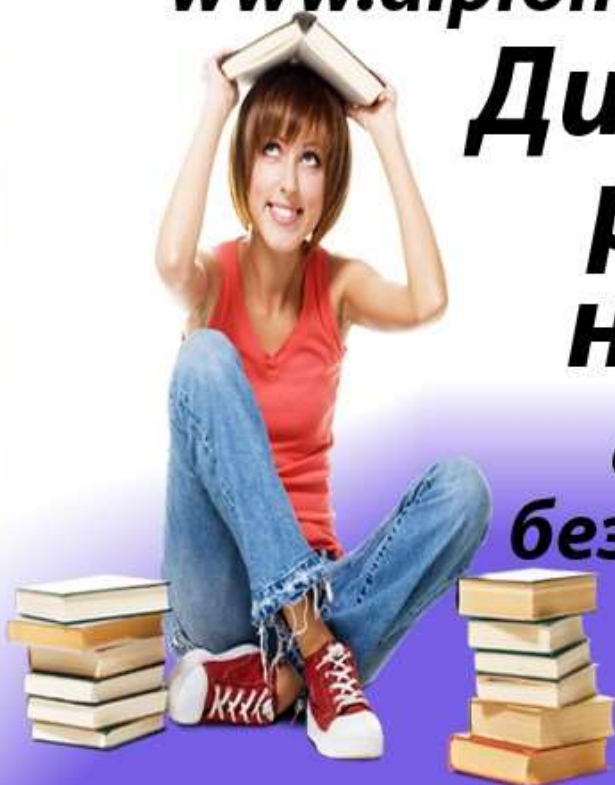


www.diplomstudent.net

Дипломные работы на заказ

**от автора
без предоплаты**



СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	5
1.1. Понятие венчурного предпринимательства	5
1.2. Содержание и формы венчурного предпринимательства	8
1.3. Процесс формирования венчурного фонда	14
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФОРМЫ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	19
2.1. Анализ формирования и функционирования венчурного предпринимательства на предприятии ООО «Мидлэнд-Арт»	19
2.2. Анализ финансовой деятельности предприятия ООО «Мидлэнд-Арт»	23
2.3. Анализ формирования предпринимательской деятельности на предприятии	27
ГЛАВА 3. ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	33
3.1. Повышение эффективности венчурного предпринимательства на предприятии ООО «Мидлэнд-Арт»	33
3.2. Перспективы развития венчурного предпринимательства.....	38
3.2.1. Проблемы и перспективы становления и развития венчурного инвестирования в России	38
3.2.2. Развитие венчурного предпринимательства в Брянске и Брянской области	43
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	49
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	53
ПРИЛОЖЕНИЯ	55

ВВЕДЕНИЕ

Основной проблемой научно-технического прогресса в переходный период является устранение деформаций в сфере инноваций, следствием которых явилось техническое и технологическое отставание России от мирового уровня, физическое и моральное устаревание оборудования, применение материало- и энергоемких экологически грязных технологий, низкая производительность труда, низкое качество и конкурентоспособность продукции, общая низкая экономическая эффективность производства.

Наиболее сильными сторонами российской экономики в плане мировой конкурентоспособности являются научно-технический потенциал, трудовые ресурсы, а наиболее слабыми - роль государства в экономике, система управления и кредитно-финансовая сфера. Среди отдельных отраслей наиболее конкурентоспособными на мировом рынке являются аэрокосмическая, приборостроение, судостроение, отдельные отрасли оборонного комплекса.

Существенный вклад малый бизнес вносит в формирование конкурентной среды, что для нашей экономики имеет первостепенное значение.

Оптимальное сочетание инновационности всех групп предприятий позволяет добиться синергетического эффекта - повышения результативности за счет использования взаимосвязи и взаимоусиления различных видов бизнеса.

Курсовая работа на тему: «Формирование венчурного предпринимательства» имеет своей целью рассмотреть понятие, формы и процесс формирования венчурного предпринимательства. Задачами курсовой работы является провести анализ форм венчурного предпринимательства и повышение эффективности на конкретном предприятии. В третьей главе рассмотреть оценку формирования и перспективы развития венчурного предпринимательства.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1. Понятие венчурного предпринимательства

Сам термин «венчурное предприятие» образован от английского «venture» - риск. В экономической литературе приводится достаточно много различных определений венчурного предпринимательства, но все они солидарны в том, что это - сфера предпринимательской деятельности, связанная с реализацией рискованных проектов, рискованных инвестиций, главным образом, в области научно-технических новинок, профинансированная венчурным капиталом. Особенностью данной формы бизнеса является то, что капитал предоставляется в обмен на акции финансируемой компании, не зарегистрированной на бирже ценных бумаг, при этом вернуть вложенные средства инвестор может только путем продажи своей доли. Венчурный инвестор, как правило, не стремится приобрести контрольный пакет акций компании. В этом его отличие от «стратегического инвестора». Менеджмент компании, имея у себя контрольный пакет, сохраняет все стимулы для активного участия в развитии бизнеса. Венчурные инвесторы не заинтересованы в распределении прибыли в виде дивидендов, а предпочитают всю полученную прибыль реинвестировать в бизнес. Прибыль венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии 5-7 лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение.[12;234]

Венчурные фирмы (venture [англ.] – рискованные предприятия) – организации, создаваемые для осуществления инновационной деятельности, связанной со значительным риском. Подсчитано, что венчурный (рисковый) капитал, вложенный в реализацию проектов, в 15% теряется полностью, в 25% приносит убытки, в 30% дает весьма скромную прибыль. Однако в оставшихся

30% случаев достигнутый успех и полученная при этом прибыль позволяют в 30-200 раз перекрыть вложенные средства.

Инновации – это изменения, повышающие эффективность управления и определяющие развитие фирмы, укрепляющие позиции фирмы.

Инновации – это не стихийно возникающие изменения, а запланированные и разработанные, реализуемые и реализованные; это нововведения, улучшающие деятельность и ее результаты.

Для успеха инновации как основы малого предпринимательства, бизнеса нужны «всего» три составляющих:

- конкурентноспособность самой инновации;
- «знание» как её коммерциализовать (бизнес ноу-хау); [11;278]
- финансирование для осуществления продуманной рыночной стратегии.

Всё больше различных банков и фондов готовы предоставлять кредиты малому бизнесу и даже льготные, однако на начальной стадии продвижения бизнеса предприниматель ещё не готов вернуть кредит и ничем не может гарантировать его возврат. В известной степени в мире это восполняется наличием венчурного капитала.

Неразвитость деловой инфраструктуры в России в сочетании с информационной непроницаемостью и пережитками многолетней изоляции страны от остального мира в сознании многих предпринимателей мешают увидеть, что в России сегодня уже работает новая финансовая индустрия - венчурный капитал.

«Венчурный» или «рисковый» капитал - малопонятный для подавляющего большинства россиян феномен. Его путают с банковским кредитованием или благотворительностью. Информации о характере и деятельности венчурных фондов и компаний практически нет. Между тем, российский (по месту деятельности, а не происхождению) венчурный бизнес существует уже более 4-х лет.

Рисковое (венчурное) инвестирование, как правило, осуществляется в малые и средние частные или приватизированные предприятия без предоставления ими какого-либо залога или залога, в отличие, например, от банковского кредитования.

Венчурные фонды или компании предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами - физическими или юридическими лицами .

Инвестиции направляются либо в акционерный капитал закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита, как правило, среднесрочный по западным меркам, на срок от 3 до 7 лет.

На практике, однако, наиболее часто встречается комбинированная форма венчурного инвестирования, при которой часть средств вносится в акционерный капитал, а другая - предоставляется в форме инвестиционного кредита.

Венчурный инвестор, как правило, не стремится приобрести контрольный пакет акций компании (во всяком случае, при первичном инвестировании). И в этом - его коренное отличие от «стратегического инвестора» или «партнера». Последний зачастую изначально желает установить контроль над компанией, интересующей его по тем или иным

Ни инвестор, ни его представители не берут на себя никакого иного риска (технического, рыночного, управленческого, ценового и пр.), за исключением финансового. Все перечисленные риски несет на себе компания и ее менеджеры.

При этом, еще одним предпочтением венчурного инвестора является принадлежность контрольного пакета менеджерам компании. Имея у себя контрольный пакет, они сохраняют все стимулы для активного участия в развитии бизнеса. Если компания, в период нахождения в ней в качестве

совладельца и партнера венчурного инвестора добивается успеха, т.е. если ее стоимость в течение 5-7 лет увеличивается в несколько раз по сравнению с первоначальной, до инвестиций, риски обеих сторон оказываются оправданными и все получают соответствующее вознаграждение.

Если же компания не оправдывает ожидание венчурного капиталиста, то он может полностью потерять свои деньги (в том случае, когда компания объявляет себя банкротом), либо, в лучшем случае, вернуть вложенные средства, не получив никакой прибыли.

Прибыль венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии 5-7 лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение. Поэтому венчурные инвесторы не заинтересованы в распределении прибыли в виде дивидендов, а предпочитают всю полученную прибыль реинвестировать в бизнес. [12;298]

1.2. Содержание и формы венчурного предпринимательства

Венчурное предпринимательство имеет многочисленные организационные формы. Среди них - "независимые", чаще всего мелкие инновационные фирмы с использованием капитала инвестиционных фондов; внедренческие фирмы, организованные на паевых началах промышленными корпорациями, так называемые внешние венчурные фонды корпорации; "внутренние" венчурные отделы корпораций, основой которых является выделение предпринимательской группы в качестве самостоятельного венчурного подразделения. Возможны и другие варианты классификации венчурного бизнеса, поскольку его организационная структура гибка, динамична, легко взаимодействует и комбинируется с другими структурами, порождая все новые формы. Наибольший интерес представляют венчурные фонды, создаваемые

промышленными корпорациями. Возникновение венчурного бизнеса стало возможным вследствие перенакопления капитала крупнейшими корпорациями. В последние годы крупные американские компании предпочитают направлять часть капиталовложений в мелкие фирмы, что позволяет быстрее добиваться создания и внедрения инноваций. На эти фирмы в США приходится более половины всех технических внедрений, хотя они расходуют только 5% всех ассигнований на научно-исследовательские работы. Финансирование малых инновационных предприятий (венчуров) дает возможность крупным компаниям сотрудничать с ними в различных областях, включая лицензирование, маркетинг, совместное развитие.

