

ЭКОНОМИКА

Полещук Ольга Владимировна

аспирант

НОУ ВПО «Самарский институт

экономики и управления»

г. Самара

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: в статье рассмотрены стадии венчурного финансирования как своеобразного вида инвестирования средств в новые высокотехнологичные компании для обеспечения их становления, роста и развития с целью получения прибыли в случае успешной реализации проекта. Проанализированы особенности венчурного финансирования инновационных проектов в современных экономических условиях.

Ключевые слова: инновационный проект, венчурное финансирование, инвестирование средств, инновации, риски.

Перспективы развития России в XXI веке в огромной степени зависят от состояния научно-технического сектора экономики – уровня прикладных исследований и возможностей промышленной реализации передовых технологий, рыночного потенциала производимой продукции.

Становление индустрии венчурного капитала и прямого инвестирования в России в настоящий момент является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики и необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности.

По оценкам экспертов, в нашей стране есть богатые возможности для реализации венчурных проектов. Прежде всего, венчурных инвесторов интересуют

промышленная реструктуризация, новые технологии и малый бизнес. Предполагается, что именно эти секторы экономики станут объектами рискованных инвестиций [1].

Существует множество определений венчурного финансирования, 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.

Организационная структура типичного венчурного института выглядит следующим образом. Он может быть образован либо как самостоятельная компания, либо существовать в качестве незарегистрированного образования как ограниченное партнерство [3].

По окончании срока действия соглашения партнерство (фонд) прекращает свою деятельность, венчурные капиталисты создают другой венчурный фонд и пытаются привлечь в него новые капиталы.

В центре любого инвестиционного проекта всегда находится предприниматель. Он общается не с неким обезличенным «венчурным капиталистом», а с таким же, как и он сам предпринимателем, который управляет венчурным фондом. В основе этого бизнеса в большей степени, чем где бы то ни было еще, лежат человеческие отношения. Взаимоотношения между двумя предпринимателями на сленге, принятом в среде венчурных капиталистов называются «people chemistry» («людская химия»). Сделка между этими людьми строится по принципу «выигрыш-выигрыш». Личная симпатия и общность взглядов на дальнейшее развитие бизнеса инвестора и предпринимателя при этом имеют едва ли не большее значение, чем выводы, полученные в ходе финансового или рыночного анализа.

Как правило, составление меморандума означает почти окончательное решение, поскольку в венчурном бизнесе принято доверять друг другу: инвестиционный комитет, безусловно, полагается на мнение исполнительного директора или менеджера фонда, который в свою очередь несет полную ответственность за

сделанное им предложение. Тем не менее, отказ вполне вероятен даже на этом, окончательном этапе [6].

В венчурном бизнесе принята следующая классификация компаний, претендующих на получение инвестиций [4; 5]:

1. Seed («компания для посева») – по сути, это только проект или бизнес-идея, которую необходимо профинансировать для проведения дополнительных исследований или создания пилотных образцов продукции перед выходом на рынок.

2. Start up («только возникшая компания») – недавно образованная компания, не имеющая длительной рыночной истории. Финансирование для таких компаний необходимо для проведения научно-исследовательских работ и начала продаж.

3. Early stage (начальная стадия) – компании, имеющие готовую продукцию и находящиеся на самой начальной стадии ее коммерческой реализации. Такие компании могут не иметь прибыли, и, кроме того, могут требовать дополнительного финансирования для завершения научно-исследовательских работ.

4. Expansion (расширение) – компании, которым требуются дополнительные вложения для финансирования своей деятельности. Инвестиции могут быть использованы ими для расширения объемов производства и сбыта, проведения дополнительных маркетинговых изысканий, увеличения основных фондов или рабочего капитала.

Кроме перечисленных выше, инвестиции венчурных фондов и компаний могут быть использованы для:

1. Bridge financing («наведение моста»). Этот тип финансирования предназначен для компаний, преобразуемых из частных в открытые акционерные общества и пытающихся зарегистрировать свои акции на фондовой бирже.

