

Хлопіна-Квіч О. І.

ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ДІЛОВОЇ АВІАЦІЇ

У статті досліджено основні положення формування та управління венчурним інвестуванням інноваційних процесів компанії. Досліджено проблеми та ефективні джерела фінансування інвестування інноваційних процесів в бізнес авіації. Запропоновано модифіковані критерії прийняття рішень щодо умов інвестування ділової авіації.

Ключові слова: мала авіація, інвестування процесів ділової авіації, планування венчурного фінансування, залучення венчурного капіталу.

1. Постановка проблеми

У науковому колі досі не вироблено єдиного підходу щодо визначення теоретичних та практичних аспектів взаємовигідної співпраці венчурних капіталістів та авіакомпаній бізнес авіації. Це обумовлює актуальність наукового обґрунтування і розробки відповідних механізмів ефективного управління венчурним інвестуванням інноваційних процесів створення і надання послуг ділової авіації України загалом. Зокрема, актуальним є аналіз ефективних джерел фінансування угод злиття і поглинання з точки зору оптимізації структури капіталу компанії, котра інвестується, та визначення можливості участі у менеджменті її діяльності.

2. Аналіз останніх досліджень

Загальні положення формування та управління венчурним інвестуванням інноваційних процесів компанії висвітлені вітчизняними науковцями у працях Вербицького А., Поручника М., Степаненко А., Гака П., Рогової О., Сергієчко Я. та інших. Також деякі питання з цієї проблеми дослідженні у роботах таких зарубіжних вчених, як Ферула К., Кемпбел К., Хагерті К., Харрісона Р. та інші. Проблемою удосконалення підходів до використання можливостей венчурного середовища для розробки і впровадження новацій, у тому числі інноваційних послуг в різних галузях економіки займалися такі науковці, як Лаврок К., Ансофф І., Снайдер В., Гарсон Дж., Ніколайчук Н., Хаксевер К., Громов Н., Лозовський А. та інші.

Метою статті є дослідження проблем й ефективних джерел фінансування інвестування інноваційних процесів в бізнес авіації, тенденції розвитку ринку послуг ділової авіації та особливості її венчурного інвестування.

3. Результати дослідження

Дослідження тенденцій розвитку сфери ділової авіації на першому етапі доцільним буде оцінити етап розвитку фірми з точки зору рівня розвитку інноваційних технологій та оцінити необхідність венчурного фінансування. Тому, з метою залучення венчурного капіталу, компанії необхідно: а) скласти бізнес-план, логіка якого складена на основі [10, 12] й наведена на рис. 1; б) зацікавити потенційного інвестора привабливою сучасною оцінкою бізнесу, що пропонується до створення чи розвитку за результатами використання матриці (рис. 2) складеної

на основі [9, 11]; в) розробити альтернативні стратегії розвитку.



Рис. 1. Логіка бізнес-планування венчурного фінансування компанії бізнес-авіації

Підхід	Привід для оцінки бізнесу	Основні підходи до визначення вартості
Прогресивний	при продажі або покупці, при залученні венчурного капіталу, оплата податку на майно, врегулювання питань при розриві партнерських відносин, угоди купівлі/продажу, при проведенні повторної капіталізації акціонерного капіталу, оплата податків на подарунки, пори акціонерів	приведені чисті активи, капіталізація прибутку, здатність виплачувати дивіденди, надприбуток: доходи на активи, надприбуток: доходи з продажів, звіти про прибутки і збитки, дисконтовані грошові потоки, дисконтовані майбутні доходи, комбінований метод - середньозважена всіх типів
Традиційний	завичай, Venture Planning Associates пропонує програми, які визначають сукупну вартість бізнесу, проте можливо проводити оцінку частини акцій, а так само підраховувати дисконт або премію на акції; як приклад традиційної оцінки венчурного капіталу з варіаціями	бухгалтерські баланси, звіти про прибутки і збитки, баланси оборотних коштів, прогнози прибутків, порівняння, якщо можливо.

Рис. 2. Матриця оцінки бізнесу для залучення венчурного капіталу компаніями бізнес-авіації

Пакет фінансування може містити різні види, котрі також залежать від циклу венчурного фінансування (рис. 3). Основними видами фінансування є: звичайні акції (з нефіксованим дивідендом), привілейовані акції і позики [3, 4, 9].