Венчурный капитал все активнее интернационализируется, поскольку обнаружились более выгодные для него регионы мира, в частности в Восточной Европе и странах "третьего мира". Большие выгоды связаны не только с большими возможностями потенциального роста стран этих регионов, но и с тем, что здесь отсутствует адекватный потребностям рынок капиталов. В этом случае венчурный капитал замещает международные торговые банки в качестве первого поставщика капитала в страны "третьего мира". Основные источники венчурного капитала представлены в табл.1.1

Таблица 1.1

Основные источники венчурного капитала

№ п/п	Основные источники венчурного капитала	доля. %
1	пенсионные фонды	36,0
2	корпорации	20,0
3	иностранные инвесторы	13,0
4	страховые компании	13,0
5	пожертвования и фонды	12,0
6	частные лица	6,0

Инновационный процесс должен являться постоянным элементом производства. С другой стороны, инновационная деятельность характеризуется высокой степенью неопределенности конечных результатов, повышенным

риском при вложении средств в разработку и производство новой продукции и услуг, особенно при проведении пионерных разработок, создании "высоких технологий". Анализ новейших экономических тенденций позволяет утверждать, что на практике в условиях инновационного типа воспроизводства отказ от риска при разработке и реализации новых видов продукции, технологии и услуг означает еще большие потери, так как приводит к потере потребителей, поражению в конкурентной борьбе, потере рынков сбыта.

Среди важнейших мотивов финансирования венчурных компаний 44% американских фирм указали улучшение качества продукции, 32% - возможность выхода на новые рынки, 29,2% - расширение объемов производства, 24% - совершенствование ассортимента, 20%-необходимость использования собственных изобретений и усовершенствований, 7%-уменьшение зависимости от рынка, 6%-нехватку рабочей силы. [13]

При поддержке венчурных предприятий инвесторы руководствуются, как правило, следующими критериями:

- характеристика венчурной фирмы (объем денежной наличности, доля в акционерном капитале, норма прибыли, степень риска, географическое размещение и т. д.);
- характеристика предложения (потребность в дополнительном материале, стадия бизнес- плана и др.);
- характеристика предпринимателя (управленческие способности, склонность к риску и т. д.);
- рыночная ситуация (соотношение продукт/рынок);
- экономическая среда отрасли (активность рынка, потенциальный размер, технология);
- стратегия развития (дифференциация продукта, патентование).

Инновации - высокодоходные, но и высоко рискованные процессы. Большая доля риска связана с неопределенностью экономических показателей новых изделий и технологий. Чем больше оригинального содержится в

результатах инновационного процесса, тем выше степень риска при внедрении нового товара или процесса.

Чтобы добиться успеха в условиях рынка, предпринимателю необходимо не только определить типы рисков, с которыми он может столкнуться, но и разработать меры по их сокращению и минимизации возможных потерь.

Степень риска предлагается определять произведением ожидаемого ущерба на вероятность его наступления.

Возможны следующие классификационные группы риска:

- по масштабам и размерам,
- по сферам: психологический, экономический, социальный и т. д.,
- по степени объективности и субъективности решений,
- по степени: минимальный, средний, максимальный,
- по типам риска: рациональный, нерациональный, авантюрный,
- по времени принятия рискованных решений: риск опережающий, своевременный, запаздывающий,
- по численности лиц, принимающих решение,
- по ситуации: риск в условиях определенности (детерминированный риск), в условиях неопределенности (стохастический риск), в условиях конфликта (конкурирующий риск). [2;172]

Для оценки эффективности принимаемых решений с учетом риска предлагается следующий алгоритм: постановка проблемы; первоначальная оценка рискованной ситуации; сбор информации; определение альтернативных вариантов решений; оценка степени риска выбранных альтернатив; разработка мер, направленных на снижение степени риска; принятие решения; распоряжения; контроль над исполнением.

В результате маркетинговых исследований высокотехнологичных продуктов были выявлены 10 аспектов риска, которые могут существенно повлиять на успех любого начинания. Среди них:

- неадекватность новой технологии, "заложенной" в продукт или производственный процесс;
- неприятие нового продукта потребителем, что замедляет проникновение этого продукта на рынок. В результате требуются дополнительные инвестиции для того, чтобы добиться коммерческого успеха;
- изменения в спецификации продукта в процессе его разработки, которые влекут за собой дополнительные издержки;
- появление замещающих технологий или новых поколений продукта на базе существующих технологий в тот момент, когда компания только освоила и начала продвигать созданные на основе существующих технологий продукты на рынок;
- доверие к новой технологии, как таковой, или к организации, предоставляющей ее;
- прогнозируемые сроки продажи продукта;
- наличие или отсутствие стандартов высокотехнологичного продукта;
- плохое управление, которое снижает степень приемлемости технологии и поставщика для рынка;
- превышение издержек и сроков производства;
- отсутствие необходимой инфраструктуры.

Основной проблемой нашего общества является отсутствие необходимой инновационной инфраструктуры, что приводит к невостребованности инноваций.

Показателями эффективности инновационной деятельности являются: прибыль, рентабельность, коэффициенты финансовой автономности, текущей ликвидности и др.

Простая норма прибыли рассчитывается по формуле:

$$R = (NR + P) / I \times 100\%, \text{ где}$$

NR- чистая прибыль

P- проценты на заемный капитал

I- Общие инвестиционные издержки.

Простая норма прибыли на акционерный капитал:

$R = (NR/Q) \times 100\%$, где:

Q- акционерный капитал.

Коэффициент финансовой автономности проекта рассчитывается по формуле:

$K_{фа} = C_c / Z$, где

C_с-собственные средства

Z-заемный капитал.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле:

$K_{л} = O / Z \geq 1$, где

O-сумма оборотных активов проекта.

Показатель срока окупаемости инвестиций рассчитывается по формуле:

$T_o = I / Пч$, где

Пч- чистая годовая прибыль, получаемая в результате функционирования объекта.

На поддержку инновационных преимуществ фирм в США работают научно-исследовательские организации мирового класса; отлаженный механизм защиты интеллектуальной собственности; доступность венчурного капитала для новых рискованных проектов; доступность займов для мелкого бизнеса; простота создания (запуска) нового бизнеса; совершенство патентно-лицензионной системы; доступность бизнес-информации; система финансового регулирования и контроля; защита прав собственности; налоговая система, стимулирующая инвестиции; дисциплина государственных обязательств.

Решение этих вопросов позволит и России занять место на мировом рынке, соответствующее её инновационному потенциалу.

В России существуют две организационные формы венчурных фирм:

- самостоятельные венчурные фирмы
- фирмы, находящиеся внутри крупных предприятий. [7;87]

Инвесторы имеют право на соответствующее получение прибыли финансируемой фирмы; средства предоставляются на длительный срок и на безвозвратной основе, поэтому в некоторых случаях инвесторам приходится ожидать в среднем 3—5 лет, чтобы убедиться в перспективности вложений; активное участие инвестора в управлении финансируемой фирмой, так как он лично заинтересован в успехе венчурного предприятия, поэтому рискованные инвесторы часто не ограничиваются предоставлением денежных средств, а оказывают различные управленческие консультативные и прочие деловые услуги венчурной фирме, но при этом не вмешиваются в оперативное руководство ее деятельностью.

Решение о создании внутреннего венчура принимается руководством предприятия и его деятельность контролирует непосредственно один из руководителей.

1.3. Процесс формирования венчурного фонда

Венчурные фирмы являются временными организационными структурами, создаваемыми для решения конкретных проблем. Данные организации характеризуются высокой активностью, которая объясняется прямой личной заинтересованностью работников фирмы и партнеров по венчурному бизнесу в успешной коммерческой реализации разработанных идей, технологий, изобретений с минимальными затратами.

Создаются венчурные фирмы на договорной основе и на денежные средства, полученные путем объединения средств, как правило, нескольких юридических или физических лиц (либо и тех и других одновременно), либо на вложения и кредиты крупных компаний, банков, частных фондов и государства. Венчурное финансирование представляет собой специальный вид высокого риска, когда прямые инвестиции предоставляются в обмен на долю акций компании, что обосновано лишь верой в успех венчурной деятельности

и отсутствием условий для собственных исследований и коммерческой реализации перспективной технологии, а возмещение длительного ожидания инвесторов возможно только при продаже их доли в поддержанном бизнесе. Характерной особенностью инвестирования в венчурный бизнес является вложение финансовых средств без всяких гарантий и материального обеспечения со стороны венчурных фирм.

Венчурные фирмы, небольшого, как правило, размера, заняты разработкой научных идей и превращением их в новые технологии и продукты. На современном этапе роль малого бизнеса в научных исследованиях и разработках существенно возросла. Это связано с тем, что НТР дала мелким и средним внедренческим и высокотехнологичным фирмам современную технику, соответствующую их размерам – микропроцессоры, микроЭВМ, микрокомпьютеры, позволяющую вести производство и разработки на высоком техническом уровне и требующую сравнительно доступных затрат.

Инициаторами такого предприятия чаще всего выступает небольшая группа лиц – талантливые инженеры, изобретатели, ученые, менеджеры-новаторы, желающие посвятить себя разработке перспективной идеи и при этом работать без ограничений, неизбежных в лабораториях крупных фирм, подчиненных в своей деятельности жестким программам и централизованным планам. Такой метод организации исследований позволяет максимально использовать потенциал научных кадров, освобождающихся в этом случае от влияния бюрократии.

Рисковые предприятия – своеобразная форма защиты талантов от потерь на стартовых участках инновационного процесса, когда новизна научной или технической идеи мешает ее восприятию административными руководителями фирмы. Преимущества венчурного бизнеса: гибкость, подвижность, способность мобильно переориентироваться, изменять направления поиска, быстро улавливать и апробировать новые идеи. Стремление к прибыли, давление рынка и конкуренции, конкретно

поставленная задача, жесткие сроки вынуждают разработчиков действовать результативно и быстро, интенсифицируют исследовательский процесс.

