**Понятие венчурного финансирования**

**Долговое или долевое финансирование**

Пакеты венчурного финансирования могут быть различного типа. Тремя основными являются:

1. Обычные акции.
2. Привилегированные акции.
3. Кредит.

Каждый компонент используется по назначению:

1. Венчурный капитал должен использоваться в ранних раундах для финансирования научно-исследовательских разработок и развития, для создания продукта. В последующих раундах — для покупки ценных бумаг, маркетинга и ускорения темпов роста.
2. Кредит должен быть использован для создания оборотного капитала и построения инфраструктуры. Кредит обычно следует за венчурным капиталом. Кредит обходится дешевле, чем венчурный капитал, т.к. венчурные инвесторы подвергают свои денежные средства большему риску и поэтому могут рассчитывать на более высокий доход от инвестиций.

Самой популярной стратегией привлечения денежных средств является поэтапное финансирование. Это процесс определения временных рамок для каждого этапа финансирования, который соотносится с выполнением знакового пункта общего плана построения бизнеса.
Характерные черты венчурного капитала:

* Финансирование предоставляется новым или существующим фирмам, обладающим потенциалом.
* Предоставляется венчурным предприятиям и предприятиям, создающим новые ниши на рынке т.к. у них нет обеспечения, истории и доходов, позволяющих получить кредит.
* Опыт менеджеров - главный критерий при оценке перспектив вероятности получения финансирования.
* Предприниматель передает некоторую часть собственности и контроля над бизнесом инвестору.
* Инвестиции, требующие высоких прибылей, структурируются так, чтобы возврат на них был осуществлен в течение 3-7 лет.
* Став ликвидной - через IPO, продажу бизнеса и т.п., - фирма переходит на другие источники финансирования.
* Венчурные капиталисты ожидают получить 20–50% годовой прибыли на свои инвестиции к моменту ликвидности фирмы.
* Типичный размер инвестиций от $500,000 до $5 million.

**Понятие венчурного капитала**

Венчурный капитал - это капитал, вложенный инвесторами в рискованное предприятие на ранних стадиях его развития. Самое важное на первоначальном этапе - это найти настоящего профессионала в области привлечения денежных средств и установления полезных контактов. Менеджерской команде нужно провести собеседование как минимум с пятью кандидатами, выбрать лучшего, а затем тщательно проверить его деловые качества и благонадежность. Необходим человек с хорошими связями в отрасли и опытом привлечения инвестиций в аналогичные компании. Когда инвесторы захотят познакомиться с менеджерской командой лично, участие удачно выбранного посредника поможет сделать успешное представление компании и достичь поставленной цели.
Жизненно необходимым для достижения успеха в бизнесе является осознание того, что поиск и привлечение капитала продолжается постоянно, пока растет и развивается компания. Окончание одного раунда финансирования является началом следующего. Чтобы найти средства для первого раунда финансирования, потребуется, по меньшей мере, шесть месяцев, для следующего - от трех месяцев до полугода и т.д.

**Язык венчурного капитала**

Цель компании - найти финансирование. Следует помнить, что намного легче завоевать доверие потенциальных инвесторов, если говорить с ними на их языке или хотя бы хорошо понимать их язык. Многие предприниматели, порой, с удивлением узнают, что выражение «венчурный капитал» не означает финансирования в привычном смысле слова. Этот термин употребляется для определения специфического вида финансирования с особыми условиями и правилами. Ниже следуют примеры терминов, употребляемых в венчурном бизнесе.
Посевной капитал (Seed Capital) - источник финансирования для предприятий, пребывающих на стадиях «старт-ап» или раннего роста, где производимый продукт или услуга находятся в фазе концепции или развития.
Предприятие стадии «старт-ап» (Startup Business) - cчитается от создания предприятия до начала операционной деятельности и получения первой прибыли.
Частное размещение ценных бумаг (Private Placement) - размещение вновь выпущенных ценных бумаг (акций и т. п.); предложение ограниченного партнерства среди определенной, узкой группы инвесторов (обычно 35 чел. или менее) в «личном» порядке.
«Разводнение» (Dilution) - уменьшение процента владения в компании, которое происходит: из-за продажи дополнительно выпущенных акций на рынке ценных бумаг; разницы в цене, заплаченной инвесторами в процессе частного размещения или при государственном финансировании.
Тщательное изучение (Due Diligence) - процесс предварительной тщательной проверки фирмами венчурного капитала и другими инвесторами всех аспектов деятельности компании, претендующей на финансирование.
Обоснование жизнеспособности проекта (Feasibility Study) - исследование потенциальных возможностей предприятия для ведения успешного бизнеса.
Доля в бизнесе (Equity Stake) - владение определенной частью акций компании, предоставляемое инвестору в качестве компенсации или дополнительной компенсации за различные услуги: консультации, помощь в управлении, организация финансирования и т.п.
«Доля пота» (Sweat Equity) - система оценки нематериального вклада (время, усилия) предпринимателя в предприятие.

