%
нанотехнологии и новые материалы	4,2%	4,5%
Энергетика	34,8%	32,6%
промышленные технологии	0,8%	1,0%
инфраструктура	12,6%	13,6%
новые области (космос)	14,6%	13,5%

В структуре правительственных затрат на НИОКР Японии преобладают ассигнации в энергетическую (атомная энергетика), что связано с исторически сложившейся зависимостью Японии от импорта топливных ресурсов. Далее идут науки о жизни, затраты на космические проекты и инфраструктуру. Следует отметить невысокую долю правительственной затрат на ИКТ, это связано с тем, что разработки в области ИКТ в основном финансируются за счет средств частных компаний, а роль государства заключается в стимулировании и регулировании этих разработок. В силу своего географического положения в Японии значительны затраты на

²⁸ Источник: Ministry for Education, Culture, Sport, Science and Technology: <http://www.mext.go.jp/english>

НИОКР по предотвращению природных катаклизмов – в основном землетрясений, цунами и извержений вулканов.

В 2002 г. общие затраты Японии на НИОКР составили 103 млрд. долл. (2-ое место в мире после США) – 3,09% от ВВП. Структура затрат на НИОКР по видам исследований выглядит следующим образом: на фундаментальные исследования приходится 14% всех затрат, на прикладные исследования – 24% и на разработки – 62%. Следует отметить невысокую долю фундаментальных исследований, они наиболее дорогостоящие и рискованные, поэтому фирмы не рискуют вкладывать в них деньги, но в случае поддержки этих исследований государством ситуация меняется.

В 2002 г. 71% всех затрат на НИОКР в Японии были направлены в промышленность – 73 млрд. долл. США.

Таблица № 3.3

**Структура затрат на НИОКР в Японии
в промышленности²⁹**

Всего промышленность	100,0%
пищевая	2,5%
химическая (без фармацевтической)	8,5%
фармацевтическая	7,3%
основные материалы	2,9%
машиностроение	9,8%
офисное оборудование и компьютеры	11,4%
электрическое машиностроение	10,3%
электронное оборудование	19,8%
моторные двигатели	13,1%
другие отрасли	14,4%

В промышленности наибольшие средства затрачиваются на НИОКР в ИКТ – 34,1% всех расходов, химическую и фармацевтическую промышленность – 15,8%. Следует отметить, что для Японии характерна очень низкая доля НИОКР в сфере услуг – всего 2.1%, в то время как в США этот показатель равен 34%.

²⁹ Источник: Science and Engineering Indicators 2004
(<http://www.nsf.gov/sbe/srs/seind04/>).

В 2002 г. в Японии было опубликовано 75 тыс. научных статей (10,2% от всех статей в мире) и было зарегистрировано – 54 тыс. патентов (9,6% из которых было выдано зарубежным компаниям). Наибольшее число статей было опубликовано в области: медицины (28,3%), физики (17,3%), химии (16,5%), промышленности (13,5%) и биологии (13,4%). Патенты регистрировались по физике (25,5%), энергетике (22,0%), в сфере производства и транспортировки (18,0%), по химии, металлургии и швейной промышленности (11,5%) и по наукам о человеке (10,2%).

Основные сферы технологического обмена Японии - это: автомобильная промышленность (в 2001 г. экспорт технологий на сумму 670 млрд. йен, более 50% в США, импорт при этом всего – 6,9 млрд. йен³⁰), лекарства – 110 млрд. йен (импорт – 65 млрд. йен). Следует отметить, что Япония закупает (на 181 млрд. йен) технологии в области коммуникационного и электронного оборудования больше, чем сама экспортирует (156 млрд. йен), причем 85% из США.

Согласно второму научно-технологическому плану развития страны в Японии были созданы региональные “интеллектуальные кластеры” в определенных районах, имеющих ключевое значение для науки Японии. В 2002 г. “Министерство образования, науки, культуры и спорта” Японии выбрало 15 регионов, в которых и создавались кластеры.

Ключевыми направлениями программы являлись:

- создание управления кластером;
- содействие промышленности, образовательных учреждений и правительства совместным исследованиям университетов и частных организаций;
- программа имеет научных и технологических координаторов, которые изучают новые технологические направления, и других экспертов, таких как консультанты по вопросам патентования.

На базе “интеллектуальных кластеров” функционируют “индустриальные кластеры” – системы, которые берут технологические инновации у университетов и других частных исследовательских институтов и бизнес предприятий на окружающей их территории и поощряют кооперацию между

³⁰ Ministry for Education, Culture, Sport, Science and Technology:
<http://www.mext.go.jp/english>

этими организациями для создания технологической цепочки от появления инновации до создания нового производства.

Таблица № 3.4

Крупнейшие технологические кластеры Японии

Кластеры	Сфера	Участники
кластер Хоккайдо	Биотехнологии, ИТ	около 280 компаний и 15 университетов
Кинки (район Агломерации Осака – Киото-Кобе)	1. Биотехнологии 2. Промышленность. 3. ИТ - венчурный проект. 4. Окружающая среда.	1. 220 компаний и 34 университета. 2. 230 компаний и 30 университетов. 3. 200 компаний. 4. 80 компаний и 5 университетов.
регион Тюоку	1. Машиностроение	1. 100 компаний и 9 университетов.
Сикоку	Здоровье и благополучие (медицина), окружающая среда.	260 компаний и 6 университетов
регион Токио (агломерация Токио – Йокогама)	1. Региональный промышленный восстановительный проект. 2. Биоиндустрия. 3. Токийский ИТ - венчурный форум	1. 970 компаний и 46 университетов. 2. 90 компаний и 9 университетов. 3. 170 компаний
Кюсю (Силиконовый остров”)	1. Переработка и окружающая среда. 2. Силиконовый кластер (полупроводники)	1. 170 компаний и 18 университетов. 2. 100 компаний и 18 университетов.
регион Токай (Агломерация Нагоя)	Промышленность	380 компаний и 20 университетов
регион Хокурику	Промышленность	90 компаний и 11 университетов
остров Окинава	ИТ, здоровье, окружающая среда	100 компаний и 1 университет

В таблице 3.4. представлены крупнейшие технологические кластеры Японии, именно в них сосредоточен инновационный потенциал страны. Каждый кластер имеет специализацию в

одной или нескольких отраслях, на его базе функционирует огромное количество тесно-взаимосвязанных организаций от исследовательских университетов до венчурных компаний. В кластерах Кинки и Токио функционируют специальные ИТ – венчурные форумы, которые имеют своей целью увеличение объемов инвестиций в инновации, произведенные кластером.

Для проведения выставок наилучшим местом является город Токио. Токио является крупнейшим центром развития инноваций, причем в нем и его окрестностях располагаются крупнейшие технологические кластеры Японии, которые специализируются почти на всех отраслях. В Токио функционирует специализированный ИТ – венчурный форум, также этот город является крупнейшим выставочным центром Японии: все самые значительные выставки и конференции Японии проходят в Токио.

3.1.3. Анализ рынка Китая с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий г. Москвы.

В Китае за последнее десятилетие произошел значительный экономический рост. Намеченный на 2000 г. рост ВВП, предусматривавшийся планом модернизации страны на 1980-2000 гг., был достигнут уже в 1995 г. В 2001 г. ВВП Китая увеличился в сопоставимых ценах в 7,5 раза по сравнению с 1978 г. Колоссальное возрастание совокупной национальной мощи Китая запланировано правительством на первую половину XXI в. К 2020 г. в Китае предполагают в основном осуществить индустриализацию нового типа, которая включает в себя переход на наукоемкое и технически сложное производство с хорошей экономической эффективностью, низкими затратами ресурсов, незначительным загрязнением окружающей среды и возможностями выявления преимуществ в людских ресурсах.

Для осуществления намеченных планов в Китае проводится последовательное развитие инновационной сферы. Правительство уделяет особое внимание развитию НИОКР, так как в будущем Китай намеривается перейти от выполнения чисто механических функций по сборке товаров и предоставления услуг не самого высокого качества к качественно новым более наукоемким функциям во многих отраслях, особенно в сфере ИКТ.

Согласно пятилетнему научному плану основными направлениями исследований в Китае являются: науки о жизни,

ИКТ, энергетика, новые материалы и окружающая среда, а также общее развитие науки. Такое последовательное поощрение развития науки и технологий в Китае дало значительные результаты. Так, за период с 1997 г. по 2002 г. отчисления на НИОКР в Китае увеличились в 2,5 раза и составили 128,7 млрд. юань (см. *рис. № 3.2*), причем каждый год отмечался рост более 10%, а рост в 2002 г. по сравнению с 2001 г. составил 23,9%. Доля затрат на НИОКР в структуре ВВП за этот период увеличилась с 0,64% до 1,23%. В 2003 г. отчисления Китая на НИОКР составили 84,6 млрд. долл. (3-ое место в мире).

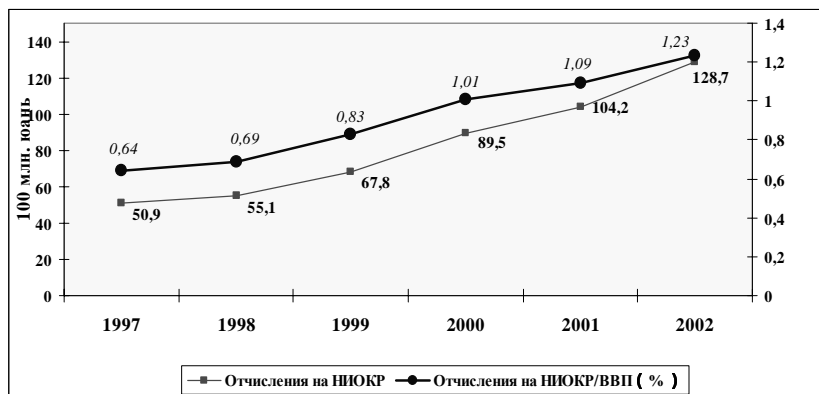


Рис № 3.2. Динамика отчислений Китая на НИОКР в 1997-2002 гг.
 (Источник: China S&T Statistics 2003:
<http://irdc.ia.ac.cn/cistc/English>).

Около 61% от всех отчислений на НИОКР в 2002 г. были направлены на предприятия, 27% - в научно-исследовательские институты, 10% - в высшие учебные заведения. Структура затрат на НИОКР по видам исследований выглядит следующим образом: на фундаментальные исследования приходится 5,7% всех затрат, на прикладные исследования – 19,1% и на разработки – 75,2%. Следует отметить пониженную долю в Китае фундаментальных исследований – 5,7%, в то время как в США – 21%, Республике Корея – 12,6%, России – 13,9%.

В отраслевой структуре затрат на НИОКР в Китае преобладает высокотехнологичная продукция (15%), ИКТ (10%), затем идут компьютеры и офисное оборудование, фармацевтика и аэрокосмический комплекс.

Географическая структура затрат на НИОКР в Китае выглядит следующим образом: лидером является Пекин, в нем концентрируется 17% всех затрат, затем идут Джиансу и Шанхай – по 9%. Именно в этих трех регионах сосредоточен основной инновационный потенциал Китая, в них находятся крупнейшие исследовательские институты и исследовательские центры частных компаний. Следует также отметить Гонконг как центр развития ИКТ, важный транспортный узел Китая (портовый комплекс).

Особенностью НИОКР в Китае является большая доля правительственных затрат на финансирования собственных разработок – 63%, это говорит о том, что частные компании Китая пока еще не готовы вкладывать значительные суммы на модернизацию производства, а в основном продолжают выполнять механические функции. Еще одной особенностью является большое количество зарубежных исследовательских центров, расположенных в Китае. Китай способен предложить зарубежным компаниям достаточно квалифицированных специалистов (Китай занимает третье место в мире по числу ученых и инженеров) и значительную минимизацию издержек за счет более дешевой рабочей силы. Все это привело к тому, что почти каждая ТНК сейчас имеет свой филиал в Китае.

В 2002 г. в Китае было зарегистрировано 3144 патентов (это в 2,5 раза больше чем в 1997 г.)³¹. 43% от всех зарегистрированных патентов были направлены на повышение эффективности, 40% - изобретения и 17% – дизайн.

В 2002 г. Китай экспортировал высокотехнологичной продукции на 67,8 млрд. долл.. (20,8% от всего экспорта Китая) - это в 4,1 раз больше, чем в 1997 г. (см. *рис № 3.3*). В отраслевой структуре экспорта высокотехнологичной продукции преобладают компьютеры и телекоммуникации – 80%, доля же остальных видов незначительна. В импорте же преобладают электроника – 41%, компьютеры и телекоммуникации – 33,5%. Это указывает на то, что для Китая в ближайшее время будет необходимо развивать многие очень важные отрасли, среди которых фармацевтика, биотехнологии, медицина, новые материалы и многие другие.

³¹ China S&T Statistics 2003: <http://irdc.ia.ac.cn/cistc/English>.

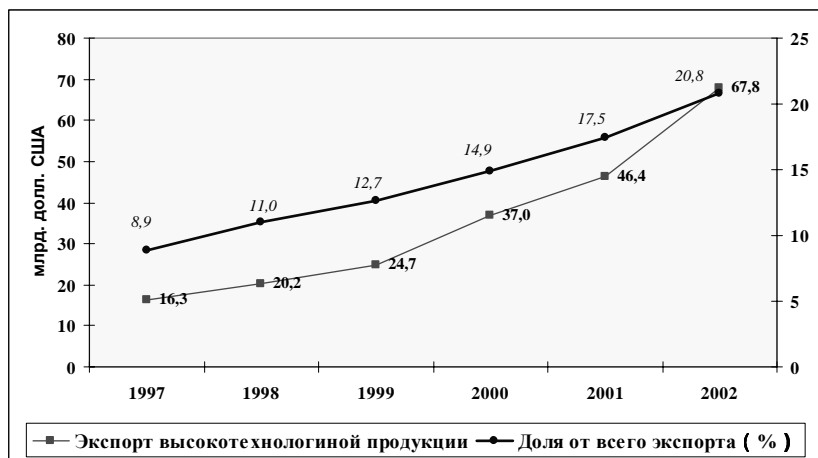


Рис № 3.3. Динамика экспорта высокотехнологичной продукции Китая в 1997-2002 гг. Источник: China S&T Statistics 2003: <http://irdc.ia.ac.cn/cistc/English>).

Китай является огромным и постоянно растущим рынком, это касается и инновационной продукции. Собственные исследовательские центры пока не способны обеспечить потребности Китая в научных исследованиях и технологических разработках, это должно быть использовано малыми инновационными предприятиями Москвы, к тому же история этой страны показывает, что она прекрасно умеет использовать достижения других стран. Для московских малых предприятий Китай может оказаться прекрасным рынком сбыта своей продукции, а также даже возможным местом для дальнейшего развития собственных предприятий путем открытия исследовательских центров в Китае.

Таблица № 3.5

Отраслевая структура импорта и экспорта высокотехнологичной продукции Китая

	Экспорт (млрд. долл. США)	Импорт (млрд. долл. США)	Баланс (млрд. долл. США)
Всего	67,8	82,8	-15,0
Компьютеры и телекоммуникации	54,4	27,8	26,6

	Экспорт (млрд. долл. США)	Импорт (млрд. долл. США)	Баланс (млрд. долл. США)
Медицина	2,3	30,6	-28,3
Электроника	7,5	34,0	-26,5
Компьютерно-интегрированное производство	0,7	9,1	-8,4
Аэрокосмическая промышленность	0,5	4,6	-4,1
Оптико-электронная промышленность	1,4	1,4	0,0
Биотехнологии	0,1	0,1	0,0
Материалы	0,3	1,9	-1,6

Положительным фактором для возможного продвижение продукции малых инновационных предприятий Москвы на китайский рынок является наличие тесных экономических связей между нашими странами, в том числе технологический обмен в сфере науки и инноваций. Также для выхода на китайский рынок может быть использовано сотрудничество с китайскими исследовательскими центрами в целях совместного создания и дальнейшего вывода на рынок инновационного продукта.

Для проведения выставок малых инновационных предприятий Москвы наилучшим местами могут являться Шанхай и Пекин. Они являются крупнейшими городами Китая, почти все самые значительные выставки Китая проводятся в этих городах, также они являются важнейшими центрами развития НИОКР.

3.1.4. Анализ рынка Индии с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий г. Москвы.

Индия – страна, с которой Россия сотрудничает уже чуть более полувека, практически с момента принятия независимости. За последние 10 лет экономика Индии значительно окрепла. Среднегодовые темпы её экономического роста составляют примерно 7%. Для сравнения: среднегодовые темпы роста в США составляют всего 3,9%. В 2004 году ВВП по ППС

насчитывал 2,66 трлн. долл. США, в то время как в России он составляет всего 1,3 трлн. долл. США. Среднегодовая инфляция в Индии – 5%, а промышленность увеличивается примерно на 8,4% в год.

В последнее время наиболее актуальным стало партнерство между Россией и Индией в области науки и технологии, развитию которых в современной Индии уделяется повышенное внимание. В XXI век Индия вошла под знаком высоких технологий. Если индустриальная революция и научные достижения начала XX века ввиду известных причин обошли страну стороной, то последние данные свидетельствуют о том, что огромные темпы развития экономики напрямую связаны с вложениями в науку и технологию. В 2002 г. расходы на НИОКР в Индии составили 20,7 млрд. долл. США (0,85% от ВВП страны).

За период с 1990 г. по 2000 г. расходы на НИОКР в Индии увеличились в 8,2 раза, а доля отчислений на НИОКР от ВВП увеличилась с 0,6% до 0,85%³². Следует отметить, значительный скачок, который был совершен Индией в период 1996 г. по 2000 г. и который продолжается и сейчас.

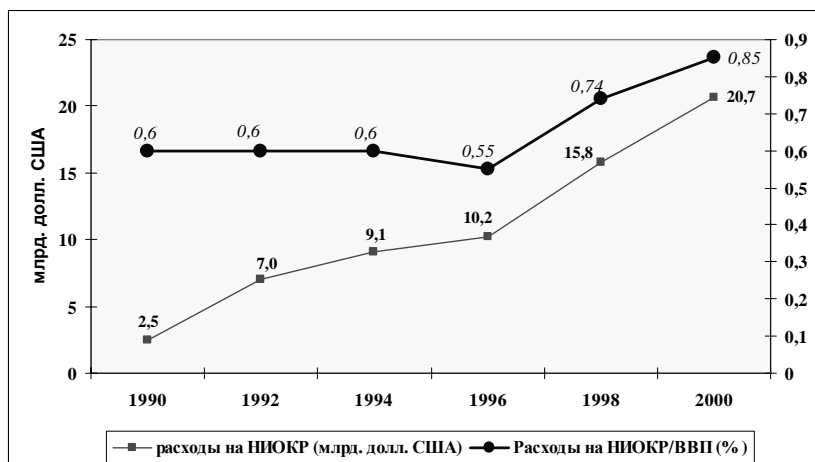


Рис № 3.4. Динамика абсолютных расходов на НИОКР и расходов на НИОКР в процентах от ВВП Индии в 1990-2000 гг. (Источник: UNESCO Institute for Statistics: <http://www.uis.unesco.org>).

³² UNESCO Institute for Statistics: <http://www.uis.unesco.org>.

НИОКР в Индии финансируется в основном за счет средств правительства – 74,7%, это один из самых больших показателей в мире, бизнес дает только 23% от всех затрат на НИОКР. Ситуация с финансированием НИОКР в Индии напоминает аналогичную ситуацию, которая наблюдалась в развитых странах 30-40 лет назад, когда правительство было основным источником финансирования, но затем на первый план вышел бизнес, в Индии же за этот период с 1995 г. по 2000 г. сокращения доли правительственного финансирования не произошло. Это свидетельствует о значительной роли правительства и о том, что компании Индии пока только на пути к модели существования, когда на первый план выходят инновации. Если говорить о секторе ИКТ, то в нем у Индии наблюдаются положительные сдвиги в сторону более специализированного производства и отход от стандартизированной продукции.

В структуре затрат на НИОКР Индии преобладают три отрасли: ИКТ, химическая и машиностроение (транспортное оборудование) – по 20% каждая. Затем идут фармацевтическая (15%) и топливная (9%) отрасли. Из фундаментальных исследований следует выделить разработки в областях: космоса, сельского хозяйства, медицины и защиты окружающей среды. Значительные правительственные деньги тратятся также на разработки в области национальной обороны.

По видам затрат на НИОКР в Индии преобладают прикладные исследования – 37%, на разработки приходится 33%, 20% – на фундаментальные исследования и 10% – на прочие исследования.

Сектор ИКТ, включая разработку программного обеспечения, был определен правительством основным направлением развития в Индии. В нем Индия за счет более дешевых ресурсов способна конкурировать с мировыми лидерами. Для этого в стране реализуется программа развития всей инфраструктуры производства в секторе ИКТ, от создания телекоммуникационной инфраструктуры до налогового стимулирования отрасли.

Менее чем за десятилетие Индия сумела войти в число лидеров информационных технологий: сегодня она – крупнейший производитель и экспортёр программного обеспечения. О колоссальном скачке Индии с сфере ИТ может свидетельствовать тот факт, что за период с 1996 г. по 2000 г. объем инвестиций венчурного капитала в отрасль вырос с 20 млн.

долл. до 370 млн. долл.³³ На 2000 г. в стране было зарегистрировано 28 венчурных фондов. По прогнозам, к концу 2008 Индия войдет в пятерку стран с самым высоким вложением венчурного капитала - 10 млрд. долл. К этому же году индийское правительство намерено добиться мирового первенства в области ИТ и увеличить экспорт в этой сфере до 50 миллиардов долларов в год.

Именно продукция малых предприятий Москвы сектора ИКТ является наиболее привлекательной для продвижения на рынок Индии, а также для возможного взаимодействия и кооперации московских и индийских компаний.

Успехи Индии не ограничиваются одними ИТ. Значительные средства тратятся на разработки в области атомной энергетики. Сейчас Индия в состоянии самостоятельно проводить полный цикл переработки ядерного топлива от добычи до выработки энергии и утилизации отходов. Департамент атомной энергетики в последнее время активно строит ядерные реакторы, производящие радиоизотопы для лазеров, сверхмощных компьютеров и другой “серьезной” техники, применимой и в военных программах, и в освоении космоса. Индия – крупная ядерная держава. Еще в 1974 году в стране был проведен первый подземный ядерный взрыв. Испытания повторились в 1998 году. На сегодняшний день у Индии имеется 12 ядерных реакторов, используемых для коммерческой деятельности.

Довольно громкую репутацию Индия создала себе в области фармацевтики. Страна занимает одно из ведущих мест в производстве лекарств, выпуская ежегодно продукцию на сумму до 24 млрд. долл. США. В этой отрасли индийцы составляют здоровую конкуренцию ведущим мировым компаниям. Индийская продукция по качеству зачастую не уступает европейским аналогам, а по цене уступает значительно, следовательно, является более привлекательной для покупателей.

В Индии функционирует 19 программных технопарков, объединенных в единую сеть. В этой сети существует множество льгот, помогающих компаниям окрепнуть и в дальнейшем развиваться. В 2000 г. доля этой сети в экспорте ПО составила 60%. Разработка программного обеспечения сосредоточена около нескольких основных городов Индии. Главный центр – город Бангалор, который по аналогии с “кремниевой долиной” называют “кремниевым плато”, в этом городе помимо самих

³³ <http://www.nasscom.org>

компаний разработчиков ПО располагается большое количество научно-исследовательских и образовательных институтов. В 2000 г. более 500 компаний, расположенных в этом городе и его окрестностях, экспортировали ПО на сумму более 1 млрд. долл. Еще двумя центрами разработки ПО являются города: Мумбаи и Ченнаи.

В 2000 г. в Индии было зарегистрировано 1800 патентов, причем 65% из них иностранными компаниями. Наибольшее количество патентов было зарегистрировано в области химии, биологии, сельского хозяйства, физики и медицины.

Проводя анализ основных выставок, проводимых в Индии, следует отметить основные отраслевые направления. Выставки по электронике и информационным системам проводятся в Мумбаи, Бангалоре – двух центрах развития ИТ сектора, а также крупнейшем выставочном городе - Дели. Поскольку в Индии получила значительное развитие фармацевтическая и химическая отрасли, то широко распространены выставки в этих направлениях в городе Дели. Индия является мировым центром металлургической промышленности, в этой стране ежегодно проводятся выставки в этой отрасли – в Дели, Бомбее и Хайдарабаде. Город Дели является наиболее привлекательным для проведения в нем выставок, на которых малые предприятия инновационного сектора Москвы могут представить свою продукцию, которая не имеет четкой отраслевой специализации. Для проведения выставок в отрасли ИКТ наилучшими местами могут являться города Бангалор и Мумбаи, так как они являются местами сосредоточения большого количества венчурных фондов, потенциальных инвесторов для малых предприятий, а также именно в этих городах следует искать возможности для сбыта продукции сферы высоких технологий на индийский рынок.

3.1.5. Анализ рынка стран ЕС с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий г. Москвы.

В 2000 г. Европейский Совет взял курс на создание инновационной экономики. На саммите в Барселоне в 2002 г. были сформулированы основные задачи и направления развития, среди которых: увеличение ассигнаций на НИОКР из частного сектора, с помощью чего к 2010 г. планируется довести долю затрат на НИОКР от ВВП с 1,9% до 3,0%, дальнейшая координация инновационной политики и создание единого

европейского исследовательского пространства с учетом расширения ЕС.

Причиной провозглашения курса на инновационную экономику стало постепенное отставание ЕС от США и Японии в высокотехнологичных сферах, напрямую связанных с инновациями. Основными проблемами инновационной политики ЕС являются: его дальнейшее расширение, старение населения, различия в инновационных системах и степени инновационного развития государств..

Приоритетными направлениями инновационной политики ЕС были выделены³⁴:

- улучшение инновационной среды путем усиления инновационной составляющей всех направлений национальных политик и их интеграции;
- стимулирование рыночного спроса на инновации и использование концепции “лидирующих” рынков, предполагающей поддержку рынков, наиболее восприимчивых к нововведениям;
- стимулирование инноваций в госсекторе, преодоление бюрократического консерватизма государственной администрации;
- усиление региональной инновационной политики.

Новые направления стратегии Евросоюза в области инновационной политики получили развитие в его шестой Рамочной программе НИОКР. Эта программа с бюджетом 17,5 млрд. евро предусматривает создание единого Европейского исследовательского пространства, которое позволило бы объединить ресурсы всех европейских государств, в том числе стран-кандидатов на вступление в ЕС, а также России, государств СНГ и прочих третьих стран. В программе интеграции исследований выделено семь приоритетов:

- создание информационного общества;
- науки о жизни, геномика и биотехнология для здравоохранения;
- нанотехнологии и нанонауки, “интеллектуальные” многофункциональные материалы, новые устройства и производственные процессы;
- аэрокосмос;
- качество и безопасность продуктов питания;

³⁴ “Новые направления инновационной политики ЕС”
Наталья Шелюбская.

- защита окружающей среды и создание экосистем;
- население крупных городов и проблемы управления в обществе, основанном на знаниях.

Создание единого Европейского исследовательского пространства предусматривает вовлечение в него не только старых, но и новых членов ЕС, а также государств, подписавших соглашение о научно-техническом сотрудничестве с Евросоюзом (в 2001 г. такие соглашения подписаны с Россией, Украиной, Мальтой и Индией).

Особая роль при этом отводится государствам с развивающейся и переходной экономикой. В отношении России и других стран СНГ предполагаются совместные усилия, направленные, во-первых, на стабилизацию их научного потенциала, во-вторых, на решение представляющих взаимный интерес проблем в таких областях как здравоохранение и обеспечение экологической безопасности (включая ядерную), энергетика, нераспространение вооружений. Россия уже участвовала в качестве субподрядчика в третьей, четвертой и пятой Рамочных программах НИОКР, главным образом в фундаментальных исследованиях. В ходе выполнения пятой Рамочной программы она была задействована в 122 проектах.

В 2003 г. страны ЕС затратили на НИОКР 211,2 млрд. долл., наибольшие отчисления на НИОКР были отмечены в Германии – 57 млрд. долл., Франции – 37,5 млрд. долл., Великобритании – 33,5 млрд. долл., Италии – 17,7 млрд. долл., Испании – 11 млрд. долл. и Швеции – 10,3 млрд. долл.³⁵ Отчисления на НИОКР в ЕС составили 1,9% от общего ВВП, при этом наибольшая доля характерна для Швеции – 4,3% и Финляндии – 3,5%.

В 2003 г. доля частного сектора в расходах на НИОКР ЕС составила 54,5%, правительство профинансировало 34,8% НИОКР, в то время как в США эти показатели равны: 66% и 28%, соответственно. Такое отставание в развитии частного финансирования НИОКР заставило европейское правительство принять меры по его стимулированию, которые и отразились в шестой Рамочной программе НИОКР.

³⁵ OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2003:
<http://www1.oecd.org>.

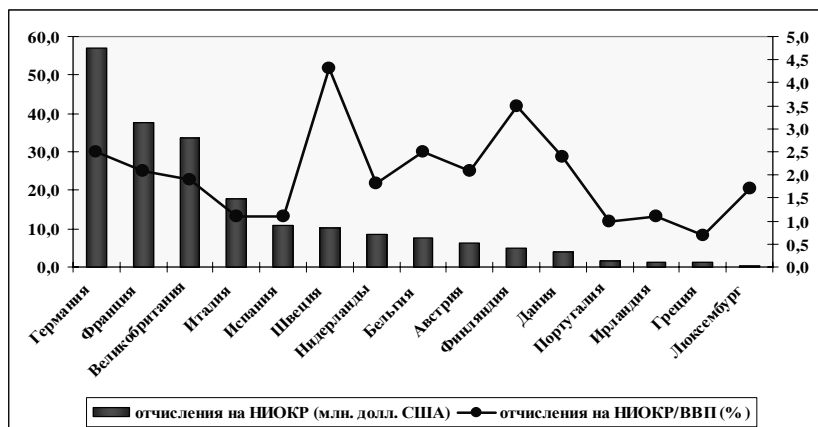


Рис № 3.5. Отчисления на НИОКР и доля отчислений на НИОКР от ВВП в странах ЕС-15 (Источник: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2003: <http://www1.oecd.org>).

Наибольшая доля частного капитала в финансировании НИОКР в ЕС отмечается в: Люксембурге (90,7%), Финляндии (70,0%), Германии (66,1%) и Бельгии (64,3%), наименьшая – в Португалии (31,5%), Греции (33,0%) и Великобритании (43,9%). Если низкая доля в Греции и Португалии могут быть объяснены незначительным развитием этого сектора и нахождением его только на стадии формирования, то для Великобритании это существенная проблема. Чтобы способствовать увеличению доли частного сектора в финансировании НИОКР, правительство Великобритании предприняло целый ряд мер, среди которых введенный в 2002 г. налоговый кредит для осуществляющих НИОКР малых и средних фирм; расширение и уточнение работ, квалифицируемых как НИОКР; отмена около 40 норм, регулирующих деятельность компаний.

Более 63% от всех средств, затраченных на НИОКР в ЕС, поступают в промышленность, 22% – в высшие учебные заведения и 13,4% – в государственные учреждения. Наибольшая доля средств, направляемых в промышленность, характерна для стран с большой долей частного финансирования.

В 2003 г. 46,9% всех проведенных в ЕС НИОКР пришлось на высокотехнологичный сектор, 42,0% – на средне-высокотехнологичный сектор и 11,1% – на средне-низкотехнологичный и низко-технологичный сектор.

Большая часть всех правительственных средств на НИОКР направляется в гражданский сектор. Наибольшая доля военных НИОКР среди стран ЕС отмечается в Испании – 40%, Великобритании – 35%, Франции – 30%, Швеции – 20%. Во многих странах ЕС почти отсутствует (менее 1%) военный НИОКР, среди них: Дания, Австрия, Бельгия, Греция, Люксембург, Польша. За период с 1995 г. по 2003 г. правительственное финансирование НИОКР в ЕС выросло на 2%, наибольший рост был отмечен в Испании – 13%, Португалии – 10%, Ирландии – 9% и Швеции – 6%.

Таблица № 3.6

**Инновационные лидеры стран ЕС-13
по отраслям экономики³⁶**

Сектор	Инновационные лидеры		
Промышленность:			
пищевые продукты, напитки и табак	Дания	Нидерланды	Бельгия
текстиль и продукты из текстиля	Финляндия	Бельгия	Германия
химикаты и химические продукты	Дания	Бельгия	Швеция
каучуки и пластмассы	Австрия	Бельгия	Швеция
другие неметаллические минеральные продукты	Италия	Финляндия	Германия
основные материалы	Австрия	Финляндия	Швеция
продукты из металла, за исключением машин	Финляндия	Германия	Бельгия/Италия

³⁶ European Trend Chart on Innovation (Exploring Innovation Performance by Sector: <http://trendchart.cordis.lu/scoreboards/scoreboard2004/index.cfm> (без учета Великобритании).

Сектор	Инновационные лидеры		
Промышленность:			
и оборудования			
машины и оборудование	Финляндия	Германия	Нидерланды
электронное и оптическое оборудование	Финляндия	Бельгия	Нидерланды
транспортное оборудование	Германия	Австрия	Франция
Услуги:			
оптовая торговля и комиссионная торговля, за исключением моторов и автомобилей	Швеция	Финляндия	Бельгия
транспорт, хранение и коммуникация	Франция	Португалия	Бельгия/ Нидерланды
бизнес услуги	Бельгия	Австрия	Финляндия
компьютеры и смежная деятельность	Греция	Бельгия	Финляндия

В таблице № 3.6 представлены основные инновационные лидеры ЕС по отраслям экономики. Бельгия, Германия и Финляндия занимают лидирующие позиции в 5 отраслях, причем Бельгия и Финляндия находятся на первом месте, в 3 отраслях каждая. Среди лидеров всего в одной отрасли представлены такие страны как Греция и Португалия, в двух – Франция и Италия.

Таблица № 3.7

**Отраслевая специализация развития инноваций
по странам ЕС**

	2 наиболее инновационно развитые отрасли промышленности	Промышленная специализация (высокотехно- логичная, средняя, низкая)	Наиболее инноваци- онно раз- витый сектор сферы услуг
Австрия	химикаты и хи- мические про- дукты, основные материалы	средневысоко, средне-низко	бизнес услуги
Бельгия	электронное и оптическое обо- рудование, хими- каты и химические продукты	высоко, средне- низко, низко	компьютеры и смежная деятельность
Дания	химикаты и хи- мические про- дукты, электронное и оптическое оборудование	низко	компьютеры и смежная деятельность
Фин- ляндия	электронное и оптическое обо- рудование, хими- каты и химические продукты	высоко, средне- низко	компьютеры и смежная деятельность
Франция	электронное и оптическое оборудование, химикаты и химические продукты	средневысоко	компьютеры и смежная деятельность
Германия	транспортное оборудование, электронное и оптическое обо- рудование	средневысоко, средне-низко	компьютеры и смежная деятельность
Греция	электронное и оптическое оборудование, основные материалы	средне-низко	компьютеры и смежная деятельность

	2 наиболее инновационно развитые отрасли промышленности	Промышленная специализация (высокотехнологичная, средняя, низкая)	Наиболее инновационно развитый сектор сферы услуг
Италия	электронное и оптическое оборудование, химикаты и химические продукты	средне-низко, низко	бизнес услуги
Люксембург	основные материалы, текстиль и продукты из текстиля	средне-низко, низко	компьютеры и смежная деятельность
Нидерланды	электронное и оптическое оборудование, химикаты и химические продукты	высоко, средне-высоко	компьютеры и смежная деятельность
Португалия	транспортное оборудование, химикаты и химические продукты	средне-низко, низко	бизнес услуги
Испания	химикаты и химические продукты, транспортное оборудование	средне-высоко	компьютеры и смежная деятельность
Швеция	химикаты и химические продукты, электронное и оптическое оборудование	средне-высоко, средне-низко	компьютеры и смежная деятельность

Таблица 3.7 дает представление о двух основных промышленных специализациях развития инноваций в странах ЕС и одной специализации в сфере услуг. Электронное и оптическое оборудование и химикаты и химические продукты находятся среди наиболее инновационно развитых отраслей промышленности практически во всех странах, за исключением Люксембурга.

В 2003 г. в ЕС было зарегистрировано 59,9 патентов на 1 млн. человек. Максимальные значения этого показателя отмечались в Швеции – 187,4 патента на 1 млн. человек, Финляндии (158,6), Германии (137,2), Люксембурге (96,3), Нидерландах (86,6) и Дании (83,8). В 2000 г. на страны ЕС приходилось 47% заявок на выдачу патентов (по данным Европейского Патентного Офиса), на США – 28%, Японию – 20%. Из стран ЕС наибольшее количество заявок на выдачу патентов было подано Германией – 20%, Францией – 7%, Великобританией – 6%.

Около 30% от всех заявок на выдачу патентов в ЕС относится к сектору ИКТ, причем в Финляндии этот показатель равен 56%, Нидерландах – 46%, Ирландии – 41%, Швеции – 38%. За период с 1991 г. по 2002 г. доля ИКТ патентов выросла с 20% до 30%.

Для проведения выставок малых предприятий инновационного сектора Москвы среди стран ЕС могут подойти Германия и Великобритания. Эти страны затрачивают большие суммы на развитие собственных НИОКР, финансируют зарубежные проекты, а также они, наряду с еще несколькими странами, являются центрами сосредоточения венчурной активности в Европе.

В Германии основными направлениями развития НИОКР определены: биотехнологии, исследования генома, лазерные технологии, ИКТ, нанотехнологии, энергетика, национальная оборона, окружающая среда, науки о жизни и аэрокосмические исследования. По затратам на НИОКР Германия находится на первом месте в ЕС и на четвертом в мире – 57 млрд. долл. Частный сектор финансирует в Германии 66,1% НИОКР, правительство – 31,1%. В отраслевой структуре затрат на НИОКР в Германии преобладают: транспортное оборудование – 27% от всех затрат, электронное и оптическое оборудование – 20%, химические продукты и химикаты – 19,5%, машины и оборудование – 8,5%. Именно продукция малых инновационных предприятий Москвы из этих отраслей может быть наиболее востребованной на рынке Германии, об этом свидетельствует и специализация проводимых в ней выставок. Также повышенное внимание в Германии уделяют биотехнологиям, нанотехнологиям и медицине.

