УДК 336.76

НЕФОРМАЛЬНИЙ РИНОК ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Л.В. Струніна

INFORMAL VENTURE CAPITAL MARKET AS THE SOURCE OF FUNDING FOR THE INNOVATIVE PROJECTS

Lesya Strunina
National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine

Abstract. *It is defined the essence of the concept of «innovation project» with the indication aspects of its review, determined the topicality of the extension ways of funding risky innovative projects in order to support the development of small and medium-sized businesses in Ukraine, considered the condition and capabilities of the informal venture capital market in the country and caused the expedience of attracting financial resources of its members to ensure a sufficient level investment for the innovative projects.*

Key words: *innovation project, informal investor, business angel, informal venture capital market.*

Вступ. Для розвитку вітчизняної економіки в умовах посилення конкурентної боротьби великого значення набуває активізація інноваційної діяльності. Внаслідок кризових явищ в економіці, галузь наукових досліджень зазнає великих втрат. Зокрема, помітно знизилися показники запровадження науково-технологічних новацій у виробництво. Поряд з цим, великого негативного впливу завдає проблема «відпливу мізків», як за межі країни, так і всередині неї, тобто перехід від наукомістких галузей і виробництв до таких сфер зайнятості, які не потребують високої кваліфікації, але дають значний дохід [1].

Кризові явища викликали скорочення бюджетних асигнувань на науково-технічну сферу і відчутно вдарили по організаціях, що працюють у цій галузі та становлять основу перспективного розвитку країни. Наукові установи, що займаються проведенням прикладних досліджень і дослідно-конструкторських робіт потребують пошуку позабюджетних джерел фінансування діяльності для того, щоб мати змогу впроваджувати заходи

© Л.В. Струніна, 2012 р.

інноваційного спрямування для адаптації до ринкових умов та підвищення ефективності їхньої діяльності на ринку.

Методи дослідження. У статті використані такі методи дослідження як спостереження, порівняння, індукція та узагальнення.

Результати та обговорення. За своєю сутністю інноваційний процес є послідовним ланцюгом подій, у ході яких інновація проходить шлях від ідеї до конкретного продукту, послуги або технології і поширюється в господарській діяльності. Для реалізації інноваційних ідей широко застосовується проектний підхід, що полягає в складанні інноваційного проекту для виконання завдань, що ставить перед собою підприємство.

Поняття «інноваційний проект» може розглядатися в таких аспектах:

1) як форма цільового управління інноваційною діяльністю: інноваційний проект являє собою складну систему взаємообумовлених і взаємопов'язаних за ресурсами, термінами і виконавцями заходів, спрямованих на досягнення конкретних завдань на пріоритетних напрямах розвитку науки і техніки;
2) як процес здійснення інновацій: інноваційний проект – це сукупність виконаних у визначеній послідовності наукових, технологічних, виробничих, організаційних, фінансових і комерційних заходів, що приводять до інновацій;
3) як комплект документів: інноваційний проект, як правило, уявляється як комплект технічної, організаційно-планової і розрахунково-фінансової документації, яка необхідна для реалізації цілей проекту [1].

Узагальнюючи названі аспекти, інноваційний проект можна визначити як систему науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, які є належним чином оформлені (підкріплені комплектом проектної документації) та забезпечують ефективне вирішення конкретного науково-технічного завдання і ведуть до реалізації конкретної інноваційної ідеї.

Інноваційні проекти можуть формуватися як у складі науково-технічних програм, для реалізації окремих завдань програми, так і самостійно, вирішуючи конкретну проблему розвитку підприємства чи суспільства. Значна частина витрат на розробку та реалізацію проектів має фінансуватись за власні кошти замовників. Така практика відповідає

загальноприйнятому у світі підходу до фінансування нових проектів, коли більшість витрат і ризиків покладається на замовників проекту, оскільки акціонери мають можливість згодом отримати великі прибутки, тоді як кредитори можуть сподіватися тільки на своєчасне повернення кредитів і відсотків.

За умов неспроможності чи небажання деяких суб'єктів господарювання використовувати власний чи залучений капітал для впровадження інновацій, внаслідок капіталомісткості цих процесів, у них виникає потреба у забезпеченні фінансування інноваційного проекту за рахунок грошових коштів сторонніх організацій.

