**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ**

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

**Предмет:** «Маркетинг»

**На тему:** «Венчурное инвестирование в маркетинге»

Минск

2009

СОДЕРЖАНИЕ

1. Венчурное инвестирование в маркетинге

Список использованных источников

**ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В МАРКЕТИНГЕ**

Понятие венчурного финансирования появилось во второй половине прошлого столетия. В 1957 г. в Силиконовой долине США впервые был применен способ сбора денежных средств под рисковое инвестирование малых и средних фирм, находящихся на стадии организации или становления и ориентирующихся на разработку новых перспективных технологий. На сегодняшний день в Силиконовой долине ежегодно инвестируется порядка 5 млрд.долл. США на финансирование различных проектов посредством венчурных фондов [4, с.5].

Данная форма инвестирования является достаточно распространенной и в странах Западной Европы, представляя своего рода индикатор развития как научно-исследовательской сферы, так и финансового рынка страны.

В качестве примера деятельности венчурного финансирования можно привести такие всемирно известные компании, как Yahoo, Intel, Apple, Lotus, Compaq, которые в свое время были проинвестированы именно венчурными фондами.

Исходя из определения Европейской ассоциации прямых частных инвестиций и венчурного капитала (EVCA), венчурный капитал - это денежные средства профессиональных участников рынка, инвестируемые совместно с предпринимательскими средствами для финансирования начальных стадий или на этапе развития. Компенсацией высокого уровня риска, принимаемого на себя инвестором, является ожидание повышенной нормы вознаграждения на совершаемые инвестиции в рискованный бизнес-проект.

Для венчурного финансирования характерной особенностью является то, что инвестор практически никогда не стремится приобрести контрольный пакет акций компании. Это кардинально отличается от стратегии инвестора в его традиционном понимании. Венчурный финансист берет на себя, как правило, финансовый риск, перекладывая всю ответственность за остальные виды рисков (маркетинговый, коммерческий, технический, ценовой) на руководство компании.

Однако следует отметить, что участие венчурных финансистов не ограничивается лишь стадией инвестирования. Поскольку венчурное финансирование связано с высокой долей риска, инвесторы используют всевозможные способы для снижения степени риска. Так, например, они стремятся непосредственно участвовать в управлении предприятием, входя в Совет директоров, а также принимают непосредственное участие в отборе объектов для инвестирования. Кроме того, в целях минимизации риска венчурные инвесторы зачастую распределяют свои средства между несколькими маркетинговыми проектами, а сам процесс финансирования осуществляется в виде небольших траншей. Таким образом, будущая финансовая поддержка проекта зависит от успешности реализации текущего этапа развития.

Для Республики Беларусь понятие венчурного финансирования является достаточно новым и не апробированным. Следовательно, применение опыта стран по использованию его технологий является весьма актуальным в связи с переходом страны на инновационный путь развития. Исходя из критериев общности, по социально-экономическому развитию к Республике Беларусь наиболее приближенными являются страны Центральной и Восточной Европы, к которым относятся: Болгария, Босния и Герцеговина, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Румыния, Сербия, Словакия, Словения, Хорватия, Чехия и Эстония.

Интересен опыт стран данного региона по освоению механизмов венчурного финансирования, поскольку создание венчурных фондов в странах ЦВЕ в последнее время приобретает все большее распространение, являясь наиболее доступным способом инвестирования в инновационные идеи, по сравнению с банковским кредитованием. Это объясняется прежде всего рискованностью вложения финансовых активов в создаваемые маркетинговые проекты, а также спецификой проведения операций по венчурному финансированию. Данные о структуре венчурного финансирования приведены в табл.1. [5, с.82]