Сами крупные корпорации, имея дорогостоящее оборудование и устойчивые позиции на рынке, не очень охотно идут на технологическую перестройку производства и разного рода эксперименты. Значительно более выгодно для них финансировать мелкие внедренческие фирмы и в случае успеха последних двигаться по проторенному ими пути.

Существует множество определений того, что такое венчурное финансирование, но все они так или иначе сводятся к его функциональной задаче: способствовать росту конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или некий пакет акций.

Создание новых венчурных фондов, несмотря на более чем тридцатилетний опыт деятельности венчурного капитала, продолжает оставаться достаточно сложной проблемой для всего мира, прежде всего, вследствие несовершенства национальных законодательств как новых, так и развитых рынков капитала. [5;312]

Российское законодательство не содержит нормативных актов, регулирующих деятельность венчурных фондов и компаний. Все действующие на территории России и работающие извне с Россией фонды не являются российскими резидентами.

Подавляющее большинство работающих в России и с Россией фондов созданы либо непосредственно международными организациями (Региональные венчурные фонды и Фонды долевого участия в малых предприятиях Европейского Банка Реконструкции и Развития), либо национальными, в рамках межправительственных соглашений (US-Russia Defense Fund ,The US-Russia Investment Fund (TUSRIF). Частные венчурные фонды пока еще слабо представлены на российском рынке. Размеры фондов колеблются от нескольких миллионов до нескольких сот миллионов долларов.

Для формирования венчурного сектора промышленности требуется создать много экономических предпосылок, но, по крайней мере, три из них абсолютно необходимы. Это средства инвестирования (венчурный капитал); компании, привлекательные для инвестирования; ликвидность инвестиций.

В настоящее время в России действует 20 венчурных фондов, у которых под управлением находится около 2 млрд. долларов США. [9]

Если в странах с развитой венчурной индустрией около 50 % венчурного капитала имеет национальное происхождение, (причем в тех западных странах, где венчурное инвестирование стало развиваться недавно, национальный капитал значительно превалирует), то в России в венчурной индустрии национального капитала просто нет, что существенно тормозит ее развитие. Так, в Великобритании на национальный капитал приходится 55%, на зарубежный- 45%, в Финляндии - 86,9 и 13,1% соответственно, в России - 0 и 100%, рис.1.1.

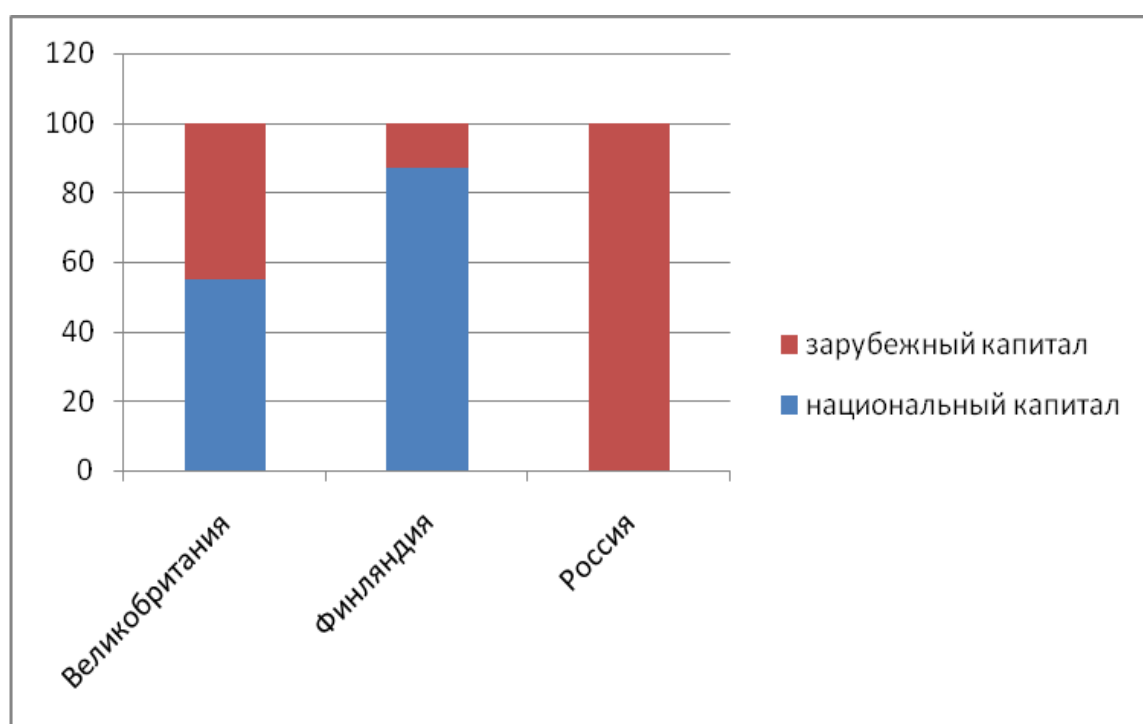


Рис.1.1. Распределение национального и зарубежного капитала по странам

В России реально существуют два основных инвестора - ЕБРР и Правительство США. В странах ЕС более 50 % инвестиций в венчурные фонды поступает из банков и пенсионных фондов; далее идут страховые компании, крупные компании, частные лица и государственные органы.

В России же пенсионным фондам юридически разрешено инвестировать только в недвижимость, банковские депозиты, акции котируемых предприятий, государственные ценные бумаги. Венчурные фонды не входят в этот перечень. В связи с исчезновением или сокращением многих финансовых рынков, страховые компании и банки испытывают в последнее время давление свободных денежных средств, но относятся к прямым инвестициям через венчурные фонды с большой осторожностью, так как венчурное инвестирование в России еще не получило широкой известности и практического распространения, а механизмы его реализации юридически не разработаны. Таким образом, меры государственной поддержки венчурного инвестирования должны быть направлены на совершенствование законодательной базы, которая позволила бы широкому кругу российских инвесторов осуществлять прямые инвестиции и определяла механизм их реализации. Другая группа мер должна стимулировать (в т.ч. и путем налоговых льгот) прямые инвестиции в отрасли, в развитии которых заинтересовано правительство РФ.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФОРМЫ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

2.1. Анализ формирования и функционирования венчурного предпринимательства на предприятии ООО «Мидлэнд-Арт»

ООО «Мидлэнд-Арт» имеет организационно-правовую форму в виде общества с ограниченной ответственностью. ООО «Мидлэнд-Арт» - это коммерческая организация, осуществляющая деятельность в производственной сфере на основании устава. ООО «Мидлэнд-Арт» имеет самостоятельный баланс и отчет о прибылях и убытках, прил.2, прил.3.

Размер уставного капитала Общества составляет 3960 тыс. руб.

Целью Общества является извлечение прибыли.

Основные виды деятельности организации:

- производство одежды, аксессуаров и прочих изделий из меха;
- производство головных уборов;
- оказание услуг по пошиву одежды и головных уборов из меха другим предприятиям (переработка давальческого сырья);
- химическая чистка и ремонт меховых изделий.

В состав ООО «Мидлэнд-Арт» входят: производственные помещения, административные помещения и бытовые помещения для персонала. В состав производственных помещений входят: скорняжно-наборочный цех, пошивочно-закройный цех, цех химчистки и конструкторский отдел. К административным помещениям причисляют кабинет директора, бухгалтерию, кабинет менеджера и кабинет заведующего производством. К бытовым помещениям относят раздевалку для персонала и туалетные комнаты.

Для создания оптимального микроклимата в цехах имеется система кондиционирования воздуха. Также ООО «Мидлэнд-Арт» оснащено пожарной и охранной сигнализацией.

Система сбыта продукции ООО «Мидлэнд-Арт» осуществляется через агенты-магазины (100 % доля реализации).

ООО «Мидлэнд-Арт» оснащено следующим оборудованием:

-швейная машинка JUKI DDL-8700N (2 шт.);

-швейная машинка JUKI DLN-5410N (4 шт.);

-швейная машинка кл.1245 б/у (1 шт.);

-оверлок JUKI MO-6714S – это один из видов швейных машин, специально для обработки и обрезания края (1 шт.);

-машина для сухой чистки ткани (1 шт.);

-машина для химической чистки HXL835S (1 шт.).

Основной особенностью производственного процесса в меховой промышленности является **сезонный характер работы**.

Производство меховых изделий является одним из самых сложных технологических процессов в легкой промышленности.

Ассортимент меховых изделий разнообразен и охватывает различные виды одежды, головных уборов, воротников, аксессуаров и др. Каждый вид изделий включает большое количество разновидностей, различающихся по фасону, методам раскроя, применяемым видам меха, размерам и т.п.

За последнее время вырос интерес населения к изделиям сложных фасонов в соответствии с тенденциями мировой моды. Разнообразие ассортимента и выразительность художественных решений достигаются различными способами:

выявлением естественной красоты меха или крашением шкурок, имитирующим дорогостоящие виды меха;

освоением новых усовершенствованных методов раскроя, включая сложные;

изготовлением изделий из мехового лоскута, подобранного таким образом, чтобы создать красивый рисунок на скрое для верха изделия;

изготовлением комбинированных изделий;

использованием оригинальной фурнитуры.

Также наметились тенденции роста спроса на головные уборы сложных фасонов и мягких форм.

Стремясь как можно полнее удовлетворить современные потребности населения в меховых изделиях, ООО «Мидлэнд-Арт» выпускает разнообразные модели меховых изделий.

Особенностью производства ООО «Мидлэнд-Арт» является единичный тип выпуска продукции. Данный тип производства имеет изменчивую номенклатуру и небольшой объем выпуска продукции, который рассчитан на население с высоким уровнем дохода. Модельеры-конструкторы совместно с заведующим производством разрабатывают эксклюзивные модели из меха не только пальто, полупальто, жакетов и головных уборов, но и оригинальные болеро, муфты, накидки, жилеты, варежки, шарфы, сумочки, рюкзаки, ковры, подушки, и даже меховые игрушки и многое другое.

