

## საღიგეციო თემა # 8

### თემა: ვენჩურული კაპიტალი და ფრენჩაიზინგი, როგორც ბიზნესის ორგანიზაციის ფორმა

#### 1. ვენჩურული კაპიტალის არსი

კერძო ინვესტორების ძიებასთან ერთად, მრავალი სწრაფად მზარდი ფირმა ცდილობს, მოექცეს ვენჩურული<sup>1</sup> კაპიტალისტების ინტერესთა სფეროში. საინვესტიციო სახსრები, რომელიც გააჩნია ვენჩურულ კაპიტალისტებს, არის მოპოვებული კორპორაციების, საპენსიო ფონდების, უნივერსიტეტების შეწირულობებით. როგორც წესი, ვენჩურული კაპიტალისტები არა მხოლოდ იძლევიან კაპიტალს, არამედ ამის სანაცვლოდ ითხოვენ მცირე საწარმოს იმ მოგების წილს, რომელიც რიგ შემთხვევაში საწარმოს ღირებულების 50 და მეტ პროცენტს [236, პპ.105-106] აღწევს. ამასთან, ისინი მონაწილეობენ ფირმის მართვაში. ვენჩურული კაპიტალისტები ყიდულობენ კომპანიის აქციებს დაბალ ფასში და შემდგომ, როდესაც კომპანია ღია სააქციო საზოგადოება ხდება, მას უფრო მაღალ საბაზო ფასში ყიდიან.

ვენჩურული კაპიტალისტის მოძებნა რთულ ამოცანას წარმოადგენს. იმისათვის, რომ ვენჩურული კაპიტალისტი დავარწმუნოთ ბიზნესის წარმატებაში, აუცილებელია, გაიწეროს 5-7 წელზე ფირმის განვითარების პერსპექტივა. მცირე ბიზნესს არასდროს აქვს საკმარისი ფულადი სახსრები. ბუნებრივია, მცირე ბიზნესის დაფინანსებაში ბანკირები და მომწოდებლები, კრედიტის თუ სესხის გაცემის გზით დიდ როლს თამაშობენ, მაგრამ გრძელვადიანი ზრდის შემთხვევაში, მეტად მნიშვნელოვანია ვენჩურული (სარისკო) კაპიტალის ფირმებით დაფინანსებაც. ვენჩურული კაპიტალით დაფინანსებას შეიძლება ჰქონდეს დამატებითი სარგებელი, რადგანაც, თუ მცირე ფირმას აქვს ადეკვატური კაპიტალის ბაზა, ბანკები უფრო გაბედულად აძლევენ მას კრედიტს. ბანკებისა და ვენჩურული კაპიტალისტები აფასებენ ფირმის უახლოეს მომავალს და დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ მის წარსულს; ვენჩურული კაპიტალის მფლობელები კი, ყურადღებას აქცევენ ფირმის სამომავლო მოღვაწეობას გრძელვადიან პერსპექტივაში.

დარწმუნებით შეიძლება ითქვას, რომ მცირე ბიზნესის ინვესტირების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას, ვენჩურული კაპიტალის ფირმები და ცალკეული ვენჩურული კაპიტალისტები ბევრ ისეთ ფაქტორს ითვალისწინებენ, რასაც ბანკები. პოტენციურ ინვესტორებსა და კრედიტორებს აინტერესებთ ფირმის წარსული მოღვაწეობის შედეგები, მათ მიერ მოთხოვნილი კაპიტალის ოდენობა და მისი სამომავლო გამოყენების გზები, ფირმის ფინანსური მდგომარეობა და დაგეგმილი შემოსავლების სიდიდე. ვენჩურული კაპიტალისტები მეტ ყურადღებას აქცევენ პროდუქციისა და მომსახურების ძირითად მახასიათებლებსა და ბაზრის სიდიდეზე, ვიდრე კომერციული ბანკები.

ბანკებს აინტერესებთ ის, თუ რა მდგომარეობა გააჩნია კომპანიას ბაზარზე, რათა დარწმუნდნენ იმაში, რომ კომპანიის მიერ წარმოებულ საქონელსა თუ მომსახურებას შეუძლია, უზრუნველყოს რეალიზაციის მოცულობისა და ფულად-

<sup>1</sup> ვენჩური წარმოადგება (ლათ. venture – რისკი) სარისკოსაგან და წარმოადგენს სარისკო კაპიტალის ინსტიტუციონალიზაციის ფორმას.

