

УДК 334.722

## ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В БИЗНЕСЕ

Спанова Л.К., Смагулова Ж.Б., Арынова Л.Д.

*РГП ХВ Кызылординский Государственный Университет имени Коркыт Ата, Кызылорда,  
e-mail: zanna\_smag@rambler.ru*

Цель работы – раскрыть сущность и цели венчурного бизнеса в современной экономике, раскрыть основные характеристики венчурного капитала (долговременность, объекты венчурного капитала, контроль над инвестициями, доход от вложений капитала) и его отличия от банковского финансирования (принцип «одобренного риска», долгосрочность инвестирования). Также в статье определены источники венчурного финансирования и основные структуры, участвующие в формировании венчурных фондов на мировых рынках ( пенсионные фонды; страховые компании; банки; промышленные корпорации; государственные структуры; частные лица; некоммерческие фонды)

**Ключевые слова:** венчурное финансирование, источники венчурного капитала, финансирование стратегического партнера, венчурный бизнес, венчурные фонды

## FEATURES OF VENTURE FINANCING IN BUSINESS

Spanova L.K., Smagulova Z.B., Arynova L.D.

*RSE EC Kyzylorda State University n.a. Korkyt Ata, Kyzylorda, e-mail: zanna\_smag@rambler.ru*

The aim of article is to describe the essence and the purposes of venture business in modern economy, to open the main characteristics of the venture capital (long-term character, objects of the venture capital, control over investments, the income from capital investments) and its differences from bank financing (the principle of «the approved risk», long term of investment). Also in article the sources of venture financing and the main structures participating in formation of venture funds in the world markets (pension funds; insurance companies; banks; industrial corporations; government institutions; individuals; noncommercial funds) are defined

**Keywords:** venture financing, sources of the venture capital, financing of the strategic partner, venture business, venture funds

За рубежом, главным образом в США и некоторых странах Западной Европы, механизмы венчурного финансирования предпринимательских проектов широко используются на практике уже не одно десятилетие и получают в последние годы все более широкое распространение. Общий мировой рынок венчурного капитала превзошел в середине 90-х годов 100 млрд долл. За один только 1996 год новые инвестиции венчурного капитала в США составили около 10 млрд долл., а на европейском континенте – почти 8 млрд долл.

Возможно эти цифры не производили бы столь большого впечатления на фоне общих инвестиционных расходов, если бы не одно существенное обстоятельство. Дело в том, что именно венчурный капитал с присущими ему отличительными особенностями сыграл во второй половине XX века важнейшую роль в реализации крупнейших научно-технических нововведений в области микроэлектроники, вычислительной техники, информатики, биотехнологии и в других наукоемких отраслях производства. Поэтому развитию венчурного бизнеса активно содействуют государственные органы ряда ведущих индустриальных стран. Они исходят при этом из необходимости повышения конкурентоспособности национальной про-

мышленности в условиях обострения соперничества на мировом рынке. Немалую роль играет и забота о поддержании уровня занятости населения, в том числе, через создание новых рабочих мест в малом бизнесе.

Результаты целенаправленного государственного вмешательства в рассматриваемой области хорошо видны на примере стран Западной Европы, которые до начала 80-х годов заметно отставали от США по суммарному объему аккумулированного из различных источников и работающего на экономику венчурного капитала, а уже в 1991 г. вместе взятые не только догнали, но и обошли американцев [2].

**Основной целью исследования** является раскрыть роль и значение венчурного бизнеса, а также особенности венчурного финансирования в современной экономике.

### Материалы и методы исследования

Значительный вклад в исследовании значения и роли малого предпринимательства внесли российские и зарубежные ученые Ильенкова С.Д., Мальцевой С.В., А.В. Сурин, О.П. Молчанова и другие. Исследование базируется на использовании научных методов: обобщения от частного к общему и от общего к частному, анализа, прогнозирования, экономической оценки (аналогии). В ходе написания статьи использованы различные источники литературы: научная литература, статистические данные и т.д.

### Результаты исследования и их обсуждение

Венчурный бизнес – инвестирование, как правило, в виде акционерного капитала, в демонстрирующие потенциал быстро-растущие предприятия, одна из основных форм реализации технологических нововведений. Этот вид предпринимательства в большой степени характерен для коммерциализации результатов научных исследований в наукоемких и, в первую очередь, в высокотехнологических областях, где перспективы не гарантированы и имеется значительная доля риска[1].

Целью венчурного капитала является получение высокого дохода от инвестиций, который инвесторы получают в абсолютном большинстве случаев не в виде дивидендов, а в виде возврата на инвестиции при продаже после нескольких лет успешного развития своей доли компании партнерам по бизнесу, на открытом рынке или крупной компании, работающей в той же области, что и развивающаяся фирма.

По определению Европейской ассоциации венчурного финансирования – это акционерный капитал, предоставляемый профессиональными фирмами, которые инвестируют с одновременным управлением в демонстрирующие значительный потенциал роста частные предприятия в их начальном развитии, расширении и трансформациях [2].

В венчурном бизнесе принята следующая классификация компаний, претендующих на получение инвестиций:

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

– Start up – недавно образованная компания, не имеющая длительной рыночной истории. Финансирование для таких компаний необходимо для проведения научно-исследовательских работ и начала продаж.

– Early stage – компании, имеющие готовую продукцию и находящиеся на самой начальной стадии ее коммерческой реализации.