Зав. производством и модельеры-конструкторы ООО «Мидлэнд-Арт» каждый год ездят на международные выставки меховых изделий в Милан и Гонконг, изучая современные модели меховых изделий.

В производстве ООО «Мидлэнд-Арт» используются разнообразные виды шкурок, такие как: норка, норка стриженная, норка стриженная/щипаная, норка наполированная, соболь натуральный, соболь обесцвеченный, соболь тонированный, соболь серебристый, каракуль, каракуль-каракульча, каракульча наполированная, лиса красная, лиса серебристая, лиса черно-бурая, лиса крашенная, лиса мутированная, лиса корсак, лиса дикая, шиншилла, енот крашенный, бобер щипаный крашенный, кенгуру, волк, рысь, рысевидная кошка, баджер, хорь натуральный, хорь тонированный, ласка крашенная, горноста́й, койот, дикий кот, питон, страус, крокодил, угорь, куница и овчина.

Одним из основных факторов, предопределяющих высокую эффективность функциональных технологических процессов и минимальную

длительность производственного цикла, является рациональное построение производственного процесса.

В каждом цехе организуют технологическую линию – участок производства, оснащенный необходимым оборудованием для определенного технологического процесса.

Рациональное планирование производственных подразделений (цехов, участков) на основе взаимосвязи основных и вспомогательных технологических процессов способствует максимальному использованию производственной мощности и производственных фондов предприятия, применению прогрессивных форм и методов организации труда, обеспечивает высокопроизводительный труд и выпуск изделий высокого качества.

ООО «Мидлэнд-Арт» имеет в своем штате 43 сотрудника и 3 отдела. В целом организационная структура данного предприятия представлена на рис.2.1 (прил.1)

- № 1 – склад сырья;
- № 2 – склад готовой продукции.

Оба склада связаны со всем производственным циклом и осуществляют работу со всеми уровнями управления.

Рассмотрим краткую характеристику отдела продаж и производственного отдела, прил.4.

Основные экономические показатели представлены в табл.1.

Таблица 1

Основные экономические показатели предприятия с 2006-2008 г.г.

показатели	2006 год	2007 год	2008 год	отклонение 2008 г. от 2006 г.
Выручка(нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг) за минусом НДС и акцизов	19326,7	21780,4	24445,2	+5118,5
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	18320,4	20640,6	22653,7	+4333,3

Стоимость собственного капитала, тыс. руб. (1 раздел пассива)	7161	7347	8310	+1149
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	9148	10222	10312	+1164

Данные табл.1 показывают, что капитал предприятия в основном сформирован за счет собственных финансовых ресурсов, это следует оценить положительно. Наблюдается ежегодное увеличение выручки от реализации и по состоянию на 2008 г. выручка увеличилась на 5118,5 тыс. руб.

Вывод: венчурное предпринимательство- это введение новшеств на предприятии. Новшествами могут быть изделия или услуги. Так, на предприятии ООО «Мидлэнд-Арт» постоянно разрабатываются новинки меховых изделий. Изделия выпускаются в единичных экземплярах. Это является достоинствами предприятия. Товары компании рассчитаны на население с высокими уровнями доходов. Для того, чтобы компания постоянно увеличивала свои прибыли необходимо постоянно совершенствовать производственную деятельность предприятия, внедрять новые товары и услуги. А также целесообразно было бы открыть отдел, который занимался бы новыми разработками. Или открыть небольшое венчурное предприятие.

2.2.Анализ финансовой деятельности предприятия ООО «Мидлэнд-Арт»

Прежде чем разработать новую инновационную программу по внедрению нового товара или услуги, необходимо провести оценку деятельности предпринимательства на предприятии ООО «Мидлэнд-Арт». Для этого рассчитаем коэффициенты, которые характеризуют эффективность предпринимательской деятельности.

Показателем эффективности деятельности предприятия является прибыль. Данные отчета о прибылях и убытках представлены в табл.2.

Таблица 2

Отчет о прибылях и убытках предприятия с 2006 -2008г.г.

показатель	2006 г., тыс. руб.	2007 г., тыс. руб.	2008 г., тыс. руб.	Отклонение 2008 г. от 2006 г., тыс. руб.
ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				
Выручка(нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг) за минусом НДС и акцизов	19326,7	21780,4	24445,2	+5118,5
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	18320,4	20640,6	22653,7	+4333,3
Валовая прибыль	1006,3	1139,8	1791,5	+785,2
Коммерческие расходы	44,2	47,8	52,1	+7,9
Прибыль (убыток) от продаж	962,1	1092,0	1739,4	+777,3
ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	962,1	1092,0	1739,4	+777,3
Налогообложение по упрощенной системе	193,26	217,80	244,45	+51,19
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА	+768,84	+874,2	+1494,95	+726,11

Как показывают данные табл. 2., в течении анализируемого периода наблюдается как увеличение выручки от реализации, так и увеличение прибыли предприятия. Так, в связи с ростом выручки от реализации на 5118,5 тыс. руб., рост прибыли произошел на 726,11 тыс. руб. и в 2008 г. прибыль составила 1494 тыс. руб.

Произведем анализ финансовой устойчивости предприятия (анализ зависимости предприятия от внешних источников финансирования). Для этого рассчитаем следующие коэффициенты:

Удельный вес собственного капитала в общей валюте баланса (коэффициент финансовой автономности предприятия)¹.

Коэффициент финансовой автономности предприятия в 2008 г. =
 $(8310/10312) \times 100\% = 80,59\%$

Коэффициент финансовой автономности предприятия в 2007 г. =
 $(7347/10222) \times 100\% = 71,87\%$

Коэффициент финансовой автономности предприятия в 2006 г. = $(7161/9148) \times 100\% = 78,28\%$

Данные оформим в виде табл.3

Таблица 3

Структура обязательств предприятия с 2006-2008 г.г.

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Отклонение 2008 г. от 2006 г.
Коэффициент финансовой автономности предприятия, %	78,28	71,87	80,59	+2,31
Коэффициент финансовой зависимости, %	21,72	28,13	19,41	-2,31
коэффициент финансового риска	0,27	0,39	0,24	-0,03

Коэффициент финансовой зависимости = $(2 \text{ раздел} + 3 \text{ раздел пассива}) / \text{баланс} \times 100\%$.

Коэффициент финансовой зависимости в 2006 г. =
 $(31+1956)/9148 \times 100\% = 21,72\%$

Коэффициент финансовой зависимости в 2007 г. = $(71+2804)/10222 \times 100\% = 28,13\%$

¹ Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. М.: финансы и статистика, с.222

Коэффициент финансовой зависимости в 2008

$$г. = (43 + 1959) / 10312 \times 100\% = 19,41\%$$

Рассчитаем коэффициент финансового риска (плечо финансового рычага) =
заемный капитал / собственный капитал

$$\text{коэффициент финансового риска в 2006 г.} = 21,72 / 78,28 = 0,27$$

$$\text{коэффициент финансового риска в 2007 г.} = 28,13 / 71,87 = 0,39$$

$$\text{коэффициент финансового риска в 2008 г.} = 19,41 / 80,59 = 0,24$$

Данные табл.3 показывают, что в основном имущество предприятия сформировано за счет собственных источников, поэтому и коэффициент финансовой автономности достаточно высокий и составляет 78,28% в 2006 г. и 80,59% в 2008 г., т.е. наблюдаем увеличение коэффициента финансовой автономности на 2,31%. Коэффициент финансового риска на конец анализируемого периода снизился на 0,03 и составил 0,24.

Рассмотренные показатели позволяют судить об улучшении показателей финансовой устойчивости.

Показатели деловой активности позволяют оценить финансовое положение предприятия с точки зрения платежеспособности: как быстро средства могут превращаться в наличность, каков производственный потенциал предприятия, эффективно ли используется собственный капитал и трудовые ресурсы, как использует предприятие свои активы для получения доходов и прибыли.

Произведем анализ деловой активности на основании следующих данных предприятия, табл. 4

Таблица 4

Показатели рентабельности и деловой активности предприятия с 2006-2008 г.г.

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Отклонение 2008 г. от 2006 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	19326,7	21780,4	24445,2	+5118,5
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	9148	10222	10312	+1164
Коэффициент оборачиваемости капитала = Выручка / Среднегодовая стоимость всего	2,11	2,13	2,13	+0,02

капитала				
Продолжительность оборота капитала= $(\text{сумма капитала} \times 360 \text{ дней}) / \text{сумма выручки}$, дни	170,40	168,95	151,86	-18,54
Стоимость собственного капитала, тыс. руб. (1 раздел пассива)	7161	7347	8310	+1149
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала= $\text{выручка} / \text{сумма собственного капитала}$	2,69	2,96	2,94	+0,25
Прибыль от продаж, тыс. руб.	962,1	1092	1739,4	+777,3
Рентабельность всего капитала, %= $(\text{Прибыль} / \text{капитал}) \times 100\%$	10,52	10,68	16,87	+6,32
Рентабельность продаж, %= $(\text{Прибыль} / \text{выручка}) \times 100\%$	4,97	5,02	7,12	+2,15

Как показывают данные табл.4, в течении анализируемого периода наблюдается рост рентабельности всего капитала и рентабельности продаж на 6,32% и 2,15% соответственно.

Коэффициент оборачиваемости капитала показывает скорость оборачиваемости. В данном случае, на нашем предприятии произошло замедление оборачиваемости собственного капитала на 0,25 и коэффициент оборачиваемости собственного капитала в 2008 г. составил 2,94.

В связи с увеличением суммы выручки и стоимости всего капитала продолжительность оборота увеличилась на 0,02 дня и в 2008 г. составила 2,13 дня.

2.3. Анализ формирования предпринимательской деятельности на предприятии

Венчурный бизнес во всем мире это сплав свободы творчества, свободы предпринимательства, здоровой жажды наживы, тех самых сил, которыми и славится капитализм, ради которого мы и переключались с одной модели

развития на другую. Поэтому, на мой взгляд, сегодня главная проблема для развития венчурной индустрии это не проблема денег, а проблема интеллектуальных ресурсов. На самом деле до сих пор мы не смогли за эти 15 лет эти механизмы капитализма задействовать в той степени, чтобы люди хотели применять лучшее, хотели быть наиболее конкурентными.