В Германии выставки малых инновационных предприятий Москвы могут быть проведены в таких городах как: Берлин, Ганновер, Франкфурт-на-Майне.

Приоритетными направлениями развития НИОКР в Великобритании определены: биотехнологии (исследования генома), ИКТ, среди фундаментальных исследований: нанотехнологии, квантовые вычисления, фотоника и сенсоры, окружающая среда. В 2003 г. Великобритания затратила на НИОКР 33,6 млрд. долл., частный сектор профинансировал 43,9% НИОКР, правительство – 31,3%. Наиболее востребованной на рынке Великобритании может оказаться продукция малых инновационных предприятий Москвы из следующих отраслей: во-первых, биотехнологии и медицина – этой отрасли в Великобритании уделяется повышенное внимание; во-вторых, химия и фармацевтика; в-третьих, продукция, направленная на повышение безопасности; в-четвертых, ИКТ; в-пятых, новые материалы и нанотехнологии.

В Великобритании наилучшим местом для проведения выставки является Лондон, крупнейший город страны, важнейший финансовый, промышленный и выставочный центр. Почти все самые значимые выставки Великобритании проводятся в Лондоне.

3.1.6. Анализ рынка прочих стран (Израиль, Мексика, Малайзия, Швейцария) с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых предприятий г. Москвы

Помимо стран, описанных в данном разделе, существует группа стран, в которых было бы целесообразно провести выставки с участием малых инновационных предприятий Москвы, среди них Израиль, Швейцария, Мексика, Малайзия и др. Пусть эти страны не являются мировыми лидерами по затратам на НИОКР, они являются хорошими рынками для сбыта продукции, а также рынками венчурного инвестирования. Далее будет дана краткая характеристика инновационного рынка каждой из этих стран.

Швейцария.

В 2003 г. затраты Швейцарии на НИОКР составили 5,62 млрд. долл., это 2,65% от ВВП страны³⁷. Частный сектор профинансировал 69,1% НИОКР, государство – 23,2%. В 2003 г. 73,9% ассигнаций на НИОКР пошли в предпринимательский сектор, 22,9% - в высшие учебные заведения и 1,3% - в

³⁷ OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2003: <http://www1.oecd.org>.

государственные учреждения. НИОКР в Швейцарии направлены на в гражданский сектор, в стране практически полностью отсутствует оборонные НИОКР. Этот факт указывает на потребность страны в системах безопасности и национальной обороны. Значительные средства на НИОКР в Швейцарии затрачиваются в химико-фармацевтической промышленности, машиностроении, в том числе приборостроении и высокотехнологичном станкостроении, медицинской промышленности.

Швейцария занимает первое место в Европе по количеству патентов на 1 млн. человек – 364, на эту страну приходится 3% всех мировых патентов. В отраслевой структуре патентов первое место занимает ИКТ – 25% всех патентов. Около 23% всех изобретений страны создается иностранцами. Экспорт Швейцарии имеет высокотехнологичную специализацию. Около 75% экспорта дают высокотехнологичные и средне-высокотехнологичные товары, экспорт такого вида товаров за период с 1991г. по 2002 г. вырос на 6%.

Специализация проводимых в Швейцарии выставок отражает ситуацию в промышленности страны, большинство выставок проводится по химико-фармацевтической промышленности и медицине – центры развития Базель и Женева. Кроме продукции из этих отраслей на рынке Швейцарии может быть востребована продукция инновационных предприятий Москвы из следующих областей: системы безопасности, машиностроение и приборостроение, нанотехнологии, новые материалы. Центром развития машиностроения в Швейцарии является города: Цюрих и Баден.

Мексика.

В 2003 г. Мексика затратила на НИОКР 3,62 млрд. долл.³⁸, это 0,5% от ВВП страны. Государство профинансировало 59,1% НИОКР, в то время как частный сектор только 29,8%. Доля частного сектора в финансировании НИОКР в Мексике самая маленькая среди всех членов ОЭСР, это является серьезнейшей проблемой для организации НИОКР в стране. В 2003 г. 30,3% ассигнаций на НИОКР шли в предпринимательский сектор, 30,4% - в высшие учебные заведения и 39,1% - в государственные организации. В структуре НИОКР преобладают прикладные исследования – 45%, на разработки приходится 30%, на

³⁸ OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2003:
<http://www1.oecd.org>

фундаментальные исследования – 25%. Для Мексики характерна высокая доля иностранных компаний в создании изобретений – 60%, в стране расположено большое количество исследовательских центров соседних стран: США и Канады. В структуре экспорта Мексики 77% приходится на высокотехнологичные и средне-высокотехнологичные товары. Рост экспорта такого вида товаров за период с 1991 г. по 2002 г. составил 18%.

В целом можно констатировать, что достижения Мексики в инновационной экономике весьма невелики. Проблемы инновационной системы страны связаны с низким финансированием НИОКР, отсутствием связи между государственной системой университетов и частным сектором, неблагоприятной средой для развития бизнеса, а также отсутствием институтов, поддерживающих инновации на стадии преемствующей коммерциализации.

Но в последние годы в стране наметились положительные тенденции. Связано это, в первую очередь, с деятельностью Совета по науке и Технологичам и его программой Аванчи. Программа Аванчи, разработанная в начале 2000х годов, стала частью научно-технологической системы, ориентированной на поддержку создания инновационных бизнесов на коммерческой стадии проектов. В программе определены приоритетные направления для развития НИОКР в Мексике, среди которых: информационные технологии, электроника и телекоммуникации, биотехнологии для здравоохранения, биотехнологии для пищевой промышленности, новые материалы (с наноструктурой), технологии в интересах устойчивого развития и охраны окружающей среды, развитие энергоресурсов, промышленные технологии в интересах малых и средних предприятий, инфраструктурные и строительные технологии и эффективные решения удовлетворения социальных нужд населения.

Специализация выставок Мексики указывает на некоторые приоритетные отраслевые направления развития НИОКР страны, из которых продукция малых инновационных предприятий Москвы может быть интересна и востребована на мексиканском рынке. Помимо отмеченных в программе Аванчи направлений, следует выделить автомобильную и нефтегазовую промышленность. Автомобильная промышленность развита в стране вследствие аутсорсинга многих производственных процессов компаниями США, а продукция из нефтегазовой промышленности может быть востребована на рынке Мексики,

так как эта страна является крупным добытчиком и экспортером этих природных ресурсов. Наилучшим местом для проведения выставок в Мексике является столица и крупнейший город страны – Мехико.

Израиль.

В 2003 г. Израиль затратил на НИОКР 6,61 млрд. долл.³⁹, это 5,11% от ВВП страны – самый большой показатель в мире. Частный сектор профинансировал 60,1% НИОКР, государство – 29,9%. В 2003 г. 74,0% ассигнаций на НИОКР пошли в предпринимательский сектор, 16,9% – в высшие учебные заведения и 5,5% – в государственные учреждения. В структуре НИОКР преобладают прикладные исследования и разработки – по 35%, на фундаментальные исследования приходится 30%.

Одним из ведущих секторов экономики Израиля является электронная индустрия. В 2001 г. ее оборот составил 14,25 млрд., а экспорт — 11,75 млрд. долл. В общей сложности в ней задействовано 62 тыс. человек, свыше 60% из которых ученые, инженеры и техники. Вследствие этого ключевыми направлениями НИОКР Израиля являются: спутниковые телекоммуникации; средства цифровой радиосвязи; широкополосные, оптические и сотовые технологии; Интернет и мультимедиа; телемедицина; микроэлектроника; сетевое управление. Большое значение в экономике государства имеют венчурные предприятия. Сейчас здесь действует свыше 2000 начинающих компаний, и по этому показателю страна занимает второе место в мире после США. Государство активно поддерживает малый бизнес, выделяя ежегодно 2—3 млрд. долл. на развитие этих предприятий. Наибольшая инвестиционная активность в Израиле проявляется в секторах телекоммуникаций (42%), производства ПО (20%), биотехнологий (14%) и Интернета (9%).

Важной отраслью НИОКР в Израиле является ВПК. С точки зрения научных идей, технологий, электроники и хайтека израильская военная промышленность стоит на одном из первых мест в мире. Страна затрачивает огромные средства на развитие собственного НИОКР в этой сфере, а также является импортером продукции и технологий. Россия имеет тесные контакты в этой сфере с Израилем, поэтому продукция малых инновационных предприятий Москвы из этой области может быть востребована

³⁹ OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2003:
<http://www1.oecd.org>

на рынке Израиля. Также, среди приоритетных направлений развития НИОКР в Израиле следует выделить: биотехнологии, медицину, фармацевтику и химию, окружающую среду, нанотехнологии, естественные науки (физика, математика, химия и др.)

Специализация проводимых в Израиле выставок указывает на уже выделенные приоритетные направления развития НИОКР в стране, среди которых первые места занимают: ИКТ, системы безопасности и биотехнологии. География проводимых выставок указывает на то, что наилучшим местом проведения выставки и презентации продукции малых инновационных предприятий Москвы является город Тель-Авив.

Малайзия.

В 2002 г. Малайзия затратила на НИОКР 2,5 млрд. долл.⁴⁰, это 0,69% от ВВП страны⁴¹. Частный сектор финансирует 51,5% НИОКР, государство – 32,1%, высшие учебные заведения – 4,9%.

Наибольшие суммы на НИОКР в Малайзии затрачиваются по следующим направлениям исследований: ИКТ, химия. В секторе социальных наук доминируют затраты на экономическое развитие. Следует отметить практически полное отсутствие в Малайзии НИОКР, направленных на национальную оборону. В 2002 г. наибольшее количество патентов в Малайзии было получено в следующих областях: химия – 334, электроника – 323, транспорт – 236, физика – 228, науки для человека – 206.

География распределения инновационных фирм Малайзии выглядит следующим образом: 87% всех инновационных фирм расположены на полуострове Малакка, наибольшее их количество в Штатах Селангор и Куала-Лумпур.

Специализация проводимых в Малайзии выставок Мексики указывает на некоторые приоритетные отраслевые направления развития НИОКР страны, из которых продукция малых инновационных предприятий Москвы может быть интересна и востребована на рынке страны. Среди этих направлений следует выделить: ИКТ (важнейшая отрасль экономики страны), нефтехимическая и химическая отрасли (Малайзия - крупный добытчик нефти и газа, в ней регулярно проводятся выставки по этим направлениям), национальная оборона (страна не имеет собственного развитого НИОКР в этой области, поэтому в ней

⁴⁰ UNESCO Institute for Statistics: <http://www.uis.unesco.org>

⁴¹ Malaysian Science & Technology Indicators Report 2004:
<http://www.mastic.gov.my>

несколько раз в год проводятся выставки по ВПК). Наилучшим местом для проведения выставок в Малайзии является город Куала-Лумпур – столица государства, а также один из крупнейших инновационных центров страны.

3.1.7. Основные выводы

В таблице 3.8. приведен перечень стран, городов (районов страны), с которыми целесообразно работать по развитию инновационного сектора г. Москвы в части презентации предприятий и их продукции для иностранных инвесторов и потребителей.

Таблица № 3.8

Перечень стран, городов (районов страны), с которыми целесообразно работать по развитию инновационного сектора г. Москвы

Страна	Город	Отрасль
США	Штат Калифорния (“Силиконовая долина”, Лос-Анджелес, Сан-Франциско, Сан-Диего)	ИКТ, Биотехнологии.
США	Нью-Йорк	ИКТ, химия и фармацевтика, биотехнологии, нанотехнологии, транспортное оборудование.
США	Штат Техас (Хьюстон)	ИКТ, нефтегазовая и нефтехимическая промышленность.
Япония	Токио	ИКТ, биотехнологии, медицина, окружающая среда.
Китай	Шанхай	ИКТ, химия и фармацевтика, биотехнологии, автомобильная промышленность.
Китай	Пекин	ИКТ, химия и фармацевтика, биотехнологии, горная промышленность.
Китай	Гонконг	ИКТ, химия и фармацевтика, биотехнологии, медицина.
Индия	Мумбаи и Бангалор	ИКТ

Страна	Город	Отрасль
Индия	Дели	ИКТ, химия и фармацевтика, горная промышленность.
Великобритания	Лондон	Биотехнологии и медицина, химия и фармацевтика, системы безопасности, ИКТ.
Германия	Берлин, Ганновер.	Транспортное оборудование, электронное и оптическое оборудование, биотехнологии и медицина, химия и фармацевтика.
Швейцария	Женева, Базель	Химия и фармацевтика, медицина, системы безопасности, новые материалы и нанотехнологии.
Швейцария	Цюрих	Машиностроение, системы безопасности, новые материалы и нанотехнологии.
Мексика	Мехико	ИКТ, нефтегазовая и нефтехимическая промышленность, биотехнологии, новые материалы
Израиль	Тель-Авив	ИКТ, системы безопасности, биотехнологии.
Малайзия	Куала-Лумпур	ИКТ, нефтехимическая и химическая отрасли, национальная оборона.

3.2. Анализ зарубежных рынков на наличие потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы

Привлекательность отдельного предприятия для осуществления в него инвестиций определяется не только (и не столько) его состоянием, финансовыми перспективами, сколько инвестиционным климатом в государстве, в котором оно реализует свою деятельность. Для сегмента малого предпринимательства инвестиционный климат имеет наибольшее значение. Слабые стороны инвестиционного климата отдельного государства в первую очередь наносят вред имиджу малого предпринимательства, так как это наименее защищенный сегмент инвестиционного рынка.

Инвестиционный климат определяется совокупностью факторов, среди которых следует, в первую очередь, выделить следующие:

- качество и стоимость факторов производства;
- общая экономическая и политическая ситуация;
- качество работы бюрократического аппарата;
- уровень административных барьеров;
- экономическая политика государства.

Несмотря на общую тенденцию к улучшению инвестиционного климата России, в привлечении иностранных инвестиций остаются существенные проблемы. Провалы инвестиционного климата могут, однако, быть ликвидированы с помощью государственного участия, активной деятельности по привлечению доноров инвестиций, налаживанием прямых контактов с непосредственными инвесторами.

Инвестиционные ресурсы могут привлекаться в различных формах. В частности выделяют две формы осуществления инвестиций: прямую и портфельную. Портфельные инвестиции сопряжены с покупкой ценных бумаг, которые уже имеют открытое хождение на рынке. В рамках данного исследования нас, очевидно, не интересуют портфельные инвестиции, так как они главным образом осуществляются в компании среднего и крупного бизнеса. На уровне малого предпринимательства осуществление инвестиций главным образом возможно в прямой форме.

Прямые (или реальные) инвестиции – это вложения в производственные активы предприятия, подразумевающие участие в управлении этими активами. При этом вложения могут осуществляться в различной форме – в виде денежных средств, основных фондов, ценных бумаг, нематериальных активов, объектов интеллектуальной собственности. Важнейшим отличием прямых инвестиций является то, что быстрый уход инвестора из участия в деятельности предприятия без существенных потерь является затруднительным, а чаще – невозможным, то есть прямые вложения обладают низкой ликвидностью. Также следует выделить следующую особенность прямых инвестиций – они направлены на участие в управлении предприятием, в принятии решений, а не на пассивное акционерное участие. Существуют различные варианты критериев отнесения инвестиций к типу прямых. МВФ в частности предлагает определять прямого инвестора как обладателя не менее 10-ти % “голосующих” акций предприятия.

Такая доля в предприятии согласно предположению экспертов МВФ обуславливает желание инвестора активно участвовать в управлении предприятием. Так или иначе, эта грань является в значительной мере условной.

Основными инвесторами, донорами иностранного капитала для Российской Федерации являются Люксембург, Великобритания, Кипр и Нидерланды. Стоит, однако, учитывать, что данные официальной статистики не отражают качественного характера инвестиций – в частности, большей частью иностранные инвестиции, приходящие из таких стран как Люксембург, Кипр, Виргинские острова – это возвращающиеся “беглые” капиталы. Объем иностранных инвестиций, поступивших в Россию в 2004 году, представлен в таблице 3.9.

Таблица № 3.9

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в экономику России в 2004 г., по основным странам-инвесторам

	Млн. долл. США	В процентах к итогу
Всего инвестиций	40 509	100
<i>в том числе из стран:</i>		
Люксембург	8 431	20,8
Великобритания	6 988	17,3
Кипр	5 473	13,5
Нидерланды	5 107	12,6
Франция	2 332	5,8
США	1 850	4,6
Германия	1 733	4,3
Швейцария	1 558	3,8
Австрия	811	2,0
Виргинские острова (Брит.)	805	2,0

Всего к марту 2005 года в Российской Федерации накопленные иностранные инвестиции составили 85094 млн. долларов США, в том числе 37840 млн. долларов прямых иностранных инвестиций (около 44,5%). Распределение накопленных инвестиций по основным странам-инвесторам и видам инвестиций представлено в таблице 3.10.

Таблица № 3.10

**Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике
России по основным странам-инвесторам на конец марта
2005 года (млн. долларов США)**

	Накоплено		В том числе			<u>Спра- вочно</u> поступило в I квартале 2005 г.
	всего	в % к итогу	пря- мые	портфель- ные	прочие	
Всего инвестиций	85094	100	37840	1626	45628	6021
из них по основным странам- инвесторам	74260	87,3	31987	1418	40855	4916
в том числе:						
Кипр	16096	18,9	11972	716	3408	975
Люксембург	13518	15,9	288	1	13229	955
Нидерланды	12761	15,0	9778	32	2951	986
Германия	8667	10,2	2083	7	6577	260
Великобри- тания	8140	9,6	1377	141	6622	541
США	6484	7,6	4245	398	1841	139
Франция	3621	4,3	414	0,0	3207	160
Багамские о-ва	1773	2,1	652	1	1120	147
Швейцария	1632	1,9	837	101	694	359
Австрия	1568	1,8	341	21	1206	394

Как видно из представленной таблицы, лидером по инвестиционной активности в России в контексте прямого иностранного инвестирования является Кипр. Далее идут Нидерланды, США, Германия и Великобритания. В силу указанных выше причин (возвращения “беглых” капиталов из Кипра и ряда других стран) всерьез следует ориентироваться на сотрудничество с уже активно действующими в России инвесторами из числа развитых стран – это в первую очередь США, Германия и Великобритания.

В первую очередь в рамках данного исследования нас интересуют венчурные инвесторы, которые реально занимаются осуществлением прямых инвестиций в малые предприятия,

управлением ими, заинтересованы в развитии компании и продвижении ее продукции.

С этой точки зрения очевидно не в полной мере заслуживают внимания венчурные инвесторы из развивающихся стран в силу объективных факторов, в первую очередь, это недостаток опыта в управлении венчурными предприятиями и незначительные объемы финансовых ресурсов в управлении.

Таким образом, в первую очередь важно развивать связи с представителями рынка венчурного финансирования развитых стран. Наиболее целесообразным выглядит сотрудничество со странами Европейского Союза и США. Эти страны традиционно считаются одними из наиболее активных инвесторов в области научных исследований и разработок. Помимо этого рынки данных стран характеризуются высокой покупательной способностью населения и развитой финансовой инфраструктурой, что позволяет рассчитывать, с одной стороны, на проявление спроса на инновационную продукцию со стороны населения, а с другой, на интерес со стороны венчурных инвесторов и высокотехнологичных компаний указанных стран к сотрудничеству с российскими компаниями.

Вполне обоснованной выглядит предпосылка о том, что венчурные инвесторы предпочитают осуществлять финансирование малых предприятий в тех высокотехнологичных отраслях, в которых они имеют определенный опыт оценки рисков, отбора и управления проектами. С этой точки зрения интересна отраслевая структура инвестиций в стране – потенциальном доноре инвестиций. Преобладание определенных отраслей в данной стране предполагает более активное их финансирование, которое в свою очередь означает наличие у представителей венчурного рынка страны опыта инвестирования в высокотехнологичные предприятия, занятые в данных отраслях.

3.2.1. Анализ рынка Великобритании на наличие потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы

Великобритания традиционно считается одной из наиболее прогрессивных стран с точки зрения развития системы венчурного финансирования. Наиболее распространенным типом инвестора в стране являются венчурные фонды.

Большая часть венчурных фондов Великобритании имеют членство в саморегулируемой организации данной отрасли –

Ассоциации венчурных фондов Великобритании (British Venture Capital Association⁴², BVCA). Ассоциация объединяет более 170 активных членов и более 150 ассоциированных членов (под активными членами подразумеваются активные инвесторы, осуществляющие долгосрочные инвестиции). В 2004 году членами Ассоциации было профинансировано 1566 компаний с общей суммой осуществленных инвестиций около 9,7 млрд. ф.ст. При этом членами Ассоциации были осуществлены иностранные инвестиции в 265 компаний с общим объемом инвестиций около 4,3 млрд. ф. ст. Около 2% инвестированных средств были вложены в предприятия на стартовой стадии развития, около 3% - на ранней стадии, 45% - на стадии расширения производства.

Отраслевая структура высокотехнологичных инвестиций

В 2004 году членами Ассоциации в высокотехнологичные сектора (коммуникации, компьютерные технологии, электроника, биотехнологии и медицинская отрасль) было инвестировано 678 млн. ф. ст. (657 компаний). Около 33% средств, инвестированных в высокотехнологичные секторы экономики, было вложено в отрасли, связанные с компьютерными технологиями. Наиболее популярной областью высокотехнологичного инвестирования стала отрасль программного обеспечения (27% всех средств). Следует, однако, отметить, что большая часть инвестиций в данную отрасль была осуществлена в предприятия на стадии расширения масштабов деятельности (около 38% средств).

Отрасль коммуникаций в 2004 году получила меньший объем инвестиций в сравнении с 2003 годом и потеряла статус наиболее популярной среди высокотехнологичных инвесторов отрасли (около 9% средств, вложенных в высокотехнологичные отрасли).

Сравнительно высокая доля средств, инвестированных в предприятия на ранней стадии развития, наблюдалась в отрасли Интернет-технологий (54% средств, инвестированных в отрасль). Однако доля финансовых ресурсов, инвестированных в данную отрасль, в общем объеме высокотехнологичных инвестиций была довольно низка (всего около 2%).

Около 11% средств было инвестировано в отрасль биотехнологий. При этом в структуре инвестированных средств достаточно высока доля финансовых ресурсов, инвестированных в компании на ранней стадии развития (около 63%).

⁴² www.bvca.co.uk

Приблизительно 25,6% средств было инвестировано в медицинскую отрасль. Около 72% инвестиций были осуществлены в компании, находящиеся на стадии расширения масштабов деятельности.

Компании, занимающиеся Интернет-коммерцией, в 2004 году получили около 11% всех инвестиций в высокотехнологичные отрасли, осуществленных членами Ассоциации. При этом около 18% инвестиций было осуществлено в предприятия, находящиеся на ранней стадии развития, 33% - на стадии расширения масштабов деятельности.

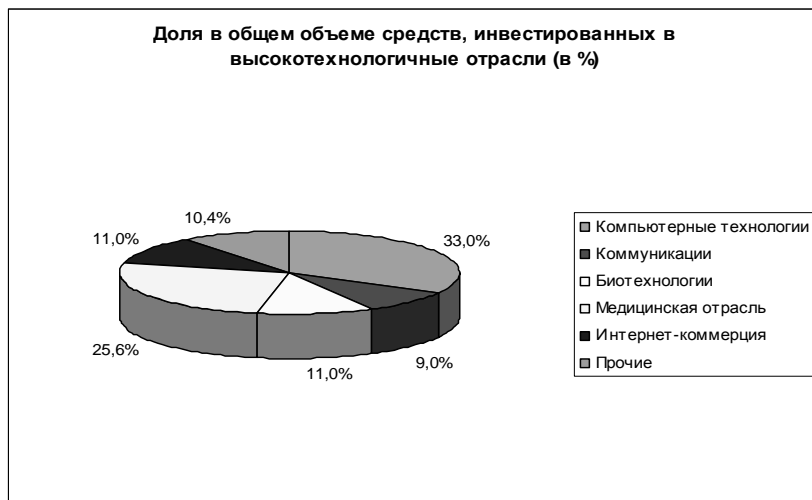


Рис № 3.6. Доля отдельных высокотехнологичных отраслей в общем объеме инвестиций членов Ассоциации венчурных фондов Великобритании в высокотехнологичные отрасли.

Основными источниками наполнения венчурных инвестиционных фондов в Великобритании являются иностранные инвесторы (в основном – Соединенные Штаты Америки и Европейский Союз – в сумме около 62%), пенсионные фонды Великобритании (около 11%), а также банки и страховые компании Великобритании (в сумме – около 6%). Государственное участие является сравнительно несущественным (около 3%).

Инвестиции в высокотехнологичные предприятия, находящиеся на стадиях раннего развития и расширения

масштабов деятельности, составили всего около 3% от общего объема осуществленного членами Ассоциации финансирования.

Другим крупным участником рынка венчурного финансирования Великобритании является сеть “бизнес-ангелов” Business Angel Ventures⁴³ (“BACVentures”). Данная сеть предлагает компаниям, ищущим финансирование для венчурных проектов, помощь в поиске инвестора. При этом объемы финансирования, которые помогает привлечь сеть, составляют от 10 тыс. ф. ст. до 1 млн. ф. ст. в одну компанию.

Значительный объем финансирования инновационной деятельности в Великобритании осуществляется непосредственно частными компаниями, занятыми в высокотехнологичных отраслях. При этом в настоящее время британские компании проводят большую часть своей научно-исследовательской деятельности за пределами страны. Транснациональные и многонациональные компании все чаще размещают исследовательские центры в странах, являющихся ключевыми рынками сбыта для их продукции. Возможно в ближайшем будущем и появление тенденции к передаче части научно-исследовательской деятельности на аутсорсинг малым высокотехнологичным предприятиям.

Лидерами по объему инвестиций в НИОКР в Великобритании являются следующие компании (по данным 2003 года):

1. GlaxoSmithKline.
2. AstraZeneca.
3. BAE Systems.
4. Unilever.
5. BT.
6. Marconi.
7. Rolls-Royce.
8. Shell.
9. BP.
10. Invesys.
11. Reuters.
12. Amersham.

Целесообразным выглядит сотрудничество с данными компаниями в контексте передачи на аутсорсинг малым предприятиям части научно-исследовательской деятельности и изготовления промежуточной продукции (субподряд).

⁴³ www.venturesite.co.uk

Особенности венчурного рынка Великобритании

Одной из отличительных особенностей венчурного рынка в Великобритании является наличие альтернативного фондового рынка, на котором руководители венчурных компаний могут предложить акции своих предприятий даже на ранних стадиях развития. Наличие подобного рынка позволяет привлекать значительные объемы финансовых ресурсов, которые не могли бы быть получены от одного или нескольких прямых инвесторов. При этом для выхода на альтернативный фондовый рынок предприятие должно подготовить материалы, содержащие информацию о производимой продукции, применяемой технологии, финансовом состоянии компании, а также пройти аудиторскую проверку.

Основными участниками процессов финансирования венчурных компаний, тем не менее, являются прямые инвесторы – венчурные компании и физические лица. Они проявляют интерес к проектам, рентабельность которых оценивается в 25-30% в год, стремятся непосредственно участвовать в управлении предприятием, входя в Совет директоров (приблизительно в 4/5 случаев инвестор активно участвует в управлении предприятием). Кроме того, инвесторы в Великобритании, как правило, стремятся принимать активное участие в отборе объектов инвестирования. Также они по мере возможностей способствуют компаниям в налаживании связей с банками, потенциальными заказчиками, поставщиками и другими возможными контрагентами. Доля, приобретаемая инвестором в венчурной компании, в большинстве случаев составляет не более 30%.

Инвестирование в венчурные предприятия является привлекательным в Великобритании еще и благодаря тому, что и частным инвесторам (физическим лицам), и венчурным фондам предоставляются существенные налоговые льготы, зависящие от объемов осуществляемых инвестиций и их сроков.

Отбор проектов для финансирования главным образом опирается на анализ свойств намечаемого к производству продукта, потенциального спроса на него. При этом отмечается следующая особенность венчурных инвесторов в Великобритании – частные инвесторы главным образом ориентируются на личные впечатления, а венчурные компании в большинстве случаев привлекают консалтинговые и аудиторские фирмы. При этом и физические лица, и венчурные фонды

активно используют неформальную информацию, поступающую от третьих лиц.

Роль бизнес-ангелов в финансировании малых инновационных предприятий в Великобритании вполне сравнима с ролью крупных венчурных компаний. В частности, два указанных института можно назвать в Великобритании взаимодополняющими (что менее характерно в частности для США). Бизнес-ангелы готовы к финансированию и участию в управлении компаниями на ранних стадиях развития, тогда как венчурные фонды больше заинтересованы в финансировании уже вставших на ноги компаний, находящихся, по меньшей мере, на стадии расширения производства, а чаще – на стадии устойчивого роста. Обычно бизнес-ангелы вкладывают в предприятие от нескольких десятков тысяч до нескольких сотен тысяч фунтов стерлингов, и вложения эти осуществляют порциями, траншами, в соответствии с этапами реализации проекта и в зависимости от успеха предшествующих этапов.

Для облегчения налаживания контактов между венчурными предпринимателями и бизнес-ангелами в Великобритании в 1997 году была создана организация, объединяющая сеть местных инвесторов (Local Investment Networking Company (LINC)). Данная организация занимается в числе прочего изданием журнала-бюллетеня, в котором содержится информация о компаниях, ищущих финансирование, журнал рассылается всем инвесторам – членам организации.

Государство играет активную роль в развитии рынка венчурного финансирования в Великобритании. Это проявляется главным образом в двух направлениях активности: совершенствовании законодательства, а также в финансовом стимулировании венчурного предпринимательства. Второе направление реализуется главным образом через поощрение осуществления вложений в малые инновационные предприятия (налоговые льготы).

3.2.2. Анализ рынка США на наличие потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы

США являются мировыми лидерами по объему инвестиций, осуществляемому венчурными фондами и компаниями. Само венчурное финансирование зародилось в США в 50-х гг. XX в. В настоящее время на США приходится около половины всего объема венчурных инвестиций в мире. Для страны характерна

высокая доля отраслей, основанных на высоких технологиях, в общем числе реципиентов венчурного капитала. Основными отраслями-реципиентами венчурных инвестиций в США являются сферы информационных технологий (компьютеры, программное обеспечение, сетевые технологии), биотехнологий, экологических и медицинских технологий. Другая отличительная черта американской индустрии венчурного капитала – это высокая доля фирм на ранних стадиях развития в числе получателей инвестиций. Немаловажную роль в активном росте высокотехнологичных производств в США играет главным образом тот факт, что американские университеты получают огромные ассигнования на проведение научных исследований от государственного и частного секторов, высоко мобильны, ориентированы на конкуренцию и имеют высокую мотивацию к коммерциализации своих научных разработок.

Получатели инвестиций венчурных фондов и компаний главным образом сосредоточены в крупнейших инновационных центрах США (около 20 крупнейших “точек роста”). Крупнейшим из таких центров является Силиконовая долина. В таблице представлены объемы венчурных инвестиций, осуществленных во 2-м квартале 2005 года в США.⁴⁴

Таблица № 3.11

**Объем венчурных инвестиций, осуществленных в
крупнейших инновационных центрах США
во 2-м квартале 2005 г.**

	Объем инвестиций (млн. долл.)	В % к итогу	Количество сделок
Всего (долл.)	5 775		750
Silicon Valley	1 881	32.57	217
NY Metro	759	13.14	44
New England	622	10.77	105
LA/Orange County	494	8.55	50
San Diego	395	6,83	36
Southeast	234	4,04	50
DC/Metroplex	211	3,66	58
Texas	204	3,54	35

⁴⁴ PricewaterhouseCoopers, Thomson Venture Economics, National Venture Capital Association. “MoneyTree Survey”.

	Объем инвестиций (млн. долл.)	В % к итогу	Количество сделок
Northwest	202	3,50	38
Midwest	187	3,23	32
SouthWest	164	2,84	18
Philadelphia Metro	156	2,69	19
Colorado	145	2,50	18
North Central	79	1,37	17
Sacramento/N.Cal	25	0,43	4
Upstate NY	17	0,30	7
AK/HI/PR	1	0,01	1

Всего в 2005 году венчурными инвесторами в США было осуществлено около 10,6 млрд. долларов инвестиций (за весь 2004 год – около 21 млрд. долл.).

Основными отраслями-реципиентами венчурного капитала стали отрасли программного обеспечения и биотехнологий. В таблице представлено распределение инвестиций по высокотехнологичным отраслям во 2-м квартале 2005 года.

Таблица № 3.12

**Объем венчурных инвестиций, осуществленных в США
во 2-м квартале 2005 г. по отраслям**

	Объем инвестиций (млн. долл.)	В % к итогу	Количество сделок
Программное обеспечение	1 279	22,15	231
Биотехнологии	1 122	19,43	97
Телекоммуникации	562	9,74	53
Сетевое оборудование	469	8,12	51
Медицинские приборы и оборудование	426	7,37	57
Полупроводники	365	6,32	54
Финансовые услуги	340	5,88	8
СМИ и развлечения	242	4,19	36
IT-услуги	176	3,04	30
Промышленность/ энергетика	168	2,91	28

	Объем инвестиций (млн. долл.)	В % к итогу	Количество сделок
Бизнес-продукты и услуги	166	2,87	22
Компьютеры и комплектующие	132	2,28	19
Медицинские услуги	125	2,17	16
Электроника	80	1,38	20
Сфера продаж	62	1,08	6
Потребительские товары и услуги	60	1,05	20
Другие	1	0,01	2

Как уже отмечалось, одной из отличительных черт рынка венчурного финансирования в США является сравнительно высокая доля фирм на ранних стадиях развития в числе реципиентов инвестиций венчурных фондов и компаний. Во 2-ом квартале 2005 года распределение инвестиций по высокотехнологичным фирмам на различных стадиях развития выглядело следующим образом.

Таблица № 3.13

**Объем венчурных инвестиций, осуществленных в США
во 2-м квартале 2005 г. по стадиям развития
фирм-реципиентов**

	Объем инвестиций (млн. долл.)	В % к итогу	Количество сделок
Поздняя стадия	2 396	41,49	227
Стадия расширения производства	2 071	35,87	287
Ранняя стадия	870	15,06	194
Стартовая стадия / посевная стадия	438	7,58	42

Как видно из представленной таблицы, венчурные инвесторы в США активно финансируют не только компании, вышедшие на сравнительно безопасные для инвестирования стадии развития, но и новые компании, и компании с высокой степенью неопределенности относительно перспектив дальнейшего развития.

Значительная часть представителей рынка венчурного финансирования в США входят в саморегулируемую организацию – Национальную ассоциацию венчурного инвестирования США (около 450 членов). Данная организация ставит своей целью ускорение и стимулирование предпринимательской и инновационной активности, представляет интересы венчурных инвесторов. Также Ассоциация выполняет традиционные функции саморегулируемых организаций – в одностороннем порядке возлагает на членов обязательства по соблюдению определенных стандартов деятельности, не являющихся обязательными в соответствии с законодательством о соответствующей сфере предпринимательской активности. Кроме того, организация занимается стимулированием взаимодействиями между своими членами.

В США также действует ряд региональных организаций, объединяющих венчурных инвесторов (список региональных организаций приведен в приложении 3).

Американские транснациональные корпорации и венчурные компании тратят значительные средства на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за пределами своей страны. Основными странами-реципиентами инвестиций в НИОКР со стороны компаний США, однако, являются развитые страны. В частности, наибольшие объемы средств на НИОКР США тратят в Великобритании, Германии, Канаде, Японии, Франции и Швеции (около 2/3 всех средств, инвестируемых в НИОКР за пределами США). На Азиатско-Тихоокеанский регион приходится около 20% средств.

Отраслевая структура инвестиций в НИОКР за пределами США характеризуется преобладанием секторов транспортного оборудования, компьютерной и электронной продукции, а также химической продукции.

Отмечается, что доля инвестиций в НИОКР, осуществляемых в развивающихся странах, постепенно увеличивается. Кроме того, затраты на исследования в этих странах растут опережающими темпами по сравнению с затратами, осуществляемыми непосредственно в США “материнскими” компаниями. Так, например, в Мексике и Бразилии американские ТНК тратят значительные средства на исследования в области транспортного оборудования, а в таких странах, как Сингапур, Израиль, Ирландия, Тайвань и Южная Корея – на отрасли компьютерной и электронной продукции.

Таким образом, США может рассматриваться российскими компаниями как один из наиболее перспективных источников инвестиций в исследования и разработки. В стране накоплен значительный опыт осуществления венчурных инвестиций, а также управления высокотехнологичными компаниями и продвижения инновационной продукции. Кроме того, именно США характеризуются наиболее значительными суммами, затрачиваемыми на осуществление исследований и разработок, то есть обладают наиболее емким рынком венчурных финансовых ресурсов.

3.2.3. Анализ рынка Германии на наличие потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы

Отличительной чертой рынка венчурного финансирования в Германии следует назвать, в первую очередь, определяющую роль банков в системе кредитования инновационных предприятий. Такая черта обусловлена главным образом тем, что банки в Германии являются крупнейшим сегментом финансового рынка вообще (в отличие от, например, США). Кроме того, в Германии введено законодательное ограничение на участие пенсионных фондов в финансировании рискованных проектов (доля пенсионных фондов составляет около 3%). Экспертами заявляется, что около 80% всего объема рискованного финансирования в стране осуществляется именно банками. Таким образом, в отличие от США и Великобритании, где определяющую роль в финансировании инновационных предприятий играют венчурные фонды и “бизнес-ангелы”, в Германии такую роль играет банковская система. Следует также отметить, что в процессах финансовой поддержки малых инновационных предприятий активно участвует государство, в частности, через программы совместного финансирования проектов инновационных предприятий Германии.