Одним з відносно нових в Україні джерел залучення інвестицій у реалізацію інноваційних проектів є неформальний ринок венчурного капіталу, учасників якого прийнято називати неформальними інвесторами або бізнес-ангелами. Бізнес-ангели – це приватні інвестори, що вкладають свої кошти в ризикові інноваційні проекти на початкових стадіях розвитку, які не мають достатнього забезпечення, в обмін на повернення вкладень і частку в капіталі. Вони є одним з найважливіших класів інвесторів, що заповнює розрив між первинними вкладеннями власників компаній та подальшими зовнішніми джерелами фінансування, такими як традиційний венчурний капітал, розміщення акцій на біржі, банківське кредитування і т.д. Бізнес-ангели отримали свою назву тому, що вони забезпечують фінансування інноваційних проектів маловідомих молодих підприємств, в яких ніхто більше не хоче брати участь, допомагаючи одночасно як капітальними ресурсами, так і управлінським досвідом.

Мета функціонування бізнес-ангела – максимально наростити свої прибутки шляхом збільшення вартості вирощуваної компанії і після закінчення обумовленого терміну (зазвичай він становить від трьох до семи років) продати свою частку, щоб зайнятися наступним проектом, який потребує інвестицій.

Незважаючи на те, що в цілому роль і цілі бізнес-ангелів і венчурних фірм схожі, співробітництво з неформальними інвесторами має ряд переваг, таких як:

1) залучення інвестицій на початкових етапах життєвого циклу інноваційного проекту при наявності великих інвестиційних ризиків

(при цьому інвесторів практично не цікавлять застави, поручительства та інші гарантії платоспроможності підприємця);

2) можливі обсяги інвестицій бізнес-ангелів зазвичай на порядок перевищують обсяги фінансування венчурних фондів;
3) частка неформального інвестора в капіталі фірми складає не більше міноритарного блокуючого пакету, що дає підприємцю достатньо свободи для прийняття рішень щодо управління своєю компанією;
4) менш формальний підхід у прийнятті рішень щодо здійснення фінансування проекту в порівнянні з іншими інвесторами (основним критерієм прийняття рішення є впевненість бізнес-ангела в спроможності підприємця реалізувати проект);
5) вкладення бізнес-ангелів підвищують привабливість підприємства для залучення інших джерел фінансування (імідж інвестора сприяє отриманню кредитних гарантій у випадку виникнення необхідності залучення додаткових фінансових ресурсів);
6) окрім фактичного фінансування та контролю діяльності, підприємство-реципієнт забезпечується співпрацею з досвідченим управлінцем, адже близько 80 % бізнес-ангелів беруть активну участь в управлінні профінансованими компаніями (переважна більшість бізнес-ангелів – це успішні підприємці зі значним досвідом розвитку власного бізнесу) [2].

Одна із суттєвих відмінностей неформальних інвесторів від венчурних компаній, за рахунок якої забезпечуються вищевказані переваги співпраці, полягає у тому, що перші інвестують свої власні заощадження в той час, коли останні керують чужими активами. Незважаючи на великі обсяги вкладень капіталу (обсяг інвестицій бізнес-ангела може складати декілька мільйонів доларів), зазвичай ці суми складають близько 5-20 % наявних у інвестора коштів, тому бізнес-ангели і беруться за втілення досить ризикованих проектів. За допомогою диверсифікації інвестицій у декілька проектів одночасно, бізнес-ангели забезпечують зниження інвестиційних ризиків. З іншого боку, шляхом залучення капіталовкладень декількох бізнес-ангелів, здійснюється фінансування великомасштабних проектів.

Кількість активних бізнес-ангелів у Європі оцінюється експертами в 125 тис. чоловік, в той час як кількість потенційних приватних інвесторів перевищує цей показник у 10 разів. Дослідження показують, що у

Великобританії та Фінляндії інвестиції бізнес-ангелів у малі та середні підприємства в 2 рази перевищують вкладення інституціональних венчурних фондів. У США близько 80 % проектів на стадії старт-апу фінансується саме за рахунок неформальних інвесторів [3].

Бізнес-ангели зазвичай найбільш зацікавлені у таких сферах бізнесу, як:

- Інтернет та інформаційні технологій;
- енергозбереження та екологія;
- маркетинг та реклама;
- туризм, готельний та ресторанний бізнес;
- роздрібна торгівля;
- медицина та фармакологія [4].

На пострадянському просторі, як і в усьому світі, існують об'єднання бізнес-ангелів у вигляді спілок і асоціацій. Це сприяє зниженню ризиків при інвестуванні, а також залученню більшої кількості проектів, які потребують фінансування.

Першою українською некомерційною організацією, що отримала статус неформального інвестора стала асоціація «Приватні інвестори України», яка з 2008 року являється повноправним членом «Європейської мережі бізнес-ангелів» (European Business Angel Network, EBAN). Ця асоціація являє собою об'єднання приватних інвесторів, які є або готові стати бізнес-ангелами. Функціонування асоціації пов'язане із створенням та розвитком ринку приватного капіталу в Україні шляхом створення інститутів професійних посередників між приватними інвесторами та підприємцями. Асоціація надає організаційну, методологічну та інформаційну підтримку як інвесторам, так і підприємцям, а також сприяє захисту їхніх інтересів через формування ефективного законодавства, яке регулює інвестиційну та підприємницьку діяльність.

