

Венчурный капитал

Канадские Центры Деловых Услуг (Canada Business Service Centres) - CBSC

Многие люди узнают о термине «венчурный капитал» после того, как они осознают, что кредитные институты не хотят финансировать их бизнес-проект. Существует огромная разница между получением ссуды от кредитной организации и продажей доли в капитале вашей фирмы венчурной компании. Действительно ли вы готовы к новому партнеру, который примется в определенной степени контролировать руководство компанией, даже если будет довольно редко принимать участие в текущих операциях? Готовы ли вы выяснять, что нужно венчурным капиталистам (ваша бизнес-идея может быть хороша для вас, но не обладать достаточным потенциалом для привлечения венчурного капитала)? Готовы ли вы потратить время на поиски и обхаживание венчурных капиталистов (венчурный капитал гораздо труднее найти, чем получить банковский кредит, кроме того знакомство друг с другом как с потенциальными партнерами – это долгий процесс)? Готовы ли вы к тщательной проверке ваших способностей как руководителя и к тому, что они могут потребовать заменить или улучшить управленческую команду? Готовы ли вы продать большую долю в компании, чем собирались? Правила устанавливают те, у кого есть деньги, и не так уж редко больше половины бизнеса может принадлежать другим акционерам. Если вы ответите на все эти вопросы «да» - вы готовы.

Имейте в виду, получить деньги в долг для любого бизнеса возможно только при наличии у вас собственного капитала. Иногда людям отказывают в кредите из-за недостаточности собственного капитала или поручительства. Действительно ли венчурный капитал является вашей последней надеждой? Возможно, вам потребуется меньшая сумма венчурного финансирования, чем вы думали. Привлекая венчурного капиталиста, вы повышаете собственный капитал бизнеса, и, возможно, теперь заимодатель сочтет ваше предприятие менее рискованным и предоставит кредит, на который вы не могли рассчитывать изначально. Сначала необходимо все проверить; нельзя быть уверенным в том, что вам предоставят кредит, если вы получите венчурное финансирование. Могут возникнуть другие обстоятельства и сыграть свою роль.

Чем является венчурный капитал... и чем он не является:

- Венчурный капитал – это деньги, *вложенные в компанию*, а не *одолженные компании* с целью обеспечить ее необходимым капиталом для запуска и/или роста. Венчурные капиталисты не требуют гарантированных ежемесячных выплат по установленной процентной ставке, но и не предоставляют капитальное финансирование без дополнительных условий.

- Инвестиции венчурных капиталистов – это *прямые инвестиции в акционерный капитал* и приобретение, таким образом, частичного права собственности – обычно с административным и операционным контролем – на предприятие. Этот тип инвестиций называют иногда «терпеливыми деньгами» и они осуществляются на длительный срок, обычно от 3 до 7 лет. Чаще всего, венчурные капиталисты владеют акциями компании, заседают на совете директоров и принимают существенное участие в текущих административных решениях.
- Венчурный капитал, как правило, финансирует предприятия, которые обещают стать высокоприбыльными за сравнительно короткий период времени. Следовательно, деньги, инвестированные венчурным капиталистом, могут вырасти (или же рискуют пропасть) прямо пропорционально успеху (или провалу) проекта. Акционеры предприятия всегда рискуют больше других, ибо в случае банкротства компании они получают активы только за вычетом остальных обязательств фирмы.. Более того, акционеры, как правило, последними снимают сливки с успеха предприятия. В растущем бизнесе прибыль должна направляться на финансирование роста, так что реальная стоимость компании заключается в рыночной цене акций. Может пройти немало времени, прежде чем у вас будет достаточно денежных средств для выплаты приемлемых дивидендов, или вы сможете получить достаточно денег от продажи ваших акций.

Когда венчурный капитал является подходящим источником финансирования:

Как правило, венчурный капитал более всего подходит для предприятий, обладающих одной или несколькими из следующих характеристик:

- Компании, у которых имеется хорошо разработанный бизнес-план быстрого и существенного роста.
- Компании, нуждающиеся в значительном капитале, который трудно обеспечить.
- Компании, прошедшие начальный этап и готовые к быстрому расширению.
- Компании с хорошими перспективами ликвидности: например, выход на фондовую биржу в ближайшем будущем, или же возможность покупки компании сторонними лицами на выгодных условиях.
- Компании, способные продемонстрировать инвесторам идеальное соотношение риска и дохода.

