

2.1. Венчурні інвестори

До венчурних інвесторів належать приватні особи, інвестиційні фірми - співінвестори (пенсійні фонди, страхові компанії, великі корпорації, банки), які є постачальниками венчурного капіталу. Серед них виділяють як 1) індивідуальних (приватних) інвесторів, які можуть самостійно вкладати свої кошти у інноваційні підприємства, - так звані, «бізнес-ангели», так і 2) інституціональних інвесторів: приватні та публічні компанії, підрозділи банків, великі корпорації, пенсійні та страхові фонди та ін.

Основною відмінною рисою венчурного фінансування є зафіксована контрактом можливість для інвестора не повернути вкладені в проект гроші (venture - ризик, підприємство/дія, шанс, пригода). Якщо при інших формах фінансування компанія зобов'язана здійснити повне погашення боргу за кредитними зобов'язаннями, то за умов венчурного фінансування венчурний капіталіст ризикує певною сумою в обмін на частку компанії або прибутку від реалізації розробленого продукту.

1) Приватні інвестори. На ранніх стадіях розробки проекту фінансування здійснюють, як правило, приватні особи – «ангели» (Angel Capital), - які вкладають «гроші для посіву» (seed money). «Ангели» за одне «коло» інвестування вкладають суми в розмірі всередньому від 5 до 50 тис. доларів та більше. За даними досліджень діяльності «бізнес-ангелів» у Великобританії більшість із них є діловими людьми, науковцями, професійними керуючими або підприємцями. Як правило, особиста безпосередня участь приватних інвесторів у діяльності венчурної компанії буває різною – від одного дня в тиждень до цілого робочого тижня, проведених на підприємстві.

Приватних інвесторів можна поділити на декілька груп:

- 1) приватні особи, що мають досвід інвестування у венчурні фірми;
- 2) заінтересовані потенційні інвестори у яких відсутній досвід, однак є велике бажання «зануритися» у венчурний бізнес;
- 3) незаінтересовані інвестори, що інвестують у ризиковані проекти використовуючи при цьому не власні кошти, а залучені.

2) Інституціональні інвестори. На більш пізніх стадіях розвитку фінансованих компаній інвестори, зокрема в США, здійснюють вкладення коштів у розмірі від 200 тис. до 20 млн. доларів на одне «коло» фінансування. Займаються цим найчастіше спеціальні професійні організації. Венчурний інститут реєструється у формі партнерства (товариства) (організації, створеній на засадах угоди двох або більше окремих осіб за рахунок об'єднання їх підприємницької діяльності та майна) або самостійної компанії.

Венчурний фонд може очолювати директор, якого разом із управлінським персоналом наймає керуючий або керуюча компанія. Керуюча компанія надає свої послуги фонду в обмін на право отримання компенсації в розмірі певного річного відсотка щороку від суми первісних зобов'язань інвесторів. Сплата відсотків відбувається лише після повного відшкодування інвесторам суми вкладених ними інвестицій та раніше обумовлений у договорі відсоток за їх використання.

2.2. Сутність венчурних підприємств

Венчурні підприємства (венчурні акцептори) (англ. ventures) – це підприємства, які здійснюють наукові дослідження, інженерні розробки і впроваджують нововведення, зокрема на замовлення великих фірм і за державними субконтрактами. До них долучається широкий спектр підприємств, які здійснюють маркетинг, рекламу та надають консультативні послуги, допомагають у фінансуванні (фірми венчурного капіталу).

Загалом, **венчурні акцептори** – функціонують у сфері малого бізнесу, займаються новаційними, науковими розробками у перспективних галузях економіки країни (генна інженерія, електроніка, виробництво споживчих товарів) в яких найчастіше виникають базові інновації, і присутній високий ступінь ризику.

У венчурному бізнесі прийнята наступна класифікація компаній, що претендують на одержання інвестицій залежно від стадії розвитку, на якій вони перебувають:

Ранні стадії:

Seed - («компанія для посіву»). По суті - це тільки бізнес-ідея, яку необхідно профінансувати для проведення додаткових досліджень, створення дослідних зразків продукції, оцінки концепції бізнесу й підготовки проекту до пошуку інвестицій. Якщо первісні оцінки бізнесу позитивні, то фінансування може покрити витрати на розробку товару (послуги), проведення маркетингових досліджень, побудову команди менеджменту чи написання бізнес-плану.

Start-up - («компанія, що тільки виникла»). До таких належать компанії, що вже закінчили розробку товару (послуги) і здійснення первісного маркетингу. Вони можуть перебувати або на стадії становлення, або вже існувати протягом певного строку, але не мають тривалої ринкової історії. Звичайно такі компанії вже мають сформовану команду менеджерів, бізнес-план і готові до операційної діяльності.

Early-Stage - («фінансування початкової стадії»). Компанії, що випускають готову продукцію та перебувають на початковій стадії її комерційної реалізації. Такі компанії можуть не мати прибутку та бажають отримати додаткове фінансування для завершення науково-дослідних робіт.

Стадія фінансування розвитку:

Expansion - («розширення»). Компанії, що мають зростаючі обсяги продажів і вже одержують прибуток. Отримані кошти використовуються для маркетингу, збільшення оборотного капіталу, розширення виробничої бази й (або) розробки нових товарів (послуг).

Існують два основних види венчурних підприємств: внутрішні і зовнішні. **Внутрішній венчур** – це створені великими корпораціями спеціалізовані підрозділи, функція яких полягає у виборі і реалізації ризикових ідей та проектів. **Зовнішнім венчуrom** є мала самостійна наукоємна фірма, заснована авторами ідеї і венчурним підприємцем. Малі інноваційні фірми засновують вчені, інженери, винахідники, які намагаються в розрахунок на матеріальну вигоду.

Венчурні підприємства фінансуються за умови пайової участі інвестора, вкладені кошти якого функціонують як акціонерний капітал, оскільки саме підприємство, як правило є акціонерним товариством.