Другой составляющей рынка венчурного финансирования в Германии являются венчурные компании и фонды. Значительная часть данных компаний являются членами Ассоциации прямого и венчурного инвестирования Германии⁴⁵. В задачи Ассоциации входит стимулирование сотрудничества между членами, оказание им информационной поддержки, а также взаимодействие с национальными и международными организациями и

⁴⁵ Список полных членов Ассоциации приведен в приложении.

ассоциациями. Статистика по инвестициям компаний-членов Ассоциации служит репрезентативной характеристикой рынка венчурного финансирования в Германии в целом.

Компании, находящиеся на наиболее рискованных стадиях развития, согласно данным статистики за 1-й квартал 2004 года, финансировались достаточно активно. Около 47,7% всех инвестиций компаний-членов Ассоциации были направлены в предприятия, находящиеся на ранних стадиях развития (согласно классификации, используемой Ассоциацией, это все стадии до стадии выкупа компании ее менеджментом). Наиболее “популярной” стадией для инвестирования при этом является стадия расширения (около 33,9% всех инвестиций). На компании, находящиеся на посевной стадии, пришлось всего около 0,3% финансирования, на стартовой стадии – приблизительно 13,1%.

Большая часть инвестиций осуществлялась в компаниях, уже являющихся сравнительно крупными, считающихся уже “состоявшимися” - 52,3% от общего объема инвестиций. В абсолютном выражении членами Ассоциации за 1-й квартал 2005 года было осуществлено 407,2 млн. евро инвестиций, в том числе 194,42 млн. евро в компании, находящиеся на ранних стадиях развития.

Отраслевая структура инвестиций

Отраслевая структура распределения инвестиций отличается значительным лидерством секторов, производящих потребительские товары. Вместе они получили около 37,8% всех инвестиций. Кроме того, значительные объемы инвестиций были получены отраслями промышленного оборудования (9,9%), энергетики (8,6%), машиностроения (7,6%), биотехнологий (6,3%) и фармацевтики (6,2%).

Таблица № 3.14

Отраслевая структура инвестиций, осуществленных членами Ассоциации в 1-м квартале 2005 г.

Сектор	Доля инвестиций в общем объеме
Химия и материалы	0,7%
Металлургия	1,6%
Машиностроение	7,6%
Энергетика	8,6%
Энергетический инжиниринг	1,6%
Промышленное оборудование	9,9%
Компьютеры - комплектующие	1,2%

Сектор	Доля инвестиций в общем объеме
Компьютеры - программное обеспечение	3,8%
Компьютеры - полупроводники	1,2%
Технологии связи	1,7%
Биотехнологии	6,3%
Медицинские технологии	2,8%
Фармацевтика	6,2%
Потребительские товары	37,8%
Торговля	2%
Финансовые услуги	1,1%

Региональное распределение инвестиций характеризуется явным преобладанием национальных компаний среди финансируемых инновационных предприятий. Около 84,6% всех инвестиций компаний-членов Ассоциации были осуществлены на территории Германии. Около 77% остальных инвестиций были осуществлены в странах Европы. В общем объеме осуществленных инвестиций на страны, находящиеся за пределами Европы, пришлось лишь 3,7%. Таким образом, можно говорить о достаточно ярко проявляющейся склонности венчурных инвесторов из Германии финансировать национальные компании и компании ближнего зарубежья – преимущественно из европейских стран.

Таблица № 3.15

Региональная структура инвестиций, осуществленных членами Ассоциации в 1-м квартале 2005 г.

Регион	Доля инвестиций в общем объеме
Германия	84,6%
Европа	11,8%
Другие страны	3,7%

3.2.4. Анализ рынка Франции на наличие потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы

Во Франции на рынке венчурного финансирования действует крупная ассоциация участников рынка - Ассоциация прямых инвесторов Франции.⁴⁶ Эта ассоциация объединяет 209 активных членов, что фактически составляет все институты прямого финансирования: компании венчурного финансирования, фонды, инвестиционные компании и пр. С целью унификации стандартов деятельности Ассоциацией был принят "Кодекс этики", соответствие требованиям которого является наиболее существенным условием для получения членства.

В задачи Ассоциации входит представление интересов членов перед представителями власти, лоббирование их интересов, установление высоких стандартов деятельности для членов Ассоциации, стимулирование исследовательской и инновационной активности, информационное обеспечение, организация выставок и конференций инновационной тематики и др.

В 2003 году объем инвестиций во Франции составил около 15% всех инвестиций, осуществленных в Европе. Средства были инвестированы в более чем 1700 компаний. При этом 44% профинансированных компаний относились к субъектам малого бизнеса. Наиболее популярной отраслью (около 90% всех инвестиций в малые предприятия) оказалась область продаж. В 2003 году впервые во Франции наибольшую долю в общем объеме осуществленных инвестиций имели частные лица, главным образом инвестировавшие средства через инновационные фонды. Банковский сектор обеспечил около 17% финансирования. Страховые компании также являются важными участниками рынка венчурного финансирования во Франции – их доля в общем объеме осуществленных инвестиций составила 10%.

Примечательным является тот факт, что значительная часть средств для осуществления инвестиций во Франции привлекается из-за рубежа. В 2002 году доля зарубежных средств в общем объеме осуществленных инвестиций составила 59%. Несмотря на спад в 2003 году (доля национальных средств составила 59%, а

⁴⁶ Список активных членов Ассоциации приведен в приложении.

привлеченных из-за рубежа – 31%), зарубежный капитал остается одним из наиболее существенных источников инвестиционных средств для французских венчурных компаний.

В структуре источников финансирования исследовательской и инновационной деятельности в целом во Франции выделяется значительная доля государственных расходов – около 38,4% (на бизнес приходится 52,1%).

3.2.5. Анализ рынка Израиля на наличие потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы

В Израиле осуществляют деятельность около 100 венчурных фондов с общей капитализацией, превышающей 10 млрд. долларов. Отличительной чертой израильского рынка венчурного финансирования является значительная доля иностранных инвесторов – более 50% всех инвестиций осуществляются именно ими.

Практически все наиболее крупные венчурные фонды США и Европы имеют представительства в Израиле. Кроме того, крупнейшие ТНК, связанные с производством высокотехнологичной продукции, активно инвестируют в инновационные предприятия Израиля (это, в частности, HP, TimeWarner Inc, Sony, Cisco). Только в 2004 году израильскими высокотехнологичными компаниями было привлечено 1,4 млрд. долларов инвестиций (более 55% инвестиций было осуществлено иностранными фондами). Наиболее активными зарубежными инвесторами в 2000-2005 гг. стали Intel Capital, JP Morgan, JAFCO, Accel Partners и Shamrock. В 2004 году наибольшую активность продемонстрировали JVP, Vertex и Giza. Вообще, в 2004 году Израиль стал первой страной в Европе по размеру капитала, привлеченного высокотехнологичными компаниями. В настоящее время Израиль является мировым лидером по ряду показателей, характеризующих развитие инновационного предпринимательства. В частности, он имеет самый большой показатель отношения венчурного капитала к валовому внутреннему продукту – 1,3% (для сравнения: аналогичный показатель для США составляет около 0,17%). В рейтинге NASDAQ представлено множество компаний, основанных в Израиле, по этому показателю страна также лидирует в мире.

Израильский рынок венчурного финансирования формировался со значительной спецификой, в частности, очень важную роль в его формировании сыграла активность

государства, проявившаяся в начале реализации программы Yozma..⁴⁷ До начала реализации данной программы в Израиле действовали всего два венчурных фонда. По мере роста количества высокотехнологичных компаний стала ощущаться существенная нехватка капитала. Для стимулирования роста рынка венчурного финансирования правительством был создан фонд Yozma. Фонд использовался для капитализации десяти других венчурных фондов, капитал каждого из которых составлял 20 млн. долларов. Данные фонды должны были иметь одного израильского партнера и одного американского или европейского партнера со значительным опытом и репутацией. Фонд получал 8 млн. долларов от Yozma (остальные 12 должны были быть привлечены партнерами). В дальнейшем партнеры могли выкупить государственную долю в фонде с незначительной наценкой по отношению к первоначальной стоимости. В результате, капитал дочерних фондов возрос в несколько раз (первоначально он составил 256 млн. долларов, к 2000 году – около 2,9 млрд. долларов), что фактически сформировало рынок венчурного финансирования в Израиле как таковой.

Наиболее «популярными» для инвестиций в Израиле (а следовательно, и для израильских венчурных фондов) являются сферы коммуникаций, компьютерного обеспечения, ИТ-индустрия, полупроводниковая отрасль, сфера наук о жизни (в частности, медицинское оборудование и биотехнологии) и производства систем безопасности. При этом израильские венчурные инвесторы в явном виде предпочитают инвестировать средства в предприятия, находящиеся на стартовых стадиях развития.

Большая часть венчурных инвесторов Израиля входят, наряду с рядом зарубежных компаний и фондов, в Израильскую венчурную ассоциацию (полный перечень компаний, входящих в Ассоциацию приведен в приложении 3). Ассоциация была основана в 1996 году, когда очевидной стала тенденция к быстрому росту высокотехнологичных секторов экономики в Израиле. В цели организации входит поддержка и стимулирование роста высокотехнологичного бизнеса в стране, представление и лоббирование интересов членов, формирование и поддержание различных баз данных для членов Ассоциации, взаимодействие с зарубежными организациями, продвижение

⁴⁷ В переводе с иврита – инициатива.

компаний-членов на международных рынках. Членство в Ассоциации могут получить венчурные фонды, диверсифицированные фонды, холдинги, инвестиционные и коммерческие банки, коммерческие организации, связанные с исследовательскими институтами, инновационные инкубаторы, частные инвесторы, юридические и бухгалтерские фирмы, а также прочие компании, чья деятельность так или иначе связана с осуществлением прямых инвестиций. В настоящее время членами Израильской венчурной ассоциации являются 120 компаний и организаций из Израиля и из зарубежных стран.

3.2.6. Описание Seed Forum International

Отдельное внимание на наш взгляд следует уделить альтернативному поиску национальных зарубежных компаний источнику привлечения финансовых ресурсов в инновационные предприятия города Москвы. Целесообразно рассмотреть деятельность международной организации *Seed Forum International*, которая в первую очередь направлена на организацию непосредственных контактов между заинтересованными инновационными предприятиями и потенциальными инвесторами.

Seed Forum International является некоммерческой организацией, оказывающей содействие малым инновационным предприятиям в поиске источников финансирования. Изначально данная организация не была международной, а была зарегистрирована в Норвегии. В настоящее время головной офис организации находится в Лондоне. Seed Forum Int. спонсируется рядом фондов. Кроме того, услуги, оказываемые данной организацией малым предприятиям, являются платными, что также обеспечивает ее функционирование. Основным направлением деятельности Seed Forum Int. является организация специализированных мероприятий, на которых малые инновационные предприятия презентуют свои проекты перед аудиторией, состоящей из частных инвесторов и представителей венчурных фондов и компаний. В настоящее время подобные мероприятия организуются по два раза в год (весной и осенью) в 5 различных городах: Осло, Рейкьявике, Москве, Лондоне и Нью-Йорке. Кроме того, в ближайшем будущем планируется расширение географии форумов за счет городов Германии и Китая.

Заявки на участие в форуме принимаются от инновационных центров, которые предлагают (согласно терминологии Seed Forum Int. – номинируют) свои “подопечные” компании. В случае принятия положительного решения относительно участия отдельной компании в предстоящем форуме ее представители (которые будут проводить презентацию непосредственно на форуме) отправляются в Осло на двухдневный pitch-training, в ходе которого специалистами со стороны Seed Forum Int. оказывается помощь в подготовке презентации, в том числе в уточнении финансовых расчетов. От предприятия, претендующего на участие в форуме, требуется предоставление бизнес-плана, финансовых расчетов по входу и выходу инвестора из капитала компании, патенты на изобретения и разработки.

На форуме, проходящем в Москве, как правило, присутствует около 140 инвесторов, заинтересованных в осуществлении финансирования инновационных проектов. При этом в форуме участвует около 10 компаний, которые презентуют свои проекты. В расписании форума предусмотрено специальное время для общения с инвесторами, в ходе которого компании могут достигнуть договоренностей о финансировании проекта и отправиться в офис заключать соответствующее соглашение. Следует отметить, что инвесторы привлекаются на форумы главным образом не рекламными кампаниями, а неформальными связями с представителями Seed Forum Int.

Кроме того, в рамках Seed Forum Int. организовано так называемое общество выпускников – история каждого презентованного проекта хранится в базе организации. Таким образом, даже если компания не нашла на отдельном форуме нужного ей инвестора, в дальнейшем финансирование может быть найдено, подобная практика является в Seed Forum Int. достаточно распространенной.

Наиболее активными инвесторами в Seed Forum Int являются частные инвесторы, венчурные фонды не проявляют значимой активности в силу недостаточно крупных объемов финансирования, которые требуются компаниям-участникам (как правило, это 1-9 млн. долларов).

Основным преимуществом участия в форумах Seed Forum Int. является достаточно высокая вероятность нахождения инвесторов или партнеров для инновационных предприятий, участвующих в форуме в качестве презентантов. Еще одно существенное достоинство проводимых форумов – их публичность и доступность. Фактически любая инновационная

компания, заручившись поддержкой инновационного центра, может получить возможность участия в одном из проводимых форумов.

К недостаткам организуемых форумов следует в первую очередь отнести отсутствие явно выраженной отраслевой специализации, что может привести к “пустой трате времени” рядом инвесторов, не заинтересованных в осуществлении инвестиций ни в одной из предлагаемых областей. Кроме того, для инвесторов не вполне удобным является отсутствие независимых экспертных заключений относительно научно-технических характеристик отдельных представляемых проектов. Для инновационных предприятий не вполне удобной может оказаться стоимость участия в форуме – по меркам большей части венчурных или инновационных ярмарок она является достаточно высокой.

3.2.7. Основные выводы

В современной практике существуют различные варианты осуществления инвестиций, в рамках которых также наблюдается существенное разнообразие – появляются все новые и новые финансовые инструменты. В наиболее общем виде выделяются две формы осуществления инвестиций: прямая и портфельная. Портфельные инвестиции – это покупка ценных бумаг, которые уже обращаются на соответствующем рынке. В рамках данного исследования нас, однако, в значительно большей мере интересуют прямые инвестиции. Это обусловлено тем, что осуществление инвестиций в предприятия сегмента малого предпринимательства возможно главным образом в прямой форме.

В силу ряда причин (главным образом, это высокая доля “беглых” российских капиталов, возвращающихся в Россию в форме инвестиций) при разработке политики привлечения ПИИ (прямых иностранных инвестиций) следует в первую очередь ориентироваться на сотрудничество с уже активно действующими в России инвесторами из числа развитых стран. К таким странам следует отнести США, Германию и Великобританию.

Приоритетным направлением деятельности организаций инфраструктуры поддержки малого инновационного бизнеса следует считать развитие связей с представителями рынка венчурного финансирования развитых стран. Наиболее

целесообразным выглядит сотрудничество со странами Европейского Союза и США. Эти страны традиционно считаются одними из наиболее активных инвесторов в области научных исследований и разработок. Помимо этого рынки данных стран характеризуются высокой покупательной способностью населения и развитой финансовой инфраструктурой, что позволяет рассчитывать с одной стороны на проявление спроса на инновационную продукцию со стороны населения, а с другой, на интерес со стороны венчурных инвесторов и высокотехнологичных компаний указанных стран к сотрудничеству с российскими компаниями.

В рассмотренных нами странах функционирует ряд крупных венчурных фондов и компаний. Значительная часть этих фондов имеют в большинстве стран свои подразделения, то есть являются транснациональными. Кроме того, большая часть крупных фондов имеют членство в национальных и международных ассоциациях венчурных и прямых капиталистов. Приведем далее наиболее активные и имеющие наибольший опыт в венчурном инвестировании европейские и американские фонды, работающие в большей части привлекательных для инвестиций стран.

Таблица № 3.16

**Крупнейшие иностранные венчурные
инвестиционные компании**

Название организации	Интернет-адрес	Физический адрес, e-mail	Телефон, факс
Partech International	www.partechvc.com	Офис в США: 50 California Street, Suite 3200, San Francisco, CA 94111	Телефон: (1) 415 788 2929 Факс: (1) 415 788 6763
Advent International	www.adventinternational.com	Офис в США: 75 State Street, Boston, MA 02109 info@adventinternational.com Головной региональный офис в Европе (Великобритания): 123 Buckingham Palace Road, London SW1W 9SL info@uk.adventinternational.com	США Телефон: +1 617 951 9400 Факс: +1 617 951 0566 Великобритания Телефон: +44 (0)20 7333 0800 Факс: +44 (0)20 7333 0801
JAFCO	www.jafco.com	Офис в США: 505 Hamilton Avenue, Suite 310, Palo Alto, CA 94301 Официальные представители: Joe Horowitz (Managing General Partner)	Телефон: 650.463.8800 Факс: 650.463.8801

Название организации	Интернет-адрес	Физический адрес, e-mail	Телефон, факс
Benchmark	www.benchmark.com	<p>Офис в "Силиконовой долине": Silicon Valley, 2480 Sand Hill Road, Suite 200, Menlo Park, California 94025</p> <p>Офис в Лондоне: 20 Balderton Street, London W1K 6TL</p> <p>Офис в Израиле: 9 Hamanofim Street, Herzliya Pituach 46725</p>	<p>США Телефон: (650) 854 8180 Факс: (650) 854 8183</p> <p>Великобритания Телефон: +44 (0)20 7016 68 00 Факс: +44 (0)20 7016 68 10</p> <p>Израиль Телефон: +972-9-9617600 Факс: +972-9-9617601</p>
Accel Partners Apax Partners	www.accel.com www.apax.com	<p>Офис в "Силиконовой долине": 428 University Avenue, Palo Alto, CA 94301 siliconvalley@accel.com</p> <p>Офис в Лондоне: 16 St. James's Street, London SW1A 1ER london@accel.com</p> <p>Офис во Франции: 45 Avenue Kléber 75784 Paris Cedex 16</p> <p>Офис в США: 445 Park Avenue, New York, NY 10022</p> <p>Офис в Великобритании: 15 Portland Place, London W1B 1PT</p>	<p>США Телефоны: (650) 614-4800, (650) 614-4880</p> <p>Великобритания Телефон: +44 (0)20 7170 1000 Факс: +44 (0)20 7170 1099</p> <p>Франция Телефон: +33 1 53 65 01 00 Факс: +33 1 53 65 01 01/06</p> <p>США Телефон: +1 212 753 6300 Факс: +1 212 319 6155</p> <p>Великобритания Телефон: +44 (0)20 7872 6300 Факс: +44 (0)20 7666 6441</p>
Sequoia Capital Partners	www.sequoiacap.com www.accel.com	<p>Офис в США: 3000 Sand Hill Road, Bldg. 4, Suite 180, Menlo Park, CA 94025</p> <p>Офис в Израиле: 50 Ramat-Yam Street, Oceanos Hotel, Herzliya, 46851</p> <p>Офис в "Силиконовой долине": 428 University Avenue, Palo Alto,</p>	<p>США Телефон: 650/854 3927 Факс: 650/854 2977</p> <p>Израиль Телефон: +972-9-957-9440</p>

Название организации	Интернет-адрес	Физический адрес, e-mail	Телефон, факс
		CA 94301 siliconvalley@accel.com Офис в Лондоне: 16 St. James's Street, London SW1A 1ER london@accel.com	Факс: +972-9-957-9443 США Телефоны: (650) 614-4800, (650) 614-4880 Великобритания Телефон: +44 (0)20 7170 1000 Факс: +44 (0)20 7170 1099
Shamrock Holdings Inc. Sequoia	www.shamrock.com www.sequoiacap.com	Офис в США: 4444 Lakeside Drive, Burbank, CA 91505 Офис в США: 3000 Sand Hill Road, Bldg. 4, Suite 180, Menlo Park, CA 94025 Офис в Израиле: 50 Ramat-Yam Street, Oceanos Hotel, Herzlia, 46851	Телефон: (818) 845-4444 США Телефон: 650/854 3927 Факс: 650/854 2977 Израиль Телефон: +972-9-957-9440 Факс: +972-9-957-9443
Greylock Partners Shamrock Holdings Inc.	www.greylock.com www.shamrock.com	Офис в США: Boston, 880 Winter Street Waltham, MA 02451 Офис в США: 4444 Lakeside Drive, Burbank, CA 91505	Телефон: 781.622.2200 Факс: 781.622.2300 Телефон: (818) 845-4444
Alta-Berkeley Greylock Partners	www.altaberkeley.com www.greylock.com	Офис в Лондоне: 9-10 Savile Row, London W1S 3PF Официальные представители: Tim Brown (tb@altaberkeley.com) Офис в США: Boston, 880 Winter Street Waltham, MA 02451	Телефон: +44 20 7440 0229 Факс: +44 20 7734 6711 Телефон: 781.622.2200 Факс: 781.622.2300
Alta-Berkeley	www.altaberkeley.com	Офис в Лондоне: 9-10 Savile Row, London W1S 3PF Официальные представители: Tim Brown (tb@altaberkeley.com)	Телефон: +44 20 7440 0229 Факс: +44 20 7734 6711

Таблица № 3.17

**Крупнейшие венчурные инвестиционные компании,
входящие в Ассоциацию венчурного инвестирования
Германии**

Название организации	Интернет-адрес	Физический адрес, e-mail	Телефон
3i Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH	www.3i.com/germany	60325 Frankfurt / Main, Bockenheimer Landstraße 55 frankfurt@3i.com	069 / 71 00 00-0
Apax Partners Beteiligungsberatung GmbH	www.apax.com	81679 München, Possartstraße 11 info@apax.de	089 / 99 89 09-0
Baring Private Equity Partners GmbH	www.bpep.com	60323 Frankfurt / Main, Friedrichstraße 59	0 69 / 71 40 70
Berlin Capital Fund GmbH	www.berlin-capitalfund.de	10717 Berlin, Bundesallee 184/185	0 30 / 85 95 43-0
Dynamics Venture Capital Fund GmbH	www.dynamicsventure.com	80333 München, Residenzstr.9 info@dynamicsventure.com	089/ 205 089 0
Deutsche Beteiligungs AG	www.deutsche-beteiligung.de	60323 Frankfurt / Main, Kleine Wiesenau 1 welcome@deutsche-beteiligung.de	0 69 / 9 57 87 - 01
Siemens Venture Capital GmbH	www.siemensventurecapital.com	80312 München, Wittelsbacherplatz 2 businessplan@svc.siemens.com	0 89 / 6 36-3 35 85
The Carlyle Group Holding GmbH		80333 München, Promenadeplatz 8	089/ 24 44 60 0
VC Fonds Berlin GmbH	www.ibb-bet.de	10719 Berlin, Bundesallee 210 venture@ibb-bet.de	030 / 2125 3201
Wellington Partners Venture Capital GmbH	www.wellington.de	80333 München, Theresienstrasse 6 Info@wellington.de	0 89 / 21 99 41-0
Innovativ Capital AG	www.innovativcapital-ag.de	81241 München, Planegger Straße 1 service@ic-venture.de	0 89/24 88 86-0
High Tech Private Equity GmbH	www.hightech-pe.com	40212 Düsseldorf, Steinstrasse 20 info@hightech-pe.com	02 11 / 13 60 84 60
Henkel Venture Capital	www.henkel.com	40191 Düsseldorf, Henkelstraße 67 venture.capital@henkel.com	0211/7 97-13 31
HANNOVER Finanz Gruppe	www.hannoverfinanz.de /	30177 Hannover, Günther-Wagner-Allee 13	05 11 / 2 80 07-0

Название организации	Интернет-адрес	Физический адрес, e-mail	Телефон
GENIUS Venture Capital GmbH	www.genius-vc.de	19061 Schwerin, Hagenower Str. 73 info@genius-vc.de	0385/ 39 93 5 00
FUTURE CAPITAL AG	www.FUTURE-CAPITAL.com	60325 Frankfurt a.M., Westendstr. 16-22 info@FUTURE-CAPITAL.com	069/ 24 24 21 0
Quadriga Capital Eigenkapital Beratung GmbH	www.quadriga-capital.de	60486 Frankfurt / Main, Hamburger Allee 2-10 contact@Quadriga-Capital.de	0 69 / 79 50 00-0

Следует отметить, что наиболее крупные венчурные компании имеют представительства практически во всех наиболее развитых странах и состоят в соответствующих национальных ассоциациях участников рынка венчурного финансирования. Далее приведены крупнейшие венчурные компании, состоящие в Ассоциации прямого инвестирования Франции и Израильской венчурной ассоциации.

Таблица № 3.18

Крупнейшие венчурные инвестиционные компании, входящие в Ассоциацию прямого инвестирования Франции

Название организации	Интернет-адрес	Физический адрес, e-mail	Телефон
3i Gestion	www.3i.com	3 rue Paul Cézanne 75008 Paris paris@3i.com	+ 33 1 73 15 11 00 Контактные лица: Guy Zarzavatdjan (Managing director)
Angel – Invest	www.angel-invest.com	contact@angel-invest.com	Директора: Fabrice HENRY François DUBRULE
Barclays Private Equity France	www.barcap.com	Лондон (головной офис): 5 The North Colonnade, Canary Wharf, London E14 4BB	+44 (0) 20 7623 2323
Paris Business Angels	www.parisbusinessangels.com	16, rue Turbigo, 75002 Paris	33 (0) 1 44 82 77 73
Access Capital Partners	www.access-capital-partners.com	Париж: 73, ave des Champs-Élysées, F-75008 Paris, France Channel Islands: P.O Box 431 13-15 Victoria Road, St Peter Port, Guernsey GY1 3ZD, Channel Islands e-mail: acp@accesscp.com	Париж: +33 1 56 43 61 00 Channel Islands: +44-1481-713843

Таблица № 3.19

**Крупнейшие венчурные инвестиционные компании,
входящие в Израильскую венчурную ассоциацию**

Название организа- ции	Интернет- адрес	Физический адрес, e-mail	Телефон
IIIRDF - The Canada-Israel Industrial R&D Foundation	www.ciirdf.ca	Канада: 371A Richmond Road, Ottawa, Ontario, Canada K2A 0E7 President: Henri Rothschild (hrothschild@ciirdf.ca) Израиль: Bat Shlomo 15, P.O. Box 352, Kochav Yair 44864, Israel Israel Manager: Les Abelson (lesabelson@ciirdf.ca)	Канада Телефон: (613) 724-1284 Факс: (613) 724-1134 Израиль Телефон: 972-09-749-4043
Edmond de Rothschild Venture Capital Management Ltd.	www.rvcm.co.il	The Technology Park, Building 8, Manhat, Jerusalem 96251 mail@rvcm.co.il	Телефон: 972-2-649-0670 Факс: 972-2-649-0680
Evergreen Partners Ltd.	www.evergreen.co.il	96 Rothschild Blvd., Tel Aviv 65224 info@evergreen.co.il	Телефон: +972-3-7108282 Факс: +972-3-7108210
MATIMOP - Israeli Industry Center for R&D	www.matimop.org.il	Industry House, 29 Hamered St., P.O.Box 50364, Tel-Aviv 61500 rdinfo@matimop.org.il	Телефон: (+972-3)-5118111 Факс: (+972-3)-5177655
Morgan Stanley (Israel) Ltd.	www.morganstanley.com	1585 Broadway, New York, NY 10036	(212) 761-4000
The Yozma Group	www.yozma.com	Ramat Aviv Tower, 40 Einstein St., Tel Aviv 69 102 mail@yozma.com	+972.(0)3.6437766 +972.(0)3.6437888
Walden Israel Venture Capital	www.walden.co.il	85 Medinat Hayehudim, P.O. Box 4078, Building G-10th Floor, Herzliya Pituach office@walden.co.il	Телефон: +972-9-961-8000 Факс: +972-9-951-3461

Из специфических черт, существенных различий инвестиционных стратегий в рассмотренных странах следует выделить следующие:

- существенная роль банковского финансирования инновационных компаний в Германии;
- преобладание венчурных фондов в структуре венчурных инвестиций в США и (в меньшей мере) в Великобритании;
- существенная роль частных инвесторов (“бизнес-ангелов”) во Франции и Великобритании (в меньшей степени – в США);

- преобладание иностранного капитала в структуре инвестиций в Израиле и Франции;
- приоритетность пакетного инвестирования и отраслевой специализации в странах ЕС и США (в сравнении, например, с Израилем).

Указанные специфические черты различных рынков венчурного финансирования могут рассматриваться как отправные точки при формировании политики привлечения иностранных инвесторов к финансированию малых инновационных предприятий города Москвы. Очевидно, что следует ориентироваться на сотрудничество с венчурными фондами, так как для частных инвесторов осуществление инвестиций за пределами страны проживания почти невозможно. Кроме того, отраслевые особенности различных рынков могут быть использованы для наиболее адекватного подбора перечня потенциальных инвесторов.

В части подходов к концепции развития инновационного предпринимательства наиболее целесообразным выглядит использования опыта Израиля, который продемонстрировал беспрецедентный рост рынка венчурного финансирования в сжатые сроки и смог выйти на качественно новый уровень развития, позволяющий ему претендовать на роль одной из наиболее развитых стран в плане уровня “инновационности” или высокотехнологичности экономики.

4. КОНЦЕПЦИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МОСКВЫ ПРИ ИХ ПРОДВИЖЕНИИ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

4.1. Привлечение инвестиций в малые инновационные предприятия

4.1.1. Развитие элементов инфраструктуры поддержки привлечения внешних источников финансирования в малые инновационные предприятия

Прежде чем приступить к разработке перспективной инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ в МИП, проведем анализ существующей, которая схематично показана на рис.4.1.

Анализ результатов интервью с руководителями МИП, проведенных в ходе исследования, позволяет сделать вывод о том, что существующие формы ВИФ только отчасти удовлетворяют потребностям МИП. Рассмотрим каждую форму внешнего финансирования в отдельности.

Субвенции и субсидии субъектам малого предпринимательства на развитие инновационного проекта являются эффективной формой финансирования деятельности инновационной организации на начальном этапе её деятельности. В субвенциях в первую очередь заинтересованы МИП, принадлежащие первому и второму сегменту, но суммы, заложенные в данную форму финансовой поддержки МИП, малы. Как уже упоминалось в разделе 1, средняя потребность МИП в внешних источниках финансирования лежит в пределах от 1 до 5 млн. рублей. Совершенно очевидно, что простое увеличение суммы, выдаваемой в формах субвенции и субсидии, несмотря на положительный эффект в работе инновационной организации, приведет к существенному увеличению фонда субсидий, по нашим оценкам, в 3-5 раз. Поэтому становится актуальным разрабатывать внебюджетные механизмы привлечения ВИФ в МИП. Для уменьшения риска растраты средств имеет смысл разработать поэтапный механизм выдачи увеличенной субвенции/субсидии в зависимости от динамики развития инновационного проекта.

Элементы структуры поддержки привлечения

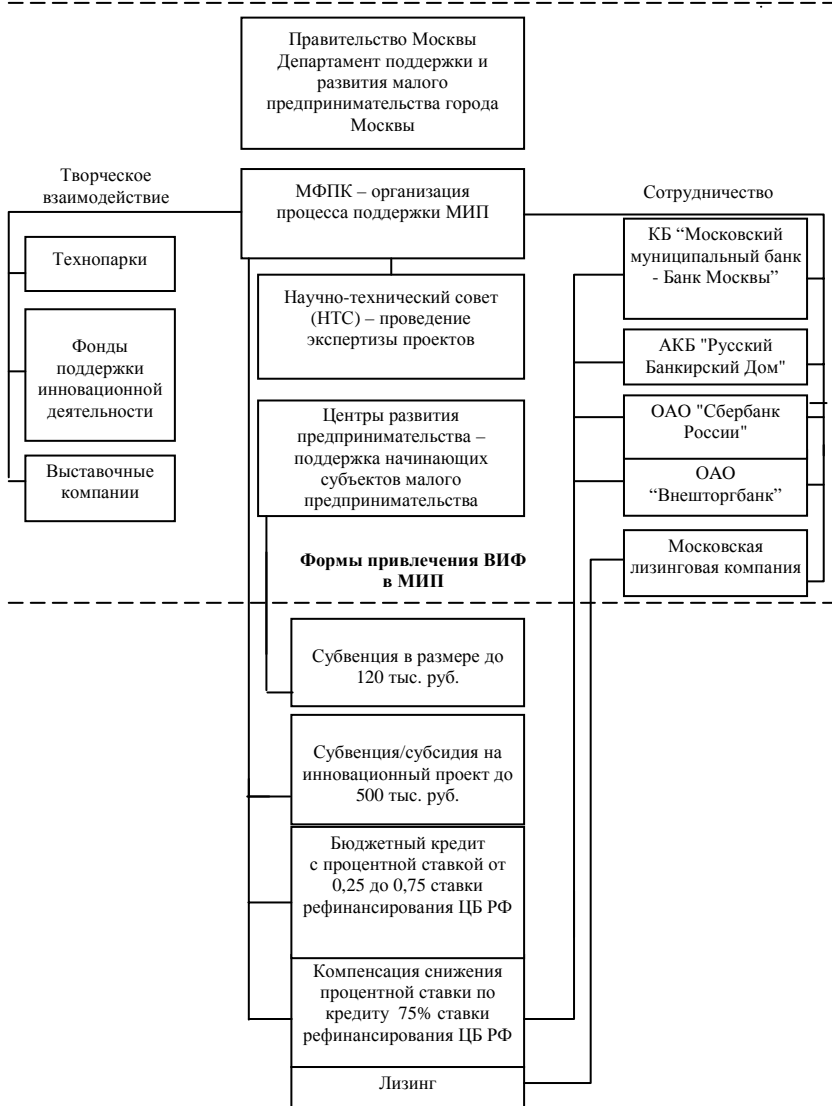


Рис. 4.1. Схема существующей инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ в МИП.

Таблица № 4.1

**Условия кредитования субъектов малого
предпринимательства
КБ “Муниципальный банк – Банк Москвы”**

Название продукта	Потребитель	Сумма (тыс. руб.)	Срок кредита (меся- цев)	Обеспечение	Срок рас- смот- рения
Кредит на развитие малого бизнеса	Малое предприятие (юридическое лицо)	600–12000	6–24	Поручительство собственника, ликвидные активы	От 8 дней
Развитие малого предпринимательства	ПБОЮЛ	30–150	6–12	До 90 тыс. руб. - поручительство ПБОЮЛ от 90 до 150 тыс. - ликвидные активы	От 2 дней
Экспресс-кредит	Малое предприятие (юридическое лицо)	90–300	6–24	Поручительство собственника, поручительства физических лиц	От 3 дней
Микрокредит	Малое предприятие (юридическое лицо)	150–600	6–24	Поручительство собственника, ликвидные активы	От 3 дней

Кредиты, как показало исследование, являются наименее привлекательной формой финансирования МИП, но при начале массового производства инновационной продукции это одна из возможностей привлечь “большие” деньги. При определенных изменениях кредитных продуктов для МИП третьего и четвертого сегментов (с высокой инновационной способностью) эта форма может быть интересной и востребованной, если в качестве обеспечения использовать договора на поставку продукции. Рассмотрим подробнее существующие виды кредитного финансирования деятельности МИП.

Бюджетные кредиты предоставляются на конкурсной основе после проведения финансово-экономической экспертизы, наличия бизнес-плана и достаточного (на 100 % суммы кредита и процентов по нему) высоколиквидного обеспечения. В качестве залога могут быть предоставлены, прежде всего, банковские гарантии, ликвидные ценные бумаги, а также оборудование, помещение, запасы на складе. Подобным обеспечением МИП в большинстве случаев не обладают. Но предприятия третьего и четвертого сегментов, как правило, имея законченные НИР, ОКР, находят возможность находить крупных потребителей своей

продукции, выигрывать тендеры, выходить на новые рынки и сегменты рынка. В этом случае в качестве обеспечения для кредита могут служить договора на поставку инновационной продукции. Для уменьшения риска невозврата средств в качестве обеспечения для бюджетных кредитов могут служить договора на поставку продукции государству. Такой подход к обеспечению бюджетного кредита будет особенно интересен для МИП, чья продукция может закупаться государством – это сферы деятельности медицина и экология, однако для осуществления подобных схем кредитования требуется вносить изменение в Бюджетный кодекс.

Компенсация снижения процентной ставки по кредиту до 75% ставки рефинансирования ЦБ РФ. Данная форма является более гибкой для проведения изменений кредитных продуктов, чем бюджетный кредит, поскольку осуществляется совместно с коммерческими банками. При этом на нее не накладываются ограничения Бюджетного кодекса. Но анализ кредитных продуктов коммерческих банков (например, данные по Банку Москвы приведены в табл. № 4.1), применяющих механизм компенсации процентных ставок при кредитовании субъектов малого предпринимательства, показывает, что обеспечения в виде договоров на поставку продукции они не предусматривают. Кроме того, количество банков, применяющих механизм компенсации процентной ставки, мало, а именно, их всего четыре.

Лизинг – как показали интервью с руководителями МИП, является актуальной формой финансирования деятельности предприятий (для третьего и четвертого сегментов), особенно на этапе закупки МИП производственного оборудования. Важно, что более 28% руководителей назвали именно закупку оборудования ключевой целью для привлечения ВИФ, причем более чем для 28% руководителей МИП такая форма привлечения ВИФ приемлема. Услуга лизинга предоставляется Московской лизинговой компанией, основная специализация которой предоставление в лизинг средств автотранспорта и оборудования. Анализ оформления содержания сайта Московской лизинговой компании в интернете – основного информационного канала получения информации для руководителей МИП об инфраструктуре поддержки МИП, показывает, что информационный контент для МИП отсутствует. Кроме того, условия предоставления в лизинг оборудования у других компаний в настоящее время гораздо привлекательнее.

Исходя из этого, рекомендуется привлечь в инфраструктуру новые лизинговые компании, которые развивали бы лизинговые продукты для МИП. Ориентировать Московскую лизинговую компанию на работу с МИП, а так же дополнить сайт информационным контентом для МИП.