У общества, стремящегося к прогрессу, нет иного выбора, кроме движения по пути развития инновационной экономики. Производство и коммерческая реализация научных знаний и технологий – главное из того, что может обеспечить государству индустриальную мощь, независимость и благосостояние его граждан. Решение этой задачи становится особенно важным на фоне роста геополитического влияния России и существенно возросшей активности отечественного бизнеса на международной арене. Привлечение венчурного капитала в стратегически важные области российского технологического сектора, являясь необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности, обретает статус одной из приоритетных государственных задач.

В последние годы государство разработало и приняло к реализации серию инициатив, направленных на интенсивное развитие, поддерживающее инфраструктуру в стране. Реализуется программа создания региональных венчурных фондов, формируются особые экономические зоны, созданы технопарки, центры отраслевой нанотехнологии, coaching-центры по венчурному предпринимательству, создан такой важный мощный финансовый инструмент, как ОАО "Российская венчурная компания".

Однако необходимо отметить, что, к сожалению, не все регионы активно используют этот современный финансовый инструмент, каким является венчурное инвестирование. Именно венчурный капитал является катализатором развития отраслей, характеризующихся высокой добавленной стоимостью, динамично растущими рынками, в существенной мере определяющими

динамику инновационного развития ведущих индустриальных стран Запада, опыт которых нам нужно использовать у себя очень интенсивно.

У России есть много конкурентных преимуществ. Эксперты даже не в силах оценить, где они конкретно существуют и в каких масштабах. Весь наш огромный потенциал, который формировался многие десятилетия во время существования Советского Союза, сегодня на мировом рынке не представлен в достаточной степени.

Отсутствие или недостаток многих стандартных элементов инновационной системы, недостаточное количество венчурных фондов в регионах, неэффективность системы патентования, недостаточная защита прав на интеллектуальную собственность, разорванность науки и производства – все это сдерживает повышение конкурентной способности инновационно-технологических разработок.

Однако в то же время растет понимание того, что в экономическом развитии важную роль играет не только государство, но и бизнес, и поиск баланса между ними происходит, хотя и не просто. Примером тому являются механизмы частно-государственного партнерства, которые широко используются в последнее время: создается эффективная система поддержки отечественных технологий, повышения конкурентоспособности и инновационной активности.

Особенности венчурного инвестирования-инвестиции производятся в обмен на долю акционерного капитала в компанию на ранних стадиях, это венчурные инвестиции. Инвестиции поступают в компанию и финансируют проект ее роста. Задачей инвестора является обеспечение быстрого роста капитализации бизнеса. Инвестор не требует залогового обеспечения, которое не могут обеспечить малые инновационные компании, он берет риск на себя. Срок пребывания инвестора в компании от двух до пяти лет, в некоторых случаях даже больше. В дополнение к инвестициям компания использует опыт инвестора и его связи для быстрее роста своего бизнеса.

Функции венчурного инвестора-эффективность при распределении финансовых ресурсов в масштабах всей экономики благодаря оперативности. Отсутствие лоббирования и субъективистских подходов. Создание новых коммерчески успешных инновационных предприятий, которые являются катализатором роста инновационной экономики. Поддержка развития компаний с высоким потенциалом роста именно на ранних стадиях, в то время когда иные источники недоступны для компании. И, конечно, создание многих и многих рабочих мест через развитие инновационных компаний. Последняя статистика показывает, что более миллиона рабочих мест в Европе создано с помощью венчурного капитала.

Так, предприятие ООО «Мидлэнд-Арт» имеет основной своей деятельностью пошив меховых изделий. В настоящий момент предприятие занимается внедрением различных новинок по пошиву одежды, следит за модой, выпускает изделия в единичном экземпляре. Но для увеличения прибыльности и доходности организации необходимо вводить новшества, открывать дополнительный филиал, который будет заниматься разработкой новшеств и инноваций. На сегодняшний день, для предприятия ООО «Мидлэнд-Арт» можно предложить два пути, которые будут позволять предприятию повышать конкурентоспособность и финансовую устойчивость:

1. Создание новой услуги
2. Открытие отдела, который будет заниматься НИОКР.

Новой услугой целесообразно предложить- оказание новой услуги- хранение зимних вещей в специальных холодильниках. Такие холодильники уже созданы и созданы они сравнительно недавно, но вот такая услуга- по хранению зимних вещей, еще новая. Такие холодильники защищают меховые изделия от моли и др. факторов, сохраняют изделие в надлежащем качестве.

Для того, чтобы открыть новый отдел по НИОКР необходимы финансовые и интеллектуальные ресурсы (персонал, соответствующей квалификации)

Предприятие ООО «Мидлэнд-Арт» имеет достаточные собственные финансовые ресурсы, но они задействованы в основном виде деятельности (сырье, материалы и т.д.). Поэтому для открытия нового отдела целесообразно использовать кредитные ресурсы и часть собственных средств.

Таким образом, организационная структура предприятия будет выглядеть следующим образом, рис.2.2.

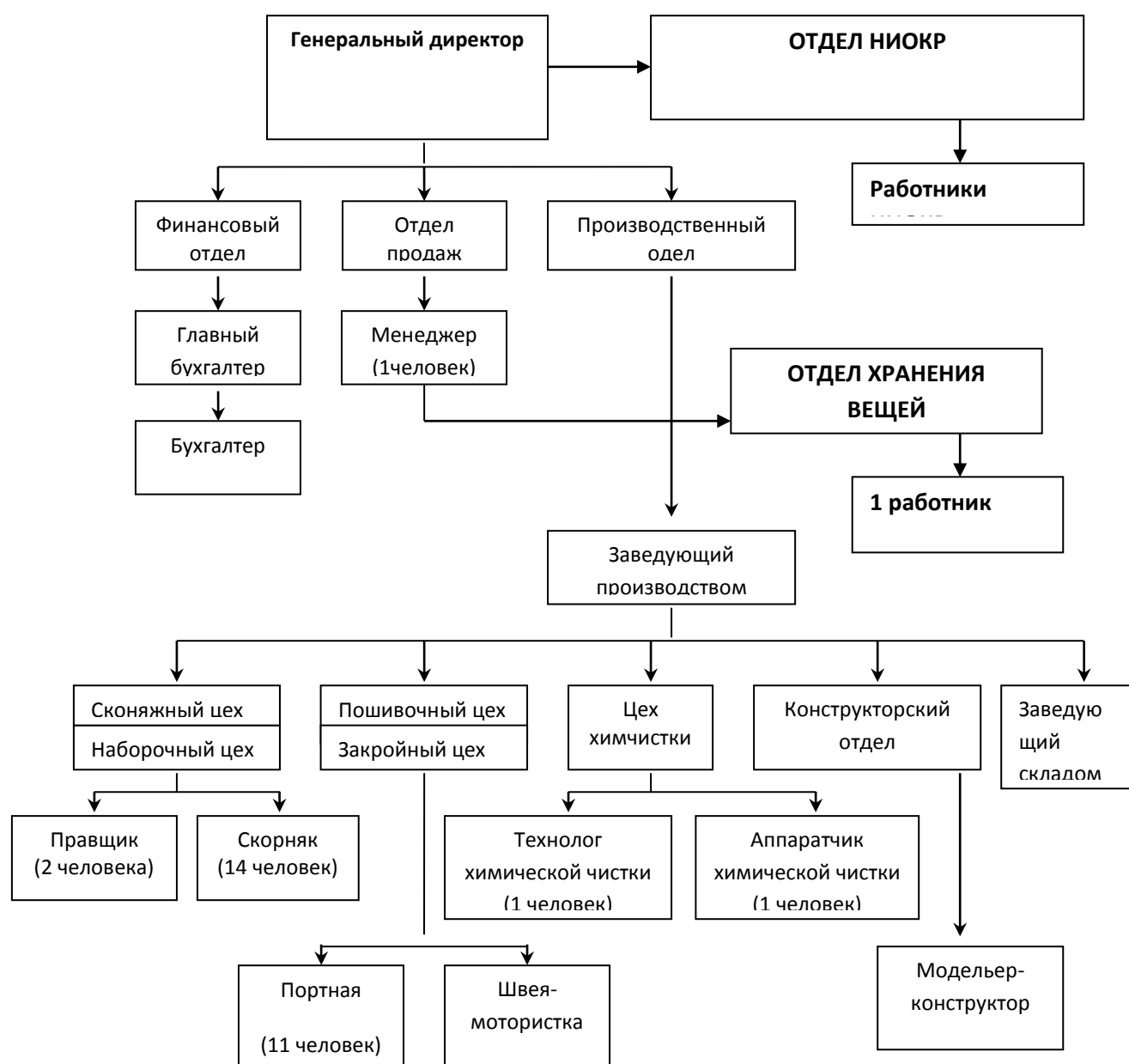


Рис. 2.2. –Новая организационная структура ООО «Мидлэнд-Арт»

Для того, чтобы определить насколько целесообразно проведение мероприятий, необходимо рассчитать экономическую эффективность.

Вывод по 2 главе:

На основании проведенного нами анализа по предприятию в период с 2006-2008 г.г. можно сделать следующий вывод:

Показатели рентабельности и доходности увеличились. Произошло улучшение финансового состояния предприятия. Большая часть капитала предприятия сформирована за счет собственных источников. Заемные источники предприятия занимают небольшой удельный вес, причем к 2008 г. их стоимость снижается. Все это говорит о том, что предприятие не очень зависимо от внешних инвесторов.

Произошло замедление оборачиваемости собственного капитала.

Для повышения эффективности предпринимательства необходимо разрабатывать новые товары или услуги. Так в настоящий момент на предприятии ежегодно, специалисты изучают рынок меховых изделий, совершают поездки в другие страны для изучения новых направлений моды, новых технологий и др. Это все положительно влияет на деятельность организации. Поэтому в перспективе на предприятии целесообразно будет создать новую дополнительную услугу- хранение меховых изделий в специально предназначенных для этого холодильниках. Это услуга в России еще очень новая, холодильное оборудование для хранения меховых изделий появилось недавно. Поэтому необходимо разработать программу финансирования по оказанию новой услуги и провести оценку эффективности, а также рассмотреть перспективы венчурного предпринимательства в России и в г. Брянске.