Таблица 1 Структура венчурного и частного финансирования по странам Центрально-Восточной Европы за 2008 г., млн.евро.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип инвести**-**рования | Страны | | | | | | | |
|  | Болгария | Чехия | Венгрия | Польша | Румыния | Словакия | Страны Балтии | Респу**-**блики Югосла**-**вии |
| Посевной капитал | - | - | 0,890 | - | - | - | 0,300 | - |
| Стартовый капитал | - | 0,318 | 2,277 | - | 31,339 | 3,999 | 7,132 | - |
| Расширение доли рынка | 7,000 | 0,780 | 28,673 | 7,000 | 38,150 | 0,221 | 2,517 | 11,020 |
| Замещающий капитал | - | 0,211 | 0,890 | - | 5,875 | 2,134 | - | - |
| Выкуп компании | 28,812 | 352,899 | 702,520 | 296,621 | 34,592 | 12,994 | 12,185 | 76,554 |
| **Итого за 2008** | **35,812** | **354,208** | **734,360** | **303,621** | **109,956** | **19,348** | **22,134** | **87,574** |
| **Итого за 2007** | **-** | **108,953** | **147,247** | **107,818** | **70,000** | **19,467** | **35,730** | **19,105** |

За 50 лет своего существования венчурное финансирование в процессе своего развития претерпело ряд значительных изменений. Так, можно говорить о том, что существует две школы венчурных капиталистов: американская и европейская. В американской школе основной упор делается на роли венчурного финансиста, который принимает участие в существовании компании от ее создания до продажи другому лицу. В европейской же школе, в отличие от американской, принято разделять венчурное финансирование на два вида: венчурный капитал и прямые частные инвестиции. Исходя из геополитического положения страны, для Республики Беларусь более близкой является европейская школа, поэтому важно различать эти понятия.

До начала 90-х годов XX века под «венчурным финансированием» понимался любой вид «рискового финансирования» компаний, без учета их размеров и величины бизнеса. За последние пять лет произошло изменение данного понятия, и непосредственно под «венчурным» финансированием на сегодняшний день принято понимать инвестиции в компании, находящиеся на самых ранних стадиях своего развития. Инвестиции в акционерный капитал компаний, находящихся на более поздних стадиях развития, определяются как «прямые частные инвестиции».

В свою очередь процесс непосредственно венчурного финансирования можно разделить на несколько стадий:

- бизнес-идея - это маркетинговый проект, существующий только на бумаге. Для его реализации необходимо финансирование дополнительных исследований или создание пилотных образцов продукции перед выходом на рынок.

-создание бизнеса - недавно образованная компания, не имеющая длительной рыночной истории. Финансирование для таких компаний необходимо для проведения научно-исследовательских работ и начала продаж.

- начальная стадия - компании, имеющие готовую продукцию и находящиеся на самой начальной стадии ее коммерческой реализации. Такие компании могут не иметь прибыли и, кроме того, могут требовать дополнительного финансирования для завершения научно-исследовательских работ и пробного маркетинга.

*-* расширение компании, которым требуются дополнительные вложения для финансирования своей деятельности. Инвестиции могут быть использованы ими для расширения объемов производства и сбыта, проведения дополнительных маркетинговых изысканий, увеличения уставного капитала или оборотных средств.

К более поздним стадиям финансирования с использованием прямых частных инвестиций относятся:

1. Выкуп компании - может быть осуществлен двумя способами:

- выкуп компании внешними управляющими. Форма и способ финансирования сторонних лиц при помощи венчурного капитала с целью выкупа ими компании или бизнеса;

- выкуп компании управляющими. Форма и способ финансирования действующих управляющих компанией при помощи венчурного капитала с целью выкупа ими компании или бизнеса.

2. Дополнительное финансирование - финансирование компаний, испытывающих трудности в своей коммерческой деятельности, с целью обретения стабильности и более прочного финансового положения.

3. Замещение капитала - приобретение акций действующей компании другим венчурным институтом или другими акционерами.

4. Бридж-финансирование- предназначено для компаний, преобразуемых из частных в открытые акционерные общества и пытающихся зарегистрировать свои акции на фондовой бирже. Это наиболее дорогая, по сравнению с банковским кредитованием и факторингом, форма заимствования. Однако она является основной формой долгового финансирования для молодых компаний. «Игра» - рискованная, но, как говорится, «стоящая свеч» [1, с.338].