2. Management Buy-Out («выкуп управляющими»). Инвестиции, предоставляемые управляющим и инвесторам существующей компании для приобретения ими действующих производств или бизнеса в целом.

3. Management Buy-In («выкуп управляющими со стороны»). Финансовые ресурсы, предоставляемые венчурным инвестором управляющему или группе управляющих со стороны для приобретения ими компании.

4. Turnaround («переворот»). Финансирование компаний, испытывающих те или иные проблемы в своей деятельности с целью обретения стабильности и более прочного финансового положения.

5. Replacement Capital («замещающий капитал») или Secondary Purchase («вторичная покупка»).

Приобретение акций действующей компании другим венчурным институтом или другим акционером / акционерами.

Когда подготовительная работа завершена и предприниматель со своей компанией получают инвестиции, наступает новая стадия, носящая название «hands-on management» или «hands-on support».

Перевести это образное выражение можно как «управлять (или помогать), держа руку на пульсе».

Инвестору безразлично, как компания использует предоставляемые им средства. Это не означает, что над финансово-хозяйственной деятельностью учреждается мелочная опека. Представитель венчурного фонда, как правило – инвестиционный менеджер, входит в состав совета директоров компании в качестве неисполнительного директора. Он присутствует на регулярных заседаниях совета и принимает участие в разработке стратегических решений. Исполнительные директора компании отчитываются перед советом, как этого требует ее устав. Обычно, раз в месяц на совет директоров подаются отчеты управляющих, которые составляются в произвольной форме. По сути, это месячные отчеты о движении денежных средств компании. В тех фирмах, где существует эффективная система управления финансами и отчетности, совет директоров может регулярно получать основные финансовые отчеты (баланс, отчет прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств).

Присутствием представителя фонда на заседаниях и контроля с его стороны за финансовым состоянием инвестированной компании, не ограничивает участие

венчурного института в делах этой фирмы. Приходя в компанию, венчурный капиталист приносит с собой один из ценнейших для бизнеса актив – свои деловые контакты и опыт. Повышение ценности – обязательная для исполнения задача инвестора. Как распорядители значительных денежных ресурсов и опытные профессионалы, венчурные инвесторы занимают порой видное положение в деловом сообществе и располагают многочисленными полезными контактами. Выход компаний на биржу, иными словами, преобразование ее из закрытой частной фирмы в открытую акционерную компанию, – один из путей выхода венчурного инвестора из нее, заключительная стадия процесса инвестирования.

Список литературы

1. Будаева М.С. Формы и источники финансирования инноваций // Путеводитель предпринимателя. – 2010. – №6. – С. 29–39.
2. Лукашов А.В. Венчурное финансирование // Управление корпоративными финансами. – 2006. – №2.
3. Казаков В.В. Экономическая основа управления региональными системами // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – №325. – С. 130–134.
4. Нечаев А.С. Налогообложение в России: анализ и тенденции развития / А.С. Нечаев, О.В. Антипина // Економічний часопис-XXI. – 2014. – Т. 1. – №1–2. – С. 73–77.
5. Нечаев А.С. Методика начисления амортизации с учетом ликвидационной стоимости и фондоотдачи // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – №2. – С. 135–137.
6. Прокопьева А.В. Существование инновационного риска в деятельности хозяйствующего субъекта // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – №3. – С. 12.
7. Штельмах В. Метод потока денежных средств // Лизинг курьер. – 2014. – №1 (7). – С. 12–16.
8. Якушин А.Б. Существующие жизненные циклы производимого товара // Внешняя торговля. – 2012. – №2. – С. 33–41.

9. Финансирование инновационной деятельности [Электронный ресурс]. –
Режим доступа: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_FD29945E-6FF2-4D19-9F0F-30A8524C5BD7.html