

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ФОНДА ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА КАК СРЕДСТВА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В КИНЕМАТОГРАФИЮ

Покидко Вера Владимировна

*аспирант кафедры продюсирования и управления в социально-культурной
сфере Санкт-Петербургского государственного института кино и
телевидения, РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: vera.pokidko@gmail.com*

EXPEDIENCY OF CREATION OF FUND OF THE VENTURE CAPITAL AS MEANS OF INVESTMENT INTO CINEMATOGRAPHY

Pokidko Vera

*graduate student producing and management in the social and cultural sphere of the
St. Petersburg State Institute of Cinema and Television, Russia, St. Petersburg*

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность таких дефиниций, как венчурный фонд и венчурные инвестиции, а также рассмотрена финансовая структура кинопроизводства в России, представляющего интерес для венчурного инвестирования.

ABSTRACT

In article the essence of such definitions as venture fund and venture investments is opened, and also the financial structure of the film production in Russia which is of interest to venture investment is considered.

Ключевые слова: венчурный фонд; венчурные инвестиции; инвестиции в кинематографию; государственно-частное партнерство; российская венчурная компания; старт-ап.

Keywords: venture fund; venture investments; investments into cinematography; Russian venture company; startup.

Введение.

Переориентация рыночной экономики на создание инновационных проектов в современных российских реалиях означает поиски новых средств инвестирования в данные проекты.

Таким средством инвестирования являются фонды венчурного капитала, так как именно данные структуры вкладывают средства в высокорисковые проекты и стартапы. В основном, вложения осуществляются в наукоёмкие отрасли, IT-технологии, телекоммуникации. Считается, что именно с субсидирования научно-исследовательских разработок и началось развитие венчурного инвестирования. Однако, кинобизнес, который становится более привлекательным с точки зрения принесения прибыли, не меньше, чем вышеописанные отрасли, нуждается в новых средствах инвестирования. И таким средством по мнению автора данной статьи, может стать фонд венчурного капитала.

Финансирование кинопроектов с помощью средств таких фондов на Западе- обычное дело, здесь же в рамках данной статьи, автор ставит своей задачей рассмотреть целесообразность создания такого фонда, инвестирующего непосредственно в кинематографию, именно в России. Актуальность данной статьи обусловлена тем, что привычные механизмы финансирования кинематографии, существующие в нашей стране, не отвечают в полной мере тем творческим замыслам, которые хотели бы осуществить молодые кинематографисты, и потому необходимо найти новый подход в деле финансирования кинобизнеса.

Прежде чем перейти непосредственно к анализу, раскроем сущность таких дефиниций, как венчурное финансирование и венчурный фонд.

Традиционными участниками инфраструктуры венчурного финансирования являются инвесторы, венчурный фонд, управляющая компания фонда и венчурное предприятие (объект финансирования).

Фактически венчурное финансирование может быть охарактеризовано как источник долгосрочных инвестиций, предоставляемых обычно на 5—7 лет предприятиям, находящимся на ранних этапах своего становления, а также действующим предприятиям для их расширения и модернизации.

Венчурный фонд — инвестиционный фонд, ориентированный на работу с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды

осуществляют инвестиции в ценные бумаги или доли предприятий с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Как правило, 70—80 % проектов не приносят отдачи, но прибыль от оставшихся 20—30 % окупает все убытки [1].

Чаще всего компаниями-объектами инвестирования становятся инновационные проекты с высокой долей риска. Такое инвестирование предполагает довольно большой объем вложений с быстрой окупаемостью в случае успешности проекта. Среди компаний-объектов часто появляются научно-исследовательские и изобретательские компании, работающие в сфере коммуникаций, start-up, сфере высоких технологий.

По статистическим данным Российской Ассоциации Венчурного Инвестирования в 2014 году большая часть венчурных инвестиций, порядка 50 % всех сделок (\$ 1,5 млрд.), были направлены в потребительский сектор, из которых три четверти пришлось на вложения в сфере розничной торговли. На втором месте по объему инвестиций находится сфера телекоммуникаций и компьютеров — 18 % от общего числа инвестиций (\$ 560 млн.) — вложения в которую, в сравнении с 2010 годом, сократились примерно в 2 раза. На третье место неожиданно для экспертов вышла отрасль промышленного оборудования.

Кинобизнес, являясь высокорисковым видом деятельности, но при успешном вложении денег, становясь высокодоходным, как сфера финансирования, представляет интерес для венчурного инвестирования. Кроме того, вид финансирования, как венчурное, имеет ряд преимуществ перед другими видами:

1. Венчурное инвестирование невозможно без принципа «одобренного риска». Это означает, что вкладчики капитала заранее соглашаются с возможностью потери средств при неудаче финансируемого предприятия в обмен на высокую норму прибыли в случае ее успеха.