Типы венчурных капиталистов:

- **Дружеские деньги:**
Это, возможно, самый обширный источник капитала, а также наименее сложный, занимающий меньше всего времени и наименее предпочтительный способ для мелкого предпринимателя получить венчурный капитал. По сути, это люди, которые не являются профессиональными венчурными капиталистами, - родственники, друзья, друзья друзей, приятели и знакомые.
- **Профессиональный венчурный капитал:**
Состоит из частных независимых венчурных инвестиционных управляющих компаний; фондов, управляемых кредитными учреждениями, такими как банки, или организациями при промышленных корпорациях; венчурными фондами трудовых коллективов; подконтрольными правительству организациями с мандатом на венчурные инвестиции. Многие венчурные капиталисты специализируются на предприятиях определенных отраслей,

таких как информационные технологии или биомедицинские продукты. Часто у них есть опыт и знания в определенной сфере, которой они и хотят заниматься. Эти фирмы проводят комплексную проверку бизнес-проекта и его владельцев (due diligence) и просят предоставить им результаты исследований и документацию. В Канаде значительную часть венчурной индустрии составляют около 80 профессиональных инвестиционных групп, членов Ассоциации Венчурного Капитала Канады (CVCA).

- **Бизнес ангелы:**

Бизнес-ангелы (или иногда ангелы-инвесторы) – это особый тип венчурных капиталистов, что-то среднее между инвесторами «дружеских денег» (семья, друзья) и профессиональными инвестиционными венчурными компаниями. Ангелами становятся обычно местные бизнесмены или профессионалы, у которых есть деньги на инвестиции в малые или средние предприятия в данном регионе. Обычно вложения ангелов не превышают \$250 000. Они не настолько строгие, как профессиональные венчурные капиталисты, но и не такие неофициальные и доверчивые, какими могут быть инвесторы «дружеских денег». Выйти на «ангелов» сложнее всего. Большинство из них предпочитают оставаться анонимными и для поиска проектов используют свои деловые связи.

Этапы венчурного финансирования:

- **Посевное или зародышевое финансирование**

Для очень молодых компаний, которые еще даже не подготовили продукт к продаже; и, возможно, еще собирают управленческую команду; финансирование предоставляется для продвижения проекта, разработки нового продукта или услуги, проведения маркетинга. На долю этого наиболее рискованного вида инвестирования приходится наименьшая сумма из средств венчурных инвестиционных фондов.

- **Финансирование на первом этапе**

Компания полностью израсходовала первоначальный бюджет на производство и маркетинг и нуждается в дополнительном капитале для вывода продукта на рынок; компания может еще не приносить прибыль.

- **Финансирование на втором этапе**

Дальнейшее финансирование на расширение операций, развитие маркетинга и продаж, несмотря на то что компания может все еще не приносить прибыль.

- **Финансирование на третьем этапе (мезонинное)**

Капитальное финансирование на текущие операции и экспансию; рост продаж, компания безубыточна или прибыльна; финансирование идет на дальнейшее расширение, маркетинг, разработку новых продуктов.

Выкуп контрольного пакета акций компании с использованием заемных средств (LBO – Leveraged Buy-out)

Финансирование на стратегическое приобретение других продуктов, филиалов или компаний, или на выкуп менеджментом пакета акций или всей компании, на которую они работают.

Что хочет получить венчурный капиталист за свои инвестиции:

- В первую очередь, существенный доход на свои вложения. Он может варьироваться от 20 до 50% годовых, но обычно составляет 30-40%. Выигрыш венчурного капиталиста заключается в создании ликвидного рынка акций компании со следующими вариантами: выкуп акций другими

акционерами, выход компании на фондовый рынок или продажа всей компании хорошо капитализированному бизнесу.