**Финансирование различных стадий развития венчурного предприятия**

|  |
| --- |
|  |

**Предпосевная стадия.** Относительно малое количество денежных средств предоставляется изобретателю или предпринимателю для обоснования своей концепции потенциальной доходности бизнеса, который находится в стадии разработки. На данной стадии финансирование получает разработка самого продукта (в противоположность «чистому» исследованию), в то время как маркетинговые исследования финансируются редко.
**Посевная стадия.** Финансирование предоставляется вновь созданным компаниям для завершения разработки продукта и проведения первоначального маркетингового исследования. Эти компании могут находиться в процессе формирования или работают непродолжительное время. И в том и в другом случае продукт еще не имеет выхода на рынок. Как правило, на данной стадии своего развития компания имеет: команду ключевого менеджмента, подготовленный бизнес-план, проведенные первоначальные маркетинговые исследования.
**Первая стадия (Ранняя).** Финансирование предоставляется компаниям, израсходовавшим свой первоначальный капитал и нуждающимся в следующем раунде финансирования, для того чтобы начать коммерческий выпуск продукции и продажи.
**Вторая стадия.** Оборотный капитал предоставляется для расширения компании, которая уже производит и продает продукцию и нуждается в средствах для поддержания растущих счетов и создания запасов. Хотя факт прогресса компании налицо, о прибыли речь еще не идет.
**Третья стадия.** Финансирование предоставляется для значительного расширения компании, которая неуклонно увеличивает объемы продаж и уже начала приносить прибыль. Денежные средства используются для дальнейшего расширения производства, маркетинга, пополнения оборотного капитала или для разработки усовершенствованного продукта, внедрения новых технологий или для увеличения ассортимента.
**Промежуточное финансирование (Поздняя стадия или стадия Расширения).** Компания находится в фазе зрелости, приносит прибыль, продолжает стремиться к расширению и готовится в течение ближайших 6–12 месяцев стать «публичной» т. е. впервые эмитировать свои акции на фондовом рынке. Часто промежуточное финансирование организуется таким образом, чтобы вложенные средства можно было вернуть в результате процедуры первоначального публичного предложения акций на бирже (IPO). Также могут быть задействованы механизмы реструктуризации основных акционерных позиций путем проведения вторичных сделок. Это делается в том случае, когда «ранние» инвесторы хотят продать часть своих акций или совсем выйти из проекта. Промежуточное финансирование также используется при смене менеджмента компании, для того чтобы контрольный пакет акций был куплен до того, как компания выпустит свои акции на рынок.

**Финансирование ранних стадий развития венчурного предприятия**

Финансирование ранних стадий - это предоставление первоначального капитала предпринимателю, бизнес которого находится на уровне идеи. Поэтому привлеченные денежные средства используются для разработки продукта и проведения первичного маркетинга. Когда механизм запущен - ведется исследование рынка, идет разработка продукта, создана ключевая управленческая команда, можно осуществить следующий раунд финансирования, необходимого для найма квалифицированных менеджеров, покупки дополнительного оборудования и начала серьезной маркетинговой кампании.
Финансирование, предоставляемое на ранних стадиях развития компании, дает возможность последней начать серийное производство продукта и выйти с ним на рынок.
Венчурные фонды, предоставляющие посевной капитал инвестируют в компании, находящиеся на ранних стадиях своего развития. Инвесторы знают, что лишь 20 % проинвестированных компаний доживут до следующего раунда финансирования. Второй раунд осуществляется уже другим инвестиционным фондом или синдикатом фондов, который берет руководство процессом на себя. В качестве компенсации за высокий риск Фонд посевного капитала всегда требует очень высокого процента своего участия в компании, проводит финансирование в несколько раундов, а также назначает руководителей и сотрудников фирмы по своему усмотрению.
Первый раунд финансирования позволяет компании, находящейся на стадии расширения, начать полномасштабное производство продукта, организовать продажи и выйти на рынок.
Второй раунд позволяет компании, которая уже продает свой продукт, нанять дополнительное число новых сотрудников — специалистов по маркетингу, продажам, инженеров. Поскольку многие компании стадии расширения еще не являются полностью прибыльными, они часто используют «вливание» капитала для покрытия отрицательного денежного потока. Третий раунд или мезонинное финансирование позволяет провести значительное расширение компании, включая увеличение производственных площадей, проведение дополнительных маркетинговых исследований, разработку нового продукта. На данной стадии компания является безубыточной или уже приносит прибыль.
Первоначальное публичное предложение акций компании на фондовой бирже (IPO) - это последняя стадия развития успешной венчурной компании. Когда венчурная компания размещает свои акции на бирже - становится «публичной», она получает всю прибыль на инвестиции, ранее вложенные в проект.

**Получение доходов венчурными инвесторами**

Традиционные способы получения доходов инвесторами:
**1.Дивиденты**
В определенное время после получения финансирования предприятие выплачивает инвесторам дивиденты. Дивиденты, как правило, распределяются между инвесторами пропорционально вложенному капиталу. Размер дивидентов обычно определяется Советом директоров компании, но с условием ограничения суммы.
**2. Выход инвестора из проекта согласно заранее утвержденному графику**
В определенное время после получения финансирования предприятием, инвесторы имеют право вернуть вложенные средства путем продажи своих акций их первоначальному владельцу, но в таком объеме, чтобы наличные средства у предприятия имелись в нужном объеме. В случае, когда сразу несколько инвесторов хотят выйти из проекта, это осуществляется пропорционально вложенному капиталу и в соответствии с заранее утвержденным графиком.
**3. Выкуп контрольного пакета акций предприятия у инвесторов согласно заранее утвержденному графику**
В определенное время после получения инвестиции предприятие имеет право выкупить по заранее оговоренной цене акции компании, которыми владеет инвестор. Выкуп производится по заранее утвержденному графику.
**4. Слияние, поглощение, первоначальное публичное предложение акций на бирже**
В случае слияния, поглощения или IPO невозможно предугадать, каким будет доход инвестора. Подразумевается, что любое из этих действий будет совершено в интересах акционеров.
**5. Конвертируемая ссуда**
Альтернативой прямой инвестиции является ссуда, выданная инвестором. При этом определяется ссудный процент с регулярными выплатами в установленное время на протяжении всего срока действия ссуды. Инвестор имеет возможность обменять ссуду на процентную ставку в течение заранее оговоренного периода времени (обычно значительно меньшего, чем время действия ссуды).