Венчурное финансирование Организации процесса привлечения ВИФ в виде продажи доли компании венчурному фонду или стратегическому инвестору в инфраструктуре нет, хотя подобные формы являются наиболее интересными (отметили более 57% руководителей МИП) для предприятий первого и второго сегментов. Для развития венчурной формы привлечения ВИФ в МИП возможно создание венчурной компании (фонда), где одним из учредителей выступило бы Правительство Москвы, а другим - одна из инвестиционных управляющих компаний, которая бы в последствии и управляла самим фондом. Кроме того, необходимо разрабатывать механизм привлечения существующих российских и зарубежных венчурных компаний для финансирования московских МИП.

Взаимодействие с внешними организациями, осуществляющими поддержку малого инновационного предпринимательства, в настоящий момент основано на “творческом взаимодействии” – обмене опытом, изучении методов работы. Рекомендуется выводить отношение с подобными организациями на более высокий качественный уровень – “взаимовыгодное сотрудничество”, т.е. совместное проведение выставок, встреч с инвесторами, использования на возмездных условиях консультационных, организационных ресурсов, совместная разработка и реализация программ привлечения инвестиций в МИП, конкурсов лучших инноваций и выставок.

В инфраструктуре отсутствуют элементы, отвечающие за оказание консультационного сопровождения деятельности МИП в юриспруденции, маркетинге, финансах, а также проводящие обучение и тренинги.

Каналы коммуникации с руководителями МИП. Основным каналом по распространению информации об инфраструктуре поддержки привлечения ВИФ в МИП является сайт Московского фонда подготовки кадров и сайт Департамента поддержки и развития малого предпринимательства города Москвы (ДПиРМП), а также проводимые при участии ДПиРМП выставки. Информационный контент по существующим формам поддержки, требованиям к предприятиям для руководителей

МИП на указанных сайтах вышеуказанных организаций отсутствует. Отсутствует раздел, посвященный привлечению ВИФ в МИП, и на сайте МФПК – основной структуры, осуществляющей организацию процесса выдачи субвенций/субсидий.

Для повышения интереса к инфраструктуре поддержки привлечения ВИФ в МИП и продвижения ее услуг необходимо:

- проведение конкурсов на лучшие инновационные проекты;
- назначение стипендий, грантов.

В настоящее время таких мероприятий не проводится.

Таким образом, существующие формы привлечения ВИФ не удовлетворяют в целом интересам и потребностям МИП, поэтому для развития инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ в МИП необходимо:

- увеличить размер субсидии/субвенции, разработать механизм поэтапного финансирования проекта для уменьшения риска растраты средств;
- изменить условия обеспечения бюджетных кредитов – под договор на поставку продукции государственным организациям;
- провести изменения в кредитных продуктах банков, применяющих механизм компенсации процентной ставки – в качестве обеспечения использовать договор на поставку продукции;
- увеличить число коммерческих банков, применяющих механизм компенсации процентной ставки для разнообразия предлагаемых МИП кредитных продуктов;
- увеличить число лизинговых компаний, участвующих в финансовой поддержке МИП;
- ввести (дополнить) информационный контент для руководителей МИП сайтов ДПиРП, МФПК, Московской лизинговой компании, а так же проводить его систематическое обновление;
- изменить форму взаимодействия ДПиРП, МФПК с внешними организациями с “творческого взаимодействия” на “взаимовыгодное сотрудничество”, т.е. на совместное проведение выставок, встреч с инвесторами, использования на возмездных условиях консультационных, организационных ресурсов, совместную разработку и реализацию программ привлечения инвестиций в МИП,

конкурсов лучших инноваций аналогов Конкурса русских инноваций, БИТ 2004 и проч.⁴⁸ и выставок;

- ввести в инфраструктуру элементы;
- элементы (дополнительные функции, подразделения), оказывающие содействие МИП и ВВИФ (финансовым институтам, инвесторам) в поиске друг друга (организация целевых встреч);
- элементы (дополнительные функции, подразделения), непосредственно участвующие в процессе организации привлечения средств ВВИФ – венчурных фондов, бизнес ангелов, стратегических партнеров.

Учитывая найденные недостатки существующей инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ в МИП, предлагается перспективная инфраструктура, которая показана на рис.4.2.

В качестве управляющей организации инфраструктурой поддержки привлечения ВИФ может выступить Московский фонд подготовки кадров. Работа МФПК должна строиться по следующим направлениям:

- создание основ для привлечения ВИФ в МИП;
- организация взаимовыгодного сотрудничества с внешними финансовыми организациями;
- проведение продвижения услуг инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ в МИП (по информированию предприятий о программах поддержки);
- организация взаимовыгодного сотрудничества со структурами, осуществляющими поддержку МИП (технопарками, фондами, выставочными компаниями, крупными высокотехнологичными компаниями, консалтинговыми компаниями, российскими и зарубежными венчурными фондами) по привлечению ВИФ.

Создание основ для привлечения ВИФ в МИП предполагает:

- разработку новых нормативных документов и внесение изменений в действующие нормативные документы, регламентирующие вопросы привлечения ВИФ в МИП;
- создание и поддержание общего реестра МИП г. Москвы;
- координацию работы научно-технического совета по отбору МИП для участия в программах поддержки, по формированию общего реестра МИП г. Москвы;
- оказание консультационных услуг руководителям МИП по вопросам привлечения ВИФ.

⁴⁸<http://www.inno.ru/>, <http://bit2004.ru>.

Элементы структуры поддержки привлечения

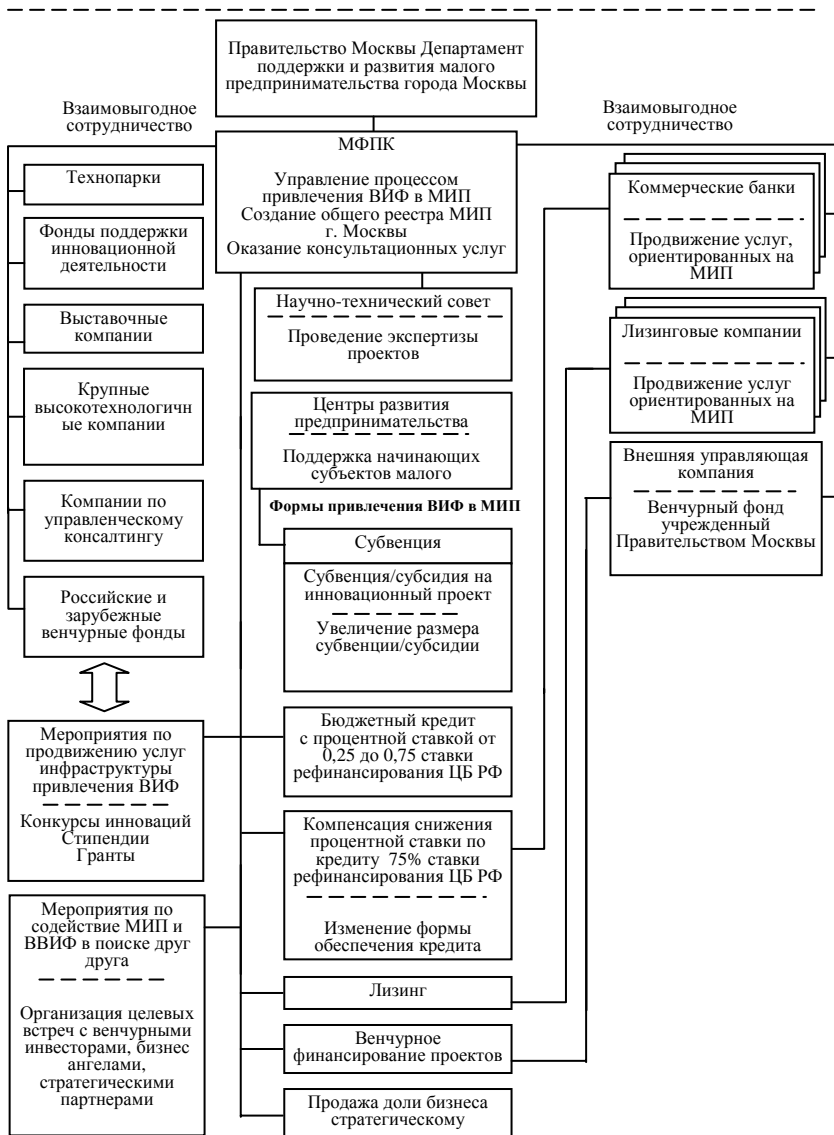


Рис. 4.2. Перспективная инфраструктура поддержки привлечения ВИФ в МИП.

Организация взаимовыгодного сотрудничества с внешними финансовыми организациями предполагает:

- совместное с “Московским венчурным фондом” проведение отбора инновационных проектов для финансирования;
- взаимодействие и привлечение коммерческих банков, лизинговых компаний для участия в программах поддержки предприятий из общего реестра МИП, а также совместная разработка банковских и лизинговых продуктов, отвечающих нуждам МИП.

Как уже упоминалось, одним из основных недостатков в существующей инфраструктуре является отсутствие:

- продвижения услуг инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ в МИП;
- механизма, оказывающего содействие МИП и ВВИФ в поиске друг друга, и повышение общего уровня знаний руководителей МИП.

Поэтому раскроем подробно мероприятия по устранению каждого из этих недостатков.

Проведение продвижения услуг инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ в МИП (по информированию предприятий о программах поддержки) предполагает:

- организацию и проведение конкурсов молодых ученых г. Москвы на лучший инновационный проект совместно с крупными высокотехнологичными предприятиями и финансово-промышленными группами;
- организацию и проведение конкурсов МИП г. Москвы на лучший инновационный проект совместно с крупными высокотехнологичными предприятиями и финансово-промышленными группами;
- создание и поддержание в интернете портала для информирования руководителей МИП о возможностях привлечения ВИФ.

В качестве аналогов для разработки условий проведения конкурсов под началом Правительства Москвы возможно взять конкурсы БИТ 2004, Конкурс русских инноваций. Подобные конкурсы необходимо проводить на постоянной основе, с подведением итогов раз в год на одной из выставок, посвященной инновациям, например “Архимед”. Конкурсы должны иметь тематическую направленность по сферам деятельности. Финансирование конкурсов должно осуществляться за счет

привлекаемых ФПГ, крупных высокотехнологичных компаний. Для участия в конкурсе молодых ученых должны приглашаться студенты выпускных курсов и аспиранты ВУЗов г. Москвы. По результатам данного конкурса могут назначаться стипендии, выдаваться гранты на проведение исследования, быть получены предложения о сотрудничестве от крупных высокотехнологичных предприятий. Для участия в конкурсах МИП привлекаются как предприятия уже находящиеся в Общем реестре МИП г. Москвы, так и появившиеся вновь. По результатам конкурса возможно получение субсидии/субвенции, размер которой превышает обычную, возможно бесплатное участие в мероприятиях, которые, предполагается, будет проводить МФПК, по привлечению венчурных форм финансирования. Схема проведения конкурсов показана на рис. 4.3.

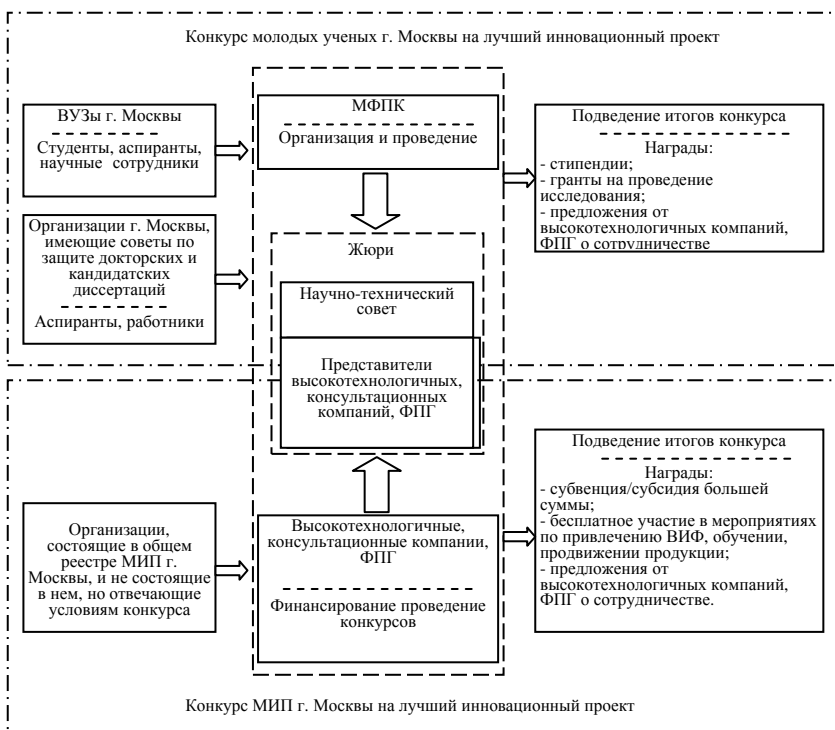


Рис. 4.3. Схема проведения конкурсов.

Создание информационного портала в интернете возможно на базе существующего сайта МФПК. Основные разделы сайта должны содержать следующее:

- информацию по законодательству и постановлениям по оказанию поддержки МИП;
- существующие формы ВИФ МИП, условия и порядок их получения;
- информацию о существующих конкурсах и условиях участия в них;
- порядок обращения за консультационной помощью и обучением;
- анонсы о мероприятиях, проводимых МФПК, и условиях участия в них;
- краткая информация о предприятиях, состоящих в общем реестре МИП г. Москвы;
- информационные статьи о результатах мероприятий по привлечению ВИФ;
- закрытый доступ инвесторов к базе предприятий, участвующих встречах (наподобие Seed Forum).

Организация взаимовыгодного сотрудничества со структурами, осуществляющими поддержку МИП (технопарками, фондами, выставочными компаниями, крупными высокотехнологичными компаниями, консультационными компаниями, российскими и зарубежными венчурными фондами) по привлечению ВИФ предполагает:

- осуществление образовательных проектов для руководителей МИП;
- совместное проведение конкурсов на лучшие инновационные проекты;
- проведение встреч с потенциальными инвесторами – российскими и зарубежными венчурными фондами.

Образовательные проекты для руководителей МИП необходимо осуществлять с целью получения обучаемыми практических навыков по:

- написанию бизнес-планов;
- правилам проведения презентаций своих предприятий перед потенциальными инвесторами;
- правилам проведения патентования технологий;
- по финансам, маркетингу, управлению персоналом,
- и носить ярко выраженную практическую направленность.

Обучение необходимо проводить в форме семинаров, практических занятий и тренингов с привлечением:

- работников технопарков при высших учебных заведениях;
- руководителей успешно работающих МИП и имеющих опыт привлечения ВИФ;
- представителей крупных высокотехнологичных компаний, ФПП, консультационных компаний, отвечающих по роду своей деятельности за инновационные стратегии;
- представителей российских и зарубежных венчурных фондов.

В качестве аналога для проведения встреч (форумов) с потенциальными инвесторами – российскими и зарубежными венчурными фондами, бизнес ангелами, предлагается Seed Forum International, технология проведения и недостатки которого описаны в разделе 3.2.6.

Встречи руководителей МИП и инвесторов должны носить периодический характер, например, раз в квартал. Подобные встречи со стороны инвесторов будут интересны зарубежным инвесторам, поскольку в нашей стране венчурные фонды, сообщества бизнес ангелов, как показал анализ венчурных фондов в России (раздел 2.2.), не ориентированы на финансирование наукоемких производств и, тем более, малых предприятий. Для повышения эффективности встреч организаторам встреч необходимо проводить технико-экономическую и финансовую экспертизу инновационного проекта, что позволит снять барьер недоверия у потенциального инвестора к инновационности и рыночной востребованности проекта, а так же обеспечить отраслевую однородность участвующих МИП, поскольку большинство венчурных фондов имеют отраслевую ориентацию. Отбор МИП для участия во встречах предлагается осуществлять силами Научно-технического совета. Приглашение на подобную встречу инвесторов осуществляется посредством наработанных МФПК каналов и творческих связей. Основной начальной проблемой проведения подобных встреч будет доверие потенциальных инвесторов к результатам предварительной экспертизы инновационных проектов. Положительную роль в решении этой проблемы сыграет наискорейшая “наработка” портфеля успешных инвестиций в малые предприятия. В случае если при встрече МИП и инвестор не нашли друг друга, то информация по МИП помещается в банк данных, который впоследствии будет доступен для инвесторов. Подобная практика, как показывает

опыт Seed Forum, является достаточно эффективной. Схема проведения встреч (форумов) руководителей МИП и инвесторов показана на рис.4.4.

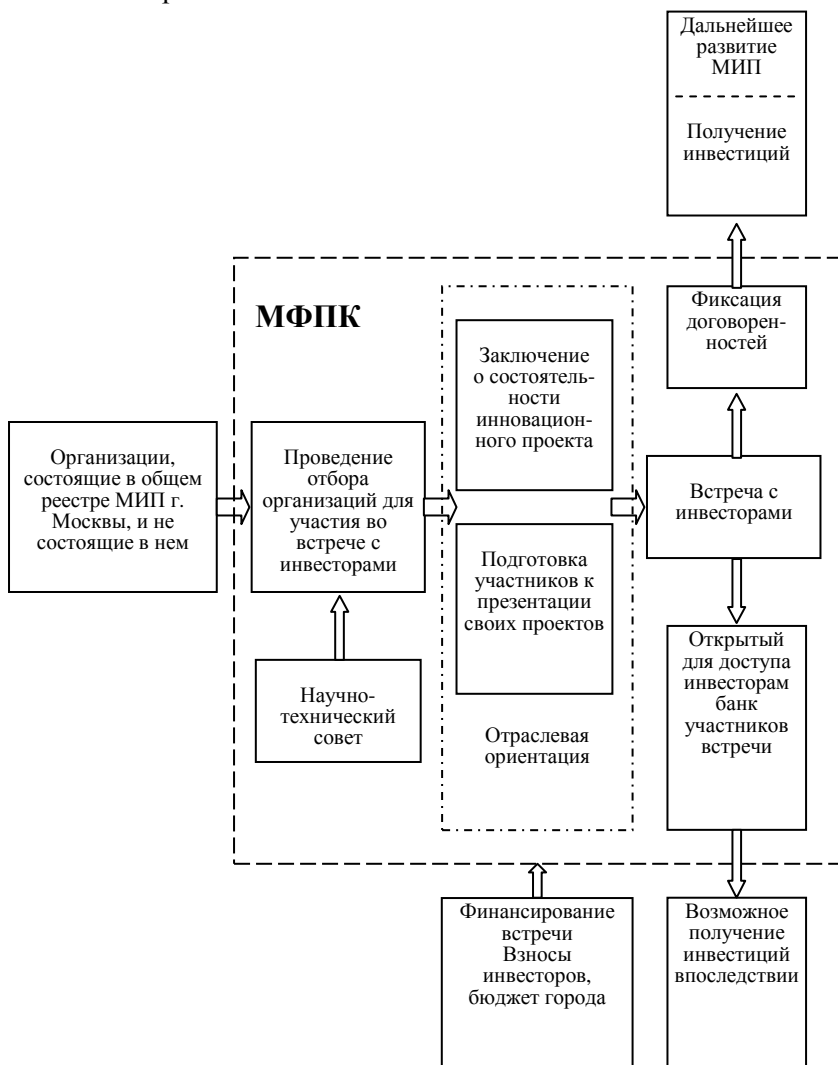


Рис. 4.4. Схема проведения встреч руководителей МИП и инвесторов.

Помимо выездных венчурных встреч (форумов) предлагается проводить интерактивные. Подобную форму встреч и ее осуществление предложил во время диагностического интервью один из руководителей МИП (Артёмов В.П., ООО “Механика мысли”). Суть их заключается в том, что организуется подобие телемоста на основе передачи видео, аудио информации через каналы интернет только с использованием современных компьютерных технологий и сервисов для участвующих. С российской стороны организуется презентация МИП, с другой стороны участниками являются инвесторы (венчурные фонды, ассоциации бизнес ангелов, частные инвесторы). Как и при обычном венчурной встрече (форуме), информация об участвующих предприятиях заблаговременно доводится до инвесторов. Преимущество такой формы привлечения ВИФ в МИП состоит в том, что она с организационной точки зрения позволит экономить время и средства (не надо вывозить руководителей МИП куда-либо, аналогично и инвесторам не нужно тратить время и средства на проезд в место проведения форума).

4.1.2. Методология отбора малых инновационных предприятий для поддержки привлечения внешних источников финансирования

Учитывая, что инновационные проекты очень сложны, для повышения эффективности работы инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ в МИП, необходимо проводить отбор предприятий. Система отбора МИП должна обеспечить комплексный анализ инновационного проекта, снизив тем самым риск вложения средств для владельцев внешних источников финансирования, а так же обеспечить эффективное использование бюджетных средств. Последовательность проведения отбора инновационных предприятий (проектов) показана на рис.4.5.

В основе системы отбора инновационных предприятий лежат критерии проведения сегментации МИП, предложенные в разделе 1.1.1.

Проведение отбора предлагается проводить силами Научно-технического совета.

Оценка инновационности продукта/услуги/технологии как конкурентного преимущества осуществляется в два этапа с целями выявить:

- каковы характеристики инновации и возможности ее воплощения в продукт/услугу/технологию относительно современного развития науки и техники;

- какими конкурентными преимуществами она наделяет создаваемый продукт/услугу/технологии относительно существующих аналогов, прототипов.

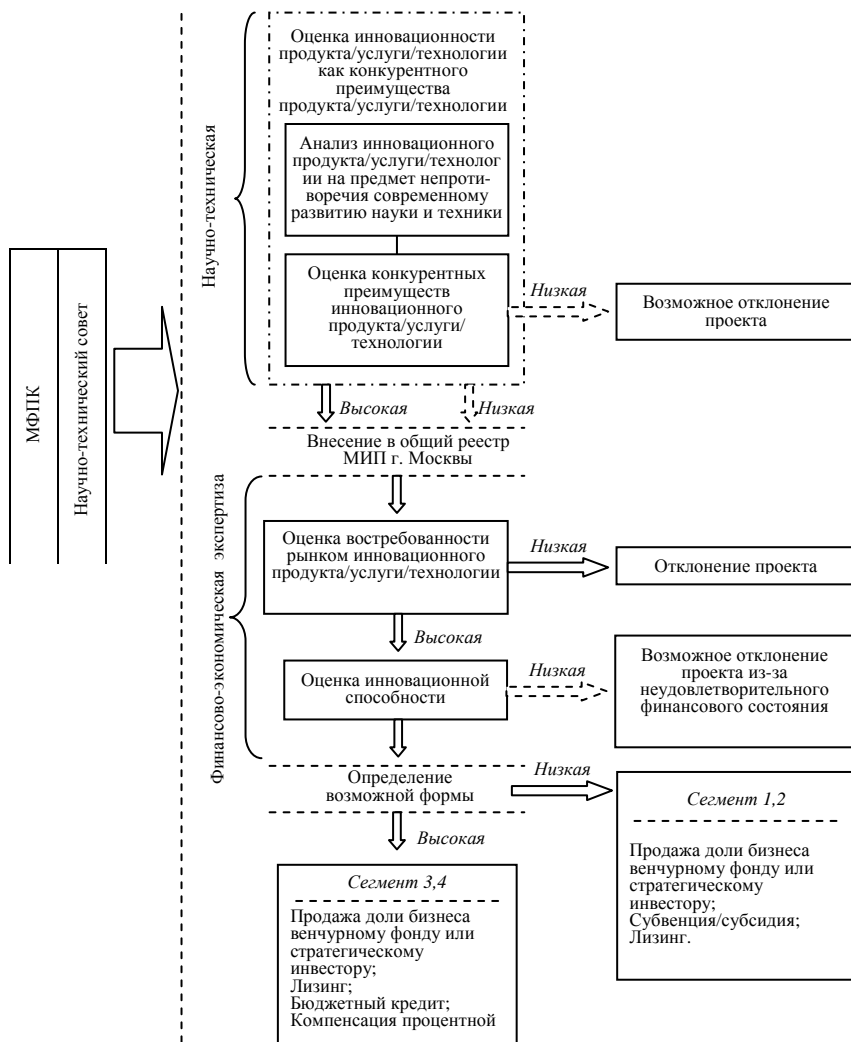


Рис. 4.5. Схема последовательности отбора МИП.

На первом этапе оценки инновационности экспертами НТС проводится⁴⁹ анализ предоставленных руководителем МИП документов⁴⁹ и материалов⁵⁰ по проекту. Анализ предлагается проводить по следующей схеме:

№ п/п	Наименование характеристики инновации	Описание характе- ристики
1	Вид инновации	<i>Продуктовая – включает создание и применение новых продуктов, материалов, полуфабрикатов или комплектующих изделий</i>
		<i>Технологическая – включает создание и использование новых технологий в процессе производства продукта/услуги/технологии.</i>
2	Научные, технические предпосылки, лежащие в основе создания инновации и внедрения ее в новый продукт/услугу/технологию	<i>Описание предпосылок</i>
3	Научные исследования, публикации, патенты, авторские свидетельства, подтверждающие предпосылки создания инновации	Перечень подтверждающих документов
4	Сфера деятельности (отрасль) инновационного продукт/услугу/технология	<i>Компьютерные технологии; телекоммуникации; новые материалы; химия, нефтехимия, экология; приборостроение,</i>

⁴⁹ Перечень документов определен в Положении о финансировании проектов развития и поддержки малого предпринимательства в г. Москве, утвержденном Постановлением Правительства Москвы от 24 декабря 2002 г. № 1063-ПП.

⁵⁰ Материалы проекта представляются Заявителями в письменной форме с необходимыми обоснованиями, пояснительными и иллюстративными материалами (схемы, графики, диаграммы, фото-, кино-, видеоматериалы, компьютерные программы, базы данных, образцы, действующие макеты и др.).

№ п/п	Наименование характеристики инновации	Описание характе- ристики
		<i>машиностроение; меди- цина, фармакология; биотехнологии, сельское хозяйство.</i>
5	Новизна инновации	Описание новизны инновации
6	Актуальность инновации для современного развития промышленного производства продуктов/услуг/технологий	<i>Описание актуальности инновации</i>
7	Наличие аналогов, прототипов подобного инновационного про- дукта/услуги/технологии	<i>Описание аналогов</i>
8	Экологические и социальные последствия внедрения инновации в про- дукт/услугу/технологию	<i>Положительные/отрицат ельные</i>
Заключение (первый этап)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ инновационный проект отвечает/не отвечает современному развитию науки и техники в сфере, является актуальным и новым; ▪ социальные и экологические последствия внедрения инновации положительные/отрицательные. 		

Решение по первому этапу принимается коллегиально путем голосования. В случае если инновационный проект не отвечает современному развитию науки и техники или социальные, экологические последствия отрицательны, то его дальнейшее рассмотрение прекращается.

На втором этапе эксперты должны выявить, какова глубина вносимых изменений⁵¹ инновацией в систему (аналог, прототип), какими конкурентными преимуществами будет обладать продукт/услуга/технология относительно существующих аналогов, прототипов, в соответствии со схемой:

⁵¹ Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. М.: Экономика, 1989.

№ п/п	Глубина вносимых изменений инновацией	Конкурентные преимущества продукта/ услуги/ технологии	Степень инновационности продукта как конкурентного преимущества
1	Регенерирование первоначальных свойств системы (аналога, прототипа)	Конкурентное преимущество низкого порядка	Отклонение проекта
2	Изменение количественных свойств системы (аналога, прототипа)		
3	Перегруппировка составных частей системы (аналога, прототипа) с целью улучшения ее функционирования		Слабая инновационность
4	Адаптивные изменения элементов системы (аналога, прототипа) с целью приспособления к друг другу		
5	Новый вариант простого качественного улучшения полезных свойств системы (аналога, прототипа)		
6	Новое поколение - меняются все или большинство свойств (аналога, прототипа), базовая структурная концепция остается	Конкурентные преимущества высокого порядка	Сильная инновационность
7	Новый вид, качественное изменение первоначальных свойств и концепции без включения новых функций		
8	Изменение функций всей системы (аналога, прототипа) или большей ее части		

Эксперты выносят решение о степени инновационности: сильная, слабая. Решение по первому этапу принимается коллегиально путем голосования. В случае если глубина вносимых изменений инновацией связана с регенированием первоначальных свойств системы или изменением

количественных свойств системы (аналога, прототипа), то рассмотрение проекта прекращается. Предприятие, имеющее положительное заключение экспертов, вносится в Общий реестр МИП г. Москвы.

Оценка востребованности рынком инновационного продукта (услуги, технологии) также осуществляется экспертами НТС. Анализу подвергаются материалы и документы (в первую очередь, технико-экономическое обоснование, результаты проведенных маркетинговых исследований). Оценка востребованности осуществляется по четырем аспектам:

- структура финансирования проекта;
- маркетинговые характеристики проекта;
- финансовые показатели проекта;
- риски проекта.

Оценка осуществляется по следующей схеме:

Структура финансирования проекта				
Потребность в финансировании проекта должна быть удовлетворена на 100% - иначе проект отклоняется				
	Параметр	Зна- чение	Подтверждающий документ	
1	Общая потребность, руб.			
2	Доля субвенции субсидии			
3	Доля собственных средств			
4	Другие источники финансирования проекта (доля):			
			
Заключение о полном финансировании				
Финансирование проекта осуществляется полностью/не полностью.				
Маркетинговые характеристики проекта				
№ п/п	Параметры	Заявлен- ные зна- чения	Оценка экспер- тизы	Наличие расхо- ждения
1	Потенциальный размер рынка (в стоимостном и натуральном выражении)			
2	Темп роста рынка (превышение темпа роста отрасли)			
3	Время вывода инновационного продукта/услуги/технологии на рынок			
4	Возможная эластичность цен (изменение спроса от цены)			

5	Наличие аналогов продукта рынка (доля рынка, основные конкурентные преимущества)			
6	Цикличность спроса			
Финансовые показатели				
	Показатели	Заявленные значения	Оценка экспертизы	Наличие расхождения
1	Ставка дисконтирования, % в год			
2	Период окупаемости РВ, мес			
3	Дисконтированный период окупаемости ДРВ, мес			
4	Чистый приведенный доход NPV, руб.			
5	Индекс прибыльности PI			
6	Внутренняя норма рентабельности IRR, % в год			
7	Средняя норма рентабельности ARR, %			
Риски проекта				
	Перечень возможных рисков проекта	Описание риска	Оценка экспертизы	Наличие расхождения
1	Право на интеллектуальную собственность (присутствует в любом анализе)			
2	Операционный риск			
3	Изменения во внешней среде предприятия			
4	Социально-экономический риск			
п
Заключение ⁵²				
Анализ инновационного проекта показал, что продукт/услуги/технология имеет высокую/низкую рыночную потребность.				

⁵² Для каждой отрасли (индустрии) будет свой набор параметров, по которым возможно судить о высокой/низкой востребованности рынком. Общими характеристиками для всех будет (при условии соответствия остальных параметров средним по отрасли):

- прогнозируемый темп роста рынка выше, чем по отрасли;
- внутренняя норма рентабельности выше, чем ставка дисконтирования;
- период окупаемости не больше, чем у подобных проектов по отрасли.

В случае если инновационный продукт (услуга, технология) имеет низкую востребованность рынком, то он отклоняется.

Оценка инновационной способности предприятия определяется:

- финансовым состоянием организации;
- качеством управления организацией;
- уровнем развития организации.

Для определения основных показателей финансового состояния предприятия анализу подвергаются документы бухгалтерской отчетности за последние три отчетных периода:

- отчет о прибыли и убытках (форма 15);
- бухгалтерский баланс.

Для определения качества управления организации, уровня развития организации осуществляется полевое исследование, а также анализируются дополнительно предоставленные в распоряжение экспертов документы: дипломы, награды выставок, доклады о проведенных работах, характеризующих потенциал работников, публикациях и проч.

Анализ финансового состояния организации осуществляется по схеме:

№ п/п	Наименование показателя	Значение
Показатели прибыли и убытков (финансовые результаты)		
1	Изменение чистой выручки за анализируемый период	<i>Увеличилась, уменьшилась, не изменилась</i>
2	Изменение прибыли/убытка от основной деятельности	<i>Увеличилась, уменьшилась, не изменилась</i>
3	Эффективность деятельности предприятия	<i>Сравнение темпа роста чистой выручки и себестоимости</i>
Показатели активов и пассивов		
Активы		
1	Структура вне оборотных активов	<i>Доля: нематериальных активов, основных средств, долгосрочных финансовых вложений, незавершенного строительства.</i>
2	Доля основных средств в совокупных активах	<i>Менее 40% - легкая структура активов. Более 40% - тяжелая структура активов – зависимость от накладных</i>

№ п/п	Наименование показателя	Значение
		<i>расходов, высокой чувствительности к изменениям выручки.</i>
3	Структура оборотных активов	<i>Доля: запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, денежных средств.</i>
4	Изменение запасов за анализируемый период	<i>Негативный фактор, если стоимость запасов увеличились, а длительность оборота запасов снизилась.</i>
5	Изменение дебиторской задолженности за анализируемый период	<i>Увеличилась - негативное изменение, может быть вызвано проблемами оплаты продукции (работ, услуг) предприятия, либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, т.е. отвлечением части текущих активов и имобилизации части оборотных средств из производственного процесса. Снизилась - позитивное изменение, может свидетельствовать об улучшении ситуации с оплатой продукции Предприятия и о выборе подходящей политики продаж.</i>
6	Соотношение дебиторских задолженностей (до и после 12 месяцев)	<i>Выяснить причины подобного соотношения</i>
7	Активное/пассивное сальдо задолженности на протяжении анализируемого периода	<i>Активное сальдо - дебиторская задолженность превышает кредиторскую. Пассивное сальдо - кредиторская задолженность превышает дебиторскую.</i>

№ п/п	Наименование показателя	Значение
8	Изменение количества денежных средств за анализируемый период	<i>Отсутствие денежных средств в оборотных активах может быть следствием бартерного характера расчетов</i>
Пассивы		
9		
10	Коэффициент общей платежеспособности = собственный капитал/валюта баланса	<i>Оценивается самостоятельность коммерческой организации ее независимость от внешних источников финансирования</i>
11		
12	Соотношение собственных и заемных источников формирования активов	<i>Правильный вывод для каждого предприятия (индустрии) свой.</i>
13	Изменение собственного капитала за анализируемый период	<i>Увеличение – рост финансовой устойчивости; уменьшение – снижение финансовой устойчивости</i>
14	Изменение доли обязательств за анализируемый период	<i>Увеличение – рост финансовой неустойчивости; уменьшение – снижение финансовой неустойчивости.</i>
15	Соотношение долгосрочных и краткосрочных обязательств в структуре обязательств	<i>Правильный вывод для каждого предприятия (индустрии) свой</i>
16	Структура краткосрочных обязательств	<i>Доля: займов и кредитов, кредиторской задолженности перед поставщиками, векселя к уплате, заработная плата, перед внебюджетными фондами, государственными фондами и проч.</i>
17	Виды краткосрочной задолженности, характеризующиеся наибольшими темпами роста	<i>Правильный вывод для каждого предприятия (индустрии) свой.</i>

№ п/п	Наименование показателя	Значение
Соотношение активов и пассивов		
18	Коэффициент общей ликвидности = оборотные активы/краткосрочные пассивы	<i>Характеризует обеспеченность оборотными активами для своевременного погашения краткосрочных обязательств. Норма К не менее 2.</i>
19	Коэффициент срочной ликвидности = оборотные активы, взвешенные с учетом ликвидности по видам активов/краткосрочные пассивы. ⁵³	<i>Характеризует способность выполнять краткосрочные обязательств, с учетом того, что придется быстро реализовать все оборотные активы. Норма К не менее 0,8.</i>
20	Коэффициент абсолютной ликвидности = оборотные активы, взвешенные с учетом ликвидности по видам активов/краткосрочные пассивы	<i>Характеризует способность выполнять краткосрочные обязательства за счет ликвидных активов первой категории. Норма К не менее 0,2.</i>

⁵³ Ликвидность по видам активов:

Наименование актива	Значение ликвидности	Наименование актива	Значение ликвидности
Первая категория ликвидности		Дебиторская задолженность (не более 12 мес.)	0,4
Денежные средства	0,99	Третья категория ликвидности	
Краткосрочные фин. влож.	0,9	Нематериальные активы	0,6
Вторая категория ликвидности		Основные средства	0,4
Запасы	0,8	Долгосрочные фин. вложения	0,3
Дебиторская задолженность (не более 12 мес.)	0,6	Незавершенное производство	0,2

№ п/п	Наименование показателя	Значение
Рентабельность деятельности предприятия		
1	Коэффициент рентабельности продаж = чистая прибыль/выручка	<i>Правильный вывод для каждого предприятия (индустрии) свой.</i>
2	Рентабельность активов по прибыли = (активы - оборотные активы) / чистая прибыль	<i>При значении > 0,3-эффективность использования имущества в целом была высокой.. При значении от 0,1 до 0,3 эффективность использования имущества в целом была средней.. При значении < 0,1 эффективность использования имущества в целом была низкой</i>
3	Оборачиваемость активов = выручка/средняя за период величина активов.	<i>Характеризует эффективность использования ресурсов, привлеченных для организации производства.</i>
Финансовая устойчивость⁵⁴		
1	Коэффициент текущей ликвидности	<i>Описан выше</i>
2	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами = (капитал и резервы + доходы будущих периодов + резервы предстоящих расходов - внеоборотные активы) / оборотные активы.	<i>Характеризует наличие собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Норма К не менее 0,1.</i>

⁵⁴ В соответствии Постановлением Правительства Российской Федерации "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий", принятом в 1994 году, официальная система критериев для оценки неплатежеспособности предприятия состоит из четырёх коэффициентов: коэффициента текущей ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными средствами, коэффициента утраты платежеспособности и коэффициента восстановления платежеспособности.