- Чтобы защитить свои инвестиции, венчурный капиталист требует возможность осуществления контроля над действиями менеджмента, обычно в форме контракта, для уверенности, что ключевые решения не будут приниматься без их ведома и согласия.

Что может предоставить профессиональный венчурный капиталист:

- Финансирование, которое может оказаться единственно доступным, когда другие источники не готовы одолжить деньги из-за рисков, таких как отсутствие достаточного обеспечения долга или наличия проверенного опыта менеджмента у команды.
- Венчурный капиталист может оценить потенциал роста бизнес-проектов, которые срочно нуждаются в крупной сумме денег. Получение отказа от нескольких венчурных капиталистов означает, что вы или ваша бизнес-идея не удовлетворяете их строгим стандартам, или что ваше видение проекта может быть неверным.
- После получения венчурных инвестиций, вы можете достаточно быстро добиться дополнительного финансирования роста, необходимого предприятию на данном этапе. Это называется «глубокие карманы». Скорее всего, потребуется больше денег, чем планировалось изначально.
- Главное преимущество, предоставляемое профессиональным венчурным капиталистом, это опыт управления ростом компании. Большинство профессиональных венчурных капиталистов обладают навыками и умениями управления финансами в период роста предприятия. Кроме того, при помощи своих многочисленных деловых связей они могут снизить риск при тех же темпах роста, а также быстро решать проблемы по мере их возникновения. Как это ни странно, многие владельцы благополучных бизнесов уверяют, что умения и связи венчурного капиталиста оказались для них более ценными, чем деньги.

Стандартные характеристики инвестиционного предложения, способные привлечь венчурного капиталиста:

- Бизнес-предложения с хорошим потенциалом высокой рентабельности, такие как продукт или технология, способные добиться выгодного и устойчивого конкурентного преимущества на рынке. Быть первым на рынке недостаточно, надо удержаться на плаву.
- «Большая идея» - есть пустая рыночная ниша с перспективами создания за пять лет компании с многомиллионными годовыми продажами и, соответственно, большим потенциалом с точки зрения получения прибыли.
- Неопровержимые свидетельства наличия рыночного спроса на продукт(ы) компании.
- Увеличение темпов роста компании: растут продажи, вводятся новые продукты, ведутся переговоры о крупных сделках, присутствует много заказов.
- Сильная, сплоченная и опытная управленческая команда в техническом, маркетинговом и финансовом отделах компании, а также в высшем руководстве. Желательно наличие компетентного совета директоров.
- Финансовая и личная заинтересованность владельцев компании в данном предприятии. Чем больше предприниматель ставит сам на карту, тем спокойнее будет себя чувствовать венчурный капиталист.
- Большим плюсом являются доказательства достижений компании в данной индустрии, например независимые свидетельства сторонних организаций

- (экспертов, рыночных аналитиков, профессиональных изданий, потенциальных партнеров).
- Подходящие возможности выхода. Наличие у предприятия потенциальной возможности выйти на фондовый рынок или превратиться в привлекательный объект для слияния или поглощения означает для венчурного капиталиста возможность легко и выгодно вернуть свои инвестиции. Венчурные капиталисты знают, что вложить деньги проще, чем забрать их. У них должна быть стратегия ликвидного выхода.

Подход к венчурному капиталисту: что делать и чего не делать:

- Большинство венчурных инвестиционных компаний постоянно получает огромное количество инвестиционных предложений, но лишь незначительное число из них принимается. Подавая свой бизнес-план на рассмотрение, запаситесь терпением и упорством. Практика «холодный звонок» или отправка венчурным компаниям бизнес-плана без предварительного представления, как правило, приносят гораздо меньший эффект, нежели установление контактов при посредничестве третьей стороны или при наличии рекомендаций.
- Следует предоставить венчурному капиталисту краткую, точную, но достаточно детализированную информацию, чтобы дать ему возможность оценить перспективы проекта. Организованность, ясность и эффективность – необходимые качества при составлении бизнес-планов, проведении встреч и других коммуникациях.