ГЛАВА 3. ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

3.1. Повышение эффективности венчурного предпринимательства на предприятии ООО «Мидлэнд-Арт»

В настоящий момент очень большой популярностью пользуется услуга-предоставление хранения вещей зимнего ассортимента. Для этого необходимо взять в лизинг холодильное оборудование для хранения вещей.

Стоимость хранения (на весь период с апреля- по октябрь составит 0,7% от стоимости вещи). За счет этого планируется увеличить выручку на 10%

Слово ЛИЗИНГ происходит от английского слова «LEASE» - аренда. Определение лизинга или финансовой аренды содержится в двух документах – Гражданском кодексе РФ (ст. 665) и Федеральном законе РФ «О финансовой аренде (лизинге)».

Ниже приводится определение, взятое из Федерального закона:

Лизинг - совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование (с возможной, но не обязательной передачей в собственность).

Преимущества лизинга

Лизинг эффективен при оперативном использовании достижений научно-технического прогресса, увеличении масштабов деятельности, снижении удельных расходов и интенсификации всего производственного процесса.

Преимущества лизинга для предприятия-лизингополучателя:

Снижение потребностей в собственном капитале - сделка полностью финансируется лизингодателем.

Доступность средств - лизинг может быть единственным источником средств для фирм, еще не имеющих деловой истории, достаточных активов для обеспечения залога.

Гибкость системы платежей - адаптация платежей к возможному движению денежных средств пользователя.

Ускоренная амортизация объекта лизинга (коэффициент до 3) - расширяется возможность оперативного обновления устаревшего оборудования, снижение налогооблагаемой прибыли.

Фактор времени - срок лизинга может быть значительно больше срока кредита, неравномерность разновременных затрат и поступлений денежных средств.

Налоговые льготы, государственная поддержка - уменьшение налогооблагаемой прибыли, снижение таможенных пошлин и налогов по операциям международного лизинга.

Увеличение производственного потенциала.

Совершенствование технологии производства.

Снижение риска при освоении новой продукции - в случае недостаточного спроса есть возможность вернуть взятое в аренду имущество лизингодателю.

Преимущества лизинга для лизингодателя:

Безопасность сделки - право собственности на актив остается за лизингодателем.

Согласованность расходов - расходы и доходы от инвестиций идут параллельно.

Четкая определенность лизинговых платежей.

Уменьшение негативных последствий колебания конъюнктуры рынка - устанавливаются долгосрочные отношения с пользователем и относительно стабильные лизинговые платежи.

Возможность использования налоговых льгот.

Преимущества лизинга для продавца (производителя) имущества:

Проведение активного маркетинга.

Установление обратной связи - оперативное выявление конструктивных недостатков оборудования.

Снятие рисков неплатежей - оплату и гарантии берет на себя лизинговая компания.

Средство эффективной рекламы.

Повышение спроса на вспомогательное оборудование.

Ускорение темпов обновления выпускаемой модели.

Уменьшение негативных последствий колебания конъюнктуры рынка.

Сущность и виды лизинга рассмотрены в прил.4.

Передовые российские химчистки уже предлагают жителям крупных городов сдавать зимнюю одежду в специально оборудованные холодильники, а архитекторы, разрабатывающие проекты современных коттеджей, стараются не забыть о «климатических комнатах». Все говорит о том, что богатеющие россияне уже предъявляют платежеспособный спрос на услуги сезонного хранения дорогой одежды. Прежде всего — меховой.

Минус в том, что сам по себе бизнес по сохранению дорогих шуб и дубленок обладает относительно невысокой рентабельностью, поэтому и рассматривать его следует скорее в качестве дополнительного, но никак не основного. Зато появление такой услуги в ассортименте магазина, предлагающего меховые изделия, а также при химчистках и мультисервисных домах быта— то, что надо. Ведь дело не только в самой услуге, но и в возможности постоянно возвращать к себе самых аппетитных клиентов, готовых не только раскошелиться на дорогие меха, но и платить за их хранение.

Первопроходцы рынка полагают, что первоначальные инвестиции, объем которых вряд ли составит менее 150 тысяч долларов, можно окупить за два–три удачных сезона. Но и тут есть загвоздка: в регионах необходимую для

этого сотню клиентов «с наскока» привлечь не удастся. Скажем прямо: народ у нас к услугам сезонного хранения еще не привык.

Меховые холодильники — изобретение со стажем.

Стоимость хранения мехов напрямую зависит от первоначальной цены и степени износа.

Хранение будет выгодным лишь в том случае, если удастся обеспечить максимальную загрузку холодильников. А этого можно добиться только при условии постоянной популяризации услуги.

Кстати, лучше даже не пытаться принимать вещи на хранение и обещать клиентам высокое качество услуг без соответствующего опыта работы в меховой индустрии. Дело в том, что приемка — едва ли не самый ответственный шаг в этом бизнесе. Нужно быстро и профессионально (так, чтобы не задерживать клиента, но и не поставить под удар компанию) оценить состояние изделия, его стоимость, качество меха и, главное, тут же выдать рекомендации. Между прочим, нередко именно при попытке сдать дорогую шубу в холодильник кое-кого из не слишком сведущих покупателей мехов ждет разочарование — оказывается, что под видом «мексиканского тушкана» или «шанхайского барса» им за бешеные деньги продали обычного кролика. Хранение шуб — это ответственность. Особенно для малого бизнеса. Чтобы оградить себя от риска, нужно обязательно страховать изделия.

Холодильное оборудование, которое планируется взять в лизинг стоит 652 тыс. руб. Произведем расчет лизинговой сделки, если воспользоваться фирмой-лизингодателем ЗАО «СЖ Финанс», табл.3.1.

Таблица 3.1

Расчет параметров лизинговой сделки

показатели	%	Сумма, руб.
Первоначальная стоимость холодильника		652000,00
Авансовый платеж	30,0%	195600,00

Количество лизинговых платежей	24	
Ежемесячный лизинговый платеж		24358,76
Ставка удорожания	9,0%	
Общая сумма лизингового договора		780210,24

Итак, как показывают данные табл.3.1. , фирма планирует внести авансовый платеж в сумме 195600 руб., а это 30% от стоимости имущества. На 2 года рассчитаны платежи и ежемесячный платеж составит 24358,76 руб.

Произведем расчет экономической эффективности от внедрения мероприятий, табл. 3.2.

Таблица 3.2

Расчет экономической эффективности от внедрения мероприятий на
предстоящий год

№ п/п	показатели	%	Тыс. руб.
1	Выручка 2008 года, всего за год		24445,2
2	Плановый рост выручки за счет мероприятий «Открытие услуги- хранения вещей» (стр.1/100×10)	10%	2444,52
3	Плановая выручка на предстоящий год		26889,71

Как показывают данные табл. 3.2. за счет оказания новой услуги- хранения зимних вещей, планируется увеличить выручку на 2444,52 тыс. руб. И плановая выручка на предстоящий год составит 26889,71 тыс. руб., рис.3.1.

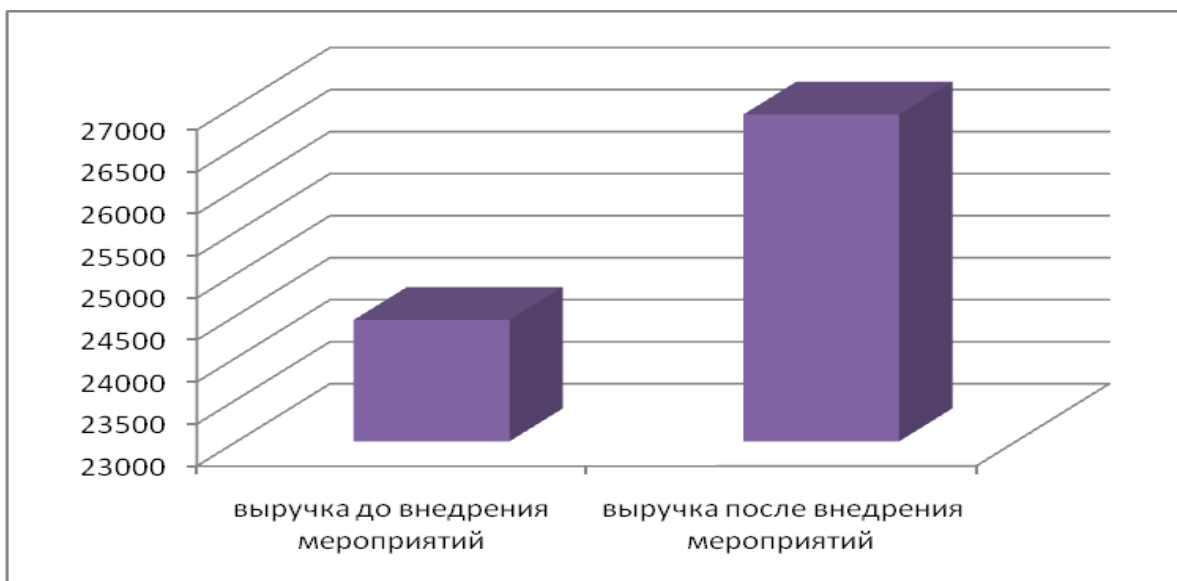


Рис.3.1. Выручка предприятия до и после внедрения мероприятий

3.2. Перспективы развития венчурного предпринимательства

3.2.1. Проблемы и перспективы становления и развития венчурного инвестирования в России

На сегодняшний день наиболее перспективным бизнесом является венчурное предпринимательство, которое сформировалось в 60-х гг. 20 века. За десять лет развития в нашей стране венчурные институты еще не стали привычным инструментом отечественного бизнеса. Однако объемы таких инвестиций год от года растут, нормы доходности фондов довольно высоки. Эксперты расценивают перспективы венчурной индустрии как весьма благоприятные.