№ п/п	Наименование показателя	Значение
3	<p>Коэффициент утраты платежеспособности</p> $K_{уп} = \frac{K_{тл\ факт} + \frac{3}{T} \cdot (K_{тл\ факт} - K_{тл\ нач})}{K_{тл\ норм}}$ <p>где Т - отчётный период в месяцах; Ктл факт. - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчётного периода; Ктл нач. - значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчётного периода; Ктл норм. - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.</p>	<p>Характеризует, сможет ли предприятие в ближайшие три месяца выполнить свои обязательства перед кредиторами.</p> <p>Если $K < 1$ – в ближайшие 3 месяца платежеспособность утратится.</p> <p>$K \geq 1$ - в течение 3 месяцев предприятие будет платежеспособным.</p>
4	<p>Коэффициент восстановления платежеспособности</p> $K_{вп} = \frac{K_{тл\ факт} + \frac{6}{T} \cdot (K_{тл\ факт} - K_{тл\ нач})}{K_{тл\ норм}}$ <p>где Т - отчётный период в месяцах; Ктл факт. - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчётного периода; Ктл нач. - значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчётного периода; Ктл норм. - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.</p>	<p>Характеризует, сможет ли предприятие в ближайшие шесть месяцев восстановить свою платежеспособность.</p> <p>Если $K < 1$ - организация за 6 месяцев не восстановит платежеспособность.</p> <p>$K \geq 1$ - предприятие в течение 6 месяцев восстановит платежеспособность.</p>
<p align="center">Заключение</p> <p>финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как хорошее/удовлетворительное/неудовлетворительное; предприятие обладает/не обладает обеспечением для получения кредита.</p>		

В случае если по результатам экспертизы финансового состояния организации дается неудовлетворительное заключение, то дальнейшее рассмотрение проекта не осуществляется. Критерии удовлетворительного, хорошего финансового состояния предприятия определяются экспертом. В дальнейшем предполагается провести разработку и адаптацию количественных критериев применительно к МИП. Одним из важных условий для отнесения МИП к предприятию с высокой инновационной способностью, является наличие заключения об обладании обеспечением для получения кредита.

Для определения квалификации и опыта менеджмента организации и персонала, уровня развития организации осуществляется полевое исследование. Эксперт осуществляет выезд в расположение МИП, проводит беседу с руководителем организации, руководителями функциональных подразделений, работниками. Осматривает офисное, производственное помещение, оборудование (если таковое заявлено в ТЭО или в инвестиционном плане) знакомится с документацией, регламентирующей деятельность организации, повседневной деятельностью МИП, изучает основные бизнес процессы.

Оценка менеджмента компании имеет своей целью определить эффективность управления деятельностью компании для успешной реализации инновационного проекта.

Хотя анализ качества управления предприятия в значительной мере опирается на качественные суждения, игнорировать его было бы неверно, так как высшее управление, ключевая фигура предприятия оказывают существенное влияние на его кредитоспособность. Для анализа качества управления применяются главным образом косвенные индикаторы.

Качество управления является фактором, в наибольшей степени располагающим эксперта к субъективности. Корректно оценить ключевую фигуру (некую личность, выделяющуюся на предприятии в силу концентрации власти или профессиональной известности) – значит достаточно точно оценить тот вклад, который она привносит или принесет в будущем. Если ключевая фигура работает на предприятии давно, то ее вклад уже учтен в денежном потоке. Как правило, неожиданные уходы с работы случаются не часто, то есть так или иначе руководство компании готовится к этому и возможно даже закладывает в перспективы развития. Если нет, то эксперту самому не следует строить слишком субъективные прогнозы.

Качество управления отражается на всех сторонах существования организации. В определенном смысле компания есть то, что сделало с ним управление, то есть текущее состояние компании и перспективы ее развития во многом предопределены качеством управления. Зачастую очень сложно, если не сказать невозможно, определить все те отдельные моменты (показатели), на которые управление оказало особо сильное влияние. Управление оказывает влияние на размер чистых активов, на развитие производства и в определенной степени на клиентуру, на финансовое состояние компании и прогнозируемость доходов и прочее⁵⁵.

Таким образом, оценка качества управления может быть выполнена в двух разрезах:

- оценка качества выполнения основных функций организации и, прежде всего, финансовой;
- оценка качества корпоративного управления (наличие и степень реализации корпоративной политики; наличие внутренних инструкций и методических разработок; качество оформления документации; выполнение инструкций и законов и проч.) – определяется уровнем развития организации.

Определение уровня развития организации осуществляется в соответствии с критериями, приведенными в Таблице № 4.2.

⁵⁵ Белолипецкий В.Г. Анализ и диагностика финансов корпорации. Курс лекций для магистров. М: МГУ, 2004.

Таблица № 4.2

Критерии определения уровня организационного развития

Фазы контура управления	Первый уровень развития	Второй уровень развития	Третий уровень развития	Четвертый уровень развития	Пятый уровень развития
Формирование миссии компании	Миссия организации не объявлена.	Формально определено внешнее представление миссии.	Наряду с внешним представлением разработано внутреннее представление миссии.	Миссия регулярно корректируется. Внутреннее представление миссии содержит детальное описание принципов построения бизнеса.	Миссия становится инструментом построения кооперации вокруг заказчика.
Цели организации, бизнес-единиц компании	Цель – выйти на уровень самоокупаемости и закрепиться на рынке.	Цели компании декларативные и не связаны с миссией.	Цели компании увязаны с миссией в единое жестко определенное “дерево” целей.	Цели увязаны с миссией, объективно отражают направления деятельности, опирающиеся на рациональное использование всех ресурсов компании.	Цели направлены на сокращение издержек потребителя за счет создания временных и постоянных альянсов на основе рационального использования нематериальных активов.

Фазы контура управления	Первый уровень развития	Второй уровень развития	Третий уровень развития	Четвертый уровень развития	Пятый уровень развития
Планирование	Реакция на события.	Формальные оперативные планы деятельности "от текущих результатов прошлого".	Корпоративная стратегия жестко определена на долгосрочную перспективу. Построены основы системы бюджетирования.	Корпоративная стратегия определена на долгосрочную перспективу с рациональным перераспределением ресурсов внутри предприятия. Построена система гибкого бюджетирования.	Корпоративная стратегия определена на долгосрочную перспективу с рациональным перераспределением ресурсов предприятия в рамках альянса предприятий.
Организация стратегического и оперативного управления	Руководитель единолично принимает управленческие решения на всех участках деятельности.	Формализация структур управления бизнесом.	Оптимизация бизнес процессов оперативной деятельности.	Оптимизация используемых ресурсов.	Оптимизация интеллектуальной собственности.
Система контроля и регулирования деятельности	Руководитель единолично осуществляет контроль деятельности работников.	Руководитель в принятии решений руководствуется учетно-отчетными данными административных отделов в интересах роста выручки.	Контроль и регулирование делегируется менеджменту в интересах повышения прибыли, финансово-экономический анализ деятельности.	Единая система показателей, ориентированная на участие сотрудников в повышении стоимости компании, регулярный стратегический анализ деятельности.	

Фазы контура управления	Первый уровень развития	Второй уровень развития	Третий уровень развития	Четвертый уровень развития	Пятый уровень развития
Организационная структура и система мотивации	Как таковых функциональных подразделений нет, имеется только специализация работников.	Именуются функциональные подразделения, система мотивации работников не развита.	Работа и взаимодействие функциональных подразделений регламентированы. Разработана как материальная, так и нематериальная мотивация.	В организации преимущественно используются проектные методы работы. Система мотивации строится на участии работников в прибыли.	

Заключение эксперта об инновационной способности организации предлагается осуществлять в соответствии со схемой:

Хорошее финансовое состояние	Обеспечение имеется	Пятый уровень развития	Высокая инновационная способность
		Четвертый уровень развития	
		Третий уровень развития	
		Второй уровень развития	
		Первый уровень развития	Низкая инновационная способность
	Обеспечение отсутствует	Пятый уровень развития	Высокая инновационная способность
		Четвертый уровень развития	
		Третий уровень развития	
Удовлетворительное финансовое состояние	Обеспечение имеется	Пятый уровень развития	Высокая инновационная способность
		Четвертый уровень развития	
		Третий уровень развития	
		Второй уровень развития	
		Первый уровень развития	Низкая инновационная способность
	Обеспечение отсутствует	Третий уровень развития	Низкая инновационная способность
		Второй уровень развития	
		Первый уровень развития	
Неудовлетворительное финансовое состояние	Проект отклоняется		

Утверждение заключения об инновационной способности организации предлагается принимать коллегиально на основе заслушивания отчета эксперта, проводившего анализ инновационной способности предприятия.

Схема отнесения организации к высокому/низкому уровню инновационной способности носит концептуальный характер и в дальнейшем требует детальной проработки применительно к МИП. Для уменьшения нагрузки на бюджет, удовлетворения потребностей предприятий каждому сегменту предлагается предоставить поддержку привлечения форм ВИФ, которые наиболее полно будут удовлетворять потребности и возможности составляющих его МИП.

Для предприятий сегментов с низкой инновационной способностью (сегменты 1, 2) возможно привлечение ВИФ в следующих формах:

- продажа доли бизнеса венчурному фонду или стратегическому инвестору;
- субвенция/субсидия;
- лизинг.

Для предприятий сегментов с высокой инновационной способностью (сегменты 3, 4) возможно привлечение ВИФ в следующих формах:

- продажа доли бизнеса венчурному фонду или стратегическому инвестору;
- лизинг;
- бюджетный кредит;
- компенсация процентной ставки по кредиту.

Таким образом, предложенная концепция отбора закладывает основу для проведения комплексного анализа инновационных проектов малых инновационных предприятий и оказания адекватной поддержки в привлечении ВИФ, а также снижения риска вложения средств для владельцев ВИФ. В дальнейшем, при практическом использовании методологии отбора, необходимо по мере накопления статистических данных провести ее адаптацию и выработку более четких критериев отнесения МИП тому или иному сегменту.

4.2. Продвижение продукции малых инновационных предприятий на зарубежные рынки

4.2.1. Развитие элементов инфраструктуры поддержки продвижения продукции малых инновационных предприятий

Рассмотрим элементы инфраструктуры поддержки продвижения продукции на соответствие потребностям МИП. Понятие продвижения продукции и проблемы продвижения продукции МИП приведены разделе 1.2.3. Для простоты проведения анализа элементы инфраструктуры поддержки продвижения продукции, показанные на рис. 4.6., сгруппированы по возможности решения проблем, указанных руководителями МИП.

Общий недостаток для всех элементов инфраструктуры состоит в том (как впрочем, и с поддержкой по привлечению ВИФ), что:

- на информационных ресурсах, занимающихся информационной поддержкой малого предпринимательства в Интернет;
- в организациях, занимающихся консультированием и обучением;
- в организациях, занимающихся продвижением продукции малых предприятий, нет информационного контента и не предоставлено направлений деятельности, посвященных поддержке продвижения малых предприятий, действующих в научно-технической сфере.

Элементы структуры поддержки продвижения продукции МИП

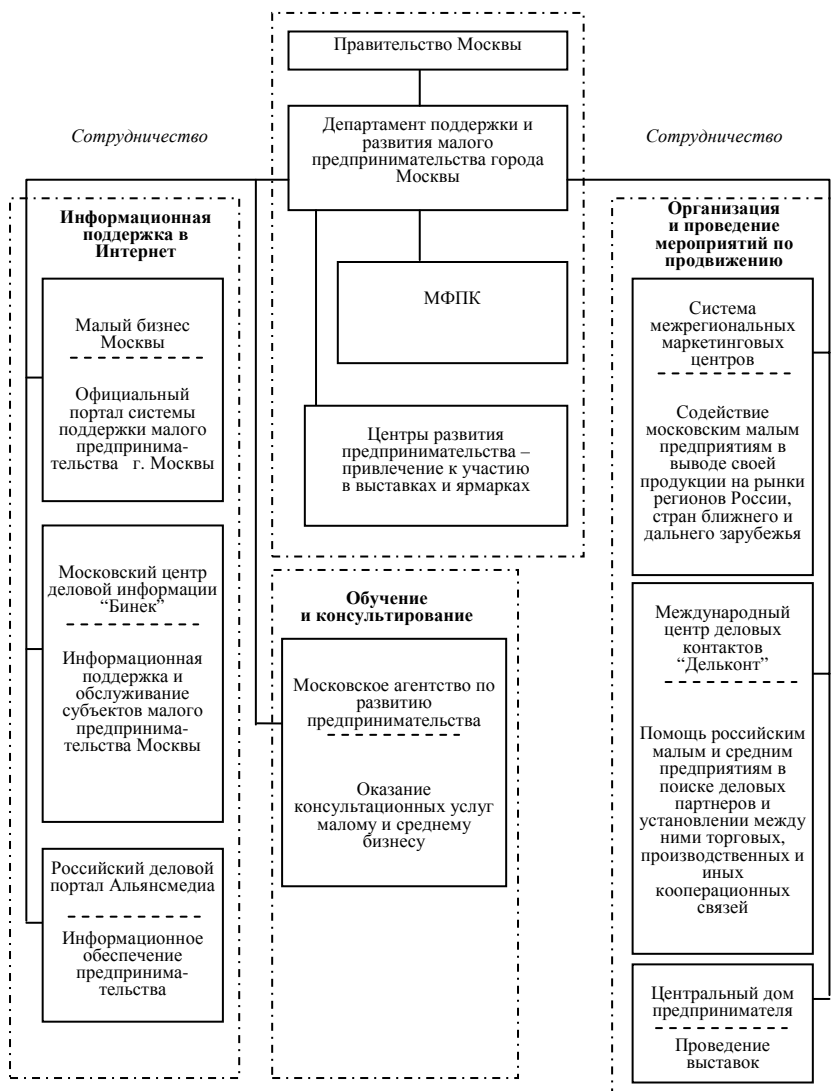


Рис. 4.6. Схема существующей инфраструктуры поддержки продвижения продукции МИП.

Информационная поддержка в Интернет применительно к МИП для продвижения заключается в обеспечении возможности получения общей информации о существующей инфраструктуре поддержки субъектов малого предпринимательства, получения услуг по созданию информационного сайта в Интернете, а также возможности заявить о себе, попав в реестр малых предприятий. Совершенно очевидно, что для осуществления поиска потребителей наукоемкой продукции этого мало.

Анализ предлагаемых услуг организациями, занимающимися обучением и оказанием консультационных услуг субъектам малого предпринимательства показал, что обеспечить знаниями руководителей МИП по продвижению продукции в полном объеме они не смогут, поскольку Московское агентство по развитию предпринимательства занимается дистанционным консультированием через сеть Интернет. По сути, подобная форма консультирования – это структурированное, постоянно обновляемое хранилище информации по основным направлениям деятельности компаний. Подобная форма консультирования не позволяет адекватно предоставить информацию по актуальной для предприятия проблематике и не дает практических навыков работы, в том числе и по продвижению продукции.

Непосредственной организацией мероприятий по продвижению продукции малых предприятий занимается Система межрегиональных маркетинговых центров (СММЦ) - проведение всего цикла мероприятий по выводу продукции на рынок - и Международный центр деловых контактов “Дельконт” (МЦДК) – организация выставок продукции малых предприятий, конференций по обмену опытом и налаживанию деловых связей в Москве и за рубежом.

Основной недостаток СММЦ уже был назван ранее – отсутствие на сайте контента для руководителей МИП. Это вызвано тем, что данная организация ориентирована на рынок потребительских товаров.

Что касается МЦДК “Дельконт”, то его деятельность по организации тематических выставок, коллективных экспозиций малых предприятий Москвы удовлетворяет потребностям МИП. Основной недостаток заключается в том, что отсутствует доступная информация по плану проведения выставок и условиям участия в выставках, проводимых под патронажем Департамента поддержки и развития малого

предпринимательства, на сайте. Подобная информация необходима для планирования деятельности МИП и желательно, чтобы она становилась доступной за 5-6 месяцев до их проведения. Кроме того, анализ отчетов показал, что выставок продукции инновационных предприятий в течение года проходит мало (не более 3-х в 2005 году) и они не охватывают все сферы деятельности МИП.

Информация по условиям участия, планам проведения выставок на сайтах ДПиРМП, МФПК также отсутствует.

Элемента (организации, подразделения), оказывающего содействие МИП в прохождении сертификации продукции, получении лицензий и других разрешительных документов, в существующей инфраструктуре нет. Кроме того, в существующей инфраструктуре нет элемента, управляющего процессом поддержки продвижения продукции МИП.

Управление процессом поддержки продвижения продукции МИП предлагается осуществлять силами МФПК. Это позволит оказывать под единым началом все виды поддержки инновационным предприятиям г. Москвы, от привлечения внешних источников финансирования деятельности МИП (раздел 4.1.1.) до вывода продукции на рынок, а также исключить дублирование функций, поскольку процессы привлечения источников финансирования деятельности и продвижения продукции на рынок тесно взаимосвязаны между собой (рис. 4.7.).

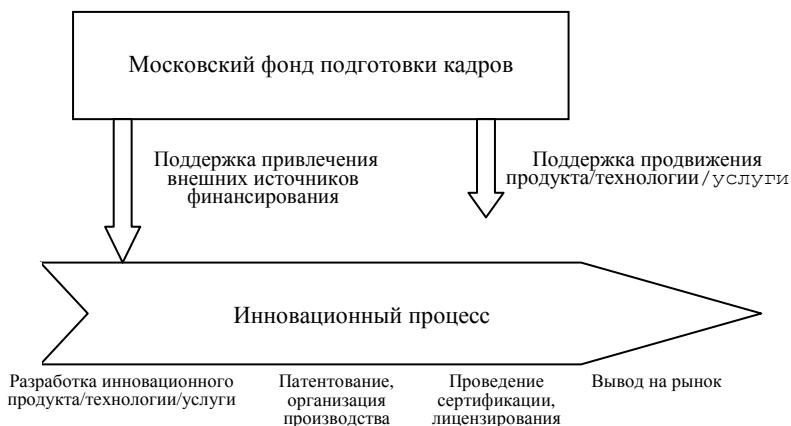


Рис. 4.7. Схема поддержки МФПК инновационного процесса.

Таким образом, для устранения проблем в инфраструктуре поддержки продвижения продукции МИП необходимо предусмотреть решение следующих задач и возложить их решение на МФПК:

- обучение и оказание консультационных услуг по продвижению с учетом особенностей продукции МИП;
- оказание содействия по сертификации, лицензированию и получению другой разрешительной документации на инновационную продукцию, технологию;
- планирование и организацию регулярных выставок по сферам деятельности инновационных предприятий и компенсация расходов МИП при участии в выставках;
- взаимовыгодное сотрудничество по вопросам продвижения продукции МИП с внешними элементами поддержки инновационной деятельности – технопарками, фондами, выставочными компаниями, рекламными агентствами и проч.

Таким образом, перспективная инфраструктура поддержки продвижения продукции МИП примет вид, показанный на рис.4.8.

Элементы структуры поддержки продвижения продукции МИП

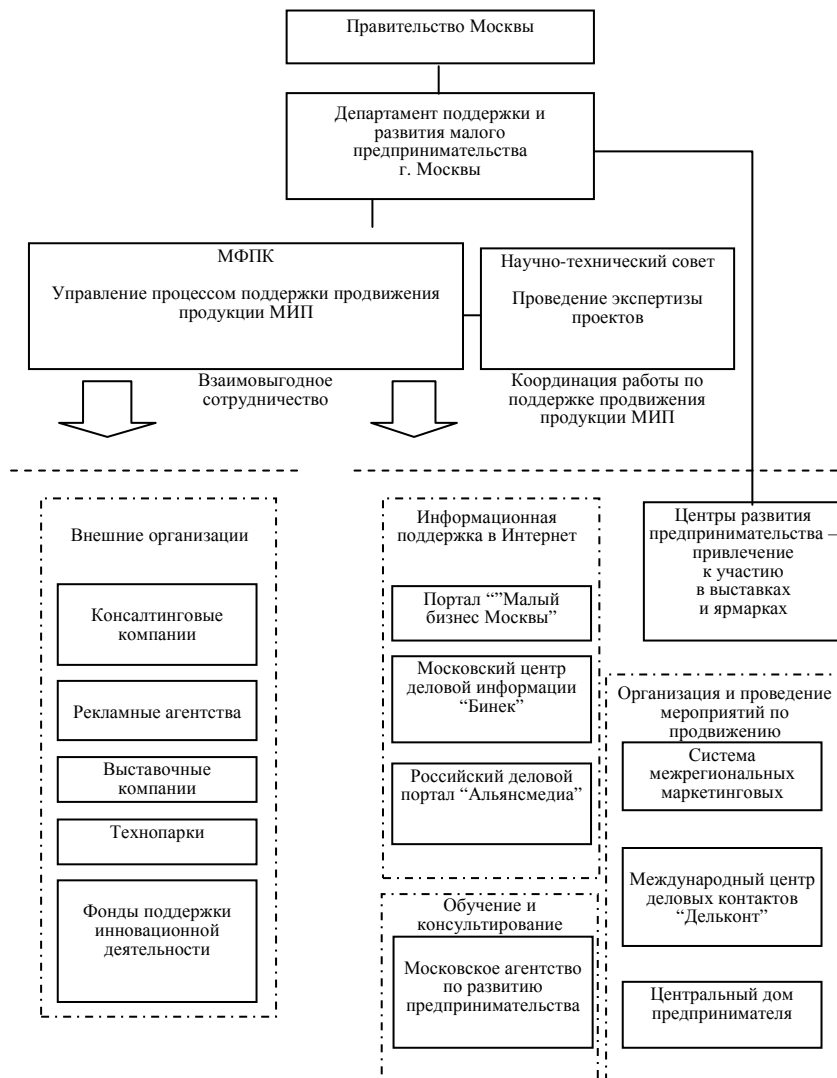


Рис. 4.8. Перспективная инфраструктура поддержки продвижения продукции МИП.

Обучение и оказание консультационных услуг по продвижению необходимо осуществлять с полной или частичной оплатой, с привлечением:

- руководителей успешно работающих МИП;
- представителей консультационных и тренинговых компаний, рекламных агентств;
- работников торговых представительств, посольств, стран, на чьи рынки предполагается продвижение продукции.

Основными направлениями обучения и оказания консультационных услуг должны быть:

- техника ведения деловых переговоров;
- особенности ведения внешней торговли;
- особенности ценообразования, каналы продвижения продукции в той или иной стране (регионе);
- методы и инструменты проведения маркетинговых исследований.

Рекомендуется предусмотреть возможность компенсации расходов на обучение и получение консультационных услуг.

Оказание содействия по сертификации, лицензированию и получению другой разрешительной документации на инновационную продукцию необходимо проводить в форме:

- полной или частичной компенсации затрат на проведение сертификации, лицензирования;
- информационного содействия по вопросам проведения сертификации, лицензирования.

Планирование и организацию регулярных выставок, конференций по сферам деятельности инновационных предприятий предлагается проводить на год. Выставки и конференции могут быть двух видов. Выставки и конференции, проводимые под патронажем Департамента поддержки и развития малого предпринимательства, – в этом случае участие предприятий бесплатное или оплачивается на льготных условиях. Отраслевые выставки и конференции, инициатором участия в которых являются МИП, – в этом случае предприятию могут компенсироваться полностью или частично расходы участия. Для целей бюджетирования желательно перечень выставок, конференций, участие в которых компенсируется, составлять на год вперед на основе предложений предприятий, состоящих в Общем реестре МИП г. Москвы. Помимо традиционных форм выставок предлагается проводить интерактивные выставки, суть их аналогична интерактивным венчурным форумам, предложенным в разделе 4.1.1., когда с

использованием каналов интернет осуществляется трансляция видео и звуковой информации по выставочным экспонатам выставки. При этом доступ к просмотру потенциальных партнеров организуется заблаговременно в любой точке мира. В случае заинтересованности партнера он может провести беседу с представителями МИП и тем самым установить деловые отношения.

В общем виде процесс поддержки продвижения продукции МИП Правительством Москвы показан на рис. 4.9.

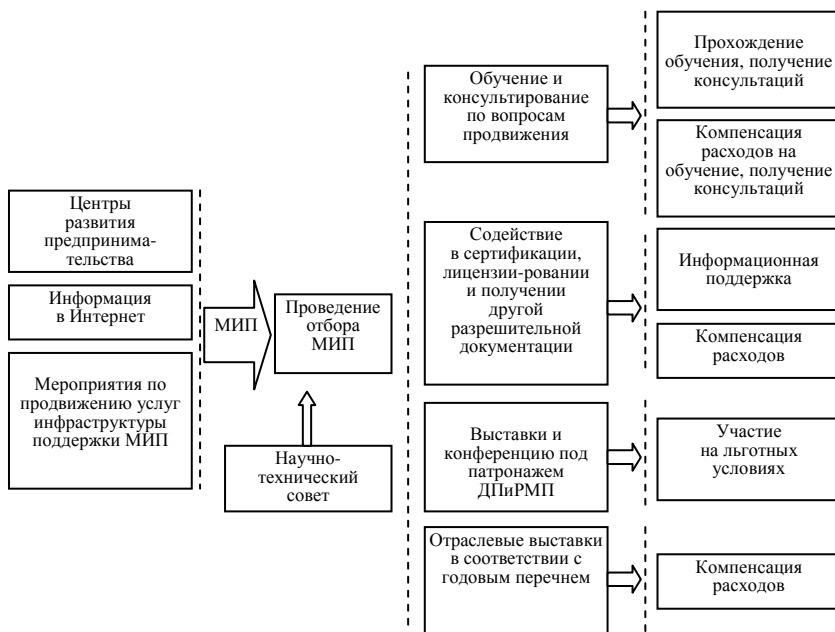


Рис. 4.9. Перспективная схема процесса поддержки продвижения продукции МИП.

4.2.2. Методология отбора малых инновационных предприятий для поддержки продвижения их продукции

Отбор МИП для поддержки продвижения продукции должен обеспечить эффективное использование бюджетных средств и максимально полно использовать процедуры отбора предприятий для поддержки привлечения ВИФ – т.е. быть составной частью системы поддержки МИП.

Предлагается два альтернативных варианта отбора МИП для поддержки продвижения продукции. Первый вариант полностью повторяет последовательность отбора предприятий для поддержки привлечения ВИФ и показан на рис. 4.10.

В первом варианте для получения поддержки участия в выставках и конференциях, компенсации расходов на сертификацию и лицензирование к существующей методике добавляется условие наличия у МИП как минимум:

- образца продукта, который готов к опытному, серийному, массовому производству, в случае если это инновационный продукт;
- средств оказания услуги, в случае если это инновационная услуга;
- отмасштабированной под массовое производство технологии, в случае если это инновационная технология.

Наличие результатов НИР, патенты дают возможность только на прохождение обучения, получение консультаций по продвижению продукции и прохождению сертификации, получению лицензий, независимо от принадлежности к сегменту с сильной или слабой инновационной способностью.

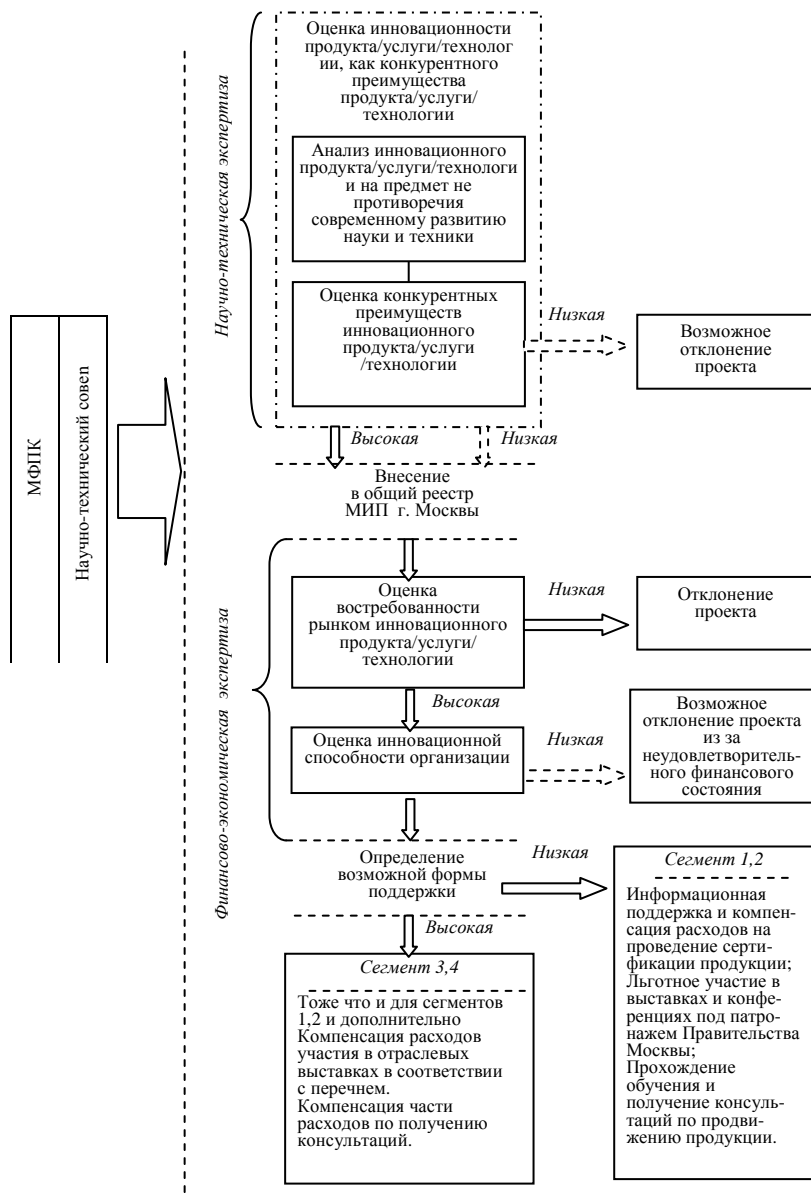


Рис. 4.10. Схема проведения отбора МИП для продержки продвижения продукции, полностью использующая процедуры отбора МИП для поддержки привлечения ВИФ.

Такая последовательность отбора предприятий может показаться не справедливой по отношению к МИП со слабой инновационной способностью, а также предприятиям, обладающим только макетами, принципиальными схемами и проч. Суждение было бы справедливо, если бы система поддержки МИП ограничивалась только поддержкой продвижения продукции, но поскольку имеется поддержка привлечения ВИФ, то у любого предприятия есть возможность привлечь финансовые ресурсы, создать, как минимум, опытный образец и в дальнейшем получить поддержку продвижения продукции.

Кроме того, необходимо установить еще одно дополнительное условие: предприятия, получившие поддержку из бюджета г. Москвы (субсидии, субвенции, компенсация процентной ставки, бюджетный кредит) на создание опытного образца, могут получить поддержку участия в выставках только при его наличии. Такой подход позволит уменьшить число случаев нецелевого использования средств.

Первый вариант концепции методики отбора МИП для поддержки продвижения продукции имеет следующие преимущества:

- использует последовательность действий отбора МИП для поддержки привлечения ВИФ с незначительными дополнительными условиями – тем самым получаем универсальную систему отбора предприятий для оказания поддержки;
- позволяет полностью проанализировать инновацию и само предприятие – тем самым отсеять “неадекватные” предприятия на начальном этапе и сэкономить ресурсы инфраструктуры.

Основные недостатки первого варианта методологии отбора – это то, что для его реализации требуется:

- привлечение достаточно больших ресурсов научно-технического совета;
- предоставление соискателем достаточного большого объема документации, не соответствующей целям предназначения самой поддержки.

Второй вариант концепции методики отбора предполагает использование только части мероприятий отбора МИП для поддержки привлечения ВИФ и показан на рис. 4.11.

Возможность получения поддержки продвижения наступает сразу после внесения предприятия в Общий реестр

МИП г. Москвы. При этом формы поддержки определяются наличием или отсутствием у предприятия образцов продукции.. При наличии опытного образца продукции (не реализуемого на рынке, например, как результата ОКР) предприятие может получить поддержку в продвижении в следующей форме:

- льготное участие в выставках, конференциях;
- информационная поддержка и компенсация расходов на прохождение сертификации и лицензирования;
- компенсация расходов на обучение и консультационные услуги.

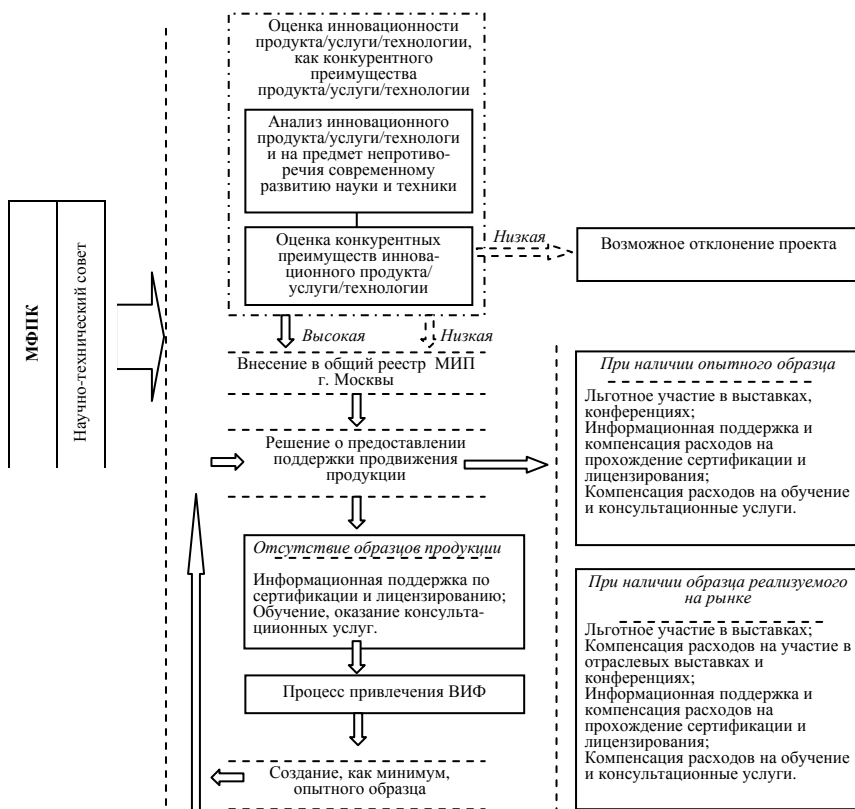


Рис. 4.11. Схема проведения отбора МИП для поддержки продвижения продукции, частично использующая процедуры отбора МИП для поддержки привлечения ВИФ.

При наличии образца продукции реализуемой на рынке, предприятие может получить поддержку в продвижении в следующей форме:

- льготное участие в выставках;
- компенсация расходов на участие в отраслевых выставках и конференциях;
- информационная поддержка по прохождению сертификации и лицензированию.

Поддержка предприятий, которые не имеют, как минимум, опытных образцов продукции, может осуществляться в формах:

- информационная поддержка по сертификации и лицензированию;
- обучение, оказание консультационных услуг.

Для получения доступа к другим формам поддержки продвижения продукции МИП необходимо привлечь ВИФ и создать, как минимум, опытный образец.

В основе методологии отбора лежит принцип, в соответствии с которым для получения поддержки продвижения продукции необходимо пройти все этапы ее создания: идея – привлечение денежных средств – создание инновационной продукции – продвижение – продажи инновационной продукции, т.е., имитировать деятельность для целей получения поддержки не выгодно (нельзя сделать модель инновационного продукта и возить его за счет бюджета по выставкам).

Как и в первом варианте, для уменьшения числа случаев нецелевого использования средств предприятия, получившие поддержку из бюджета г. Москвы (субсидии, субвенции, компенсация процентной ставки, бюджетный кредит) на создание опытного образца, могут получить поддержку участия в выставках и конференциях только при его наличии.

Второй вариант концепции методологии отбора МИП для поддержки продвижения продукции имеет следующие преимущества:

- позволяет сделать процедуру принятия решения для оказания поддержки продвижения продукции достаточно простой для предприятий, которые обладают образцами инновационной продукции;
- четко расставляет приоритеты перед руководителями МИП, желающими получить поддержку со стороны Правительства Москвы.

Основные недостатки второго варианта концепции методики отбора это:

- не учитывается инновационная способность организации: даже при наличии опытных образцов нельзя быть уверенным, что предприятие способно его производить (например, опытный образец мог быть сделан еще во времена СССР и сейчас выдаваться как инновация предприятием, не способным его производить в соответствии с требованиями рынка);
- принадлежность прав на интеллектуальную собственность не подвергается анализу.

Таким образом, предлагаемая методология содержит два варианта проведения отбора МИП для оказания поддержки в продвижении продукции, которые носят несколько теоретический характер и требуют проверки практикой. Использование того или иного варианта будет обусловлено возможностями МФПК по организации процесса отбора. Предлагается на начальном этапе проведения отбора предприятий использовать второй вариант, как наиболее простой в своей реализации, при этом второй вариант отбора возможен, когда инновационный продукт (услуга, технология) вызывает сомнение в возможности его серийного производства и по мере развития и становления инфраструктуры поддержки.

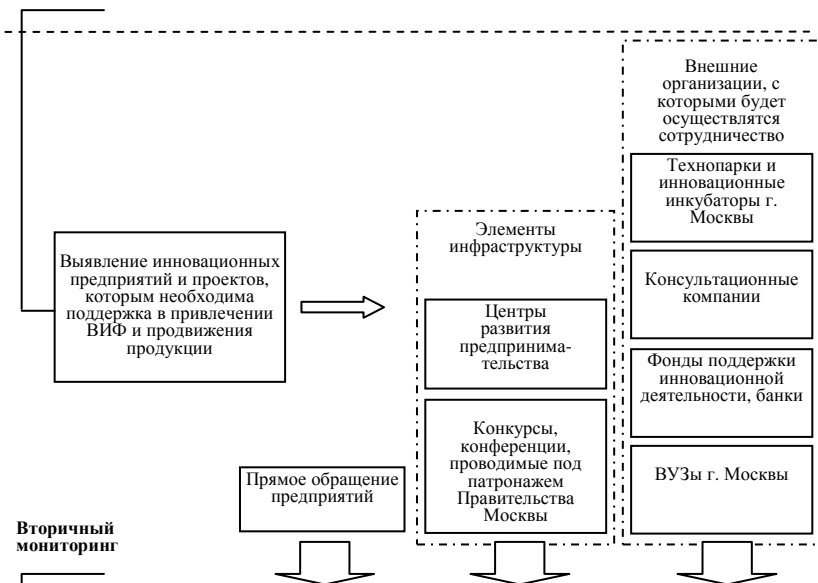
4.3. Методология мониторинга малых инновационных предприятий

Под мониторингом будем понимать систему организационных мероприятий, проводимых элементом (подразделением, структурой) управления инфраструктурой поддержки МИП г. Москвы с целями:

- выявить инновационные предприятия и проекты, которым необходима поддержка в привлечении ВИФ и продвижения продукции;
- оценить характеристики и виды ВИФ, необходимые МИП для реализации инновационных проектов;
- выявить проблемы МИП в продвижении продукции;
- осуществлять контроль за целевым расходованием бюджетных средств, предоставленных для реализации инновационных проектов;
- оценить эффективность работы инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ и продвижения продукции.

