

Р.Д. Ткачѳв

roman_tkachev@tut.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МИРОВОГО РЫНКА ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Как показывает мировая практика, за последнее десятилетие венчурный капитал стал едва ли не самым важным источником финансирования для компаний, находящихся на ранних стадиях своего развития. Такой уровень востребованности венчурного капитала обуславливается ограниченным доступом новых компаний, или стартапов, к финансовым средствам. Необходимость детального анализа данной темы вытекает из центральной роли венчурного капитала в развитии и поддержании потенциально прибыльных компаний, которые в свою очередь смогут обеспечивать стабильный рост национальной экономики.

Ввиду вышесказанного данная работа ставит перед собой следующие задачи: определить основных игроков рынка венчурного капитала и рассмотреть теоретические основы его функционирования.

Согласно определению Национальной ассоциации венчурного капитала США, венчурный капитал – это финансовые ресурсы, предоставляемые профессиональными инвесторами, которые инвестируют в молодые, быстро растущие компании, обладающие потенциалом превращения в компании, вносящие значительный вклад в экономику [1].

Можно выделить следующие характеристики венчурного капитала:

- Длительный период вложений
- Длительный срок окупаемости (согласно различным источникам, срок окупаемость на мировом рынке венчурного капитала может составлять 10 лет и больше)
- Высокая ставка доходности (как правило, 25-30% годовых)
- Высокая (повышенная) степень риска

Действительно, ввиду новизны финансируемой компании (бизнес-идеи, стартапа), вкладывания такого типа несут для инвесторов как повышенные риски, так и повышенный доход (в сравнение с инвестированием, например, в уже устоявшиеся компании).

Тогда как финансирование новых компаний является потенциально высокодоходным элементом портфолио инвестора, венчурный капитал зачастую является единственным возможным источником получения средств на реализацию разработанной бизнес-идеи у молодых компаний. Так как данные компании находятся на ранних этапах своего развития (как правило, находясь на рынке не более 2 лет), у них наблюдаются трудности в получении финансирования у таких традиционных источников капитала, как банки.

Выделяют два основных типа игроков на рынке венчурного капитала: венчурные фонды и бизнес-ангелы. Венчурный фонд – инвестиционный механизм (инструмент) частного акционерного капитала, который стремится инвестировать в компании, характеризующиеся высоким риском и высоким уровнем доходности. Фонды венчурного капитала отличаются от взаимных фондов и хедж-фондов тем, что они ориентированы на специфический тип инвестиций в компании, находящихся на ранних этапах развития. Все фирмы, которые получают венчурные инвестиции, имеют высокий потенциал роста, являются рискованными и имеют длительный инвестиционный горизонт. Также фонды венчурного капитала играют активную роль в своих инвестиционных проектах, обеспечивая руководство и, как правило, занимая место в совете директоров в финансируемой компании.

Значительное внимание в литературе, освещающей тему венчурного капитала, уделено так называемым бизнес-ангелам, частным инвесторам, обеспечивающих финансовую и экспертную поддержку компаниям на ранних этапах развития [2].

Бизнес-ангелы представляют из себя группу частных лиц, которые сформировали свой капитал с помощью различных источников. Как правило, данные лица сами являются предпринимателями или создателями успешных компаний. Исходя из анализа существующей литературы на тему венчурного капитала, такой тип инвесторов имеют несколько общих характеристик. Большинство бизнес-ангелов предпочитают инвестировать в компании, которые уже, несмотря на свой ранний этап существования, имеют отработанные и сбалансированные бизнес-процессы, чёткую систему управления, и, главное, проработанный бизнес-план или дорожную карту дальнейшего развития. Также бизнес-ангелы с более высокой вероятностью профинансируют предприятия, которые уже функционируют в знакомых им отраслях или секторах экономики. В случаях, где область экспертизы бизнес-ангела не совпадает с областью финансирования, чётко прослеживается следующая тенденция: бизнес-ангел обладает определённым образованием в финансируемой им области. Другим распространённым явлением среди данного типа инвесторов является совместное инвестирование - ситуация, в которой один бизнес-ангел финансирует предприятия совместно со своим доверенным лицом или партнером (зачастую, с другим бизнес-ангелом).

Несмотря на множество сходств между двумя основными игроками рынка венчурного капитала, следует отметить их основные различия. Бизнес-ангелы вкладываются в проекты на более ранних и, таким образом, рискованных этапах развития компании. Тогда как бизнес-ангелы используют собственные средства, венчурные фонды отличаются тем, что привлекают и используют средства институциональных инвесторов (например, страховых компаний или пенсионных фондов). Исходя из этого, существуют заметные отличия в размерах инвестиций основных участников рынка венчурного капитала: бизнес-ангел вкладывает в один проект от 5 тысяч до 100 тысяч долларов; венчурный фонд вкладывает в компанию не меньше 500 тысяч долларов.