Стандартный процесс заключения сделки по венчурному финансированию:

- В первую очередь, следует изучить процесс венчурного финансирования и ознакомиться с тенденциями в этой области, например, пообщавшись с экспертами.
- На то, чтобы добиться венчурных инвестиций обычно уходит от трех до шести месяцев, а в некоторых случаях и более года.
- В первую очередь, венчурному капиталисту следует представить краткое содержание вашего бизнес-плана, изучение которого может привести к появлению интереса непосредственно к самому бизнес-плану. При наличии инвестиционного интереса он назначит встречу с владельцами перспективного бизнеса и /или посетит компанию. За этим последует предварительный раунд тщательной проверки и анализа вашего предприятия (т.н. due diligence), во время которого венчурная компания проведет общую оценку перспектив предприятия, его финансов, менеджмента, продукции, рынка и конкурентов.
- Если предварительная проверка прошла удовлетворительно, венчурный капиталист предложит свои условия, и начнется процесс переговоров.
- Если достигнуто промежуточное соглашение, венчурная компания приступит к основному этапу тщательной проверки, включающему длительный и подробный анализ бизнес-плана и деятельности компании.
- Следующим этапом, в случае успешного завершения тщательной проверки, будет согласование инвестиционного соглашения. Далее последуют обсуждение, окончательные переговоры и подтверждение.
- Заключительный этап - официальное согласование и подписание итогового соглашения. Как правило, соглашение включает Письмо о Намерении (Letter of Intent) инвестора, с разъяснением условий и статей соглашения, а также определение роли венчурного капиталиста в новом предприятии.

Роль бизнес-плана в привлечении венчурного капитала:

- Бизнес-план, который является необходимым условием получения финансирования при любых обстоятельствах, особенно важен для венчурного финансирования. Венчурные капиталисты требуют максимально полной, подробной и точной информации для рассмотрения перспектив инвестиций в компанию. Они должны оценить стабильность предприятия, его потенциальную доходность и риск, связанный с предоставлением ему финансирования.
- Бизнес-план, составленный с целью привлечения венчурного капитала, обладает своими особенностями. Онлайн-примеры венчурных бизнес-планов можно найти здесь: **«Ссылки на сайты, предоставляющие более подробную информацию, или на дополнительные ресурсы по теме венчурного капитала»**; для получения дополнительной информации вы можете также связаться с **Библиотекой деловых ссылок**.

Поиск источников венчурного капитала:

- Прежде чем решать, кто именно из венчурных капиталистов является наиболее подходящим кандидатом на возможное предоставление вам финансирования, целесообразно провести некоторое исследование и анализ в этой отрасли.
- Традиционный и зачастую вполне надежный источник сведений о венчурных капиталистах – устная информация. Обратитесь к видным деятелям из ключевых игроков в вашей области, поставщиков и дистрибьюторов; к прошлым и текущим бизнес-контактам, состоятельным знакомым из профессионального сообщества (докторам, стоматологам, юристам и т.д.). Другой источник – компетентные рекомендации, основанные на опыте других компаний.
- **Каталоги венчурных инвесторов:**
Например, Канадская ассоциация венчурного капитала (CVCA) ежегодно публикует каталог ее членов; эту информацию можно найти также на сайте CVCA (*см. список ссылок в конце данного раздела*). Существует некоторое количество других каталогов венчурных компаний, печатных или же доступных в Интернете, таких как «Денежная книга» (The Money Book), изданная *Venture Alberta Magazine* (*см. список ссылок в конце данного документа*), или «Путеводитель Пратта по венчурному капиталу» (Pratt's Guide to Venture Capital Sources).
Несколько каталогов венчурных компаний можно найти в Библиотеке деловых ссылок.
- В Интернете существуют онлайн-услуги «сватовства», дающие возможность венчурным инвесторам найти подходящий объект инвестирования, обычно за определенную плату. Необходимо критично подходить к использованию подобных сервисов, поскольку их качество может значительно различаться. Онлайн-услуга «сватовства» обычно оказывается менее успешной, чем ожидают предприниматели, которые ищут венчурное финансирование.

Составлено «Центром деловых услуг бизнес-ссылок» (The Business Link Business Service Centre), Эдмонтон, Альберта, Канада.