დი შემოსავლების ის ოდენობა, რომელიც საკმარისი იქნება აღებული სესხის დასაფარად. ბანკები განიხილავენ ფირმის მიერ წარმოდგენილ პროექტებს, რათა შეაფასონ ფირმის მფლობელისა თუ მენეჯერების მიერ წინასწარ შესრულებული სამუშაო.

**ვენჩურული კაპიტალის ფირმები ფლობენ** კომპანიების აქციებს, ანუ მისი კაპიტალის გარკვეულ ნაწილს, ამიტომ ისინი უდიდესი ყურადღებით იკვლევენ არსებულ ან მოსალოდნელ საქონელს ან მომსახურებას, და მის პოტენციურ ბაზარს. ვენჩურული კაპიტალის მფლობელები აბანდებენ კაპიტალს მხოლოდ იმ ფირმებში, რომლებსაც შეუძლიათ, სწრაფად გაზარდონ რეალიზაციის მოცულობა და ამით გაადიდონ თავიანთი შემოსავლები.

ვენჩურული კაპიტალის ფირმები მცირე მოგებისათვის ფულს არ აბანდებენ. ისინი ვარაუდობენ ინვესტირებული კაპიტალის 3 ან 4-მაგად გაზრდას 5-7 წელიწადში. რა თქმა უნდა, ამ ტიპის ფირმებმა იციან, რომ მათ მიერ ინვესტირებული კაპიტალი ყოველთვის ასე როდი იზრდება. ინვესტიციების მხოლოდ მცირე ნაწილი იძლევა კაპიტალის 300-400%-ით ზრდას, ვენჩურული კაპიტალისტები ეძებენ ისეთ პროექტებს, რომლებსაც პოტენციურად დიდი მოგების მოტანა შეუძლიათ, რათა ამით დაფარონ დანაკარგები იმ ინვესტიციებიდან, რომლებმაც არ გაამართლა.

ვენჩურული კაპიტალი სარისკო ბიზნესია, რადგან რთულია, განსაზღვრო იმ კომპანიების ღირებულება, რომლებიც განვითარების დამწყებ სტადიაზე იმყოფებიან. ამიტომ, ბევრი ვენჩურული კაპიტალის ფირმა ინვესტირებული კაპიტალის ოდენობის, კაპიტალის მაძიებელი კომპანიის განვითარების დონისა და მდგომარეობის დასადგენად, ატარებს მკაცრ პოლიტიკას და რისკის შესამცირებლად საჭირო ღონისძიებებს მიმართავს, რათა უზრუნველყოს ინვესტიციების მაქსიმალური დაცვა.

ვენჩურული კაპიტალის ფირმების უმეტესობა დაინტერესებულია იმ პროექტების დაფინანსებით, რომლებიც მოითხოვენ 250 000-იდან 1 500 000-დოლარამდე ინვესტიციებს. პროექტები, რომლებიც მოითხოვენ 250 000 დოლარზე ნაკლებ თანხას, მათთვის ნაკლებად საინტერესოა ადმინისტრაციული ხარჯების სიდიდის გამო. მიუხედავად ამისა, ვენჩურული კაპიტალის ფირმებმა შეიძლება დააფინანსონ ის პროექტებიც, რომლებიც ნაკლებ თანხას მოითხოვენ, თუ ისინი მიმზიდველნი არიან. საშუალოდ, ვენჩურული კაპიტალის ფირმა იღებს 1000-ზე მეტ განაცხადს წელიწადში. დაახლოებით მათი 90%-ის უარყოფა თავიდანვე ხდება, რადგანაც ისინი არ აკმაყოფილებენ ფირმის მიერ მიღებულ პოლიტიკას: გეოგრაფიულ, ტექნიკურ ან ბაზრის სფეროებში. დარჩენილი 10% დიდი ყურადღებით განიხილება და მოწმდება. ეს შემოწმება ძვირი ჯდება. ფირმებმა პროდუქტის შესაფასებლად შეიძლება დაიქირაონ ექსპერტები იმ შემთხვევაში, თუ უკანასკნელი წარმოადგენს სიახლეს, ან თუ ტექნოლოგიურად მიმზიდველია. ბაზრის სიდიდი-სა და კომპანიის კონკურენციული მდგომარეობის ანალიზი ხდება არსებულ ან პოტენციურ მომხმარებელთან, მომწოდებლებთან და სხვა აგენტებთან. კონტრაქტების დადებით კომპანიის ფინანსური მდგომარეობა ზუსტდება აუდიტორების მეშვეობით, აგრეთვე მოწმდება ბიზნესის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის, მისი რეგისტრაციის საკითხები. კომპანიის მენეჯმენტის დონესა და კომპეტენტურობას ვენჩურული კაპიტალის ფირმა აფასებს მისი წარსული მოღვაწეობის საგულდაგულო ანალიზის გზით.