Основним джерелом первинного акціонерного капіталу для більше 90 % технологічних фірм є Бутстрепінг — спосіб фінансування невеликих фірм за допомогою високоєфективного залучення і використання ресурсів без збільшення акціонерного капіталу з традиційних джерел або запозичення коштів в банках. Він надає багато переваг підприємцям, і ймовірно є прийнятнішим

для початку діяльності фірми, даючи переваги в залученні акціонерного капіталу інвесторів в майбутньому. Підприємці зобов'язані знати можливості бутстрепінгу і щоб вдало подолати дефіцит акціонерного капіталу. Ця фаза характеризується великою залежністю від внутрішніх джерел фінансування, кредитних карт, застав, позик, точніше сказати, характеризується недостатністю джерел фінансування [2, 10]



Рис. 3. Цикл венчурного фінансування розвитку ділової авіації

Бізнес-янгели фінансують підприємства на початковому етапі до моменту отримання підприємством прибутку, а також надають керівні вказівки бізнесменам-початківцям. Янгели – покровителі бізнесу – це багаті приватні інвестори, як правило, люди, що створили свій капітал, будучи підприємцями. Володіючи великими можливостями, будучи гнучкішими, ніж банки, і, маючи великі можливості для фінансування бізнесменів-початківців, вони не тільки вкладають кошти в статутний капітал, але й що цінніше, здійснюють експертизу задуманого проекту, пропонуючи фірмам допомоги і поради. Бізнес-янгели покривають нестачу між коштами, що є у підприємців, і необхідними коштами на початковому етапі підприємницької діяльності або на другому етапі фінансування, які венчурні інвестори (ВІ) в змозі запропонувати. Для забезпечення тісної інтеграції в процесі фінансування в період існування компанії важливо мати хороші взаємини між янголами-охоронцями бізнесу і засновниками венчурного капіталу [8].

Хоча венчурний капітал і є основним джерелом фінансування, його недостатньо для фінансування інноваційної діяльності. Найчастіше фонди венчурного капіталу неохоче інвестують у високі технології на початковому етапі, найчастіше через те, що вони не мають можливості надійно оцінити інвестиційний ризик з тим, щоб виступити в ролі «першого інвестора». Для ефективності своєї діяльності, як додатку, венчурний капітал повинен стати одною з ланок нерозривного інвестиційного ланцюжка від первинного капіталу до фондового ринку. Для того, щоб, претенденти змогли зрозуміти їхню інвестиційну стратегію і знати їх переваги, на рис. 4 наведено основні етапи вибору інвестором інвестиційної можливості [1, 5, 6].

Перш ніж вибрати провайдера венчурного капіталу відповідного професійного рівня і звернутися до нього за допомогою, пошукачеві венчурного капіталу слід ознайомитися з інвестиційною стратегією і перевагами потенційних провайдерів. Для того, аби вдало співпрацювати з інвесторами венчурного капіталу, необхідно

усвідомити їхній підхід до справи. Власники капіталу є професійними фінансистами, але зовсім не фахівцями в запропонованих технологіях. Вони мислять категоріями бізнесу і фінансів, і їхня оцінка підприємства ґрунтується на цих категоріях.



Рис. 4. Основні етапи вибору інвестором інвестиційної можливості компаній бізнес-авіації

4. Висновки

На сучасному етапі життєвого циклу стан розвитку сфери чартерних ділових перевезень знаходиться на стадії фінансування зростання та розширення. Тому капітал використовується для подальшого розширення виробництва, на маркетинг і збільшення поточних активів або ж на розробку вдосконаленого продукту, нової технології, або розширення наочно-виробничої спеціалізації.

З огляду на те, що у виборі конкретних напрямів інвестування доцільно керуватися певними групами чинників як критеріями для прийняття рішень. пропонуємо модифіковані нами групи критеріїв прийняття рішень щодо умов інвестування ділової авіації:

- 1) ринкові критерії – розмір світового і національного ринку, темпи його зростання і потенціал, циклічність попиту, еластичність цін, прибутковість, розмір та диференціація попиту на ділові перевезення, рентабельність послуг, цінність часу і місця у бізнесі;
- 2) показники конкуренції – стан конкуренції ринку ділових перевезень, наявність рівнозначних конкурентів, інтенсивність конкуренції, ступінь спеціалізації конкурентів, завантаження і рівень використання потужностей власного парку ділових літаків і можливостей спеціалізованих авіакомпаній;
- 3) бар'єри входження – капіталомісткість підгалузі ділової авіації, захищеність з боку держави, соціальні проблеми, які можуть мати негативний вплив на входження, обмеження державного і соціального порядку, що перешкоджають створенню інфраструктури ділових перевезень, ризикованість бізнесу в діловій авіації, проблеми авіаційної безпеки і безпеки польотів;
- 4) взаємовідносини з постачальниками – наявність постачальників літаків ділової авіації, матеріалів для індивідуалізованого дизайну ділових салонів та ділового сервісу, інтенсивність конкуренції серед постачальників, власників ділових літаків (АК, ПФГ, корпорацій), рівень вертикальної інтеграції з постачальниками;
- 5) технологічні чинники – рівень технічних, технологічних і сервісних нововведень, складність робіт

з переобладнання літаків, патентно-ліцензійна ситуація в підгалузі ділової авіації, капітало- і наукоємність послуг з ділових перевезень, ексклюзивність категорії послуги;

б) соціальні чинники — професіоналізм та дисципліна працівників, мотивація діяльності і стимулювання соціальних програм, вплив громадських організацій, виробничі відносини працівників із керівництвом, корпоративна культура обслуговування, високий рівень потреб і вимог замовників.