Взаимосвязь целей мониторинга с процессом поддержки МИП показана на рис. 4.12.

Первичный мониторинг



Вторичный мониторинг



Рис. 4.12. Цели и структура системы мониторинга МИП.

Первичный мониторинг осуществляется до начала процесса отбора МИП. Предполагается, что выявление инновационных предприятий, которым требуется поддержка, будет осуществляться силами элементов самой инфраструктуры поддержки: разветвленной сети центров развития предпринимательства, на различных конкурсах и конференциях, проводимых Правительством Москвы для привлечения внимания к инфраструктуре поддержки МИП (выражаясь маркетинговой терминологией, продвижения услуг инфраструктуры среди МИП). Также, выявление МИП будет осуществляться сотрудничающими с МФПК внешними организациями:

- технопарки, инновационные инкубаторы г. Москвы;
- ВВУЗы г. Москвы;
- фонды поддержки инновационной деятельности, банки;
- консультационные компании.

Использование для выявления вышеуказанных организаций позволит повысить “инновационное качество” предприятий и проектов на входе системы отбора и тем самым уменьшить нагрузку хотя бы на тот же Научно-технический совет. Задействованные в первичном отборе организации должны быть осведомлены о требованиях, предъявляемых как к самим проектам, так и к предоставляемой для отбора документацией, т.е. организации должны быть своего рода “рекрутерами” МИП.

Между тем, такой подход не исключает прямое обращение в МФПК предприятий, нуждающихся в поддержке, поскольку одно из основных требований к инфраструктуре – это открытость и обеспечение равнодоступности для всех МИП и информирование об инфраструктуре как можно большего числа инновационных предприятий.

Вторичный мониторинг предполагает работу с предприятиями/проектами, прошедшими отбор для оказания поддержки, и охватывает предприятия, находящиеся на различных стадиях взаимодействия с инфраструктурой.

Оценку характеристик и видов ВИФ, необходимых МИП, выявление проблем МИП в продвижении продукции возможно осуществлять посредством анкетирования руководителей предприятий, находящихся в Общем реестре МИП г. Москвы. Исследования по выявлению потребностей предлагается проводить периодически, но не чаще, чем раз в год, поскольку именно этот промежуток времени позволит отследить изменение долгосрочных тенденций в проблемах и

потребностях МИП. В подобных исследованиях может использоваться анкета, подобная анкете, применяемой в настоящем исследовании, с учетом выявленных при работе с ней недостатков и поправками. Для проведения подобного исследования могут привлекаться сторонние консультационные компании, поскольку потребуется привлечение достаточно большого количества интеллектуальных ресурсов и времени.

Процедура мониторинга (контроля) целевого расходования бюджетных средств по инновационному проекту в настоящий момент определена и ведется в соответствии с порядком, установленным Положением о финансировании проектов развития и поддержки малого предпринимательства в г. Москве (утверждено постановлением Правительства Москвы от 24 декабря 2002 г. N 1063-ПП).

Оценку эффективности работы инфраструктуры рекомендуется осуществлять путем проведения диагностического интервью, анкетирования и исследования изменений в инновационной способности предприятий, получивших поддержку как в привлечении ВИФ, так и поддержку в продвижении продукции.

При оценке эффективности поддержки привлечения ВИФ опрос и исследования инновационной способности предприятий предлагается проводить в течение трех лет после завершения получения ВИФ. Это позволит выявить существующие недостатки: в инфраструктуре, во взаимодействии инфраструктуры с внешними организациями и самих организациях, в предлагаемых МИП финансовых продуктах. Кроме того, мониторинг позволит выявить, какая форма ВИФ реально позволяет развить бизнес организации в Российских условиях. Критериями эффективности привлечения ВИФ могут быть:

- достижение организацией целей, для которых привлекались ВИФ – успешный (в соответствии с инвестиционным планом) вывод на окупаемость;
- повышение инновационной способности организации – улучшение финансового состояния организации и/или переход на более высокий уровень организационного развития;
- разработка нового инновационного продукта/услуги/технологии;
- осуществление (планирование) вывода на рынок новой инновации.

Оценку эффективности поддержки мероприятий продвижения продукции необходимо будет проводить каждые полгода. Столь частая оценка эффективности поддержки продвижения обусловлена тем, что отдача от нее носит оперативный характер, и результат от нее ощутим за короткий промежуток времени. Например, прошли сертификацию или не прошли с использованием знаний, полученных на обучении; появились новые клиенты или не появились по результатам выставки. Критериями эффективности поддержки привлечения могут быть количественные параметры по прошедшей сертификацию инновационной продукции, получения лицензий, приходу новых клиентов с выставки/конференции, и качественные - по результатам использования знаний, полученных на обучении, и заключений консультантов. Кроме того, по результатам оценки эффективности возможно скорректировать план проведения выставок, формы их проведения, актуализировать программы обучения продвижению, внести изменения в методы, формы и условия компенсации затрат по проведению мероприятий по продвижению.

Таким образом, разработанная методология мониторинга позволяет дополнить инфраструктуру поддержки подсистемой, которая позволит выявлять тенденции проблем и потребностей МИП в привлечении ВИФ и продвижении продукции, своевременно вводить соответствующие коррективы в инфраструктуру и, тем самым, не только уменьшить затраты на неэффективные методы и мероприятия поддержки, но и оказывать качественные услуги инновационным предприятиям г. Москвы.

4.4. Основные выводы

1. В качестве управляющей организации инфраструктурой поддержки привлечения ВИФ и продвижения продукции рекомендуется Московский фонд подготовки кадров. Это позволит оказывать под единым началом все виды поддержки инновационным предприятиям г. Москвы, от привлечения внешних источников финансирования деятельности МИП, до вывода продукции на рынок, а так же исключить дублирование функций, поскольку процессы привлечения источников финансирования деятельности и продвижения продукции на рынок тесно взаимосвязаны между собой.

2. Работа МФПК по привлечению ВИФ малых инновационных предприятий должна развиваться по следующим направлениям:
 - создание правовых основ для привлечения ВИФ в МИП;
 - организация взаимовыгодного сотрудничества с внешними финансовыми организациями;
 - проведение продвижения услуг инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ в МИП (по информированию предприятий о программах поддержки);
 - организация взаимовыгодного сотрудничества со структурами, осуществляющими поддержку МИП (технопарками, фондами, выставочными компаниями, крупными высокотехнологичными компаниями, консультационными компаниями, российскими и зарубежными венчурными фондами) по привлечению ВИФ.
3. Работа МФПК по поддержке продвижения продукции малых инновационных предприятий должна развиваться по следующим направлениям:
 - обучение и оказание консультационных услуг по продвижению, с учетом особенностей продукции МИП;
 - оказание содействия по сертификации, лицензированию и получению другой разрешительной документации на инновационную продукцию, технологию;
 - планирование и организация регулярных выставок по сферам деятельности инновационных предприятий и компенсация расходов МИП участия в выставках;
 - взаимовыгодное сотрудничество по вопросам продвижения продукции МИП с внешними элементами поддержки инновационной деятельности – технопарками, фондами, выставочными компаниями, рекламными агентствами и проч.
4. Отбор МИП для поддержки привлечения ВИФ должен обеспечить комплексный анализ инновационного проекта и предприятия, снизив тем самым риск вложения для владельцев внешних источников финансирования, обеспечить эффективное использование бюджетных

средств. Отбор проектов и МИП осуществляется по трем критериям:

- оценка инновационности продукта/услуги/технологии как конкурентного преимущества;
 - оценка востребованности рынком инновационного продукта (услуги, технологии);
 - оценка инновационной способности предприятия.
5. Для предприятий сегментов с низкой инновационной способностью возможно привлечение ВИФ в следующих формах:
- продажа доли бизнеса венчурному фонду или стратегическому инвестору;
 - субвенции и субсидии;
 - лизинг.
6. Для предприятий сегментов с высокой инновационной способностью возможно привлечение ВИФ в следующих формах:
- продажа доли бизнеса венчурному фонду или стратегическому инвестору;
 - лизинг;
 - бюджетный кредит;
 - компенсация процентной ставки по кредиту.
7. Отбор МИП для поддержки продвижения продукции предлагается проводить с использованием двух альтернативных вариантов. Первый вариант полностью повторяет последовательность отбора предприятий для поддержки привлечения ВИФ, и предложение поддержки от инфраструктуры обусловлено инновационной способностью предприятия. Второй предполагает использование только части мероприятий отбора для поддержки привлечения ВИФ, и предложение поддержки от инфраструктуры обусловлено наличием у МИП, как минимум, опытного образца инновационной продукции. Использование того или иного варианта будет обусловлено возможностями МФПК по организации процесса отбора. Предлагается на начальном этапе проведения отбора предприятий использовать второй вариант как наиболее простой в своей реализации, при этом второй вариант отбора возможен, когда инновационный продукт (услуга, технология) вызывает сомнение по его серийному производству и по мере развития и становления инфраструктуры поддержки.

8. Мониторинг – это система организационных мероприятий, проводимых элементом (подразделением, структурой) управления инфраструктурой поддержки МИП г. Москвы с целями:
- выявить инновационные предприятия и проекты, которым необходима поддержка в привлечении ВИФ и продвижении продукции;
 - оценить характеристики и виды ВИФ, необходимые МИП для реализации инновационных проектов;
 - выявить проблемы МИП в продвижении продукции;
 - осуществлять контроль за целевым расходованием бюджетных средств, предоставленных для реализации инновационных проектов;
 - оценить эффективность работы инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ и продвижения продукции.
9. Разработанная методология мониторинга позволяет дополнить инфраструктуру поддержки подсистемой, которая позволит выявлять тенденции проблем и потребностей МИП в привлечении ВИФ и продвижении продукции, своевременно вводить соответствующие коррективы в инфраструктуру и, тем самым, не только уменьшить затраты на неэффективные методы и мероприятия поддержки, но и оказывать качественные услуги инновационным предприятиям г. Москвы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для достижения цели проекта “Зарубежные финансовые и товарные рынки: возможности и потребности малого инновационного предпринимательства Москвы” в процессе исследования проводилось:

- выявление и анализ проблем и потребностей малых инновационных предприятий г. Москвы во внешних источниках финансирования своей деятельности, требуемых форм привлечения ВИФ, их количественных и качественных характеристик;
- оценка общей потребности в инвестиционных ресурсах на основе данных диагностического интервью с руководителями малых инновационных предприятий;
- выявление и анализ проблем и потребностей малых инновационных предприятий г. Москвы в продвижении продукции как на российском, так и зарубежном рынках;
- проведение анализа рынков Великобритании, США, Германии, Франции, Израиля с точки зрения наличия потенциальных инвесторов для малых инновационных предприятий г. Москвы;
- проведение анализа рынков стран США, Японии, Китая, Индии, Стран ЕС, а также Израиля, Мексики и Малайзии с точки зрения возможности продвижения инновационной продукции малых инновационных предприятий г. Москвы;
- проведение анализа зарубежного опыта по организации мероприятий привлечения источников финансирования в инновационные предприятия;
- проведение анализа существующей инфраструктуры поддержки Правительством Москвы малых инновационных предприятий и подготовка предложений по ее развитию;
- разработка методологии мониторинга и отбора инновационных проектов малых предприятий;
- разработка технологии продвижения московских инновационных компаний на зарубежные рынки.

Основные результаты исследований можно сформулировать следующим образом:

1. Понятие малое инновационное предприятие в соответствии с существующим законодательством ограничивает круг предприятий, которые были бы интересны для владельцев внешних источников финансирования.
2. Для детального изучения проблем и потребностей МИП во внешних источниках финансирования и продвижения продукции, а также разработки инфраструктуры поддержки проведено разделение малых инновационных предприятий на четыре сегмента:
 - слабая инновационная способность организации и высокая инновационность продукта/услуги/технологии;
 - слабая инновационная способность организации и низкая инновационность продукта/услуги/технологии;
 - сильная инновационная способность организации и высокая инновационность продукта/услуги/технологии;
 - сильная инновационная способность организации и низкая инновационность продукта/услуги/технологии.
3. В настоящий момент существует три группы проблем привлечения ВИФ в МИП:
 - неосведомленность руководителей МИП о существующей инфраструктуре поддержки привлечения ВИФ, существующих формах ВИФ деятельности предприятия;
 - неприемлемость существующих форм и условий привлечения ВИФ для МИП;
 - отсутствие единой инфраструктуры, которая бы оказывала содействие МИП и владельцам ВИФ в поиске друг друга.
4. Оценка объема потребности во внешних источниках финансирования малыми инновационными предприятиями г. Москвы составляет от 1,8 до 10 млрд. руб. в год, в среднем от 1 до 5 млн. рублей на одно предприятие.
5. Формами ВИФ, которые МИП всех сегментов способны привлекать являются:
 - получение субвенций/субсидий;

- продажа доли бизнеса стратегическому партнеру или венчурному фонду;
 - лизинг.
6. Наименее востребованной формой ВИФ деятельности предприятия является кредит из-за отсутствия обеспечения. Основная масса МИП (более 74%) никогда не привлекали внешние источники финансирования своей деятельности.
 7. Проблемами продвижения продукции МИП являются:
 - отсутствие у руководителей МИП знаний и навыков по продвижению продукции, проведению сертификации и лицензирования;
 - недостаток средств для участия в выставках, конференциях, для проведения сертификации, лицензирования продукции или получения различных разрешительных документов.
 8. Поиск источников венчурного финансирования малых предприятий в России сопряжен со значительными трудностями. В настоящее время страна не располагает развитым рынком венчурного капитала. Фонды, играющие в ряде развитых стран определяющую роль на данном рынке, пока недостаточно активно работают с непосредственно инновационными проектами малых предприятий, а практика частного финансирования в настоящее время находится в стадии зарождения. Наиболее развитым сегментом данного рынка на современном этапе можно назвать государственные организации и фонды. В то же время, очевидно, что происходит постепенная активизация деятельности венчурных фондов, во многом происходящая за счет присутствия на российском рынке зарубежных венчурных капиталистов. Кроме того, появляются объединения частных инвесторов (“бизнес-ангелов”), что свидетельствует о повышении привлекательности рискованного финансирования инновационных проектов. Представляется очевидным, что дальнейший рост рынка будет происходить (при соответствующей поддержке государства) достаточно динамично. Значительную роль в этом процессе должны сыграть, в частности, общее улучшение предпринимательского климата в стране, совершенствование правовых аспектов деятельности венчурных инвесторов и

разработка новых инструментов и механизмов разделения рисков венчурных проектов малых предприятий между государством и инвесторами.

9. В современной практике существуют различные варианты осуществления инвестиций, в рамках которых также наблюдается существенное разнообразие - появляются все новые и новые финансовые инструменты. В рамках данного исследования нас, очевидно, в первую очередь интересуют прямые инвестиции. В силу ряда причин при разработке политики привлечения прямых иностранных инвестиций инновационным предприятиям Москвы следует в первую очередь ориентироваться на сотрудничество с уже активно действующими в России инвесторами из числа развитых стран. К таким странам следует отнести США, Германию и Великобританию. Кроме того, целесообразным выглядит взаимодействие с венчурными инвесторами Франции и Израиля. Все перечисленные страны традиционно считаются одними из наиболее активных инвесторов в области научных исследований и разработок. Помимо этого, рынки данных стран характеризуются высокой покупательной способностью населения и развитой финансовой инфраструктурой, что позволяет рассчитывать с одной стороны на проявление спроса на инновационную продукцию со стороны населения, а с другой – на интерес со стороны венчурных инвесторов и высокотехнологичных компаний указанных стран к сотрудничеству с российскими компаниями.
10. Работа МФПК по привлечению ВИФ малых инновационных предприятий должна строиться по следующим направлениям:
 - создание правовых основ для привлечения ВИФ в МИП;
 - организация взаимовыгодного сотрудничества с внешними финансовыми организациями;
 - проведение продвижения услуг инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ в МИП (по информированию предприятий о программах поддержки);

- организация взаимовыгодного сотрудничества со структурами, осуществляющими поддержку МИП (технопарками, фондами, выставочными компаниями, крупными высокотехнологичными компаниями, консультационными компаниями, российскими и зарубежными венчурными фондами) по привлечению ВИФ.
11. Работа МФПК по поддержке продвижения продукции малых инновационных предприятий должна строиться по следующим направлениям:
- обучение и оказание консультационных услуг по продвижению с учетом особенностей продукции МИП;
 - оказание содействия по сертификации, лицензированию и получению другой разрешительной документации на инновационную продукцию, технологию;
 - планирование и организация регулярных выставок по сферам деятельности инновационных предприятий и компенсация расходов МИП от участия в выставках;
 - взаимовыгодное сотрудничество по вопросам продвижения продукции МИП с внешними элементами поддержки инновационной деятельности – технопарками, фондами, выставочными компаниями, рекламными агентствами и проч.
12. Отбор МИП для поддержки привлечения ВИФ должен обеспечить комплексный анализ инновационного проекта и предприятия, снизив тем самым риск вложения для владельцев внешних источников финансирования, обеспечить эффективное использование бюджетных средств. Отбор проектов и МИП осуществляется по трем критериям:
- оценка инновационности продукта/услуги/технологии, как конкурентного преимущества;
 - оценка востребованности рынком инновационного продукта/услуги/технологии;
 - оценка инновационной способности предприятия.

13. Для предприятий сегментов с низкой инновационной способностью возможно привлечение ВИФ в следующих формах:
 - продажа доли бизнеса венчурному фонду или стратегическому инвестору;
 - субвенция/субсидия;
 - лизинг.
14. Для предприятий сегментов с высокой инновационной способностью возможно привлечение ВИФ в следующих формах:
 - продажа доли бизнеса венчурному фонду или стратегическому инвестору;
 - лизинг;
 - бюджетный кредит;
 - компенсация процентной ставки по кредиту.
15. На основании проведенного анализа внутреннего рынка инновационной продукции был сделан вывод, что наилучшим образом для продвижения подходит продукция из следующих отраслей: ИКТ, фармацевтика, косметика, потребительские товары, промышленные технологии.
16. Для продвижения продукции малых инновационных предприятий Москвы было отобрано несколько стран, в которых были выделены крупнейшие инновационные и промышленные центры. Каждым из этих центров соответствует развитие тех или иных отраслей, продукция из которых может быть наиболее востребованной (более подробная информация дается в основных выводах по разделу 3.1).
17. Наиболее востребованной на зарубежных рынках может оказаться продукция из следующих отраслей: ИКТ (в 9 из 10 исследованных стран этой отрасли отдается приоритет), биотехнологии (в 8 из 10 стран), а также химии и фармацевтики (в 7 из 10 стран). Для многих стран характерно повышенное внимание к той или иной отрасли, как, например, транспортное оборудование в Германии и ИКТ в Индии и т.д.
18. Отбор МИП для поддержки продвижения продукции предлагается проводить с использованием двух альтернативных вариантов. Первый вариант полностью повторяет последовательность отбора предприятий для поддержки привлечения ВИФ, и предложение

поддержки от инфраструктуры обусловлено инновационной способностью предприятия. Второй предполагает использование только части мероприятий отбора для поддержки привлечения ВИФ, и предложение поддержки от инфраструктуры обусловлено наличием у МИП, как минимум, опытного образца инновационной продукции.

19. Мониторинг МИП г. Москвы должен осуществляться с целями:

- выявить инновационные предприятия и проекты, которым необходима поддержка в привлечении ВИФ и продвижения продукции;
- выявить характеристики и виды ВИФ, необходимые МИП для реализации инновационных проектов;
- выявить проблемы МИП в продвижении продукции;
- осуществлять контроль за целевым расходованием бюджетных средств, предоставленных для реализации инновационных проектов;
- оценить эффективность работы инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ и продвижения продукции.

Полученные результаты использованы в разработке концепции создания инфраструктуры поддержки продвижения продукции малых инновационных предприятий и привлечения как российских, так и зарубежных источников финансирования инновационного сектора экономики г. Москвы, которая содержит:

- концепцию развития элементов инфраструктуры поддержки привлечения ВИФ в МИП и продвижения продукции МИП;
- методологию отбора МИП для поддержки привлечения внешних источников финансирования и продвижения продукции;
- методологию мониторинга МИП.

В дальнейшем работу МФПК и других организаций поддержки по привлечению инвестиций в малые инновационные предприятия г. Москвы целесообразно проводить по следующим направлениям:

1. Проведение совместных с банками и лизинговыми компаниями работ по разработке кредитных и лизинговых продуктов, отвечающих требованиям МИП;

2. Разработка критериев эффективности мероприятий поддержки привлечения ВИФ в МИП и продвижения их продукции, апробация и внедрение этих критериев в практику;
3. Проведение мониторинга (на основании комплексного анкетирования предприятий) по выявлению характеристик и видов ВИФ, необходимых МИП для реализации инновационных проектов, проблем продвижения продукции, а также оценке эффективности работы инфраструктуры поддержки;
4. Разработка количественных критериев для отнесения предприятия к тому или иному сегменту МИП;
5. Развитие интернет-ресурса (например, на базе сайта МФПК);
6. Организация и разработка инструментариев для организации интерактивных венчурных форумов и выставок;
7. Организация мероприятий по продвижению услуг инфраструктуры поддержки инновационного бизнеса;

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Анкета “Оценка возможностей и потребностей предприятий в механизмах привлечения инвестиционных ресурсов и продвижения инновационной продукции”

Блок 1 “Общая информация о предприятии”

С какого года бизнес Вашей компании начал функционировать? С _____ года.

1. Что является продукцией Вашей организации (возможно несколько ответов)?

Продукция	Отметка
1. Товары	
2. Технологии	
3. Услуги (консультационные, исследовательские и проч.)	
4. Другое (укажите) _____	

2. Сфера деятельности организации.

Сфера деятельности	Отметка
1. Информационные технологии	
2. Телекоммуникации	
3. Новые материалы	
4. Машиностроение, приборостроение	
5. Медицина, фармакология	
6. Биотехнологии, сельское хозяйство	
7. Нефтехимия, химия, экология	
8. Другое (укажите) _____	

3. Численность сотрудников: _____ чел., из них с ученой степенью кандидата наук _____ чел., с ученой степенью доктора наук _____ чел.

4. Наличие патентов (по сфере деятельности организации): _____ шт.

Блок 2 “Информированность и заинтересованность в инфраструктуре поддержки малого инновационного предпринимательства”

5. Что Вам известно о “Городской целевой программе поддержки и развития малого предпринимательства в инновационной сфере на 2004-2006 годы”?

Степень известности	Отметка
1. Наша организация в ней принимает участие	
2. Информация о ней имеется, но участие в ней наша организация не принимает	
3. Ничего не известно	
4. Другое (укажите)_____	

6. Участвовала ли Ваша организация в Городских целевых программах поддержки предпринимательства, пользовалась ли услугами инфраструктуры поддержки инновационной деятельности (*отметьте в колонке 1а*)?

7. Оцените по шкале от 1 до 5 значимость для Вас элементов инфраструктуры поддержки инновационной деятельности (5 – наиболее значимый, 1 – наименее значимый) (*отметьте в колонке 1б*).

Программы/Элементы инфраструктуры	1а (уча- стие)	1б (оцен- ка)
1. Технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-центры и т.п. (какие?)_____		
2. Участие в городской целевой программе поддержки и развития малого предпринимательства в инновационной сфере _____		
3. Участие в программах фондов поддержки инновационных предприятий (фонд Бортника, фонд технологического развития, фонд Евразия и проч.)_____		
4. Участие в программах других программах финансирования инновационной деятельности (Инвестиционные банки, Конкурсы корпораций по поддержке инноваций)_____		
5. Другое (укажите)_____		

8. Оцените по шкале от 1 до 5 значимость для Вас каналов получения информации об инфраструктуре поддержки инновационной деятельности (5 – наиболее значимый, 1 – наименее значимый) *(отметьте в колонке 1а)*

9. Оцените по шкале от 1 до 5 значимость каналов распространения информации о деятельности Вашей организации (5 – наиболее значимый, 1 – наименее значимый) *(отметьте в колонке 1б)*

Вид канала получения информации	1а	1б
1. Отраслевые выставки (какие) _____		
2. Статьи, специализированная пресса по сфере деятельности организации (назовите издания) _____		
3. Реклама в неспециализированной прессе (назовите издания) _____		
4. Реклама на телевидении		
5. Интернет		
Информация от коллег _____		
6. Другое (укажите) _____		

Блок 3 “Потребность в инвестициях в инновационные проекты”

10. Привлекала ли организация внешние источники финансирования (кредиты и инвестиции) своей деятельности?

Вариант ответа	Отметка
1. Да, привлекались заемные средства (банковские кредиты, кредиты предприятий)	
2. Да, использовался лизинг	
3. Да, привлекались инвестиции	
4. Нет	

*Для тех, кто привлекал внешние источники финансирования
(если нет то перейти к вопросу 15)*

11. В случае если привлекались кредиты, что являлось залогом (гарантией)

Залог (гарантии)	Отметка
1. Имущество организации	
2. Договора (контракты) на поставку продукции	
3. Поручительство третьих лиц	
4. Другое (укажите)_____	

12. Привлечение внешних источников финансирования осуществлялось:

Местонахождение источника финансирования	Отметка
1. Внутри страны	
2. За рубежом	

13. Укажите наименование организаций, которые осуществляли финансирование Вашей организации:_____

14. Какова сегодняшняя потребность во внешних источниках финансирования (оценочно)?

Потребность						
Менее 0,5 млн. руб.	0,5-1 млн. руб.	1-5 млн. руб.	5-15 млн. руб.	15-30 млн. руб.	30-100 млн. руб.	Свыше 100 млн. руб.
1	2	3	4	5	6	7

15. Какова доля требуемых внешних источников финансирования от общей потребности в финансировании инновационных проектов? _____%.

16. Основные цели привлечения внешних источников финансирования (инвестиций, заемных средств) (отметьте в колонке 1а, возможно несколько ответов)

17. Определите ключевую цель привлечения внешних источников финансирования проектов по направлениям деятельности (отметьте в колонке 1б, один ответ)

Цель	1а	1б
1. Финансирование НИР		
1. Финансирование ОКР		
1. Финансирование разработки технологии производства		
2. Приобретение производственного оборудования		
3. Приобретение технологий и патентов		
4. Финансирование операционной деятельности		
5. Проведение сертификации продукции		
6. Развитие сети дистрибуции и продвижения продукции		
7. Другое (укажите) _____		
8. Затрудняюсь ответить		

18. В какой форме для Вашей организации приемлемы внешние источники финансирования (инвестиции, заемные средства) (отметьте в колонке 1а)?

19. В какой форме Вы в настоящее время способны привлекать внешние источники финансирования (инвестиции, заемные средства) (отметьте в колонке 1б)?

Форма	1а	1б
1. Банковский кредит (на какой срок _____)		
2. Венчурное финансирование (продажа доли предприятия инвестиционному фонду, банку или др. финансовому институту)		
3. Лизинг		
4. Продажа доли предприятия стратегическому партнеру		
5. Получение льготного кредита в рамках правительственной программы		
6. Получение субвенции в рамках правительственной программы		
7. Другое (укажите) _____		

20. Проявляли ли зарубежные инвесторы интерес к проектам вашей организации?

1. Да (назовите инвестора, страна, на каких условиях)

21. Чего не хватает Вашей организации для привлечения внешних источников финансирования (инвестиций, заемных средств) инновационных проектов?

Вариант ответа	Отметка
1. Нет опыта привлечения	
2. Нет обеспечения под заемные средства	
3. Не готовы раскрыть финансовую отчетность	
4. Нет опыта ведения финансовой отчетности в соответствии с правилами МСФО	
5. Есть все для привлечения внешних источников финансирования	
6. Другое (укажите) _____	

22. Какую форму поддержки государством (Правительством Москвы) привлечения внешних источников финансирования инновационных проектов Вашей организации Вы считаете наиболее эффективной?

Форма поддержки	Отметка
1. Предоставление бюджетных средств в размере до 500 тысяч рублей на безвозвратной основе.	
2. Бюджетные кредиты до 6 миллионов рублей по льготной процентной ставке	
3. Поручительство города за предприятие перед банком для получения кредита	
4. Компенсация городом процентной ставки (доли ставки) по предоставленному банком кредиту	
5. Выкуп венчурным фондом доли в уставном капитале предприятия с последующей возможной продажей владельцу	
6. Другое (укажите) _____	

Блок 4 “Работа предприятия на московском, национальном рынках”

23. Укажите распределение доли продукции Вашей организации по рынкам

Рынок	%
1. Московский	
2. Национальный	
3. Международный	
4. Затрудняюсь ответить	

24. Укажите существующие проблемы и трудности в продвижении продукции на московском и национальном рынках.

Вариант ответа	Отметка
1. Велика стоимость проведения маркетинговых исследований	
2. Рынок продукта (услуги) таков, что не позволяет построить адекватные прогнозы	
3. Нет опыта ведения выставочной деятельности	
4. Велика стоимость участия в выставочной деятельности, участия в специализированных семинарах и конференциях	
5. Велика стоимость прохождения сертификации продукции	
6. Большие сроки прохождения сертификации продукции	
7. Велика стоимость получения разрешительных документов	
8. Велики издержки вывода продукта на рынок	
9. Проблем с продвижением нет	
10. Другое (укажите) _____	

Блок 5 “Работа предприятия на зарубежных рынках”

25. Проводилась ли работа по оценке заинтересованности зарубежных потребителей в Вашей продукции?

1. Да (какие страны анализировались, результаты оценки)

2. Нет

26. Проявляли ли зарубежные потребители интерес к продукции?

1. Да (какие страны)

2. Нет

27. Осуществляете ли Вы продажи продукции за рубежом?

1. Да

2. Нет

28. Какие страны потенциально могут быть заинтересованы в продукции Вашего предприятия? _____

Для организаций, осуществляющих продажи продукции на зарубежных рынках (остальные - вопрос 35)

29. Опыт продвижения продукции на зарубежных рынках _____ лет;

30. В какие страны Ваша компания поставляет продукцию? _____

31. Укажите каналы продвижения продукции

Каналы продвижения	Отметка
1. Стратегические партнеры (при наличии)	
2. Национальные отраслевые выставки	
3. Специализированные конференции	
4. Другое (укажите) _____	

32. Укажите основные конкурентные преимущества Вашей продукции на зарубежных рынках.

Конкурентные преимущества	Отметка
1. Соотношение цены и качества	
2. Уникальность технологии (конструкции)	
3. Лояльность потребителей	
4. Другое (укажите) _____	

33. Укажите существующие проблемы и трудности в продвижении продукции на рынках зарубежных стран?

Вариант ответа	Отметка
1. Велика стоимость проведения маркетинговых исследований	
2. Рынок продукта (услуги) таков, что не позволяет построить адекватные прогнозы	
3. Нет опыта ведения выставочной деятельности	
4. Велика стоимость участия в выставочной деятельности, участия в специализированных семинарах и конференциях	
5. Велика стоимость прохождения сертификации продукции	
6. Большие сроки прохождения сертификации продукции	
7. Велика стоимость получения разрешительных документов	
8. Велики издержки вывода продукта на рынок	
9. Проблем с продвижением нет	
10. Другое (укажите) _____	

34. Заинтересованы ли Вы принять участие в программе правительства Москвы по продвижению продукции малых инновационных предприятий за рубежом?

1. Да (на каких условиях)

2. Нет (почему не заинтересованы)

Блок 6 “Стадия развития организации”

35. Осуществляется ли в организации планирование развития?

Варианты ответа	Отметка
1. Планирование не осуществляется, проблемы решаются по мере их поступления	
2. Определены цели, разработан план развития на 1 год	
3. Разработана стратегия развития на 3 года	
4. Разработана стратегия развития на 5 лет	
5. Другое (укажите) _____	

36. Существует ли организационная структура, разделение функций между сотрудниками, система мотивации?

Варианты ответа	Отметка
1. В этом нет необходимости, организация слишком мала	
2. Существует и удовлетворяет современному состоянию бизнеса	
3. Существует, но требует тщательной доработки для достижения стратегических целей	
4. Другое (укажите) _____	

Блок 7 “Заключительные вопросы”

37. Готова организация раскрыть структуру собственников для целей привлечения инвестиций в инновационный проект?

1. Да

2. Нет

38. Готова ли организация раскрыть финансовую отчетность для целей привлечения инвестиций в инновационный проект?

1. Да

2. Нет

39. Объем производства в 2004 году (в денежном выражении)

Объем производства в 2004 г.:					
Менее 1 млн. руб.	1-5 млн. руб.	5-15 млн. руб.	15-30 млн. руб.	30-100 млн. руб.	Свыше 100 млн. руб.
1	2	3	4	5	6

ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

А. Наименование юридического лица (предприятия):

Б. ФИО руководителя (и/или респондента):

В. Контактные координаты руководителя (тел., e-mail):

Дата заполнения анкеты “ ” _____ 2005 г.

Приложение 2. Основные инновационные выставки зарубежных стран

Страна	Город	Сфера (отрасль)	Название выставки, время проведения
США	Сан-Диего	Фармацевтика и биофармацевтика: активные биофармацевтические компоненты, ассиметричная химия, биотрансформация, культура клеток и верхняя обработка (участка ДНК), выборочный синтез, ферментация, целебная химия, пептиды и протеины, активные фармацевтические и агрохимические компоненты, геномика и протеомика	BioFine USA 2006. сентябрь 2006
США	Чикаго	Электроника и электротехника, новые технологии, приборы, сенсоры, датчики. Профили выставки: автоматизация и контроль, повышение производительности, сетевые технологии, промышленная коммуникация и ошиновка, системы безопасности, охрана среды, новшества в измерениях и контроле, предварительные измерения, элементы конечного контроля	Выставка и конференция по приборам и системам автоматизации: ISA EXPO – сентябрь 2005 г.
США	Колумбус (Огайо)	Резинопластики, строительство, новые технологии, химия, композиты. Профили выставки: композитные материалы, добавки и составляющие, новейшие разработки и технологии, армирующие материалы, производственное оборудование, источники энергии, материалы, предварительно пропитанные связующим веществом, резиновые и гелиевые покрытия, укрепляющие вещества, полимерное литье, получение однооснаправленного волокнистого пластика, формовка, вторичная обмотка.	Composites 2005 - ежегодная конференция американского общества производителей композитов. Август 2005 г.

Страна	Город	Сфера (отрасль)	Название выставки, время проведения
США	Нью-Йорк	Экология, химия. Основной упор делается на биотехнологии, нанотехнологии и сверхчистые технологии. Сферы: борьба с коррозией, гидравлика, транспортировка вредных веществ, кондиционирование, обогрев, сушка, обслуживание и безопасность смешивание и внедрение добавок, автоматизация производства, контроль загрязнения окружающей среды, перевозка сыпучих и твердых материалов, контроль и управление химическими процессами, дробление и измельчение, хранение и распределение, сбор и переработка воды и сточных вод.	The Chem Show 2005 Крупнейшая в США выставка химической промышленности, проводится раз в 2 года с 1915 г. Октябрь 2005 г.
США	Хьюстон	Нефтегазовая и нефтехимическая промышленность, горная промышленность, геофизика и геология.	SEG 75 Society of Exploration Geophysicists/ октябрь 2005
США	Тампа (Флорида)	Энергетика. Системы автоматизации и контроля, информационные технологии, оборудование и системы передачи энергии и технологии использования воды.	DistributeCH 2006 февраль 2006
США	Сан-Франциско	Телекоммуникации, информатика, связь.	CTIA Wireless IT & Entertainment 2005, сентябрь 2005

Страна	Город	Сфера (отрасль)	Название выставки, время проведения
США	Орlando	Поставки топлива, обслуживание и ремонт заводов, новые технологии, гидроэнергия, теплостанции, защита окружающей среды, сжигание низкокачественных видов топлива, котлы, турбины, генераторы, насосы, клапаны, вентиляторы, воздухоподогреватели, демпферы, заслонки подшпильники, редукторы, муфты, градирни и конденсаторы, компрессоры, оптимизация процесса выработки энергии, возобновляемые источники энергии, системы мониторинга и охраны окружающей среды, фильтры, датчики.	Power-GEN International 2006-Exhibition and Conference for the Power Generation Industry
Япония	Токио	Новые технологии, химия. 1. Промышленные технологии и конструкции, технологическое оборудование, химикаты, порошки. 2. Экология в промышленности. 3. Материалы: металлические, органические и неорганические, композитные материалы, технологии обработки металлов.	INCHEM Tokyo 2005
Япония	Токио	Телекоммуникации, информатика, связь. Профили выставки: сетевые технологии, ASP, iDC, Linux, GIS, CRM, IP-телефония, средства защиты, антивирусные программы, интернет услуги.	NET&COM-выставка сетевых технологий. Токио-2006 (февраль)
Япония	Токио	БИО-Expo Japan 2006: биотехнологии. Профили выставки: оборудование для анализа ДНК и протеинов, оборудование и продукты для выращивания клеточных культур, биоинформативная зона, сервисная зона биорисследований, зона биовоспроизводства. InterPhex 2006 - фармацевтика.	БИО-Expo Japan 2006 (май)+ InterPhex 2006

Страна	Город	Сфера (отрасль)	Название выставки, время проведения
Япония	Токио	Медицина, фармацевтика, биотехнологии, химия. Выставка и конференция ингредиентов, компонентов, полуфабрикатов и вспомогательных продуктов для фармацевтической промышленности	CPhI Japan 2005
Китай	Гуанчжоу	Резинопластиковая, строительная, новые технологии, химия, композиты.	China Composite Expo 2005 – август 2005
Китай	Шанхай	Электроника и электротехника, телекоммуникации, информатика, связь, новые технологии, приборы, сенсоры, датчики.	Miconex 2005 – выставка измерений, приборов и автоматики. Август 2005.
Китай	Пекин	Приборостроение, транспорт и логистика, горная, геофизика и геология, бурение и буровые технологии, новые технологии, химия, горная промышленность.	Coal and Mining Expo China 2005 –выставка технологий и оборудования для горного дела, сентябрь 2005.
Китай	Шанхай	Медицина, фармацевтика, биотехнологии, химия.	China Farm 2005 – международная выставка фармацевтической промышленности, сентябрь 2005

Страна	Город	Сфера (отрасль)	Название выставки, время проведения
Китай	Шанхай	Медицина, фармацевтика, биотехнологии, химия, новые технологии,	ChemSpec China 2005 – международная выставка химической промышленности, декабрь 2005
Китай	Шанхай	Автомобильная, подшипники, шестерни, детали станков, двигатели, агрегаты, автосервис.	Automanufacturing Shanghai 2005 – международная выставка автомобилестроительной промышленности, декабрь 2005.
Китай	Шанхай	Оборудование, материалы, продукция, услуги и технологии по мониторингу и устранению загрязнений, новая энергетика, “зеленый” город и “зеленый” автомобиль. Вода, сточные воды и водоочистка, переработка отходов и другие аспекты защиты окружающей среды.	Pollutes China, март 2006.
Китай	Пекин	Спасение и безопасность, электрика и электротехника, оборона, вооружения, защита.	CIDEX 2006 – выставка электроники и оборонительных систем, апрель 2006.

