ВЕНЧУРНЫЕ (РИСКОИНВЕСТИЦИОННЫЕ) ФОНДЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Основная проблема для предприятий промышленной сферы (в частности для предприятий производящих строительные материалы или строительное оборудование) - где же взять деньги под стартовый капитал для построения или расширения своего бизнеса. Как известно, банк без залога, т.е. «под честное слово» кредитов не дает.

В мировой практике большая часть рисковых проектов (в частности проектов малых фирм) осуществляется не за счет средств отдельных вкладчиков, а за счет фондов рискового капитала – венчурных фондов. **Венчурный фонд не выдает инвестиционных кредитов под проценты** и **не берет залога под кредиты.** Он **предполагает вхождение в компанию**, в ее уставной капитал. Такой фонд дает деньги **в обмен на долю в компании**. Рисковые фонды не только финансируют компании, но и оказывают им в отличие от других инвесторов техническую и управленческую помощь.

Подавляющее большинство работающих в России венчурных фондов созданы либо непосредственно международными организациями (Региональные венчурные фонды и Фонды долевого участия в малых предприятиях Европейского Банка Реконструкции и Развития), либо национальными организациями, в рамках межправительственных соглашений (US-Russia Defense Fund, The US-Russia Investment Fund (TUSRIF). Частные венчурные фонды пока еще слабо представлены на российском рынке.

15 мая 2007 года министр экономического развития и торговли Российской Федерации (МЭРТ) объявил трех победителей из двенадцати участников «конкурсного отбора юридических лиц для передачи им в доверительное управление денежных средств ОАО “Российская венчурная компания” (РВК)». Победителями стали:

1. ЗАО «ВТБ Управление активами» (ВТБ УА),
2. ЗАО «ФинансТраст»
3. Управляющая компания «Биопроцесс Кэпитал Партнерс» (Bioprocess Capital Partners, BCP).

Им будет передано в управление 3,949 млрд рублей средств РВК. Всего через институт РВК планируется разместить 15 млрд. бюджетных рублей до конца этого года. Следовательно, 15 мая 2007 года можно считать датой создания российских венчурных фондов с участием государственного капитала.

Одно из особо важных направлений рискоинвестиционных капиталовложений – это индустриальные технологии, в частности **развитие производств строительных материалов и оборудования.**

Как правило, организация рискобизнеса происходит следующим образом. Группа из нескольких человек (или даже один человек), располагающих оригинальной идеей в области новой технологии или производства новой продукции (например, строительных материалов с новыми уникальными свойствами), но не имеющих средств для организации производства, вступает в контакт с рискоинвестором. Для успеха дела необходимо, чтобы руководитель этого предприятия был компетентен не только в научно-технической сфере, но и в области производства и реализации продукции. Он обеспечивает частичное финансирование проекта из средств возглавляемого им предприятия и в то же время непосредственно руководит рядом направлений деятельности проекта в течение иногда 3...8 лет, вплоть до того момента, когда рискофирма передает ведение дел (через продажу акций) более мощной компании, если достигнутый уровень развития требует расширения масштабов производства и крупных капиталовложений.

По оценке экспертов, в 15% случаев авансированный рискокапитал полностью теряется; 25% рискофирм несут убытки в течение более длительного времени, чем предполагалось первоначально; 30% рискофирм дают весьма скромную прибыль, но 30% случаев успех позволяет в течение всего нескольких лет многократно перекрыть прибылью все вложенные средства, в некоторых случаях — в 30 раз, а иногда и в 200 раз.

По причине того, что при осуществлении рисковых капиталовложений их

потери «по определению» весьма вероятны и даже в случае успеха благоприятные финансовые результаты могут быть получены лишь через 5...10 лет, используют две стратегии снижения рисков:

1. Диверсификация (многообразие) вложений.
2. Тщательная проверка объектов инвестирования (компания, идея, инвестиционная привлекательность, потенциал, команда и т.п.).

Располагая средствами, руководство венчурного фонда формирует портфель предложений, насчитывающий от 10 до 30 проектов, которые в дальнейшем могут быть реализованы на базе вновь создаваемых или уже существующих компаний, называемых рискофирмами. Как правило, формирование портфелей требует длительного времени, иногда не один год. Содержание проектов помногу раз перепроверяется, прежде чем действительно будут отобраны самые перспективные из них. Для организации своей деятельности руководство фонда ежегодно получает ассигнования для расходов в размере нескольких процентов от капитала фонда (примерно 2,5% от рискового капитала). После того, как реализация на рынке новых изделий подтвердит успешность

того или иного проекта, осуществляется продажа акций рискофирмы, на базе которой был реализован проект. Акции продаются по более высокой цене, чем цена, по которой они были приобретены вкладчиками и руководством фонда. Полученная от продажи прибыль распределяется между вкладчиками и руководством фонда в определенной пропорции (80% — вкладчикам и 10% — руководству фонда). Но даже и при хорошем управлении фондом следует ожидать того, что часть рискофирм не добьется успеха, несмотря на тщательный отбор проектов и активное участие фонда в финансировании и управлении рискофирмой. Убытки, понесенные этими рискофирмами, компенсируются за счет прибылей от успешной реализации проектов других рискофирм.