Как правило, компания получает бридж-займы от уже сложившегося «синдиката» инвесторов, которые финансировали ее на предыдущих этапах. Также существуют особые венчурные фонды, специализирующиеся только на предоставлении займа в форме бридж-финансирования. К их помощи компания может обратиться в тех случаях, когда имеющиеся инвесторы в силу каких-либо причин не способны предоставить дополнительный капитал. Бридж-финансирование обычно осуществляется в форме долговых нот, с помощью которых компания может достичь следующего раунда. После его завершения ноты должны быть оплачены и погашены.

Для успешных компаний бридж финансирование является важным шагом на пути к следующему раунду финансирования и служит залогом того, что в нем наряду с новыми акционерами в финансировании будут принимать участие и существующие.

Окончанием участия венчурного фонда в финансировании проекта является его выход из компании.

Прямые частные инвестиции направляются в акционерный капитал предприятий, чьи акции не котируются на организованном рынке ценных бумаг. Прямые частные инвестиции могут использоваться для разработки нового типа продукции или технологии, увеличения рабочего капитала, осуществления приобретений других компаний или улучшения структуры баланса предприятия. Помимо этого, прямые частные инвестиции могут применяться для урегулирования вопросов, связанных с собственностью и управлением компаний.

Исходя из опыта стран Центральной и Восточной Европы, одними из главных проблем, связанных с привлечением иностранных инвестиций в Республику Беларусь в виде венчурного финансирования, будут являться:

- отсутствие законодательной базы в сфере венчурного финансирования;

- недостаток квалифицированных специалистов в данной сфере;

- отсутствие опыта в области составления специфических бизнес-планов и заявок на получение венчурного финансирования.

Решением первой задачи видится в первую очередь подготовка законопроекта о венчурном финансировании, который должен содержать раскрытие таких вопросов, как:

- организационно-правовая форма образования венчурного фонда;

- степень участия в процессе финансирования государственного и иностранного капитала;

- формирование уставного капитала;

- определение руководства венчурного фонда.

Большинство существующих венчурных фондов организованы как «партнерства с ограниченной ответственностью», соглашения об учреждении которых заключаются, как правило, сроком до десяти лет. Партнерство с ограниченной ответственностью - это особая форма организации бизнеса, предполагающая наличие «общих» и «ограниченных» партнеров. Участие «ограниченных» партнеров предполагает только финансирование, а также ограниченное участие в управлении и принятии решений по функционированию партнерства. «Общие» партнеры участвуют в управлении партнерством и несут полную ответственность за его деятельность после того как внешние инвесторы вернут себе всю первоначальную сумму инвестиций.

В качестве примера рассмотрим деятельность фирмы Bionorica AG в Беларуси.

Свою деятельность в Беларуси Bionorica AG осуществляет через представительство. Основные его функции - согласование вопросов по регистрации и сертификации предлагаемых к поставке на белорусский рынок препаратов с Министерством здравоохранения Республики Беларусь, а также сотрудничество с местными врачами по их совместному продвижению.

Bionorica AG применяет уникальные запатентованные технологии исследования и производства фитопрепаратов. Для принципа, по которому работает компания, даже придумали специальный термин - фитониринг. Тем самым подчеркивается, что Bionorica AG, ее дочерние и «внучатые» (агентские) компании идут новым путем, «выходя на след» лечебных свойств растений. Фирма заинтриговала общественность сообщениями, что у одного и того же растения может быть несколько лечебных свойств, нужно только научиться извлекать из растения полезные вещества, причем таким образом, чтобы эффективность полученного из них препарата была не хуже, чем у традиционных химико-синтетических лекарств. Исследование лечебных свойств растений является сегодня весьма перспективной отраслью науки, и можно ожидать, что его результаты окажут положительное воздействие на развитие мирового фармацевтического рынка. Такая организационно-правовая форма создания предприятия является абсолютно новой для нашей страны. Однако в сфере нехватки финансовых ресурсов для инвестирования инновационных проектов с высокой долей риска данная форма видится наиболее оптимальной. Это объясняется тем, что в качестве «ограниченных» партнеров могут выступать иностранные венчурные кредиторы, имеющие большой опыт работы по размещению капитала в зарубежных странах. В качестве «общих» партнеров в таком случае будут выступать отечественные научно-исследовательские институты, технопарки, университеты. Для контроля и мониторинга функционирования партнерства с ограниченной ответственностью может быть создан специальный орган - Попечительский совет, в который будут входить все участники сторон: венчурные кредиторы, национальные разработчики проектов, соответствующие министерства и ведомства в лице государства (Государственный комитет по науке и технологиям, Министерство экономики, Министерство финансов).