Основной проблемой развития системы венчурного инвестирования в России признается отсутствие нормативной правовой базы, регулирующей деятельность венчурных предприятий и инвестиционных институтов. Отмечено также, что отсутствуют достаточные меры государственной поддержки и стимулирования венчурного предпринимательства.

Имеется также ряд существенных проблем, препятствующих развитию венчурной индустрии в России. Основные из них:

- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования;
- отсутствие российского капитала в венчурной индустрии России - одного из основных факторов привлекательности страны для зарубежных инвесторов;
- низкая ликвидность венчурных инвестиций, в значительной мере обусловленная недостаточной развитостью фондового рынка, являющегося важнейшим инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных предприятий;
- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологичного сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов;
- низкий авторитет предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса.

Кроме того факторами, сдерживающими развитие венчурной индустрии являются:

- недостаточная информационная поддержка венчурной индустрии в России;
- отсутствие необходимого количества квалифицированных управляющих венчурными фондами и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей;
- усложненная регистрация венчурных фондов в российской юрисдикции.²

² Коршун А. Государственное стимулирование венчурного инвестирования. РАВИ, 2003.

Оказание содействия на государственном уровне в решении указанных проблем и устранении имеющихся препятствий позволит значительно ускорить развитие и повысить эффективность зарождающейся в России венчурной индустрии.

В сложившейся ситуации требуется ряд государственных инициатив, которые, как представляется, должны быть следующими:

1. Создание правовой основы деятельности венчурных фондов, а также венчурного инвестирования пенсионными фондами и страховыми компаниями.

2. Организация нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, необходимого для верного отражения финансового положения предприятия в данных бухгалтерской отчетности, а также отнесения на себестоимость продукции, затрат на научно - исследовательские и опытно - конструкторские работы, внутренние инвестиции и т.д., что повысит доверие инвесторов к компаниям, в которые они собираются инвестировать.

3. Разработка приемлемых для большинства специалистов методов прогноза эффекта от инноваций, а также поддержка государством экспертизы инновационных проектов и развития консультационных услуг для малых предприятий научно - технической сферы, которые являются первоочередными реципиентами венчурного капитала, что могло бы увеличить число проектов, соответствующих требованиям, общепринятым в среде рискоинвесторов.

4. Развитие информационной среды, позволяющей малым инновационным предприятиям и инвесторам находить друг друга, а также стимулировать кооперационные связи между малыми и крупными предприятиями.

5. Прозрачность в отношении налогообложения доходов и прироста капитала с целью избежания двойного налогообложения, а также финансовые стимулы для инвесторов, вкладывающих средства в не котируемые на фондовой бирже предприятия, в форме налоговых льгот и государственных гарантий под кредиты и инвестиции для малых предприятий, основанных на прогрессивных технологиях.

6. Активизация вторичного фондового рынка с целью обеспечения ликвидности инвестиций в венчурный капитал и для того, чтобы дать возможность проинвестированным предприятиям получать дальнейшее инвестирование.

7. Снижение процентных ставок, т.к. инвестирование в венчурный капитал более привлекательно при низких процентных ставках, которые повышают ценность акционерного капитала и увеличивают вознаграждение.

8. Содействие повышению образования в области венчурной деятельности путем обучения специалистов в соответствующих бизнес - школах, а также университетах.

9. Воспитание венчурной культуры среди предпринимателей в малом и среднем бизнесе с тем, чтобы они привлекали рисковый капитал под перспективные проекты вместо того, чтобы полагаться на внутреннее финансирование или получение кредитов;

10. Финансовая поддержка в форме целевых грантов, а также налоговых льгот на исследования и разработки, которая может оказать помощь проектам на этапах идей и изготовления опытных образцов, когда перспективы получения коммерческих кредитов или венчурного финансирования не определены.

11. Поощрение более равномерного распределения активности рискового капитала по регионам, так как трудности, связанные с нахождением хороших предложений для инвестирования, которые испытывают многие венчурные капиталисты, могут быть частично вызваны географическим несоответствием между предложениями и потребностями в венчурном капитале, возникающим из-за концентрации рискового капитала и инвестиций в определенных регионах.

12. Разработка мер регулирования и контроля процесса венчурного инвестирования.³

³ Гулькин П. Российское государство и венчурная индустрия // Инновации. – 2002. - № 1.

Европейская ассоциация прямых инвестиций и венчурного капитала (EVCA) в 2000 г. определила пять приоритетных направлений по созданию в России здоровой почвы для развития венчурного бизнеса. Этими приоритетами для венчурного капитала и принципиально важных областей его деятельности являются:

- переориентирование системы налогообложения на получение прибыли, создание понятного механизма взимания налогов и недопустимость действия правил обратной силы;
- внесение поправок в хозяйственное право, нацеленных на создание условий для инвестирования венчурного капитала;
- упрощение требований к регистрации венчурных инвестиций, замена разрешительной системы на уведомительную;
- содействие развитию финансовой инфраструктуры, отвечающей требованиям бизнеса;
- создание благоприятных условий для поддержки предпринимательства.⁴

В «Основных направлениях развития внебюджетного финансирования высокорисковых проектов (системы венчурного инвестирования) в научно-технической сфере на 2000-2005 гг.» целью развития системы венчурного инвестирования в России было определено создание благоприятных условий для развития научно-технического и инновационного предпринимательства и механизмов, обеспечивающих привлечение инвестиций в наукоемкие инновационные проекты, реализуемые венчурными предприятиями.

В качестве основных направлений развития системы венчурного инвестирования выделены нормативное, организационное и экономическое⁵.

⁴ Белая книга. Приоритеты для прямого инвестирования в России. СПб.: РАВИ, 2000.

⁵ Фоломьев А.Н., Каржаув А.Т. К вопросу о концепции национальной системы венчурного инвестирования // Инновации. – 2002. - № 10.

Нормативное направление развития системы включает принятие нормативных правовых актов, обеспечивающих эффективное функционирование системы венчурного инвестирования в научно-технической сфере.

Организационное направление развития системы венчурного инвестирования подразумевает создание федеральных, региональных и отраслевых венчурных инвестиционных институтов, других элементов системы венчурного инвестирования, а также организацию подготовки кадров.

Основной задачей в этом направлении является создание региональных и отраслевых венчурных инвестиционных институтов, привлекающих средства российского и зарубежного частного капитала и вкладывающих эти средства в российские венчурные предприятия. Для обеспечения координационных функций создается Межведомственный совет, обеспечивающий выработку решений и подготовку предложений для органов государственной власти по созданию условий и механизмов, необходимых для привлечения российских и иностранных инвестиций в научно-техническую сферу. Совет организует анализ инвестиционной практики и распространение позитивного опыта, выработку и распространение организационных и методологических рекомендаций по инвестированию в наукоемкие инновационные проекты.

В рамках многоуровневой системы подготовки менеджеров для инновационной деятельности в научно-технической сфере предусматривается организовать подготовку кадров для венчурного предпринимательства.

3.2.2. Развитие венчурного предпринимательства в Брянске и Брянской области

В Брянске существует областная целевая программа "Развитие инновационной инфраструктуры Брянской области" (2007 - 2010 годы), прил.5.

Основная задача региональной научно-технической политики – обеспечить концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях, создать условия для межрегиональной кооперации и стратегического партнерства власти, бизнеса и общественных институтов в рамках инновационной модели развития. Повышение эффективности региональной экономики с помощью инноваций в традиционных для Брянской области отраслях необходимо сделать одним из важнейших региональных приоритетов. Инновационная экономика должна стать условием для повышения конкурентоспособности всех ее отраслей.

На сегодняшний день инновационная инфраструктура Брянской области характеризуется следующими проблемами:

- 1) отсутствуют отдельные ключевые элементы инфраструктуры для поддержки инновационной деятельности;
- 2) действующая инфраструктура поддержки инновационной деятельности не адаптирована к потребностям целевых групп (существующие компании, использующие инновации, малые инновационные предприятия и научные организации) и работает недостаточно эффективно;
- 3) различные организации, ориентированные на экономическое развитие Брянской области, не работают как интегрированная инфраструктура;
- 4) недостаточно квалифицированных кадров для работы в области коммерциализации научных разработок и трансфера технологий, у руководителей и менеджеров научных и других организаций отсутствуют специальные знания и опыт в данной сфере.

Цель программы – формирование и развитие инновационной инфраструктуры для обеспечения эффективного функционирования региональной инновационной системы и устойчивого экономического развития Брянской области.

Индикаторами успешности такого развития служат:

обеспечение роста доли инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров;

увеличение объемов выпускаемой инновационной продукции на предприятиях области;

подготовка индивидуальных предпринимателей и руководителей малых инновационных предприятий;

повышение квалификации персональных инновационных компаний.

Задачами программы являются:

совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей правоотношения в инновационной сфере;

совершенствование институтов и механизма формирования и реализации инновационных программ и проектов;

формирование территорий инновационного развития на базе имеющегося научного и промышленного потенциала;

развитие инфраструктуры кадрового обеспечения инновационной деятельности;

использование возможностей международного научно-технического сотрудничества для развития научно-технического потенциала Брянской области;

организация взаимодействия органов государственной власти Брянской области, органов местного самоуправления и общественных организаций в целях развития инновационных территориальных кластеров.

Реализация поставленных задач должна осуществляться на основе использования таких принципов, как:

концентрация материальных, финансовых, иных ресурсов и организационных усилий;

рациональное сочетание государственного регулирования с действием рыночных механизмов, прямых и косвенных методов поддержки инновационной деятельности.

Программа направлена на создание условий для активного использования инноваций в самом широком спектре направлений – технологиях,

менеджменте, маркетинге и др., а также для повышения конкурентоспособности инновационных организаций, расположенных на территории Брянской области.

В рамках областной целевой программы "Развитие инновационной инфраструктуры Брянской области" (2007 - 2010 годы) предусматривается реализация следующих основных мероприятий:

1) создание и развитие областной инновационной инфраструктуры и условий для ее эффективной и стабильной работы, в том числе создание автономной некоммерческой организации.