Страна	Город	Сфера (отрасль)	Название выставки, время проведения
Китай	Шанхай	Телекоммуникация, беспроводная связь, программные продукты, интернет, информационная безопасность, банковские и финансовые услуги, бытовая электроника и компьютеры.	SeBIT Asia – международная выставка информационных технологий, бытовой электроники, телекоммуникаций, программного обеспечения, май 2006.
Индия	Хайдарабад	Электроника и электротехника, новые технологии, сенсоры, датчики.	INTERKAMA India+ IT-Solution выставка: автоматизация производственных процессов + интегрированные информационные технологии.
Индия	Дели	Медицина, фармацевтика, биотехнологии, химия. Профили выставки: все виды фармацевтической продукции, технологии производства лекарственных средств, полуфабрикаты для производства, оборудование таблетирования и капсулирования, жидкие растворы, медицинские приборы и др.	Pharma India 2005 – международная выставка и конференция по фармацевтической промышленности, чистым химикатам и услугам.

Страна	Город	Сфера (отрасль)	Название выставки, время проведения
Индия	Дели	Резинопластиковая, химия и композиты.	PLASTINDIA – выставка и конференция пластиковой промышленности – февраль 2006
Индия	Хайдрабад	Металлургия черная, алюминиевая, машиностроение, листопрокатная, металлургия цветная, литейная, подшипники, шестерни, детали станков.	International Exhibition of Foundry and Metallurgical Technology, Equipment and Supplies январь 2006.
Индия	Мумбаи	Энергетика, приборостроение, электрика и электротехника, новые технологии, контрольное оборудование и автоматика.	ELECRAMA – международная выставка энергетической промышленности, электроники и силовой промышленности.
Индия	Мумбаи	Химическая, нефтехимическая, медицина, фармацевтическая, биотехнологии, химия.	CTWE CHEMTECH WORLDDEXPO февраль 2005
Германия	Дортмунд	Электрика и электроника.	Electrotechnic 2005, август 2005

Страна	Город	Сфера (отрасль)	Название выставки, время проведения
Германия	Кельн	Медицина, фармацевтика, химия, биотехнологии.	ExpoPharm 2005, август 2005, международная выставка фармацевтической промышленности.
Германия	Ганновер	Энергетика, электроника. Выставка по энергетическим технологиям и возобновляемым источникам энергии.	Energy/Hannover Messe 2005, март 2006
Германия	Дюссельдорф	Медицина, фармацевтика, химия.	Medica 2005, ноябрь 2005
Германия	Франкфурт-на-Майне	Международная выставка по химическим разработкам, защите окружающей среды и биотехнологии. Экология, биотехнологии, химия, компрессоры, насосы, трубная промышленность.	ACHEMA 2006, май 2006
Германия	Берлин	Международная аэрокосмическая выставка. Авиационное и аэропортовое оборудование, безопасность, защита, космическая.	International Aerospace, май 2006
Велико-британия	Лондон	Международная выставка оборонных систем и оборудования всех родов войск. Спасение и безопасность, оборона, вооружения, защита.	DSEI 2005, август 2005
Велико-британия	Лондон	Медицина, фармацевтика, биотехнологии, химия.	PABORD 2005

Страна	Город	Сфера (отрасль)	Название выставки, время проведения
Велико-британия	Бирмингем	Международная выставка пластиковой промышленности. Резинопластиковая, новые технологии.	InterPlas 2005, сентябрь 2005
Велико-британия	Лондон	Крупнейшая международная специализированная выставка фармацевтической промышленности. Медицина, фармацевтика, биотехнологии, химия.	CPHi-WorldWide 2005, ноябрь 2005
Велико-британия	Лондон	Телекоммуникации, информатика, связь.	BARCO, апрель 2006
Швейцария	Сен-Гал	Нанотехнологии, оптика, лазерные технологии.	Nanofair 2005, август 2005
Швейцария	Женева	Медицина, фармацевтика, биофармацевтика. Международная выставка фармацевтики, биофармацевтики и технологий.	World Meeting on Pharmaceuticals, Biopharmaceutical & Pharmaceutical Technology – март 2006
Швейцария	Женева	Химия. Ведущая европейская выставка химической промышленности.	ChemSpec Europe 2006, июнь 2006
Швейцария	Базель	Медицина, фармацевтика, химия. Специализированная выставка химической отрасли по исследованиям, развитию технологий защиты окружающей среды и производству лекарств, химикатов и биотехнологий.	PLMAC 2007
Мексика	Виллахермоса	Нефтегазовая и нефтехимическая, геофизика и геология, газовая промышленность.	Petroleum Exhibition of Mexico, ноябрь 2005
Мексика	Гваделажара	Выставка всех секторов автотранспортной отрасли	Expo Transporte ANPACT, ноябрь 2005

Страна	Город	Сфера (отрасль)	Название выставки, время проведения
Мексика	Мехико	Телекоммуникации, информатика, связь. Международная выставка и конференция по телекоммуникациям, сетевым технологиям, Интернету и беспроводным технологиям связи.	Expo Comm Mexico, февраль 2006
Израиль	Тель-Авив	Международная конференция и выставка по технологиям окружающей среды.	Environment 2005, декабрь 2005
Израиль	Тель-Авив	Международная выставка пластических масс, резины и упаковок. На выставке будут представлены последние достижения и инновации израильской индустрии в области пластмасс, каучуков и упаковок.	PLASTO ISPACK, сентябрь 2006
Израиль	Тель-Авив	18-ая Международная выставка достижений технологий.	Technology 2005, июнь 2005
Израиль	Тель-Авив	Системы безопасности, национальная оборона.	Security Israel 2005, июнь
Израиль	Тель-Авив	Выставка достижений высокой технологии. Телекоммуникации, информатика, связь.	Hi – Technologies 2005, март 2005
Израиль	Иерусалим	Биотехнологии, медицина, химия.	Bio-Tech ISRAEL 2005, май 2005

Страна	Город	Сфера (отрасль)	Название выставки, время проведения
Малайзия	Куала-Лумпур	Нефтегазовая, нефтехимическая, трубная, геофизика и геология, бурение и буровые технологии, химия, газовая промышленность.	OGA – азиатская нефтегазовая и нефтехимическая выставка, май 2007
Малайзия	Куала-Лумпур	Оборона, вооружения.	Defence Services Asia Exhibition and Conference, апрель 2006
Малайзия	Куала-Лумпур	Международная выставка энергетической и электротехнической промышленности Малайзия	Elepex Malaysia - International Exhibition of Power, Electrical and Electronic Engineering, май 2005

Приложение 3. Перечень потенциальных инвесторов (российских и зарубежных)

Венчурные паевые инвестиционные фонды (закрытого типа), сформированные в г. Москве

Название фонда (Управляющая компания)	Стоимость чистых активов	Активы на 30.06.2005 (млн. руб.)
М.О.Р.Е. Офис Парк Инвестментс (ЗАО “Национальная управляющая компания”)	876 678 000	2 741,8
Инвестиции Сибири (ООО “УК Лэнд”) [Москва-Новосибирск]	258 291 654	-
Развитие 1 (ООО “УК РН-Траст”)	159 981 640	2 385
Инвестиционные возможности (АО “УК Социнвестгарант”)	445 863 663	-
Долгосрочные сбережения (“УК Социнвестгарант”)	1 198 713 744	-
Академия (ООО “УК Мономах”)	2 936 264	1 256,1
ПФПИ (ООО “УК “ПИ””)	230 356 996	1 565,4

Венчурные фонды и компании, осуществляющие деятельность в России

1. Agribusiness Partners International
2. AIG-Brunswick Capital Management
3. Baring Vostok Capital Partners
4. Baring Vostok Private Equity Fund
5. Brain
6. Eagle Venture Partners EBRR
7. First NIS Regional Fund
8. Nippon Investment&Finance
9. NORUM: Региональный Венчурный Фонд ЕБРР Северо-Запада и Запада России
10. Oracle Venture Fund
11. Sector Capital Fund
12. Small Enterprise Equity Fund (SEEF) Small Enterprise Assistance Funds (SEAF)
13. The U.S. - Russia Investment Fund (TUSRIF)
14. Бизнес центр коммерческих проектов и инвестиций АТЛАНТ

15. Венчурный Инновационный Фонд (ВИФ)
16. Венчурный фонд "Проект на миллионы"
17. Государственный венчурный фонд поддержки малого предпринимательства в научно-технической сфере Самарской области
18. ДКМ Венчурные проекты
19. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)
20. ЗАО "Академ-Партнер"
21. ЗАО "ЮВиСи Восточная Европа"
22. ЗАО "Национальная Финансово-Промышленная Корпорация"
23. Западно-Сибирский Венчурный Фонд ЕБРР
24. Западно-Сибирский Региональный Венчурный Фонд
25. Инвестиционная группа "Атон"
26. Инвестиционная группа "e-Trust"
27. Инвестиционно-банковская группа "Парма"
28. Инвестиционный фонд "Дайва" Дальнего Востока и Восточной Сибири ЕБРР
29. Инвестиционный Фонд Долевого Участия в Малых предприятиях
30. Инвестиционный фонд США - Россия
31. Инвестиционный центр содействия изобретателям
32. Инновации Ленинградских институтов и предприятий
33. Инновационное агентство
34. Инновационный фонд поддержки производства "Развитие"
35. ИФП "Бизнес-Лаборатория"
36. Компания "Российские Партнеры", Л.П.
37. Компания IPOWER
38. Минт Капитал
39. Национальная Сеть Бизнес-Ангелов "Частный капитал"
40. Некоммерческий Международный Координационный Фонд "Развития Высоких Технологий"
41. Нижне-Волжский Региональный Венчурный Фонд ЕБРР
42. ОАО "Инвестиционная компания "КИК"
43. ОАО "Русские технологии"
44. ООО "Бридж Инвестментс"
45. Региональный Венчурный Фонд "ИГЛ Черноземье"
46. Российская Ассоциация Венчурного Инвестирования
47. Российский Технологический Фонд
48. Русские Технологии

49. Стратегическая Инвестиционная Группа (Strategic Investment Group)
50. Московская Сеть Бизнес Ангелов
51. Уральский венчурный фонд
52. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере
53. Центральный Российский Региональный Венчурный Фонд КВАДРИГА
54. ЗАО “Национальная управляющая компания”
55. ООО “УК Лэнд”
56. ООО “УК РН-Траст”
57. АО “УК Социнвестгарант”
58. ООО “УК Мономах”
59. ООО “УК “ПИ””

Перечень потенциальных зарубежных инвесторов
Региональные венчурные организации в США

1. The Atlanta Venture Forum (Атланта)
Контакты: John Huntz (jhuntz@fuquacapital.com)
2. Dallas/Ft. Worth Private Equity Forum (Даллас)
Контакты: Pat Hamner (pfh1521@aol.com)
3. Colorado Venture Capital Association (Колорадо)
Контакты: www.coloradovca.org
4. Connecticut Venture Group (Коннектикут)
Контакты: www.ct-venture.org
5. Evergreen Venture Capital Association (штат Вашингтон)
Контакты: www.evca.net
6. Florida Venture Forum (Флорида)
Контакты: www.floridaventureforum.org
robin@floridaventureforum.org
7. Greater Philadelphia Venture Group (Филадельфия)
Контакты: www.gpvvg.com
8. Illinois Venture Capital Association (Иллинойс)
Контакты: www.illinoisvc.org

9. The Mid-Atlantic Venture Association (Вашингтон, округ Колумбия, Виржиния и Мериленд)

Контакты: www.mava.org

10. Missouri Venture Forum (Миссури)

11. Minnesota Venture Capital Association (Миннесота)

Контакты: Paul Knapp (651-604-4204)

12. The New England Venture Capital Association (Мэн, Нью-Хэмпшир, Вермонт, Массачусетс, Коннектикут, Род-Айленд)

Контакты: Arlene McNulty (617-489-9888)

13. Venture Investors Association of New York (Нью-Йорк)

Контакты: 212-249-8835

www.viany.org

14. San Diego Venture Group (Сан-Диего)

Контакты: www.sdv.org

15. Venture Club of Louisville (Луисвиль)

Контакты: www.ventureclub-louisville.org

16. The Western Association of Venture Capitalists (около 150 членов из западных штатов США)

Контакты: 650-854-1322

www.wavc.net

Перечень полных членов Ассоциации венчурного инвестирования Германии

Название	Город
3i Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH Адрес: 60325 Frankfurt / Main, Bockenheimer Landstraße 55 Телефон: 069 / 71 00 00-0 Интернет-адрес: http://www.3i.com/germany/index.html Эл. почта: frankfurt@3i.com	60325 Frankfurt / Main
ABN AMRO Capital Gesellschaft für Beteiligungsberatung mbH	60486 Frankfurt / Main
AdCapital AG	70771 Leinfelden-Echterdingen

Название	Город
Allianz Capital Partners GmbH	80333 Мюнхен
Alpha Beteiligungsberatung GmbH & Co.KG	60325 Frankfurt / Main
Apax Partners Beteiligungsberatung GmbH Адрес: 81679 Мюнхен, Possartstraße 11 Телефон: 089 / 99 89 09-0 Интернет-адрес: http://www.apax.com Эл. почта: info@apax.de	81679 Мюнхен
Arcadia Beteiligungen Benschel Tiefenbacher & Co. GmbH	20457 Hamburg
AS Venture GmbH	10888 Berlin
Atlas Venture GmbH	80538 Мюнхен
AutoVision GmbH -venture-	38442 Wolfsburg
ACCERA Venture Partners AG	68161 Mannheim
AVIDA GROUP c/o Avida Private Equity Partners GmbH	40212 Düsseldorf
Argantis GmbH	50667 Köln
AlpInvest GmbH	60325 Frankfurt / Main
AXA Private Equity Germany GmbH	60322 Frankfurt a.M.
Aurelia Private Equity GmbH	60431 Frankfurt a.M.
BC Partners LTD	UK- London W1H 6DA
baF business angel Fondsverwaltungs GmbH	30159 Hannover
BAG Aktiengesellschaft für Industriebeteiligungen	21079 Hamburg
BALTIC AG für Kapitalbeteiligungen	23554 Lbeck
Baring Private Equity Partners GmbH Адрес: 60323 Frankfurt / Main, Friedrichstraße 59 Телефон: 0 69 / 71 40 70 Интернет-адрес: http://www.bpep.com/ Эл. почта: dirk.posner@bpep.com	60323 Frankfurt / Main
BASF Venture Capital GmbH	67063 Ludwigshafen
BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH	80538 Мюнхен
Bayern Kapital Risikokapitalbeteiligungs GmbH	84028 Landshut
Baytech Venture Capital Beratungs GmbH	80333 Мюнхен
BC Brandenburg Capital GmbH	14480 Potsdam
Berlin Capital Fund GmbH Адрес: 10717 Berlin, Bundesallee 184/185 Телефон: 0 30 / 85 95 43-0 Интернет-адрес: http://www.berlin-capitalfund.de	10717 Berlin
BioAgency AG	22525 Hamburg

Название	Город
BioMed Venture AG	30159 Hannover
BLB Equity Management GmbH	80333 Мюнхен
BLS Technologie-Fonds GmbH	10963 Berlin
bmp AG	10555 Berlin
BPE PRIVATE EQUITY G.m.b.H.	20354 Hamburg
Bremer Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH	28195 Bremen
Bridgepoint Capital GmbH Beteiligungsberatung	60311 Frankfurt a.M.
Brockhaus Private Equity AG	60323 Frankfurt a.M.
BTG Beteiligungsgesellschaft Hamburg mbH	22305 Hamburg
BTV Beteiligungsverwaltung GmbH & Co. KG	80336 Мюнхен
BW-Venture Capital GmbH	70174 Stuttgart
BWK Unternehmensbeteiligungsgesellschaft	70173 Stuttgart
BeteiligungsKapital Hannover Management GmbH	30159 Hannover
bm-t beteiligungsmanagement thüringen gmbh	99084 Erfurt
BonVenture Management GmbH	80336 Мюнхен
CVC Capital Beratungs GmbH	60380 Frankfurt a.M.
Capital Stage AG	20095 Hamburg
capiton AG	10707 Berlin
CBG Commerz Beteiligungsgesellschaft Holding mbH	60327 Frankfurt / Main
CornerstoneCapital AG	60325 Frankfurt / Main
CIPIO PARTNERS GmbH	80333 Мюнхен
CEA Capital Partners Management GmbH	40219 Дюссeldorf
CREATHOR VENTURE Creathor GmbH	61348 Bad Homburg
Deutsche Beteiligungs AG Адрес: 60323 Frankfurt / Main, Kleine Wiesenau 1 Телефон: 0 69 / 9 57 87 - 01 Интернет-адрес: http://www.deutsche-beteiligung.de/ Эл. почта: welcome@deutsche-beteiligung.de	60323 Frankfurt / Main
DEWB Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG	07743 Jena
DIH Finanz und Consult GmbH	60323 Frankfurt / Main
Dr. Neuhaus Techno Nord GmbH	20354 Hamburg
DVC Deutsche Venture Capital	81673 Мюнхен
DZ Equity Partner GmbH	60265 Frankfurt a.M.
Dynamics Venture Capital Fund GmbH Адрес: 80333 Мюнхен, Residenzstr.9 Телефон: 089/ 205 089 0	80333 Мюнхен

Название	Город
Интернет-адрес: http://www.dynamicsventure.com Эл. почта: info@dynamicsventure.com	
Dr. Schmidt Biotech GmbH	65205 Wiesbaden
Dr. Engelhardt Unternehmensbeteiligungen GmbH	10179 Berlin
DKB Wagniskapital	10117 Berlin
Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH	
e- millennium 1 Verwaltung GmbH	80538 München
EARLYBIRD VENTURE CAPITAL GmbH & CoKG	22767 Hamburg
ECM Equity Capital Management GmbH	60323 Frankfurt / Main
equinet Venture Partners AG	60487 Frankfurt / Main
eCapital New Technologies Fonds AG	48155 Münster
equitrust Aktiengesellschaft	20354 Hamburg
EQT Partners Beteiligungsberatung GmbH	80333 München
EXTOREL GmbH	80333 München
FINATBM Beteiligungen GmbH	60323 Frankfurt / Main
Freudenberg Venture Capital GmbH	69465 Weinheim
fundamenta CAPITAL AG	51429 Berg. Gladbach
Finatem Fonds II Management Verwaltungs GmbH	60323 Frankfurt a.M.
FUTURE CAPITAL AG Адрес: 60325 Frankfurt a.M., Westendstr. 16-22 Телефон: 069/ 24 24 21 0 Интернет-адрес: http://FUTURE-CAPITAL.com Эл. почта: info@FUTURE-CAPITAL.com	60325 Frankfurt a.M.
GENES GmbH Venture Services	50226 Frechen
GI Ventures AG	80805 München
Gold-Zack AG	63263 Neu-Isenburg /Zeppelinheim
Granville Baird Capital Partners Advisers Limited	20459 Hamburg
Greenwich Beteiligungen AG	60311 Frankfurt a.M.
Global LifeScience Ventures GmbH	80539 München
GENIUS Venture Capital GmbH Адрес: 19061 Schwerin, Hagenower Str. 73 Телефон: 0385/ 39 93 5 00 Интернет-адрес: http://www.genius-vc.de Эл. почта: info@genius-vc.de	19061 Schwerin
Halder Beteiligungsberatung GmbH	60325 Frankfurt / Main

Название	Город
HANNOVER Finanz Gruppe Адрес: 30177 Hannover, Günther-Wagner-Allee 13 Телефон: 05 11 / 2 80 07-0 Интернет-адрес: http://www.hannoverfinanz.de/	30177 Hannover
Haspa Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand mbH	20457 Hamburg
HBM Helaba Beteiligungs-Management-Gesellschaft mbH	60311 Frankfurt / Main
Heidelberg Innovation	69120 Heidelberg
Henkel Venture Capital Адрес: 40191 Düsseldorf, Henkelstraße 67 Телефон: 0211/7 97-13 31 Интернет-адрес: http://www.henkel.com Эл. почта: venture.capital@henkel.com	40191 Düsseldorf
Heptagon Capital Beteiligungsgesellschaft der Freien Sparkassen mbH & Co. KG	20095 Hamburg
HGU Hamburger Unternehmensbeteiligungs Aktiengesellschaft	20249 Hamburg
High Tech Private Equity GmbH Адрес: 40212 Düsseldorf, Steinstraße 20 Телефон: 02 11 / 13 60 84 60 Интернет-адрес: http://www.hightech-pe.com/ Эл. почта: info@hightech-pe.com	40212 Düsseldorf
HVB Beteiligungsgesellschaft mbH	80538 München
HSN N Kapital GmbH	20095 Hamburg
IUVENTA Finance GmbH	10117 Berlin
IBB Beteiligungsgesellschaft mbH	10715 Berlin
IDP Industrial Development Partners GmbH & Co. KG	61462 Königstein
Industri Kapital (Deutschland) GmbH	20354 Hamburg
Innovations-Capital Guttingen GmbH	37073 Guttingen
Innovativ Capital AG Адрес: 81241 München, Planegger Straße 1 Телефон: 0 89/24 88 86-0 Интернет-адрес: http://www.innovativcapital-ag.de Эл. почта: service@ic-venture.de	81241 München
IKB Private Equity GmbH	40474 Düsseldorf
IT- Adventure AG für Beteiligungen	80939 München
Kohlberg Kravis Roberts & Co. Ltd.	London SW 1Y 5AD
Kapitalbeteiligungsgesellschaft der Deutschen Versicherungswirtschaft AG (KDV)	40549 Düsseldorf
KapitalBeteiligungsgesellschaft für das Land Brandenburg mbH	14480 Potsdam

Название	Город
Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen mbH	41460 Neuss
KERO Holding AG	64283 Darmstadt
LRP Capital GmbH	55116 Mainz
L- EA / L- EigenkapitalAgentur	76113 Karlsruhe
LeVenture Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG	51373 Leverkusen
Life Sciences Partners	80802 München
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein GmbH, Gesellschaft für Wagniskapital	24103 Kiel
Montagu Private Equity GmbH	40212 Düsseldorf
MAZ level one GmbH	21079 Hamburg
MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH	70182 Stuttgart
MBGH Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen mbH	60325 Frankfurt a.M.
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz mbH	55116 Mainz
MBMV Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH	19063 Schwerin
MicroVenture GmbH & Co. KGaA	40479 Düsseldorf
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg mbH	14480 Potsdam
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH	30175 Hannover
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen mbH	01309 Dresden
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH	39108 Magdeburg
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Thüringen mbH	99084 Erfurt
MVV Innovationsportfolio AG & Co. KGaA	68161 Mannheim
Munich Business Angels AG Адрес: 81671 München, Rosenheimer Str. 145 c Телефон: 089/ 630 25 30 Интернет-адрес: http://www.munichnetwork.com Эл. почта: info@munichnetwork.com	81671 München
NRW.BANK	40549 Düsseldorf
nwk nordwest Kapitalbeteiligungsgesellschaft der Sparkasse Bremen mbH	28195 Bremen
NIB Norddeutsche Innovations- und Beteiligungsgesellschaft mbH	20459 Hamburg
NORD Holding	30177 Hannover

Название	Город
Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH	
NWD Nord-West-Deutsche Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH	49074 Osnabrück
Pari Capital AG	80807 München
PEPPERMINT.Financial Partners	10719 Berlin
Pricap Venture Partners AG	20148 Hamburg
Partech International	75008 Paris (France)
Permira Beteiligungsberatung GmbH	60487 Frankfurt a.M.
PolyTechnos Venture-Partners GmbH	80333 München
Quadriga Capital Eigenkapital Beratung GmbH Адрес: 60486 Frankfurt / Main, Hamburger Allee 2-10 Телефон: 0 69 / 79 50 00-0 Интернет-адрес: http://www.quadriga-capital.de Эл. почта: contact@Quadriga-Capital.de	60486 Frankfurt / Main
RBB Management AG	02625 Bautzen
Steadfast Capital GmbH	60323 Frankfurt / Main
S-VC GmbH	52062 Aachen
SBG Sparkassenbeteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH	39179 Barleben bei Magdeburg
Saarländische Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH	66111 Saarbrücken
Saarländische Wagnisfinanzierungsgesellschaft mbH	66111 Saarbrücken
Sachsen LB Corporate Finance Holding GmbH	04105 Leipzig
SVM STAR Ventures Managementgesellschaft mbH Nr.3	81679 München
SBG-Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft mbH	40217 Düsseldorf
Seed Capital Brandenburg GmbH Адрес: 15236 Frankfurt/Oder, Im Technologiepark 1 Телефон: 03 35 / 5 57 16 90 Интернет-адрес: http://www.bc-capital.de/ Эл. почта: infoFF@bc-capital.de	15236 Frankfurt/Oder
SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH	72072 Tübingen
Siemens Acceleration in Communications GmbH Адрес: 82041 Oberhaching, Bajuwarenring 12A Телефон: +49 89 636 291 41 Интернет-адрес: http://www.smac.siemens.de/ Эл. почта: smac@mch.siemens.de	82041 Oberhaching
Siemens Venture Capital GmbH Адрес: 80312 München, Wittelsbacherplatz 2 Телефон: 0 89 / 6 36-3 35 85 Интернет-адрес: http://www.siemensventurecapital.com/ Эл. почта: businessplan@svc.siemens.com	80312 München

Название	Город
Sparkassenbeteiligungsgesellschaft Heilbronn-Franken mbH & Co. KG	74072 Heilbronn
S-REFIT AG Regionaler Finanzierungsfonds für Innovationen u. Technologieunternehmen	93055 Regensburg
S-Siegerlandfonds 1 Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH & Co.KG	57072 Siegen
S-UBG AG UBG für die Regionen Aachen, Krefeld, Munchengladbach	52062 Aachen
Süd Private Equity GmbH & Co. KGaA	70174 Stuttgart
SüdKB Süd-Kapitalbeteiligungs-Gesellschaft mbH	70174 Stuttgart
S-Unternehmensbeteiligungsgesellschaft der Sparkasse Leipzig mbH	04109 Leipzig
S- UBG Bayern Gesellschaft für Unternehmensbeteiligungen AG c/o BLB Equity Management GmbH	80333 München
SCHOTT AG	55122 Mainz
The Carlyle Group Holding GmbH Адрес: 80333 München, Promenadeplatz 8 Телефон: 089/ 24 44 60 0	80333 München
TakeOff VC Management GmbH	45468 Mülheim an der Ruhr
Target Partners GmbH	80333 München
TechnoStart Beratungsgesellschaft für Beteiligungsfonds mbH	71636 Ludwigsburg
TecVenture Partners GmbH	80802 München
TRIANGLE Venture Capital Group Management GmbH	68789 St. Leon-Rot
T-Venture Holding GmbH	53175 Bonn
Techno Venture Management GmbH	80539 München
UEG Beteiligungs Aktiengesellschaft	23568 Lbeck
Ventegis Capital AG	10711 Berlin
VC Fonds Berlin GmbH Адрес: 10719 Berlin, Bundesallee 210 Телефон: 030 / 2125 3201 Интернет-адрес: www.ibb-bet.de Эл. почта: venture@ibb-bet.de	10719 Berlin
VCH Equity Group AG	60323 Frankfurt am Main
VCI Technoinvest GmbH	81667 München
VENTIZZ Capital Partners AG	40212 Düsseldorf
VISION Chancenkaptal Ges. d. Sparkassen in d. Region Bonn/Rhein-Sieg/Ahrweiler	53173 Bonn
WestKB- Westdeutsche	40217 Düsseldorf

Название	Город
Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH	
Wagniskapitalgesellschaft mbH der Kreissparkasse Reutlingen	72764 Reutlingen
Wellington Partners Venture Capital GmbH Адрес: 80333 Мюнхен, Theresienstrasse 6 Телефон: 0 89 / 21 99 41-0 Интернет-адрес: www.wellington.de Эл. почта: Info@wellington.de	80333 Мюнхен
West STEAG Partners GmbH	45128 Essen
WestUBG - Westdeutsche-Unternehmens-Beteiligungs-Aktiengesellschaft	40217 Дюссельдорф
WGZ Initiativkapital GmbH	48151 Мюнстер

***Перечень активных членов Ассоциации прямого
инвестирования Франции***

1,2,3 Venture
21, Centrale Partners

3i Gestion

Интернет-адрес: www.3i.com

A Plus Finance
Abn Amro Capital France
Access Capital Partners
Ace
Acland Capital Investissement
Activa Capital
Adc (Alliance Developpement Conseil)
Advent International
Agf Private Equity
Alliance Entreprendre
Alpha Associates Conseil
Altium Capital Gestion
Alven Capital

Angel - Invest

Интернет-адрес: www.angel-invest.com

Apax Partners

Интернет-адрес: www.apax.com

Arcis Finance
Argos Soditic France
Ariane Venture
Astorg Partners
Atlas Venture
AtriA Capital Partenaires
Aurel Leven NextStage Private Equity
Auriga
Auxitex
Avenir Entreprises Gestion
Avenir Finance Gestion
Avenir Tourisme
Avesta
Axa Private Equity
Banexi Capital Partenaires
Banexi Ventures Partners
Banque De Vizille

Barclays Private Equity France

Интернет-адрес: www.barcap.com

Baring Private Equity Partners

Интернет-адрес: www.bpep.com

Bbs Finance
Bc Partners
BioGestion - Fonds Bioam et Bioam I bis
Bnp Paribas Developpement
Bnp Private Equity
Bretagne Participations
Bridgepoint Capital
Btp Capital Investissement
Burelle Participations
Butler Capital Partners
Canec International
Cap Decisif
Carvest
Cdc Ixis - Services Industrie
Cdc Ixis Environnement & Infrastructures
Cdc Ixis Equity Capital
Cdc Ixis Innovation

Cdc Ixis Private Equity
Cdc Kineon
Cdc Pme
Centre Capital Developpement
Chequers Capital
Cic Capital Prive
Cic Finance
Ciclad
Cinven
Cita Gestion
Clayton Dubilier & Rice
Coach'invest
Convergent Capital
Cpr Private Equity
Credit Lyonnais Private Equity
Croissance Nord Pas-De-Calais
Cvc Capital Partners
Defi Gestion
Developpement & Partenariat
Duke Street Capital Ltd
Edf Capital Investissement
Edmond de Rothschild Investment Partners
Elaia Partners
Electra Partners Europe S.A.
Emertec Gestion
Entrepreneur Venture Gestion
Epf Partners
Equitis
Esfin Gestion
Eurazeo
Euromezzanine Conseil
Evolem
Fiaro - Financiere d'Investissement Aro
Fin'active
Finadvance
Finama Private Equity
Financiere Galliera
Financiere Saint Merri
Financiere Tuileries
Finimmo
Fondinvest Capital
Fonds Partenaires Gestion

Fortis Private Equity France
Fp Gestion
Francarep
Galia Gestion
Galileo Partners
Genopole 1er Jour
Grand Ouest Gestion
Grand Sud-Ouest Capital
Icg (Intermediate Capital Group)
Icso Gestion
Idi
Idia Participations
IDPC
Ife Conseil
Ile-De-France Developpement
Indigo Capital Conseil
Industries & Finances Partenaires
Ing Parcom Private Equity
Initiative & Finance
Innovacom
Innoven Partenaires
Institut Lorrain de Participation

Intel Capital

Интернет-адрес российского представительства:
www.intel.com/ru/capital

Investors In Private Equity
Ipo
Irdi
Iris Capital Management
Isis Developpement
I-Source Gestion
L Capital Management
La Financiere de Brienne
La Financiere Patrimoniale d'Investissement
Lbo France
Legal & General Ventures
Lmbo
Maaf Gestion
Maignon Investissement et Gestion
Mbo Partenaires

Mediale Investissement
Midi Capital
Natexis Industrie Management
Natexis Investissement
Natexis Private Equity
Nextfund Capital
Odyssee Venture
Ofivalmo Capital
Orfimar
Orium
Otc Asset Management
Ouest Croissance
Pai Partners
Paluel-Marmont Capital

Paris Business Angels

Адрес: 16, rue Turbigo, 75002 Paris
Телефон: 33 (0) 1 44 82 77 73
Интернет-а : www.parisbusinessangels.com

Partech International
Participex
Pechel Industries
Perfectis Private Equity
Permira Conseil
Phillimore Investissement
Picardie Investissement
Platina Finance Limited
PPM Ventures SA
Pragma Capital
Rel
Risque et Serenite
Rothschild Gestion
Sagard Sas
Schneider Electric Ventures
Seeft Management
Sg Am Ai Private Equity
Sg Capital Europe
Sg Private Equity
Sigefi Private Equity (Groupe Siparex)
Sitka
Snbv Participations

Socadif
Sofagri
Sofimac Partners
Sofinnova Partners
Sofirem
Sopromec
Spef Developpement
Spef Lbo
Spef Venture
Sptf
Sud Capital Gestion - Fcpr Sud Capital
1&2
Sudinnova
Synergie Finance Gestion
Tcr Industrial Managers
Techfund Capital Europe Management
Tertiaire Developpement
Thales Corporate Ventures
Truffle Venture
Turenne Capital Partenaires
Uni Expansion Ouest
Union d'Etudes et d'Investissements
Vauban Finance / Vauban Partenaires
Ventech
Viventures Partners
Viveris Management
Vizille Capital Innovation
Wendel Investissement
XAnge Capital

Перечень членов Израильской венчурной ассоциации

- Accel Partners

www.accel.com

- AIG Orion Venture Capital Advisors

www.aigorion.co.il

- Alice Ventures

www.aliceventures.it

- Alta Berkeley

www.altaberkeley.com

- American-Israel Chamber of Commerce - Southeast Region
www.aiccse.org
- Apax Partners
www.apax.com
- Ascend Technology Ventures
www.ascendvc.com
- Aviv Venture Capital
www.avivvc.com
- Benchmark Israel Venture Capital Ltd.
www.benchmark.com
- BIRD -The Israel-US Bi-national Industrial R&D Foundation
www.birdf.com
- Blank Rome LLP
www.blankrome.com
- BRITECH - The Britain-Israel Industrial R&D Foundation
www.britech.org
- BRM Capital Fund, L.P.
www.brm.com
- Brown Rudnick Berlack Israels LLP
www.brbilaw.com
- California Israel Angels, LLC
- Carmel Ventures
www.carmelventures.com
- Catalyst Investments L.P.
www.catalyst-fund.com
- Cedar (Israel) Financial Advisors Ltd.
www.cedar.co.il

- Challenge Fund - Etgar I & II
www.challenge.co.il

- ChampionScott Partners
www.championscott.com

- Chief Scientist, Ministry of Industry & Trade
www.tamas.gov.il/madan.htm

- CIIRDF - The Canada-Israel Industrial R&D Foundation
www.ciirdf.ca

- Citigroup Global Markets
www.citigroup.com

- Comverse Investments Ltd.
www.comverse.com

- Concord Venture Management Ltd.
www.concordventures.com

- Coudert Brothers LLP
www.coudert.com

- Deloitte - Brightman Almagor
www.deloitte.com

- Delta Ventures, Ltd.
www.delta-ventures.com

- Denali Ventures LLC
www.denalivc.com

- DLA Piper Rudnick Gray Cary US LLP
www.dlapiper.com

- Draper Fisher Jurvetson Gotham Ventures
www.dfjgotham.com

- Edmond de Rothschild Venture Capital Management Ltd.
www.rvcm.co.il

- Efrati, Galili & Co.
www.efratigalili.com

- Eitan Law Group
www.eitangroup.com

- Ernst & Young (Kost Forer Gabbay & Kasierer)
www.ey.com/il

- Eurofund L.P.
www.eurofund.co.il

- Evergreen Partners Ltd.
www.evergreen.co.il

- Fidelity Ventures, Europe
www.fidelityventures.com

- Formula Ventures Ltd.
www.formulaventures.com

- Fortissimo Capital Fund
www.ffcapital.com

- Gartner
www.gartner.com

- Gemini Israel Funds
www.gemini.co.il

- Genesis Partners
www.genesisvp.com

- Giza Venture Capital
www.gizavc.com

- Greylock
www.greylock.com

- Gross, Kleinhendler, Hodak, Halevy, Greenberg & Co.
www.gkh-law.com

- Grove Street Advisors, LLC
www.grovestreetadvisors.com

- Heller Ehrman
www.hewm.com

- Herzog, Fox & Neeman
www.hfn.co.il

- Hyperion Venture Partners
www.hyperionisrael.com

- Index Ventures
www.indexventures.com

- Infinity Venture Capital Management Ltd.
www.israel-infinity.com

- Intel Capital
www.intel.com/capital

- Israel Discount Capital Markets & Investments Ltd.