Что касается решения второй проблемы, то привлечение иностранного венчурного капитала требует составления специфического бизнес-плана на получение финансирования с расписанным сценарием развитием создаваемой компании в период от 3 до 5 лет. Для специалиста в Центральной или Восточной Европе, в том числе и в Республике Беларусь, это достаточно сложно осуществимо в силу того, что экономики данных стран находятся на стадии становления рыночных отношений. Зачастую очень сложно спрогнозировать на столь длительный срок, какие тенденции будут преобладать на рынке инноваций. Однако в данном случае опыт стран Западной Европы будет являться незаменимым для стран региона ЦВЕ. Приоритетными направлениями венчурных инвестиций являются: био- и медицинские технологии и оборудование, наносистемы, информационно-телекоммуникационные системы, рациональное природопользование, энергетика и энергосбережение [6, с.153].

Компания - составитель бизнес-плана должна сопровождать его доказательствами приводимых утверждений, а также всячески способствовать любой проверке, от представления дополнительных материалов до представления имен, адресов, телефонов для контактов с другими лицами и предприятиями, которые могут подтвердить представляемую информацию.

Особенно тщательно венчурная фирма оценивает компетентность управленческих кадров предприятия, так как их компетентность и опыт - гарантия того, что предприятие будет успешным. Зачастую решение о венчурном финансировании принимается не только исходя из перспективности самой идеи проекта, но из организаторских способностей руководства компании, поскольку на практике одна венчурная компания сможет финансировать проекты около 20 инновационных предприятий.

Однако необходимо отметить, что именно с профессиональным опытом по управлению венчурными финансами в странах Центральной и Восточной Европы возникают существенные проблемы. И, как правило, компаниям приходится прибегать к помощи специалистов в сфере финансового инжиниринга. Эти услуги являются достаточно дорогостоящими, но тем не менее весьма востребованными. Поскольку компания, предоставляющая услуги финансового инжиниринга, берет на себя всю работу, связанную с привлечением и размещением финансовых ресурсов.

Исходя из того что через несколько лет Республике Беларусь понадобятся квалифицированные специалисты в сфере привлечения и размещения венчурных финансов, необходимо уделить данной проблеме особое внимание. Министерству образования совместно с Министерством финансов и высшими учебными заведениями необходимо разработать специальную программу, предусматривающую подготовку специалистов в сфере венчурного финансирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Глэдстоун Д., Глэдстоун Л. Инвестирование венчурного капитала. Дп.: Баланс Бизнес Букс, 2006. - 416 с.

2. Каржаув А.Т. Национальная система венчурного инвестирования. М.: Экономика, 2005. - 239 с.

3. Каширин А.И. Венчурное инвестирование в России. М.: Вершина, 2008. - 320 с.

4. Котельников В.Ю. Венчурное финансирование от А до Я: как сделать проект привлекательным для инвестора. М.: Эксмо, 2009. - 176 с.

5. Лукашов А.В. Венчурное финансирование: стоимость компаний и корпоративное управление (часть 1) // Управление корпоративными финансами. - 2008. - № 2. с. 78-97.

6. Лукашов А.В. Венчурное финансирование: стоимость компаний и корпоративное управление (часть 2) // Управление корпоративными финансами. - 2008. - № 3. с. 146-160.