Асоціація регулярно проводить заходи і презентації, на яких підприємцям дається можливість знайти інвестора, шляхом представлення своїх проектів, та провести переговори про фінансування. Для залучення інвестицій підприємцю необхідно тільки скласти бізнес-план інноваційного проекту та презентувати його.

У презентації необхідно висвітлити як сутність самої пропозиції (яка продукція буде виготовлятися та за якою технологією, хто буде

споживачем, через які канали вона буде збуватися та які переваги матиме перед конкурентами), так і показники, в яких найбільше зацікавлений будь-який інвестор: необхідний обсяг інвестицій, частка в бізнесі, яку він отримає, а також представити фінансовий прогноз із зазначенням доходів, витрат та прибутків на найближчі 3-5 років та термін окупності проекту.

Обираючи проект, бізнес-ангели керуються не тільки характеристиками пропонованого проекту, а і враженнями, які викликає підприємець. В ідеальному варіанті презентація бізнес-плану повинна демонструвати, що підприємець є експертом в своїй області і на своєму ринку, а також знає, що необхідно для перетворення ідеї в успішний проект. Тому, основне завдання підприємця – викликати у інвестора відчуття того, що пропонований проект є цікавим, перспективним і має великі шанси на успіх, а також, що сам підприємець може керувати цим проектом і довести його до отримання прогнозованих бажаних результатів.

Існують насправді глобальні заходи, на які приїжджають інвестори з багатьох країн, такі як «Investor Day Central and Eastern Europe», «iForum - Український форум Інтернет-діячів», а також «Startup Crash Test», який практично кожен місяць відбирає самі привабливі інвестиційні проекти [4]. Але навіть при функціонуванні асоціації, неформальні інвестори в Україні ще досить роз'єднані, приховані і намагаються не афішувати свою діяльність.

Іншою суттєвою проблемою залучення коштів бізнес-ангелів є те, що паралельно з реальними неформальними інвесторами на ринку активні пошуки майбутніх «зоряних» бізнесів ведуть і бізнес-дияволи. Це агресори, мета яких не допомогти підприємцю фінансовими ресурсами та управлінським досвідом, а відібрати інноваційні розробки, захопити компанію і витіснити її з бізнесу. Це досить серйозно ускладнює підприємцям пошуки потенційних інвесторів. З іншого боку, самі бізнес-ангели скаржаться на неефективність існуючих джерел інформації та стверджують, що при наявності у них необхідної бази даних по проектах, що впроваджуються, вони могли б профінансувати набагато більшу кількість проектів [5].

ВИСНОВКИ. Фінансове забезпечення реалізації інноваційних проектів є запорукою ефективного розвитку малого і середнього підприємництва в Україні. Неформальний ринок венчурного капіталу – це

відносно нове та достатньо ефективне джерело фінансування проектів на ранніх етапах їхнього розвитку, зважаючи на високий ступінь інвестиційних ризиків цих проектів. Основними перевагами бізнес-ангелів перед традиційними венчурними компаніями є співпраця з досвідченим управлінцем, отримання при необхідності додаткових кредитних гарантій, яким сприяє імідж інвестора, та відносна свобода у прийнятті рішень щодо управління компанією.

На жаль, встановлення чітко виділеного неформального ринку венчурного капіталу в Україні не має підтримки з боку держави. І це одна з основних причин низького рівня розвитку малого і середнього бізнесу, який є чи не єдиним шляхом розвитку економіки країни та її виходу на конкурентоспроможний рівень в Європі та світі.

Література.

1. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент. Теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К.: Центр учбової літератури, 2012 р. – 448 с.
2. Бизнес ангелы как источник финансирования проектов [Електронний ресурс] // Малый бизнес в Украине – 2009. – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/finansy/investment/
3. Десяк С. Неформальный рынок венчурного капитала: бизнес-ангелы [Електронний ресурс] / С. Десяк // Евроконсалтинг – Инвестиционный консалтинг в Украине и Германии. – Режим доступу: http://business-angels.narod.ru/
4. Харламов П. Ищу ангела [Електронний ресурс] / П. Харламов // Деньги – 2011. – Режим доступу: http://www.dengi.ua/
5. Шамота М. Где летают инвесторы [Електронний ресурс] / М. Шамота // Журнал «Деловой» – 2008. – №6. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/notes/business_angels.html

Надійшла до редакції 15.05.2012
Надійшла після рецензування 24.05.2012