თითოეული კომპანიის ასეთი თავდაპირველი შემოწმება ვენჩურულ ფირმებს 2000-იდან 3000-დოლარამდე უჯდება. შემოწმების შედეგად, 15-დან 10-მდე კომპა-

ნია ხვდება ვენჩურული ფირმების ინტერესების სფეროში. მეორე შემოწმება, პირველთან შედარებით უფრო საგულდაგულო და ძვირია და ამცირებს კომპანი-ათა რიცხვს 3-მდე, რომელთაგანაც მხოლოდ ერთში ან ორში ხდება ფულის და-ბანდება.

## 2. ვენჩურული დაფინანსების მაძიებელი კომპანიის განვითარების დონე

ვენჩურული კაპიტალის ფირმათა უმეტესობის საინვესტიციო ინტერესები იმ კომპანიებით იფარგლება, რომელთაც წარსულში რაიმე კომერციული ოპერაციე-ბი აქვთ ჩატარებული. კომპანიები, რომლებსაც შეუძლიათ, გამოუშვან ახალი პროდუქცია ან დაიკავონ ბაზრის ახალი სეგმენტი, განსაკუთრებულად საინტე-რესოა ვენჩურული ფირმებისათვის. მათ შეუძლიათ, უზრუნველყონ ასეთი კომპა-ნიები ფონდებით, რათა თანდათანობითი ზრდის ნაცვლად მათ სწრაფი განვითა-რების საშუალება მისცენ. ვენჩურული ფირმები შეიძლება დაინტერესდნენ იმ კომპანიებითაც, რომელთაც ახალი დაწვებული აქვს საქმიანი მოღვაწეობა ან გააჩნიათ სერიოზული ფინანსური სიძნელეები, მაგრამ გამოვლენილი და წინას-წარ დადგენილია მათი პოტენციური ზრდის შესაძლებლობა. თუ ვენჩურულმა ფირმებმა დიდი რისკის გაწვევის გზით, უკვე გააფართოვეს თავიანთი საინვესტი-ციო პორტფელი, ზარალის დიდი შესაძლებლობის გამო, ისინი შეიძლება არ იყ-ვნენ დაინტერესებულნი, მეორეჯერ დააბანდონ ფული ბიზნესის იმავე სფეროს სარისკო პროექტებში.

როგორც წესი, ვენჩურული ფირმების უმეტესობა არ განიხილავს დამწვები კომპანიების წინადადებებს, ამიტომ მცირეა იმ ვენჩურული ფირმების რიცხვი, რომლებიც აფინანსებენ მხოლოდ დამწვებ კომპანიებს. იმ მცირე კომპანიას, რო-მელსაც კარგად აქვს მომზადებული გეგმა და შეუძლია, წარმოადგინოს გააზრე-ბული მენეჯმენტი, კაპიტალის მიღების დროს უპირატესობა უნდება.