Для молодых предпринимателей обращение к рискокапиталу является иногда единственной возможностью получения финансирования. В настоящее в ряде развитых странах рискокапитал стал движущей силой инновационного процесса.

В общепринятом смысле венчурные инвесторы вкладывают свои деньги в уставный капитал небольших технологически ориентированных компаний, имеющих перспективные для дальнейшей коммерциализации наработки, или предоставляют им средства в виде среднесрочного инвестиционного кредита без какого-либо обеспечения. После того как профинансированные фирмы выходят на траекторию устойчивого развития и закрепляются на рынке, их стоимость многократно увеличивается. Так что инвесторы могут реализовать свой пакет акций по цене, значительно превосходящей первоначальное вложение. Таким образом, риск, связанный с венчурными инвестициями, оправдывается, если компания в период, когда инвестор выступает в качестве совладельца и партнера, доказывает свою жизнеспособность и инвестор на «выходе» (через 3–5 лет) может получить хорошее вознаграждение.

Поддержка венчурных инвесторов не ограничивается только предоставлением денежных средств. Они заинтересованы в успешном развитии своих портфельных компаний и поэтому оказывают им содействие в управлении (через представительство в совете директоров); помогают в проведении маркетинговых мероприятий с целью добиться более эффективного вывода товаров на рынок и т.д. Сам термин «венчурный» подразумевает, что во взаимоотношениях инвестора и фирмы, заинтересованной в привлечении его средств, присутствует элемент «здорового» авантюризма.

Конечно, инвестирование возможно и на «посевной» стадии. Мировая практика знает немало успешных примеров финансирования проектов под бизнес-план. Однако при текущей экономической ситуации в России риск подобных вложений слишком высок: велика вероятность не получить запланированную ставку дохода. Поэтому сегодня венчурные инвесторы предпочитают вкладываться в уже закрепившиеся на рынке отечественные предприятия, которые имеют положительную динамику роста на протяжении нескольких лет.

Подготовка начинается с рассмотрения предложения, оформленного в виде бизнес-плана или резюме проекта. На основе этого анализа инвестор составляет первое впечатление о личности предпринимателя и о профессионализме его команды. В основе венчурного бизнеса в большей степени, чем где бы то ни было, лежат человеческие отношения. Для венчурного инвестора решающим фактором в выборе наиболее привлекательной для инвестиций компании при прочих равных условиях являются опыт и квалификация менеджмента. Конечно, предпочтения венчурных инвесторов могут сильно разниться, но главным и неизменным требованием остается честность и откровенность управляющих при описании состояния дел на фирме и вокруг нее.

Решая задачу привлечения именно венчурных инвестиций, владельцы компаний должны понимать, что инвестором движет только одно желание — получить хорошую прибыль. Поэтому убедительные доказательства того, что фирма имеет четкий бизнес-план, квалифицированный менеджмент, реальную нишу на рынке, работоспособный коллектив, защищенные права на интеллектуальную собственность, ясные представления о перспективах развития бизнеса после того, как начнут работать деньги инвестора, для последнего значат гораздо больше, чем сложные технические расчеты или нагромождение псевдонаучных терминов.

Как правило, венчурный инвестор не стремится приобрести контрольный пакет акций. Его доля в капитале фирмы может варьироваться от 25% + 1 акция и выше. Объем предоставляемых инвестиций и приобретаемая доля инвестора рассчитываются пропорционально предварительной оценке стоимости компании. На практике венчурное финансирование, т.е. вхождение в уставной капитал компании не менее:

- **для ООО – 50%;**
- **для ЗАО – 25%.**

Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) провела экспресс-исследование уровня доверия отечественных инноваторов к работе венчурных фондов, в котором приняли участие около 800 российских инновационных компаний. В результате выяснилось, что деятельности венчурных и инвестиционных структур в России доверяют не более 23% инновационных компаний. Принадлежащие к данной категории организации склонны считать, что венчурные фонды являются реальными средствами поддержки инновационных компаний и эффективными инструментами привлечения инвестиций.

Порядка 60% участников исследования в своих комментариях указывают на необходимость усиления роли государства и общественных организаций в формировании инновационной инфраструктуры, что должно дать определенные гарантии новаторам в их взаимодействии с фондами (в плане защиты интеллектуальной собственности, корректности оценки проектов, возможности получения венчурных инвестиций малыми и средними инновационными компаниями и т.д.). Они выразили большую заинтересованность деятельностью формирующихся фондов с государственным участием — Российская венчурная компания (РВК) и Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий (РИФИКТ).

Николаев В.Г., обозреватель