Первым шагом для любого бизнеса, преследующего получения венчурного капитала, является разработка и презентация бизнес-плана для венчурной компании или бизнес-ангела. Если предложенный бизнес-план соответствует ожиданиям инвесторов (доходность, срок окупаемости и другие факторы), производится комплексная оценка компании, которая, среди прочего, включает в себя тщательное изучение ее бизнес-модели, продукта, системы управления и операционной истории.

По завершению анализа, фирма (инвестор) обязуется вложить финансовые средства в обмен на акционерный капитал компании. Эти средства могут быть предоставлены единовременным траншем, однако, как правило, капитал предоставляется в течение нескольких этапов. Причина такого дискретного подхода к финансированию заключается в следующем: венчурная компания или бизнес-ангел начинает принимать активное участие в управлении финансируемой компанией, консультируя лиц, принимающих решения, и отслеживая соблюдения ключевых показателей эффективности, прежде чем предоставлять компании дополнительные средства.

Инвестор покидает компанию через некоторое время, обычно через 4-6 лет после первоначальных инвестиций, инициируя слияние, поглощение или первичное публичное размещение акций (IPO).

В заключении данной работы, необходимо отметить текущие тренды на рынке венчурного капитала. На сегодняшний день можно наблюдать две основные тенденции: рост количество IT - проектов в портфолио, как венчурных фондов, так и у бизнес-ангелов, а также, не смотря на то, что глобальный экономический кризис случился в 2008 году, рынок венчурного капитала до сих пор испытывает его последствия – кризис имел огромное влияние на институциональных инвесторов, снизив их толерантность к риску, что придало

ещё большее влияния венчурным игрокам, способным финансировать более рискованные предприятия. Последняя тенденция подчеркивает важность венчурного рынка для национальных экономик, в том числе для экономики Республики Беларусь.

Литература

1. Justin Field. We Need to Update the Definition of a VC, Here's Why //The National Venture Capital Association (NVCA), 2018. – URL: <https://nvca.org/need-update-definition-vc-heres/> - Дата доступа: 28.09.2019
2. Christine K.Volkman, Kim Oliver Tokarski, Marc Grunhagen. Entrepreneurship in a European Perspective: Concepts for the Creation and Growth of New Ventures // Berlon: Springer Science & Business Media, 2010. — 521 с.

УДК 339.5

Е.А. Цыплицкая

o.liakhovetz@gmail.com

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, Украина

МОДЕЛЬ МНОГОУРОВНЕВОГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СТОИМОСТИ

Статья посвящена теоретическому осмыслению и прикладной разработке системы институциональных взаимосвязей между государством, регионом и предприятием для включения отечественной продукции в глобальные цепочки добавленной стоимости. В работе определены выгоды и основные препятствия для участия в глобальных цепочках стоимости для стран с низкими и средними доходами. Изучены основные направления и инструменты поддержки и продвижения национальных экспортёров, применяемые на микро-, мезо- и макро-уровнях, которые представлены в виде многоуровневой модели взаимодействия государственных, региональных органов власти и бизнеса.

Многие современные исследователи признают тот факт, что производство в последние годы становится всё более фрагментированным [1; 2]. Такие явления как оффшоринг и аутсорсинг вызвали глобальные изменения в организации мирового производства. Способность страны принимать участие в мировой торговле и получать выгоды от трансфертов, влияющих на экономический рост, связана с их способностью проникать в глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС). Большинство компаний, производящих продукцию в развитых странах, передали свои производства специализированным производственным фирмам в других странах, формируя такие цепочки. С другой стороны, развитые страны, пытаясь сохранить рабочие места внутри страны, начинают прибегать к сокращению цепочек за счёт рещоринга, что также вызвано и новыми барьерами в международной торговле, созданными международными торговыми соглашениями и тарифной политикой государств.

Для стран с низкими и средними доходами, к которым относятся и Беларусь, и Украина, развитие международной торговли посредством включения в ГЦДС раскрывает новые возможности, начиная от ускорения технико-технологического и инновационного развития и заканчивая возрастающими социальными стандартами. Поэтому для таких экономик расширение участия в таких цепочках становится приоритетным направлением экономической политики при возрастающей роли государства в этом процессе на мезо- и макроуровне, что и определяет актуальность данной статьи.

Целью статьи является разработка модели институциональных связей между микро-, мезо- и макро-уровнями продвижения национальных производителей в глобальные цепочки стоимости в рамках государственной и региональной экономической политики и корпоративного управления.