- Israel Health Care Ventures (IHCV) Ltd.
www.ihcv.co.il

- Israel Seed Partners
www.israelseed.com

- ITOCHU Corp. Israel
www.itochu.co.jp

- IVC Research Center
www.ivc-online.com

- Jerusalem Global Ventures
www.jgv.com

- Jerusalem Venture Partners (JVP)
www.jvpvc.com

-
- Jupiter Alon Technology Ventures Ltd
www.alon-vc.com
 - Kesselman & Kesselman / PricewaterhouseCoopers
www.pwc.com
 - Koor Corporate Venture Capital
www.koorcvc.com
 - Lehman Brothers (Israel) Ltd.
www.lehman.com
 - Magnolia Capital Partners
www.magnoliacap.com
 - Magnum Communications Fund
www.magnumvc.com
 - MATIMOP - Israeli Industry Center for R&D
www.matimop.org.il
 - Medica Venture Partners
www.medicavp.com
 - Meytag Hi-Tech Ventures Ltd.
www.meytag.org
 - MEYTAV Technological Enterprises Initiation Center
www.incubators.org.il
 - Millenium Materials Technologies Fund LP, I and II
www.mmt-fund.com
 - Mintz, Levin, Cohn, Ferris, Glovsky & Popeo, PC
www.mintz.com
 - MIT Enterprise Forum of Israel
www.mit-forum.co.il
 - Mofet Israel Technology Fund Ltd.
www.mofet.co.il

- Morgan Stanley (Israel) Ltd.
www.morganstanley.com

- NGT New Generation Technology
www.ngtnazareth.com

- North Bridge Venture Partners
www.nbvp.com

- Olive Bay Ltd.
www.olivebay.com

- Orbotech Ventures
www.orbotech.com

- Partech International
www.partechintl.com

- Peregrine Ventures
www.peregrinevc.com

- Pillsbury Winthrop LLP
www.pillsburywinthrop.com

- Pitango Venture Capital
www.pitango.com

- Platinum Neurone Ventures
www.pn-vc.com

- Plenus Venture Lending
www.plenus.co.il

- Poalim Ventures Ltd.
www.poalimcm.com

- Portview Communications Partners (Triport Advisors Ltd., adviser in Israel)
www.portviewcommunications.com

- ProSeed Venture Capital Fund
www.proseed.co.il

- Sequoia Capital
www.sequoiacap.com

- Shibolet, Yisraeli, Roberts, Zisman & Co. - Advocates and Notary
www.shibolet.com

- Shirat Enterprises Ltd.

- Siemens Venture Capital GmbH
www.siemensventurecapital.com

- Silicon Valley Bank
www.svb.com

- StageOne Ventures
www.stageonevc.com

- SVM Star Venture Capital Management Ltd.
www.star-ventures.com

- Tamir Fishman & Co.
www.tamirfishman.com

- The Technion Incubator
www.teic.co.il

- Teuza - A Fairchild Technology Venture Ltd.
www.teuza.co.il

- The Trout Group
www.troutgroup.com

- The Yozma Group
www.yozma.com

- Vectory Investment Company Ltd.
www.vectoryfund.com

- Veritas Venture Partners
www.veritasvc.com

- Vertex Venture Capital
www.vertexvc.com

- Walden International
www.waldenintl.com

- Walden Israel Venture Capital
www.walden.co.il

- Warburg Pincus LLC
www.warburgpincus.com

- Weiser LLP / Rubin & Katz (Israel) Ltd.
www.weiserLLP.com

- Xenia Ventures
www.xeniaventures.com

- Yigal Arnon & Co.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ

Автономная некоммерческая организация **«Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства»** (НИСИПП) создана в 2001 году в целях содействия формированию рыночной экономики и эффективному развитию предпринимательства путем анализа и выработки рекомендаций по развитию благоприятной среды предпринимательства и общей экономической ситуации в целом.

Учредителями НИСИПП в настоящее время являются:

- Межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия субъектов РФ «Сибирское соглашение»
- Автономная некоммерческая организация «Информационно-консультационный центр “Бизнес – Тезаурус”»
- Фонд поддержки и развития предпринимательских структур
- Общественное объединение «Международный институт Гуманитарно-политических исследований»

Для достижения указанных целей НИСИПП осуществляет деятельность в целом ряде направлений, среди которых:

- проведение экономических, социологических и политологических исследований и осуществление на их основе анализа экономической и социальной среды развития предпринимательства, подготовки аналитических обзоров и выработке рекомендаций по ее улучшению, разработки проектов законов и других нормативных актов, экспертизы проектов законов и нормативных актов, экспертизы экономических проектов;
- оказание российским государственным органам, органам местного самоуправления, общественным организациям, а также иным физическим и юридическим лицам технической, правовой, административно-технической, консультативной и иной помощи и содействия, включая организацию подготовки и повышения квалификации работников государственных, общественных организаций, специалистов новых рыночных структур;
- создание и ведение информационных баз данных по экономическим вопросам; обработка данных, организация доступа пользователей к разрабатываемым базам данных,

- создание и ведение баз данных статистической информации;
- подготовка, выпуск и издание научной, справочной, методической, учебной и нормативной литературы, выпуск периодических изданий – журналов, газет, специальных бюллетеней, вестников, а также иных тематических публикаций;
 - осуществление рекламной, издательско-полиграфической и иной информационной деятельности, финансирование, организация, выпуск и распространение печатной продукции, информационных и других материалов в соответствии с целью создания и деятельности организации;
 - создание клубов предпринимателей, союзов, ассоциаций и других форм некоммерческой деловой активности, содействие в развитии инфраструктуры поддержки предпринимательства;
 - координация и содействие во взаимоотношениях со спонсорскими организациями с целью повышения эффективности вложения кредитных ресурсов, пожертвований и технической помощи, направляемых на развитие рынка и предпринимательства в Российской Федерации;
 - проведение мероприятий по привлечению средств российских и иностранных инвесторов для реализации программ (проектов), в том числе путем проведения конкурсов, аукционов, выставок и лотерей; разработка условий, организация и проведение конкурсов и тендеров по определению участников и исполнителей программ (проектов);
 - организация, координация и финансирование работы постоянных и временных научных центров и творческих коллективов, экспертных советов, комиссий, курсов, в том числе с привлечением иностранных специалистов;
 - осуществление внешнеэкономической деятельности, участие в финансировании и реализации международных программ и проектов;
 - по поручению других юридических и физических лиц содействие в управлении грантами, пожертвованиями, займами и кредитами, технической помощью, направляемыми указанными лицами на развитие

экономических реформ, создание благоприятной среды предпринимательства и т.д.

- организация и проведение благотворительных акций и мероприятий.

В своей деятельности НИСИПП опирается на богатый опыт своих учредителей и партнеров и в некотором смысле является продолжателем их традиций. Штатный и привлекаемый персонал Института - эксперты и консультанты - обладает высокой квалификацией, сотрудники имеют значительный опыт работы над проектами, связанными с изучением экономической и правовой среды предпринимательства. Это проекты Мирового Банка, Агентства США по международному развитию (USAID), Мирового Экономического Форума, программы TACIS, Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации, Министерства образования и науки РФ, Фонда Карнеги, Федеральной антимонопольной службы, Фонда «Евразия», Московского общественного научного фонда, фонда поддержки малого предпринимательства «ФОРА», Академии менеджмента и рынка, Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, Департамента развития и поддержки малого предпринимательства Правительства Москвы, Московского фонда подготовки кадров (МФПК), ряда муниципальных администраций, коммерческих предприятий т.д.

Организация имеет свой сайт в сети Интернет:
www.nisse.ru

**Вице-президент НИСИПП – Був Владимир
Викторович**

**Генеральный директор НИСИПП – Шеховцов
Алексей Олегович**

тел./факс: 229-85-61, 229-76-97

e-mail: office@nisse.ru

ПРОЕКТЫ 2001-2005 гг.

2002–2005 – **Мониторинг динамики развития малого предпринимательства в регионах России.** Совместный проект НИСИПП и Рабочего центра экономических реформ при Правительстве РФ.

Проект продолжает подготовку и публикацию ежеквартальных информационно-аналитических докладов «Динамика развития малого предпринимательства в регионах России». Доклады выпускаются РЦЭР при Правительстве РФ с 2000 года.

2005 – **«Исследование и разработка системы экономических методов поддержки образования (субсидирования, кредитования и т.д. и т.п.)»**, заказчик – Министерство образования и науки Российской Федерации.

Основной целью научно-исследовательской работы является разработка экономических методов поддержки высшего образования (субсидирование и кредитование).

Для достижения поставленной цели предполагается решить следующие задачи:

- 1) Описание категориального аппарата, формализация целей и задач в области поддержки высшего образования, выявление места субсидирования и кредитования физических лиц, обучающихся в высших учебных заведениях, в системе экономических методов поддержки высшего образования;
- 2) Анализ международного опыта применения субсидирования и кредитования, выявление наиболее эффективных подходов к организации системы субсидирования и кредитования физических лиц, обучающихся в высших учебных заведениях, на примере нескольких зарубежных стран;
- 3) Анализ нормативной правовой базы Российской Федерации, выявление основных факторов функционирования существующей системы субсидирования и кредитования физических лиц, обучающихся в высших учебных заведениях;
- 4) Разработка предложений по введению в действие системы субсидирования и кредитования, в том числе предложений по изменению нормативно-правовой базы,

разработка механизмов развития данной системы и подготовка концепции внедрения механизмов субсидирования и кредитования физических лиц, обучающихся в высших учебных заведениях.

По результатам выполненных работ будет подготовлен аналитический отчет, включающий описание основных целей и задач, принципов системы субсидирования и кредитования физических лиц, обучающихся в высших учебных заведениях, описание критериев эффективности субсидирования и кредитования, анализ зарубежного опыта по применению субсидирования и кредитования обучающихся в высших учебных заведениях, описание существующей в Российской Федерации системы субсидирования и кредитования физических лиц, обучающихся в высших учебных заведениях, а также предложения по развитию данной системы, в том числе предложения по внесению необходимых изменений в нормативную правовую базу и концепция внедрения механизмов субсидирования и кредитования физических лиц, обучающихся в высших учебных заведениях.

2005 – «Участие малого бизнеса в реформе ЖКХ» по заказу Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

Работа проводится в целях реализации задач по исследованию деятельности торгово-промышленных палат в области развития малого бизнеса и защиты его интересов. По итогам проведенного исследования будет составлен аналитический отчет, включающий:

- 1) Оценку текущей роли и места малого предпринимательства и территориальных торгово-промышленных палат в реформировании и развитии конкуренции в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) в России в целом и на примере двух-трех субъектов Российской Федерации.
- 2) Анализ нормативной правовой базы федерального уровня, а также нормативной правовой базы двух-трех субъектов Российской Федерации, регулирующей порядок осуществления предпринимательской деятельности в ЖКХ с выявлением имеющихся нормативных препятствий для реформирования сферы ЖКХ, в частности: развития конкуренции и

деятельности субъектов малого предпринимательства.

- 3) Определение проблем, стоящих на пути участия малого предпринимательства в реформировании и развитии ЖКХ и отдельных его секторов (на уровнях управления жилым фондом, выполнения подрядных работ и услуг населению), их описание и разработка предложений по их устранению, в том числе определение возможной роли ТПП РФ и территориальных ТПП в устранении выявленных проблем.

Перечень приоритетных направлений деятельности для субъектов малого предпринимательства в ЖКХ в целом по России и на примере отдельного региона, которые, с одной стороны, были бы интересны субъектам малого предпринимательства, а с другой стороны, развитие предпринимательства в которых отвечало бы интересам реформирования и развития ЖКХ.

Предложения по формам и методам государственной поддержки развития предпринимательства в ЖКХ, направленной на достижение целей реформирования данной сферы, а также видов и форм участия в данном процессе ТПП РФ и территориальных ТПП.

2004-2005 – «Рынок посреднических услуг между государством и частным сектором. Факторы и перспективы развития в контексте проводимой административной реформы», заказчик – Московский общественный научный фонд.

Целью исследования является изучение развития рынка посреднических услуг в сфере прохождения административных процедур, его роли для российской экономики и выработка подходов к формированию политики в области его развития.

Для достижения поставленных целей предполагается реализовать два компонента исследования: полевой (проведение опросов) и камеральное исследование. Первый компонент предполагает проведение углубленных интервью и формализованного опроса (анкетирования) представителей посреднического рынка, органов государственной и муниципальной власти,

предпринимателей в не менее 5 регионах России. Второй компонент – анализ вторичных источников информации, в частности, результатов ранее реализованных исследований и теоретических работ по данной и смежным проблематикам, а также материалов СМИ.

Основные итоги исследования будут представлены в виде аналитического доклада, который будет широко распространен и обсужден как дистанционно (через рассылку и размещение в сети Интернет) так и на проводимых в ходе проекта семинарах (круглых столах). Доклад будет содержать выработанные подходы к изучению данных рынков, их типологизацию, анализ факторов, воздействующих на их генезис и развитие, оценку роли таких рынков для экономики в целом, государства и частного сектора. Будут выработаны подходы и рекомендации в отношении политики развития посреднических рынков, а также конкретные предложения по использованию потенциала сложившихся посреднических рынков в ходе административной реформы, в частности, в части сокращения ряда функций и услуг, реализуемых в настоящее время органами власти и их передачи на рынок.

2004 – **«Подготовка рекомендаций по разработке технических регламентов»**, проект выполнен по заказу Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации.

В процессе выполнения работы решены следующие задачи:

1. Организованы процессы технического регулирования таким образом, чтобы они основывались на научных исследованиях, практическом опыте обеспечения безопасности всего жизненного цикла опасной продукции и других подобных объектов (в том числе, международном) и не противоречило законодательству Российской Федерации.
2. Обеспечено применение **единых правил** установления в регламентах обязательных требований к *продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации* с учетом других требований установленных законодательством о техническом регулировании.

3. Разработаны подходы по выбору и классификации объектов технического регулирования, а также по установлению минимальных требований обеспечивающих необходимый уровень безопасности.
4. Разработаны пояснения и рекомендация по изложению текста проекта технического регламента, основанных на анализе требований законодательства в данной области и другие.

Целью данной работы стала разработка рекомендаций по разработке технических регламентов, которые используются в текущей работе Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации в интересах Департамента по техническому регулированию и метрологии.

2004 – «Разработка методики формирования и уточнения Программы разработки технических регламентов», проект выполнен по заказу Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации..

В процессе выполнения работы решены следующие задачи:

1. Определены и проанализированы факторы, влияющие на формирование программы разработки технических регламентов
2. Обоснована необходимость ежегодного уточнения Программы разработки технических регламентов
3. Определены и обоснованы этапы реализации Программы разработки технических регламентов

Целью данной работы стала разработка методики формирования и уточнения программы разработки технических регламентов, которая используется в текущей работе Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации в интересах Департамента по техническому регулированию и метрологии.

2004 – «Анализ состояния системы технического регулирования и разработки рекомендаций по ее совершенствованию», проект выполнен по заказу Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации.

В процессе выполнения работы решены следующие

задачи:

Проведен анализ текущего состояния системы технического регулирования в Российской Федерации
Разработаны рекомендации по совершенствованию системы технического регулирования в России

Целью данной работы стала подготовка доклада по теме «Анализ состояния системы технического регулирования и разработка рекомендаций по ее совершенствованию», который используется в текущей работе Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации в интересах Департамента по техническому регулированию и метрологии.

2004 – «Анализ тенденций регионализации сферы несостоятельности (банкротства) в связи с участием государства, субъектов РФ и муниципальных образований в делах о банкротстве и процедурах банкротства», проект реализован по заказу Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации.

Основная цель исследования – совершенствование законодательства о банкротстве, в части предотвращения регионализации сферы несостоятельности (банкротства), а также совершенствования нормативной правовой базы и механизмов правоприменения в деятельности органов власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, а также взаимодействия федеральных органов исполнительной власти с указанными органами в ходе осуществления процедур банкротства и финансового оздоровления.

В рамках исследования решены следующие задачи:

- Проведен анализ причин и тенденций регионализации сферы несостоятельности (банкротства).
- Проведен анализ законодательства субъектов Российской Федерации, нормативных актов органов местного самоуправления в сфере несостоятельности (банкротства) и финансового оздоровления.
- Проведен анализ практики применения федерального законодательства на региональном и муниципальном уровне.
- Проведен анализ проблемы территориального зонирования саморегулируемых организаций (СРО).
- Подготовлен статистический обзор принимаемых мер

- по предупреждению банкротства организаций.
- Проанализирована арбитражная практика по теме исследования.
- Разработаны предложения по предотвращению регионализации сферы несостоятельности (банкротства).
- Разработаны предложения по совершенствованию нормативной правовой базы и механизмов правоприменения.

2004 – **«Разработка процедуры доказательства необходимости государственного или иного вмешательства в экономику и процедуры периодической оценки эффективности регулирующих мер»**, проект выполнен по заказу министерства экономического развития и торговли Российской Федерации.

Целью данной работы стала разработка предложений по созданию эффективной системы государственного регулирования предпринимательской деятельности, учитывающей баланс интересов хозяйствующих субъектов и потребителей.

Решены следующие задачи:

- проведен анализ существующей ситуации в области применения различных административных методов государственного регулирования предпринимательской деятельности (на предмет их эффективности);
- проанализирован зарубежный опыт создания единой системы регламентации предпринимательской деятельности;
- разработаны предложения по созданию единой эффективной системы государственного регулирования предпринимательской деятельности;
- разработана методика доказательства необходимости государственного или иного вмешательства в предпринимательскую деятельность;
- разработана процедура периодической оценки эффективности регулирующих мер;
- проведена оценка рисков, возникающих при осуществлении различных видов предпринимательской деятельности в целях дифференциации методов регулирования данных

видов деятельности;

- проведен анализ состояния системы технического регулирования в России на 2004 год;
- подготовлена методика разработки норм технических регламентов на основе директив ЕС.

2004 – **«Проведение кластерной оценки микрофинансовых проектов Фонда Евразия»**, проект реализован Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства совместно с экспертами АНО «ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» и Российского микрофинансового центра по заказу Фонда Евразия на средства Агентства США по международному развитию (USAID).

Основная цель исследования – оценить эффективность микрофинансовой проектной деятельности Фонда Евразия в России. В рамках исследования решены следующие задачи:

- проведена оценка социального и экономического эффекта влияния реализованных проектов Фонда Евразия в области микрофинансирования на локальном уровне (город, район, область).
- определены успешные модели, а также возможные уроки, которые можно извлечь из опыта проектной деятельности по микрофинансированию, для того, чтобы в дальнейшем принимать решения при разработке новых программ в этом направлении.
- выявлены инновационные/успешные модели для дальнейшего тиражирования в различных субъектах Российской Федерации, с целью дальнейшего институционального развития микрофинансовых организаций.

Кластерная оценка включала 22 проекта в области микрофинансирования, поддержанных Фондом Евразия в 1999-2004 годах в 11 субъектах РФ: Воронежской, Иркутской, Калужской, Нижегородской, Саратовской, Свердловской и Томской области, г. Санкт-Петербург, Республики Карелия и Хакасия и Хабаровский край. По тематике данные проекты направлены:

- на развитие микрокредитования субъектов малого предпринимательства (11 проектов);

- на улучшение доступа субъектов малого предпринимательства к финансовым ресурсам посредством развития системы гарантий;
- на вовлечение субъектов малого предпринимательства в лизинговую деятельность (3 проекта).

Эффективность проектов одновременно оценивалась несколькими методами, в частности: проведены углубленные полуформализованные интервью с руководителями организаций-грантополучателей, кроме этого, в пяти субъектах Российской Федерации из вышеперечисленных, а также во Владимирской области проведено анкетирование субъектов малого бизнеса (как непосредственных получателей микрофинансовых услуг по проектам Фонда Евразия, так и тех, кто не был вовлечен в эти программы).

2004 – **«Разработка проекта федерального закона «О защите конкуренции»**, заказчик Федеральная антимонопольная служба (ФАС России).

Целью работы стала разработка проекта федерального закона, который станет единым нормативно-правовым актом федерального уровня, регулирующим отношения по защите конкуренции как на товарных, так и на финансовых рынках с учетом того, что вступление в силу нового федерального закона отменит действие Закона РСФСР «О защите конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» и Федерального закона «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг».

В процессе выполнения научно-исследовательской работы решен ряд взаимосвязанных задач:

- с учетом правоприменительной практики, обобщения судебного опыта, опыта работы антимонопольного органа разработан обновленный понятийный аппарат антимонопольного законодательства;
- определена новая структура законопроекта с учетом того обстоятельства, что он должен определять единые правовые нормы, которые в настоящее время содержатся в двух действующих федеральных законах – в Законе РСФСР «О защите конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»

и в ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг»;

- разработана иерархическая структура подзаконных нормативно-правовых актов;
- найдено правовое решение новых норм, регламентирующих штрафные санкции;
- определена необходимость внесения поправок в Кодекс об административных правонарушениях;
- расширен круг субъектов правоприменения антимонопольного законодательства;
- обеспечена совместимость норм антимонопольного законодательства и законодательства из иных отраслей права.

В результате разработан проект закона, позволяющий существенно повысить эффективность антимонопольного регулирования российской экономики.

2004 – «Исследование состояния уровня подготовки сотрудников малых предприятий, работающих в сфере жилищно-коммунального хозяйства и определение их потребностей в профессиональном образовании с учетом перспектив развития отрасли», по заказу Московского фонда подготовки кадров.

Целью проекта стало определение потребностей сотрудников малых предприятий, работающих в сфере жилищно-коммунального хозяйства в определенных видах профессионального образования и анализ соответствия спроса предложению, выявление специальностей, обучение по которым не ведется или ведется в недостаточном объеме.

Во время реализации проекта решены следующие задачи:

- определены имеющиеся и перспективные виды деятельности для малых предприятий в жилищно-коммунальном хозяйстве г. Москвы;
- определен уровень профессиональной подготовки сотрудников субъектов малого предпринимательства, работающих в сфере жилищно-коммунального хозяйства (рабочие, инженеры и др.) и его достаточность или недостаточность для решения задач стоящих перед ними;
- определены потребности субъектов малого предпринимательства, работающих в сфере жилищно-

коммунального хозяйства, в инженерно-техническом составе и рабочих кадрах необходимой квалификации с учетом перспектив развития отрасли;

- проведен анализ программ профессиональной подготовки и повышения квалификации, предлагаемых образовательными учреждениями для субъектов малого предпринимательства, работающих в сфере жилищно-коммунального хозяйства, определены сильные и слабые стороны данных программ и их стоимостных характеристик;
- подготовлен перечень специальностей (направлений) профессиональной переподготовки и повышения квалификации, по которым необходимо дополнительно организовать обучение сотрудников малых предприятий;
- определен примерный перечень оборудования, необходимого для организации профессиональной переподготовки и повышения квалификации по данным специальностям (направлениям).

Итоги исследования представлены в виде аналитического отчета по перечисленным выше задачам.

2004 – «Разработка комплекса организационно-правовых мер по развитию малого предпринимательства в сфере жилищно-коммунального хозяйства города Москвы». Проект реализован по заказу Департамента поддержки и развития малого предпринимательства города Москвы.

В процессе реализации проекта:

проведен анализ нормативно-правовой базы, регулирующей порядок осуществления предпринимательской деятельности в жилищно-коммунальном хозяйстве города с выявлением имеющихся нормативных препятствий для деятельности субъектов малого предпринимательства и разработка предложений по их устранению;

разработана аналитическая записка, содержащая качественные и количественные характеристики состояния жилищно-коммунального хозяйства в городе, степени участия в нем субъектов малого предпринимательства и определяющей роли и места малого предпринимательства в реформировании и развитии данной отрасли городского хозяйства на

уровнях управления жилыми домами, обслуживания жилищного фонда и оказания жилищно-коммунальных услуг населению;

определены проблемы, стоящие на пути развития предпринимательства в жилищно-коммунальном хозяйстве города (на уровнях управления, подрядных работ и оказания услуг населению), проведено их детальное описание и разработаны предложения по устранению (включая оценку необходимых затрат на проведение данной работы), также определены приоритетные направления деятельности для малых предприятий в жилищно-коммунальном хозяйстве города, которые, с одной стороны, были бы интересны предпринимателям, а с другой стороны, развитие предпринимательства в которых, отвечало бы интересам города;

выявлены необходимые виды и формы государственной поддержки, способствующие становлению и развитию малого предпринимательства в приоритетных отраслях жилищно-коммунального хозяйства города, включая подготовку предложений по упрощению процедуры вхождения малых предприятий на рынок управления жилыми домами, подрядных работ по обслуживанию жилищного фонда и оказания жилищно-коммунальных услуг населению; разработан проект концепции развития малого предпринимательства в жилищно-коммунальном хозяйстве и план мероприятий по ее реализации.

2003 – «Прогноз развития малого предпринимательства на 2004 год и на период до 2006 года». Проект реализован по заказу Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

В ходе реализации проекта была проведена оценка существующих параметров развития малого предпринимательства в России на данный момент (по итогам 2002 года) и представлен прогноз изменения ситуации на период до 2006 года. При проведении исследования Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства использовал методику АНО ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» (усовершенствованную экспертами Института), на основе которой был сделан «Прогноз развития малого

предпринимательства на 2001-2004 годы».

Результаты данного исследования будут использованы Министерством Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства для выработки основных направлений развития малого предпринимательства в России на среднесрочную перспективу.

2003 - Оценка эффективности использования муниципальной собственности и деятельности муниципальных унитарных предприятий г. Инты (Республика Коми). Проект реализован по заказу администрации г. Инта.

Определены направления повышения эффективности использования собственности муниципалитета, рассмотрены возможности передачи отдельных муниципальных предприятий в частную собственность, выработаны критерии оценки эффективности деятельности муниципальных предприятий и изменений системы установления ставок арендной платы по нежилым помещениям и земельным участкам. В ходе проекта также затронуты вопросы деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства в части обслуживания жилого фонда и коммерческих предприятий, арендующих встроенные помещения.

2003 – Анализ действующей нормативной базы на предмет поиска альтернативных лицензированию методов государственного регулирования в конкретных сферах хозяйственной деятельности и оптимизация лицензионных требований и условий. Проект реализован по заказу Министерства экономического развития и торговли РФ.

В ходе реализации проекта подготовлен аналитический отчет, включающий анализ действующей нормативной базы, регламентирующей процедуру лицензирования в России на предмет выявления основных недостатков. Найдены альтернативные лицензированию методы государственного регулирования в конкретных сферах и представлены предложения по повышению эффективности системы лицензирования в России, включающие обоснованные предложения по сокращению перечня лицензируемых видов деятельности и внесению

изменений в действующую нормативную базу для достижения целей работы.

2003 – Исследование апробированных методик проведения анализа регулятивного воздействия в странах - членах Организации экономического сотрудничества и развития. Проект реализован по заказу Министерства экономического развития и торговли РФ.

В ходе реализации проекта проанализирована существующая ситуация по применению оценки регулирующего воздействия принимаемых нормативных актов на различных уровнях власти; обобщены методики и формы оценки регулирующего воздействия, применяемые в странах-членах ОЭСР; проведена оценка возможности и ограничения использования в российской практике методик оценки регулирующего воздействия, используемых ОЭСР и на основе отобранных методик и их применения сформирован круг необходимой для проведения оценки регулирующего воздействия информации.

Полученные данные послужили основой для оценки организационно-правовых возможностей использования процесса консультирования и согласования с заинтересованными сторонами и объектами предполагаемого регулирования в ходе подготовки нормативно-правовых актов. Подготовлены рекомендации по использованию процедур оценки регулирующего воздействия в практике принятия решений и сформированы примерный перечень и содержание нормативных решений по внедрению в практику процесса подготовки и принятия решений ОРВ.

2003 – «Проведение исследования и подготовка отчета «принципы, опыт и перспективы взаимодействия банков и небанковских микрофинансовых организаций». Проект выполнен по заказу Фонда поддержки малого предпринимательства ФОРА.

В рамках проекта выполнено следующее:

1. Проанализировано место различных финансовых инструментов на рынке предложения финансовых услуг для малого бизнеса в России на текущий момент и в мировой практике; выделены рамки,

ограничивающие развитие финансовых инструментов в России и общие причины возникновения сложившейся ситуации.

2. На основе имеющихся примеров описан мировой опыт взаимодействия банков и микрофинансовых институтов, выявлены успешные формы сотрудничества.
3. Выявлены и описаны существующие примеры успешного взаимодействия между российскими банками и МФО (например, между фондом ФОРА и Сбербанком, фондами ПМП и региональными банками и т.д.), их плюсы и минусы, возможности дальнейшего развития на массовой основе.

2002-2003 – «Исследование эффективности действия норм Федерального закона от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и отношения субъектов малого предпринимательства к направлениям его совершенствования в 5 регионах». Проект реализуется по гранту фонда «Евразия».

Цель проекта - содействие улучшению государственной политики в области поддержки малого предпринимательства через исследование эффективности действия норм и положений базового закона в этой области – Федерального закона от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

В ходе проекта реализованы следующие задачи:

определены и проанализированы позиции различных заинтересованных сторон (представителей органов власти, ответственных за политику в отношении предпринимательства, инфраструктуры поддержки предпринимательства, ассоциаций субъектов малого предпринимательства и др.) по поводу совершенствования Закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»;

на основе опроса представителей малого бизнеса, органов власти и инфраструктуры поддержки исследовано влияние Закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» на развитие малого предпринимательства в отобранных для обследования

регионах РФ, проведена оценка эффективности действия Закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» в целом и его конкретных норм;

проведена оценка потребностей и ожиданий субъектов малого предпринимательства в отношении изменения Закона на основе опроса представителей малого бизнеса, органов власти и инфраструктуры поддержки;

результаты исследования представлены представителям федеральных и региональных органов исполнительной и законодательной власти, структурам поддержки бизнеса и других организаций, которые могут повлиять на дальнейшую судьбу Закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ».

Для реализации поставленных задач проведены консультации с заинтересованными исполнительными и законодательными органами власти, структурами поддержки в целях выявления и анализа их позиции по поводу направлений дальнейшего совершенствования Закона. По специально разработанному инструментарию путем анкетирования опрошено 600 субъектов малого предпринимательства; через полужформализованное интервьюирование опрошено 50 представителей органов власти, структур поддержки в 5 регионах РФ. Отдельным компонентом исследования стало обобщение и анализ арбитражной практики применения норм Федерального закона от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

Итогом работ стал аналитический доклад, содержащий результаты исследования. Доклад разослан в Администрацию Президента РФ, Аппарат Правительства РФ, депутатам Федерального Собрания Российской Федерации, в органы федеральной и региональной власти, арбитражные суды, общественные объединения предпринимателей и другим заинтересованным сторонам.

2002-2003 – «Оценка состояния и перспектив развития малого бизнеса в целевых территориальных образованиях в рамках первого этапа совместной Программы по активизации социально-экономического развития российских регионов». Проект реализован по гранту фонда «Евразия».

В ходе проекта:

Проанализировано состояние, проблемы и потребности малого бизнеса в городах Стрежевой (Томская область) и Ачинск (Красноярский край)

Определены наиболее перспективные (привлекательные) отрасли для развития малого бизнеса;

Предложены механизмы создания и обеспечения жизнеспособности новых малых и средних предприятий в перспективных отраслях;

Выявлены местные организации, на базе которых может быть создана/развита инфраструктура поддержки малого бизнеса;

Разработаны рекомендации по формированию спектра и тематики услуг, которые должны обеспечивать инфраструктура поддержки малого бизнеса;

Разработаны модельные стратегии развития малого бизнеса в гг. Стрежевой и Ачинск (на 3-5 лет).

В ходе реализации проекта был разработан специальный инструментарий (анкета, сценарии интервью), на основе которого опрошено по 25 экспертов в каждом городе (представители государственной и негосударственной инфраструктуры поддержки малого бизнеса), по 200 малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в каждом городе.

Итогом работ стал аналитический доклад, содержащий рекомендации (стратегии) по развитию малого бизнеса в Стрежевом и Ачинске, который издан в виде брошюры.

2002-2003 – «Разработка и обоснование предложений по основам политики Союза правых сил в области развития, поддержки и защиты интересов малого бизнеса». Проект реализован по заказу Союза правых сил (СПС).

В ходе реализации проекта был подготовлен аналитический доклад, содержащий следующие разделы: Основные вехи становления малого предпринимательства и потенциал развития МП в России;

Основные проблемы и препятствия на пути развития малого предпринимательства;
Политика государства в отношении малого предпринимательства в постсоветский период;
Основные выводы, оценки и политические рекомендации.
На основе доклада подготовлена краткая брошюра.

2002 – «Коллизии в сфере правового регулирования предпринимательства: опыт арбитражных споров предпринимателей с проверяющими организациями. Оценка масштаба экономического ущерба, обусловленного противоречивостью норм действующего законодательства. Рекомендации по оптимизации правового регулирования».
Проект реализован по заказу Московского общественного научного фонда (средства USAID).

Цель проекта – содействие развитию правовой и экономической среды предпринимательства через анализ арбитражной практики, проведение опросов и разработку предложений в действующее законодательство по корректировке норм и положений, регулирующих различные стороны предпринимательской деятельности.

Задачи проекта:

Сбор и анализ арбитражной практики разрешения споров между субъектами предпринимательства (включая индивидуальных предпринимателей) и органами надзора;
Выявление основных «конфликтных точек» между субъектами предпринимательства и органами контроля.
Выявление и классификация групп типичных и уникальных ситуаций (случаев), которые, как правило, выносятся на арбитражное рассмотрение;

Анализ и классификация арбитражных решений по типичным группам споров (в региональном разрезе);

Выявление норм и положений федерального и регионального законодательства, противоречащих друг другу, их описание и анализ;

Выявление правовых и неправовых (административных, экономических) причин, влияющих на принятие тех или иных арбитражных решений по спорам между органами контроля и субъектами предпринимательства;

Выявление влияния противоречивых норм и положений на экономическую активность предприятий (на размер теневой деятельности, на основные финансово-

экономические показатели);

Подготовка предложений в законодательство.

Объект исследования:

Арбитражные решения по спорам между органами контроля и субъектами предпринимательства (было проанализировано около 200 судебных решений за последние 3 года);

Действующие законодательные и нормативные акты, содержащие данные нормы;

Представители инфраструктуры бизнеса, арбитражные судьи, эксперты. В ходе реализации проекта проведено 50 региональных интервью с представителями арбитражных судов, органов власти – носителями уникальной информации, которая не поддается количественным замерам (по 5 интервью в каждом регионе);

Субъекты предпринимательства (малые, средние и крупные предприятия), представители арбитражных судов и органов власти. Группы обследуемых предприятий: малые (до 100 работающих), средние (от 100 до 500 работников) и крупные (свыше 500 занятых);

Для разработки детальной формализованной анкеты на основе анализа правоприменительной практики проведены 5 интервью с руководителями предприятий.

Перед запуском анкеты «в поле» был проведен пилотный опрос, в ходе которого на 10 предприятиях анкета апробирована, устранены ее изъяны и неточности.

В ходе анкетирования обследовано свыше 1000 респондентов (примерно по 100 в каждом регионе).

Результаты опроса обработаны в программном пакете SPSS, проведены различные виды статистического анализа.

Данные объективной статистики и прежних опубликованных исследований.

По итогам работы подготовлен аналитический доклад, содержащий предложения по внесению изменений в действующее законодательство. На основе этого была издана брошюра, которая была разослана в Администрацию Президента РФ, Аппарат Правительства РФ, депутатам Федерального Собрания Российской Федерации, в органы федеральной и региональной власти, арбитражные суды, общественные объединения предпринимателей.

2001-2002 – «Аналитическое исследование практики применения федерального законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, разработка предложений по его совершенствованию, в том числе путем подготовки законодательных инициатив субъектов РФ». Проект был реализован по заказу Департамента поддержки и развития малого предпринимательства Правительства г. Москвы.

В рамках проекта была проведена оценка эффективности применения на практике кодифицированных законодательных актов и федеральных законов, затрагивающих отношения, возникающие в сфере предпринимательской деятельности, и регулируемых гражданским законодательством, законодательством и жилище, законодательством о труде и занятости населения, законодательством о социальном обеспечении и социальном страховании, законодательством о финансах, законодательством о хозяйственной деятельности, законодательством о внешнеэкономической деятельности и таможенном деле, законодательством о природных ресурсах и охране окружающей среды, законодательством об образовании, науке и культуре, законодательством о безопасности и охране правопорядка, законодательством о правосудии, уголовным законодательством. Анализ был проведен с точки зрения преемственности и взаимной непротиворечивости актов, подготовлены предложения по их отмене или приведению в соответствие с потребностями развития предпринимательства в России. Проведена оценка проектов законодательных актов, подготовленных на федеральном уровне, в т.ч. Минэкономразвития РФ, Минфином РФ, МНС России, подготовлены предложения по изменению и дополнению законопроектов с учетом зарубежного опыта в области правового регулирования предпринимательской деятельности и опыта, накопленного регионами РФ. Также было подготовлено обоснование законодательных инициатив субъектов РФ о внесении изменений и дополнений в действующее законодательство, содержащее нормы, регулирующие развитие предпринимательства.

2001-2002 — **«Разработка экономических, организационных и правовых мер, направленных на повышение качества продукции, вырабатываемой и реализуемой юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на территории города Москвы».** Проект был реализован по заказу Департамента поддержки и развития малого предпринимательства Правительства г.Москвы.

В рамках проекта была проанализирована соответствующая федеральная и региональная законодательная и нормативно-правовая база и разработаны следующие документы: проект распорядительного документа о мерах по повышению качества и безопасности пищевых продуктов, изготавливаемых и находящихся в обороте на территории города Москвы; Комплексная программа повышения качества продукции, вырабатываемой и реализуемой юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на территории города Москвы; Концепция формирования общегородской дислокации предприятий, осуществляющих свою деятельности в сфере оборота пищевой продукции на территории города Москвы, с обеспечением регулярного обновления информации о вновь открываемых (ликвидируемых) предприятиях и возможности доступа к данной информации всех заинтересованных организаций.