– Expansion – 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 уставного капитала или оборотных средств[1].

Вложение средств в инновационные компании привлекательно для инвесторов за рубежом по целому ряду причин, среди которых, прежде всего, следует выде-

лить максимальный прирост, который дает венчурный капитал (в течение последних 10 лет он обеспечивал среднегодовой доход в 15,7%, а самые лучшие фонды обеспечивают прирост капитала до 80%), а также значительные налоговые льготы лицам, инвестирующим в венчурные предприятия[1].

По своей экономической природе венчурное финансирование – современная разновидность учредительства, т.е. создания и развития перспективных фирм, компаний с целью быстрого преумножения первоначального вклада (учредительского взноса в уставный капитал) и последующей его реализации по рыночной стоимости [3]. Инвестиции венчурного капитала сопряжены с длительными сроками, элементами риска, участием в управлении компанией и с доходами в большей степени в форме прироста капитала, чем в виде дивидендов. Основными характеристиками венчурного капитала являются следующие:

– Они долговременны – от трех до семи лет;

– объекты инвестирования являются компании, способные к быстрому увеличению собственной рыночной стоимости за счет разработки и внедрения инноваций или реинжиниринга бизнес-процессов;

– инвестор посредством управляющей компании осуществляет контроль над инвестициями через сотрудничество с командой управляющих инвестируемой компании с целью оказания поддержки и консультаций, опирающихся на экспертизу, опыт и контакты венчурных капиталистов, что увеличивает ценность инвестиций;

– доходы от вложений капитала в большей степени имеют форму прироста стоимости капитала в конце периода инвестиций. Венчурное финансирование не затрагивает все элементы инновационной цепи, оно обычно начинается с опытного производства и разработок и заканчивается выходом инновационного товара на рынок, не затрагивая фундаментальные исследования и вопросы дальнейшего развития производства и реализации продукции.

Особенности, отличающие венчурное финансирование от банковского финансирования или финансирования стратегического партнера – это то, что:

1. Венчурное финансирование невозможно без принципа «одобренного риска» (вкладчики капитала заранее соглашаются с возможностью потери средств при неудаче финансируемого предприятия в обмен на высокую норму прибыли в случае ее успеха).

2. венчурное финансирование предполагает долгосрочное инвестирование капи-

тала, при котором вкладчику приходится жить в среднем от трех до пяти лет, чтобы убедиться в перспективности проекта, и от пяти до десяти лет, чтобы получить прибыль на вложенный капитал [3].

Рисковое финансирование размещается не как кредит, а в виде паевого взноса в уставный капитал венчура. Вновь учреждаемые предприятия, как правило, пользуются юридическим статусом партнерств, а вкладчики капитала становятся в них партнерами с ответственностью, ограниченной размерами вклада. В зависимости от доли участия, которая оговаривается при предоставлении денег, рискованные инвесторы имеют право на соответствующее получение будущих прибылей от финансируемого предприятия. Венчурный предприниматель в отличие от стратегического партнера редко стремится захватить контрольный пакет акций компании. Обычно это пакет акций порядка 25–40%. Еще одной особенностью рискованной формы финансирования является высокая степень личной заинтересованности инвесторов в успехе нового предприятия. Это вытекает как из высокой рискованности проекта, так и из статуса совладельца учреждаемого венчура, поэтому рискованные инвесторы часто не ограничиваются предоставлением средств, а оказывают различные консультационные, управленческие и прочие услуги, созданные венчурам [3].

Источниками венчурного финансирования являются:

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

Основными структурами, участвующими в формировании венчурных фондов на мировых рынках, являются: пенсионные фонды; страховые компании; банки; промышленные корпорации; государственные структуры; частные лица; некоммерческие фонды.

Объектами венчурного инвестирования в основном являются малые и средние частные или приватизированные предприятия.

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, среднесрочного по западным меркам, на срок от трех до семи лет. На практике, однако, чаще встречается комбинированная форма венчурного инвестирования, при которой часть средств вносится в акционерный капитал, а другая – предоставляется в форме инвестиционного кредита.

Целью венчурного инвестора не является приобретение контрольного пакета акций компании (во всяком случае при первичном инвестировании), так как, оставаясь собственником компании, ее владелец будет более заинтересован в эффективном использовании венчурного капитала на благо роста компании и в увеличении ее рыночной стоимости.

Говоря о механизме венчурного инвестирования, можно назвать три основных действующих лица процесса венчурного инвестирования:

- 1) институциональный инвестор (источник финансирования);
- 2) предпринимательская фирма, получающая и использующая капитал;
- 3) агентство или агент, находящиеся между этими двумя лицами, которые идентифицируют, сортируют, осуществляют сделки и соответствующий мониторинг и контроль и привлекают дополнительные средства [3].

#### Список литературы

1. Венчурное инвестирование. Венчурные инвестиции в вопросах и ответах. Официальный сайт АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». – Режим доступа: <http://www.damu.kz/621> (дата обращения: 25.10.15).
2. Дагаев А.А. Механизмы венчурного (рискового) финансирования: мировой опыт и перспективы развития в России // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 2.
3. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. – Москва: Юнити-Дана, 2007. – 335 с.
4. Мальцева С.В. Инновационный менеджмент. Высшая школа экономики, Национальный исследовательский университет. – Москва: Юрайт, 2014. – 527 с.
5. Суринов А.В., Молчанова О.П. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА М, 2009. – 368 с.