ვენჩურული კაპიტალის ფირმების უმეტესობა დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს კომ-პანიის მენეჯმენტის კომპეტენტურობასა და სახეს. მათ იციან, რომ საშუალო პროდუქტიც კი შეიძლება წარმატებით იყოს წარმოებული და გასაღებული, იმ შემთხვევაში თუ მენეჯმენტის გუნდი გამოცდილი და ენერგიულია. ისინი ეძებენ ისეთ გუნდს, რომელსაც შეუძლია ცვლილებებისა და კონკურენციის პირობებში, გამართული და პროდუქტიული მუშაობა. ვენჩურულმა ფირმებმა იციან, რომ ბრწყინვალე პროექტებმაც კი შეიძლება არ მოგვცეს მოგება სუსტი მენეჯმენტის გამო. ბევრი მათგანი ფულს აბანდებს მენეჯმენტის მაღალ დონეში და არა პრო-დუქტის ან ბაზრის პოტენციურ შესაძლებლობაში. ბუნებრივია, რომ მენეჯმენ-ტის დონის შეფასება რთულ საქმეს წარმოადგენს. ვენჩურული ფირმის წარმო-მადგენელი ერთი კვირის განმავლობაში სწავლობს ამ საკითხებს საანალიზო კომპანიის ოფისებში, რათა შეაფასოს მისი მენეჯმენტის გუნდის კომპეტენტუ-რობა და მუშაობის სტილი. ვენჩურული კომპანიები, როგორც წესი, ითხოვენ, რომ კომპანიას მენეჯმენტის გუნდი სრულად ჰყავდეს დაკომპლექტებული. ფუნ-ქციონალური სფეროს ყოველ მნიშვნელოვან ნაწილს – პროდუქტის დამუშავე-ბას, მარკეტინგს, წარმოებას, ფინანსებს და კონტროლს – უნდა მართავდეს ამ ჯგუფის გამოცდილი წევრი. თითოეული წევრის პასუხისმგებლობის დონე უნდა იყოს მკაცრად განსაზღვრული. ეკონომიკის სფეროში განსწავლულობასთან ერ-თად, მენეჯმენტის გუნდის ყოველი წევრი მეტად ერთგული უნდა იყოს კომპანი-ისა და მისი მომავლისადმი. ვენჩურული კაპიტალის ფირმები დიდ მნიშვნელო-

ბას ანიჭებენ კომპანიის მენეჯმენტის გუნდის მიერ თავის სტრატეგიაში იმ ორიგინალური ელემენტის შემუშავებას, რომელიც შეიძლება ეხებოდეს როგორც პროდუქტს, ასევე ბაზარს ან წარმოების პროცესს. ეს ორიგინალური ელემენტი შეიძლება იყოს პროდუქტის ახალი სახე, ან ახალი ტექნოლოგიის დანერგვა, სი-ახლეები მენეჯმენტში, ან ახალი ტექნიკური შესაძლებლობანი. კომპანიაში ასეთი განსაკუთრებული ნიშანი აუცილებლად უნდა მოიძებნოს, რადგანაც კონკურენციის პირობებში ის უპირატესობას ანიჭებს უკანასკნელს.

### 3. ვენჩურული დაფინანსების შესახებ წინადადების მომზადება.

დაფინანსების შესახებ წინადადება უნდა ასახავდეს შემდეგ მუხლებს:

**მიზნები და ამოცანები** – ეს არის პროექტის მოკლე მიმოხილვა.

**აუცილებელი დაფინანსება** – ინფორმაცია ფულის იმ რაოდენობის შესახებ, რომელიც გეჭირდება პროექტის დასაწყისიდან განვითარებამდე, შემოთავაზებული თანხის დაგეგმილი რაოდენობის გამოყენების გზებისა და ფინანსური გეგმის, მოთხოვნილი თანხისა და პროექტის დანახარჯების ანალიზის შესახებ.

**მარკეტინგი** – აქ წარმოდგენილია: ბაზრის იმ სეგმენტის აღწერა, რომელიც უკვე დაკავებული აქვს კომპანიას ან გეგმავს მის დაკავებას; კონკურენციის პირობები; ბაზრის თავისებურებების დახასიათება; ის გეგმები (და მათი ღირებულება), რომლებითაც კომპანია აპირებს საჭირო ბაზრის სეგმენტის მოპოვებასა და შენარჩუნებას.

**ფირმის ისტორია** – აქ წარმოდგენილია მისი ფინანსური და ორგანიზაციული მოღვაწეობა; მოცემული მომსახურე პერსონალის დახასიათება და მათ შორის ურთიერთობები, წარმოდგენილია საბანკო ოპერაციები, აღწერილია ფირმის არსებობის პერიოდში გაწეული მომსახურების ან წარმოებული პროდუქტების ჩამონათვალი.