2) поддержка инновационных проектов;

3) создание механизма венчурного финансирования (с участием средств федерального бюджета, субъектов Российской Федерации, внебюджетных источников). Венчурное финансирование – это особый вид инвестирования средств в новые высокотехнологичные компании для обеспечения их становления, роста и развития с целью получения прибыли в случае успешной реализации проекта.

Для предприятий малого инновационного бизнеса многие источники финансирования являются недоступными. Банки обычно очень осторожны и не рискуют выдавать кредиты малым предприятиям, особенно вновь созданным. Кредит таким предприятиям может быть предоставлен только при наличии первоклассных гарантий возврата кредитной суммы, получить которые весьма проблематично.

В последние годы все больше российских организаций открывают для себя такой канал мобилизации инвестиций, как создание венчурных (рисковых) компаний. Обычно речь идет о небольших инновационных группах, фирмах, занятых внедрением нововведений в производство.

Реализация наукоемких проектов по разным причинам далеко не всегда завершается предполагаемым положительным результатом.

4) создание механизма содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Основные задачи: создание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности; создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства;

5) предоставление субсидий на возмещение части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам российских кредитных организаций в соответствии с законодательством, оформленных на финансирование инновационных проектов;

6) участие в общероссийских и международных программах научно-технического и инновационного развития;

7) проведение межрегиональных и областных научно-практических конференций, семинаров и "круглых столов" по вопросам развития инновационной деятельности;

8) проведение областных конкурсов (конкурс на лучший молодежный инновационный проект, конкурс на лучшее инновационное предложение студентов брянских учебных заведений, конкурс на лучшую инновационную организацию, смотр-конкурс на лучшее изобретение и рационализаторское предложение);

9) организация выставок по пропаганде внедрения инноваций в производство;

10) участие в российских и международных выставках и салонах инноваций и инвестиций;

11) участие в семинарах, научно-практических конференциях и форумах по вопросам развития инновационной деятельности, проводимых Министерством образования и науки Российской Федерации, Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации и органами

государственной власти субъектов Российской Федерации, Российским советом ВОИР и Роспатентом;

12) аналитические исследования и разработка предложений по совершенствованию инновационной политики (проведение общественных слушаний, "круглых столов", разработка и издание управленческих методических рекомендаций);

13) мониторинг развития инновационной деятельности в области.

Таким образом, в Брянске и Брянской области предусмотрена поддержка венчурного предпринимательства. Основной проблемой не развитости венчурного предпринимательства является слабое финансирование таких проектов со стороны банков и государства.

Для получения кредитов на венчурное предпринимательство, необходимо разрабатывать наиболее эффективную программу развития инноваций.

В целях дальнейшей перспективы развития венчурного предпринимательства, любому предприятию, в том числе и для предприятий малого бизнеса, целесообразно заниматься изучением проблем региона, разрабатывать необходимые инновационные программы. Открывать дополнительные отделы по развитию инноваций и венчурного предпринимательства. Это позволит компаниям выйти на новый уровень управленческого развития.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Венчурные фирмы (venture [англ.] – рискованные предприятия) – организации, создаваемые для осуществления инновационной деятельности, связанной со значительным риском. Подсчитано, что венчурный (рисковый) капитал, вложенный в реализацию проектов, в 15% теряется полностью, в 25% приносит убытки, в 30% дает весьма скромную прибыль. Однако в оставшихся 30% случаев достигнутый успех и полученная при этом прибыль позволяют в 30-200 раз перекрыть вложенные средства.

Инновации – это изменения, повышающие эффективность управления и определяющие развитие фирмы, укрепляющие позиции фирмы.

Объектом исследования в курсовой работе было выбрано предприятие ООО «Мидлэнд-Арт», имеет организационно-правовую форму в виде общества с ограниченной ответственностью. ООО «Мидлэнд-Арт» - это коммерческая организация, осуществляющая деятельность в производственной сфере на основании устава.

Целью Общества является извлечение прибыли.

Основные виды деятельности организации:

- производство одежды, аксессуаров и прочих изделий из меха;
- производство головных уборов;
- оказание услуг по пошиву одежды и головных уборов из меха другим предприятиям (переработка давальческого сырья);
- химическая чистка и ремонт меховых изделий.

На основании проведенного нами анализа по предприятию в период с 2006-2008 г.г. можно сделать следующий вывод:

Показатели рентабельности и доходности увеличились. Произошло улучшение финансового состояния предприятия. Большая часть капитала предприятия сформирована за счет собственных источников. Заемные источники предприятия занимают небольшой удельный вес, причем к 2008 г.

их стоимость снижается. Все это говорит о том, что предприятие не очень зависимо от внешних инвесторов.

Произошло замедление оборачиваемости собственного капитала.

Для повышения эффективности предпринимательства необходимо разрабатывать новые товары или услуги. Так в настоящий момент на предприятии ежегодно, специалисты изучают рынок меховых изделий, совершают поездки в другие страны для изучения новых направлений моды, новых технологий и др. Это все положительно влияет на деятельность организации. Поэтому в перспективе на предприятии целесообразно будет создать новую дополнительную услугу- хранение меховых изделий в специально предназначенных для этого холодильниках. Это услуга в России еще очень новая, холодильное оборудование для хранения меховых изделий появилось недавно.

Для открытия новой услуги целесообразно будет взять холодильное оборудование в лизинг.

Слово лизинг происходит от английского слова «LEASE» - аренда.

Стоимость хранения (на весь период с апреля- по октябрь составит 0,7% от стоимости вещи). За счет этого планируется увеличить выручку на 10%.

Проведенный анализ показал, что выручка предприятия в перспективе увеличиться на 2444,52 тыс. руб.

В настоящий момент в России, как в прочем и в Брянске венчурное предпринимательство развито очень слабо.

Имеется ряд существенных проблем, препятствующих развитию венчурной индустрии в России. Основные из них:

- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования;

- отсутствие российского капитала в венчурной индустрии России - одного из основных факторов привлекательности страны для зарубежных инвесторов;
- низкая ликвидность венчурных инвестиций, в значительной мере обусловленная недостаточной развитостью фондового рынка, являющегося важнейшим инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных предприятий;
- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологичного сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов;
- низкий авторитет предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса.

Кроме того факторами, сдерживающими развитие венчурной индустрии являются:

- недостаточная информационная поддержка венчурной индустрии в России;
- отсутствие необходимого количества квалифицированных управляющих венчурными фондами и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей;
- усложненная регистрация венчурных фондов в российской юрисдикции.

В Брянске существует областная целевая программа "Развитие инновационной инфраструктуры Брянской области" (2007 - 2010 годы), прил.5.

Основная задача региональной научно-технической политики – обеспечить концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях, создать условия для межрегиональной кооперации и стратегического партнерства власти, бизнеса и общественных институтов в рамках инновационной модели развития. Повышение эффективности региональной экономики с помощью инноваций в традиционных для Брянской области отраслях необходимо сделать одним из важнейших региональных приоритетов. Инновационная экономика должна стать условием для повышения конкурентоспособности всех ее отраслей.

Одним из направлений программы по г. Брянску является: создание механизма венчурного финансирования (с участием средств федерального бюджета, субъектов Российской Федерации, внебюджетных источников). Венчурное финансирование – это особый вид инвестирования средств в новые высокотехнологичные компании для обеспечения их становления, роста и развития с целью получения прибыли в случае успешной реализации проекта.

Таким образом, в Брянске и Брянской области предусмотрена поддержка венчурного предпринимательства. Основной проблемой не развитости венчурного предпринимательства является слабое финансирование таких проектов со стороны банков и государства.

Для получения кредитов на венчурное предпринимательство, необходимо разрабатывать наиболее эффективную программу развития инноваций.

В целях дальнейшей перспективы развития венчурного предпринимательства, любому предприятию, в том числе и для предприятий малого бизнеса, целесообразно заниматься изучением проблем региона, разрабатывать необходимые инновационные программы. Открывать дополнительные отделы по развитию инноваций и венчурного предпринимательства. Это позволит компаниям выйти на новый уровень управленческого развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Венчурное инвестирование в России (юридические аспекты). Материалы к обсуждению. СПб.: РАВИ, 2001 г., с. 44.
2. Венчурное финансирование: теория и практика / Сост. докт. техн. наук Н. М. Фонштейн. М.: АНХ., 2007 г., с. 172-188.
3. Венчурный капитал и прямое инвестирование в России. Сборник статей и выступлений. СПб.: РАВИ, 2000 г. С. 45.
4. Галица А. Инновационный концерн как интегральная форма организации бизнеса // Экономист. - N 11. 2001. С. 27-34.
5. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник для вузов/ Под общ. ред. В. И. Кушлина, Н. А. Волгина. М.: ОАО НПО "Экономика", 2000. С. 418.
6. Инновационный процесс в странах развитого капитализма / Под. ред. И.Е. Рудакова. - М.: Изд-во МГУ, 2002.
7. К вопросу о концепции национальной системы венчурного инвестирования //А. Н. Фоломьев, д.э.н., профессор А. Т. Каржаув, докторант Российской академии государственной служб , 2006 г.
8. Могилевский В. Д. Методология систем: вербальный подход / Отд-ние экон. РАН: науч.-ред. совет изд-ва "Экономика". М.: ОАО "Издательство "Экономика"", 1999, с. 22.
9. Российский статистический ежегодник: Стат. сб./ Госкомстат России. М.: 2008.
- 10.Руководство по финансовым технологиям <http://docs.rcsme.n.i/rus/RS/Fin-technol/Part 2-1.htm>.
- 11.Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. - М.: Экономика, 2007г.
- 12.Управление инвестициями: в 2-х томах / В. В. Шерemet, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро и др. М.: Высшая школа. 2008г.

13. Фролов И. Э. К вопросу об исследовании продвижения российской продукции на зарубежные рынки с учетом гармонизации технологической структуры российской экономики // www.sbcinfo.ru/articles/8th_2000_conf/2_8.hlm.
14. Эмиль Ван дер Бург. Развитие европейской венчурной индустрии в конце 90-х годов и процессы развития в Восточной Европе. СПб.: РАВИ, 2001 г.

ПРИЛОЖЕНИЯ