Необхідно зазначити, що стадія розвитку чартерної ділової авіації прямо пропорційна загальному стану економіки та можливості виникнення в суспільстві заможного класу користувачів послуг ділової авіації, кількість яких на сучасному етапі зростає. Але, для розвитку чартерної ділової авіації характерні тенденції, які не є типовими для розвитку ділової авіації світу. Крім того, враховуючи те, що останніми роками в Україні спостерігається тенденція збільшення частки приватних користувачів послуг ділової авіації на противагу світовим тенденціям збільшення обсягів ділових перевезень за рахунок обслуговування корпорацій, розвиток компанії ділової авіації необхідно оцінити наступні питання маркетингу, які хвилюють венчурного капіталіста:

— першочергове стратегічне питання маркетингу венчурного підприємства скоріше зачіпає потенційних засновників, чим клієнтів. Без підтримки жодна компанія не доб'ється успіху.

— просування компанії або просування товару. Який бізнес пропонує, компанія, як вона повинна бути визнана на ринку до того, як вона зможе мати справу з кінцевими споживачами. Компанії, що розпочинають бізнес, повинні бути тим, що вони є насправді. Не кожен потенційний покупець оцінить здібність до інновацій і динамічність компанії.

— мета маркетингу в підвищенні об'єму збуту. Якщо молода компанія, але при цьому її маркетингова програма спеціально не націлена на досягнення мети збуту, то така маркетингова програма повинна бути переглянута. У основі завтрашніх можливостей лежать сьогоднішні результати.

— стратегія виходу це питання маркетингу. Якщо компанія доб'ється успіху, хто в результаті захоче купити її (повністю або частково)? І з якої причини? Компанія повинна із самого початку враховувати ці питання в рамках своєї маркетингової стратегії.

— ринкова ніша — не те ж саме, що існуюча ринкова можливість. Поки не буде виразно продемонстрована ринкова можливість, перспективи підприємства розпливчаті.

Література

1. Ансофф, И. Стратегический менеджмент [Текст] : Классическое издание / И. Ансофф; пер. с англ.; под ред. Петрова А. Н. — СПб.: Питер, 2009. — 344 с.
2. Хагерти, К. Стратегия глобализации американского стиля венчурного капитала. РАВИ [Электрон. ресурс] / К. Хагерти. — Режим доступа: \www/ URL: http://www.rvca.ru.
3. Фирсов, В. Организационные формы венчурного предпринимательства [Текст] / В. Фирсов // Экономист. — 1994. — № 6. — С. 14–16.
4. Сергинко, Я., Френкель, А. Венчурные инвестиции и инновационная активность [Текст] / Я. Сергинко, А. Френкель // Вопросы экономики. — 2006. № 5. — С. 18–20.
5. Понятия и терминология для некоммерческих организаций [Электрон. ресурс]. — Режим доступа: /www/ URL: http://www.az.ru/icall/termin/index.htm.
6. Николайчук, Н. Е. Маркетинг и менеджмент услуг. Деловой сервис. [Текст] / Н. Е. Николайчук. — СПб.: Питер, 2005. — 608 с.
7. Хлопина-Квич, О. І. Фінансові аспекти інноваційної діяльності в галузі авіації [Електрон. ресурс] / О. І. Хлопина-Квич // Наукові праці НДФІ. — № 2(43). — 2008. — С. 97–102. — Режим доступа: \www/ URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npndfi/2008_2/Statti/097-102%20Hlopina_Kvich.pdf.
8. Кемпбелл Кэтрин. Венчурный бизнес: новые подходы [Текст] / К. Кемпбелл, пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 428 с.
9. Рогова, Е. М. Венчурный менеджмент: учеб. Пособие [Текст] / Е. М. Рогова, А. Е. Ткаченко., Э. А. Фияксель; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2011. — 440 с.
10. Beyond Fund Raising: New strategies for nonprofit innovation and investment [Text] / Kay Sprinkel Grace, John Wiley & Sons Inc. — 1997.
11. Masson, C. M. Editorial. Venture capital: rationale, aims and scope [Text] / C. M. Masson, R. T. Harrison // Venture Capital. — 1999. — No. 1(1).
12. Fund Raising Basics: A Complete Guide [Text] / Barbara Kushner Ciconte, Jeanne G. Jacob, Aspen Fund Raising Series for the 21st century, Aspen Publishers Inc., Gaithersburg, Maryland, 1997.

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

В статье исследованы основные положения формирования и управления венчурным инвестированием инновационных процессов компании. Исследованы проблемы и эффективные источники финансирования инвестирования инновационных процессов в бизнес авиации. Предложено модифицировать критерии принятия решений об условиях инвестирования деловой авиации.

Ключевые слова: малая авиация, инвестирование процессов деловой авиации, планирование венчурного финансирования, привлечение венчурного капитала.

Хлопина-Квич Ольга Ивановна, аспирант кафедры логистики, Национальный авиационный университет.

Хлопина-Квич Ольга Ивановна, аспирант кафедры логистики, Национальный авиационный университет.

Khlopina-Kvich Olga, National Aviation University