**საქონლის ან მომსახურების აღწერა** – აქ მოცემულია: ფირმის მიერ წარმოებული საქონლის, ან მომსახურეობისა და დანახარჯების სრული დეტალური აღწერა.

**ფინანსური დოკუმენტები** – აქ შედის წინა წლებისა და მომავალი 3-5 წლის დაგეგმილი სავარაუდო ფინანსური დოკუმენტები (საბალანსო უწყისები, მოგება-ზარალის ანგარიშები და ფულადი სახსრების მოძრაობის უწყისები). ისინი აჩვენებენ იმ ეფექტს, რომელიც მოსალოდნელია თუ დაფინანსება უზრუნველყოფილი იქნება.

**კაპიტალიზაცია** – აქ წარმოდგენილია აქციონერთა სია, ინვესტიციების რაოდენობა და მათი სახეობა (სააქციო/სესხი).

**ბიოგრაფიული მონაცემები** – აქ მოცემულია ძირითადი მფლობელებისა და მომუშავეების შრომითი გამოცდილებისა და კვალიფიკაციის დონე.

**მოსალოდნელი პრობლემები** – აქ საჭიროა, წარმოვადგინოთ ინფორმაცია პოტენციური ვალდებულებების, საურავის არსებული სასამართლო დავებისა და ნებისმიერი სხვა გაუთვალისწინებელი მოვლენის შესახებ, რომელმაც შეიძლება გავლენა იქონიოს მომავალ გეგმებზე.

**უპირატესობანი** – აქ აუცილებელია იმ უპირატესობების წარმოდგენა, რომლებიც საქონელს, მომსახურებას, მარკეტინგულ გეგმებს ან გასაღების არხებს გააჩნია და რომლებიც პროექტს განსაკუთრებულ მიმზიდველობას ანიჭებენ.

#### 4. ვენჩურული ფირმების დაფინანსების პირობები

განაცხადის ვრცელი განხილვისა და ანალიზის შემდეგ, ვენჩურული ფირმების უმეტესობა ამზადებს ფინანსურ დოკუმენტს, რომელშიც ნაჩვენებია: ფულის ის რაოდენობა, რომელიც გამოყოფილი იქნება; ჩვეულებრივი აქციების პროცენტი, რომელიც მათ მიერ უნდა იყოს მიღებული გამოყოფილი თანხის სანაცვლოდ; ის მეთოდი, რომელიც იქნება გამოყენებული დაფინანსების პროცესში და ხელშეკრულება, რომელიც უნდა იქნეს გაფორმებული. ეს დოკუმენტები განიხილება დასაფინანსებელი კომპანიის მენეჯმენტის გუნდთან ერთად. ისინი უნდა იყოს კომპანიის მენეჯმენტის გუნდსა და ვენჩურული კაპიტალის ფირმის წარმომადგენელს შორის მიღწეული კომპრომისის შედეგი. ამ კომპრომისის მნიშვნელოვანი ელემენტებია: მფლობელობა, კონტროლი, ყოველწლიური ხარჯები და საბოლოო მიზნები.

#### მფლობელობა

ვენჩურული კაპიტალით დაფინანსება მცირე ბიზნესის მფლობელთათვის არ არის უფასო. ვენჩურული კაპიტალის ფირმები ინვესტიციების სანაცვლოდ ყიდულობენ ბიზნესის აქციების ნაწილს. აქციების პროცენტი სხვადასხვაა და დამოკიდებულია გამოყოფილი თანხის რაოდენობაზე, ბიზნესის ღირებულებაზე და ინვესტიციებიდან მოსალოდნელ მოგებაზე.

ვენჩურული კომპანიების უმეტესობას საწყის ეტაპზე არ სურს აქციების 30-40%-ზე მეტის შექენა, რადგან მათ სურთ, რომ მფლობელს ჰქონდეთ იმის მამოძრავებელი მოტივი, რომ კვლავაც გააგრძელოს ბიზნესი. თუ ბიზნესის ზრდისათვის საჭიროა დამატებითი თანხები, ვენჩურული ფირმების აქციების წილმა შეიძლება 50% გადააჭარბოს, მაგრამ ასეთმა პირობებმა შეიძლება შეამციროს ბიზნესის მფლობელის სტიმულები. საბოლოოდ, ვენჩურული ფირმები, პროცენტული წილის მიუხედავად, მაინც ცდილობენ კონტროლი კომპანიის მენეჯერთა ხელში დატოვონ, რადგან ამონაგები ინვესტიციებიდან მათზეა დამოკიდებული. ვენჩურული ფირმების უმეტესობა კომპანიის მიერ მიწოდებული სახსრებისა და მოთხოვნილი კაპიტალის თანაფარდობით განსაზღვრავს შეთანხმების მონაწილე ცალკეული მხარის მოგებას. ცხადია, ამ თვალსაზრისით დამწყები ან ფინანსური სიძნელეების მქონე კომპანიის მფლობელთა შენატანს გაცილებით მცირე შედეგი მოჰყვება, ვიდრე წარმატებულ ბიზნესს.

ფინანსური შეფასება არ არის ზუსტი მეცნიერება. ბიზნესის მფლობელის აზრით, მის მიერ ვენჩურული ფირმისათვის გადაცემული წილის ღირებულება მის რეალურ ფასზე ნაკლებია. ვენჩურული კაპიტალის ფირმის აზრით კი – პირიქით. ორივე დაინტერესებულ მხარეს ხელშეკრულების დადებით შეუძლია გააკეთოს ის, რისი გაკეთებაც მათ ცალ-ცალკე არ ძალუძთ; მაგალითად: კომპანიას, შემოსავლები დამატებითი ფონდების საშუალებით, შეუძლია, საკმაოდ სწრაფად გაიზარდოს შემოსავლები, რაც მის მფლობელს მისცემს შესაძლებლობას, არა მარტო აინაზღაუროს აქციების გაცემით მიღებული დანაკარგები, არამედ მიიღოს სათანადო მოგება; ამით ის უზრუნველყოფს ინვესტიციების ზრდას იმ დონით, რომ ვენჩურულმა კაპიტალისტებმა მიიღონ გაწეული რისკის სანაცვლოდ ანაზღაურება. ფინანსური ხელშეკრულება, რომელიც იძლევა სასურველ შედეგს 5 ან 7 წელიწადში, არ არის იდეალური, მაგრამ, სანამ მხარეები რეალურად არ მი-

აღ-წევენ ამ შედეგს, ისინი ვერ იქნებიან კმაყოფილი მიღწეული კომპრომისით. მიუხედავად ამისა, ბიზნესის მფლობელისათვის ძალზედ მნიშვნელოვანია მომავალზე ორიენტირება.

## კონტროლი

კონტროლი აქციების გაცემისაგან განსხვავებით, ბევრად უფრო მარტივია. როდესაც მხარეები ვერ თანხმდებიან, კონტროლი არის ის მექანიზმი, რომლის მიმართაც ორივე მხარეს (შეიძლება გაუთვითცნობიერებლადაც კი) საერთო ინტერესები უჩნდება. იმ შემთხვევაში, თუ გაირკვა, რომ მენეჯმენტის გუნდს აქვს მართვის პრობლემები, ვენჩურულმა ფირმამ შეიძლება თავის თავზე აიღოს ბიზნესის კონტროლი. ამასთან, ეს სიძნელეებთან არის დაკავშირებული, რადგანაც მას არ ჰყავს ტექნიკური ექსპერტები, მენეჯერული პერსონალი – რომ მართოს მცირე კომპანიები, ხოლო მათი დაქირავება მოითხოვეს დამატებით ხარჯებს.

მიუხედავად ამისა, ვენჩურული კაპიტალის ფირმები მონაწილეობას დებულობენ იმ სტრატეგიული გადაწყვეტილების მიღებაში, რომელმაც შეიძლება, შეცვალოს კომპანიის პროდუქტის (ბაზრის) სახე, ისინი წყვეტენ მსხვილი ფულადი დაბანდებების საკითხს. ამიტომ, ვენჩურული კაპიტალის ფირმებს, როგორც წესი, ჰყავთ თავიანთი ერთი წარმომადგენელი მაინც კომპანიის დირექტორთა საბჭოში. ვენჩურული კაპიტალის ფირმები დაინტერესებულნი არიან იმით, რომ მიიღონ მონაწილეობა ფირმაში სერიოზული ფინანსური, მმართველობითი ან მარკეტინგული პრობლემის გადაწყვეტაში. მათ ყოველთვის შეაქვთ შესაბამისი დამცველი პუნქტი ფინანსურ ხელშეკრულებაში, რომლის თანახმადაც, ეძლევათ უფლება, თავის ხელში აიღონ კომპანიის მონიტორინგი, გადასინჯონ საკადრო საკითხები.

ვენჩურული კაპიტალის ფირმები მიზნად ისახავენ, მოახდინონ რეინვესტირება მცირე ფირმისათვის აქციების უკან მიყიდვის, ან ამ აქციების საჯაროდ გაყიდვის გზით. ისინი იმედოვნებენ, რომ ამის მიღწევას ინვესტიციების ჩადებიდან 5-7 წლის განმავლობაში შეძლებენ. შევნიშნავთ, რომ დროის აღნიშნული პერიოდის განმავლობაში შეიძლება საჭირო გახდეს რამდენიმე ეტაპად დამატებითი დაფინანსების განხორციელება.

სააქციო ფინანსურ ხელშეკრულებათა უმეტესობა შეიცავს საგარანტიო დებულებებს, რომლის მიხედვითაც ვენჩურული კაპიტალის ფირმას, მისი სააქციო წილის მიუხედავად, შეუძლია, მიიღოს მონაწილეობა აქციების გაყიდვის ან კომპანიათა შერწყმის პროცესში. მცირე კომპანიის მფლობელებმა ვენჩურული დაფინანსების პროცესში უნდა გაითვალისწინოს ის, თუ რამდენად შეესაბამება ვენჩურული კაპიტალის ფირმის ინტერესები მათ მფლობელობაში მყოფ აქციების წილს, რადგანაც ვენჩურული კაპიტალის ფირმასთან პარტნიორობა, ფაქტიურად, აქციების საჯარო და სხვა სახის გაყიდვის პირობებთან დაკავშირებული ხელშეკრულების დადებას გულისხმობს.

## 5. ვენჩურული ფირმების სახეები

არსებობს სხვადასხვა სახის ვენჩურული კაპიტალის ფორმები:

**ტრადიციული ამხანაგობა** – ეს კომპანიები ფუნდდება მდიდარი ოჯახების მიერ, რათა მათ თავისი ფონდების ნაწილი მცირე კომპანიებში დასაბანდებლად გამოიყენონ.

**პროფესიულად მართული პულები** – იქმნებიან სხვადასხვა ორგანიზაციების ფულადი ფონდების საფუძველზე და მოქმედებენ, როგორც ტრადიციული ამხანაგობები.

**საინვესტიციო საბანკო ფირმები** – უმთავრესად მოღვაწეობენ მაღალი გარანტიების პირობებში, ამასთან, ისინი რიგ შემთხვევაში აყალიბებენ ვენჩურული კაპიტალის საინვესტიციო სინდიკატებს.

**სადაზღვევო კომპანიები** – ინფლაციისაგან დაცვის მიზნით, ისინი სეს-ხის ამღები კომპანიისაგან მისი გაცემის წინაპირობად აქციების ნაწილს ითხოვენ.

**სამრეწველო კომპანიები** – მცირე კომპანიების დაფინანსებას განიხილავენ, როგორც თავიანთი სამეცნიერო-კვლევითი პროგრამების დამატებით საშუალებას.

**მცირე ბიზნესის საინვესტიციო კორპორაციები** – მცირე ფირმებს ვენჩურულ კაპიტალთან ერთად მენეჯმენტის სფეროში დახმარებასაც სთავაზობენ.

ზემოთ ჩამოთვლილი ვენჩურული კაპიტალის ფორმების გარდა, არსებობენ ცალკეული კერძო ინვესტორები და ფაინდერები (ფინდერ - მაძიებელი). ისინი კარგად იცნობენ ფულის სამყაროს და შეუძლიათ, დაეხმარონ მცირე კომპანიებს აუცილებელი საფინანსო რესურსების მოძიებაში. ფაინდერები უმეტესად თვითონ არ აფინანსებენ მცირე ბიზნესს, ისინი არიან შუამავლები, რომლებიც ვენჩურულ კაპიტალისტებს საჭირო კონტაქტების დამყარებაში ეხმარებიან.