2. Такой вид финансирования предполагает долгосрочное инвестирование капитала, при котором вкладчику приходится ожить в среднем от 3 до 5 лет,

чтобы убедиться в перспективности проекта, и от 5 до 10 лет, чтобы получить прибыль на вложенных капитал.

3. Рисковое финансирование размещается не как кредит, а в виде паевого взноса в уставной капитал венчура. Вновь учреждаемые предприятия, как правило, пользуются юридическим статусом партнерств, а вкладчики капитала становятся в них партнерами с ответственностью, ограниченной размерами вклада. В зависимости от доли участия, которая оговаривается при предоставлении денег, рискованные инвесторы имеют право на соответствующее получение будущих прибылей от финансируемого предприятия.

4. Венчурный предприниматель в отличие от стратегического партнера редко стремится захватить контрольный пакет акций компании. Обычно это пакет акций порядка 25—40 %.

Еще одной особенностью рискованной формы финансирования является высокая степень личной заинтересованности инвесторов в успехе нового предприятия. Это вытекает как из высокой рискованности проекта, так и из статуса совладельца учреждаемого венчура. Поэтому рискованные инвесторы часто не ограничиваются предоставлением средств, а оказывают различные консультационные, управленческие и прочие услуги.

В истории венчурного предпринимательства не существует ни одного примера, когда бы венчурный механизм эффективно функционировал без своевременного вмешательства государства. Поддержка государства служит своего рода гарантом стабильности для инвесторов, она способна качественным образом изменить бизнес-климат в стране и способствовать привлечению инвесторов. В этом случае, оптимальным стало бы взаимодействие государства и частного бизнеса. Наиболее оптимальной формой взаимодействия, уже доказавшей свою эффективность, является государственно-частное партнерство (ГЧП). Основным преимуществом такого партнерства является равная заинтересованность сторон — и государства и частного бизнеса, в успехе начинания. Другим ключевым преимуществом является разделение рисков — этот фактор также является определяющим для многих инвесторов. На

настоящий момент в РФ среди существующих примеров наиболее масштабным является ОАО «Российская Венчурная компания», государственная корпорация, институт развития Российской Федерации, созданный в 2007 году [2].

Задачами этой государственной корпорации являются:

- Поддержка элементов инновационной экосистемы РФ;
- Формирование комфортных условий для ведения инновационного бизнеса;
- Обеспечение поддержки венчурного предпринимательства

По своей структуре ОАО «РВК» является фондом фондов, в рамках которого осуществляется распределение средств в 12 фондов, созданных при поддержке «РВК», где принимают участие также и другие инвесторы. Помимо этого, осуществляется множество проектов по созданию необходимой инновационно-венчурной инфраструктуры в регионах РФ и улучшению инвестиционного климата в рамках страны. Примечательно, что финансовое участие «РВК» в фондах, с ее участием должно ограничиваться 49 % — остальные средства должны предоставляться частными венчурными инвесторами. Венчурные фонды с государственным участием — фонды «РВК» в российской юрисдикции имеют юридическую форму ЗПИФ ОРВИ (закрытый паевой инвестиционный фонд особо рискованных венчурных инвестиций). Важно отметить, что еще одной важной функцией РВК является отбор управляющих компаний фондов, который производится на конкурсной основе [5].

Российский кинематограф — сфера плохо освоенная, как отечественными, так и зарубежными частными инвесторами. Финансирование производства фильмов в РФ для бизнесменов — скорее благотворительность, нежели экономически выгодное предприятие. И ситуация пока не спешит меняться.

В начале «нулевых» в кино имел место инвестиционный бум, но к 2008 г. он закончился. За несколько лет частные инвесторы, надеявшиеся быстро получить сверхприбыли в российском кинобизнесе, потеряли на вложениях в

русские фильмы порядка 300 млн. долл., — такие данные приводит управляющий партнёр исследовательской компании Romir Movie Research Олег Иванов.

Один из немногих примеров в области цивилизованного инвестирования в киноотрасль — закрытый паевой инвестфонд «Тройка диалог — 3D кино», созданный «Тройкой Диалог» в 2011 г. совместно с продюсерской компанией «Базелевс» Тимура Бекмамбетова. Пилотным проектом ПИФа стал мультфильм «Смешарики. Начало» — фонд собрал 11,5 млн. долл., из которых 8 млн. долл. пошли на создание фильма. Однако в прокате мультфильм (вышел на экраны в конце 2011 г.) провалился. Заработав всего 8,4 млн. долл., он не окупил затрат на своё производство. Тем не менее инвесторы рассчитывали на дополнительные прибыли от продажи прав телеканалам, иностранным прокатчикам — финансирование проекта было рассчитано на 1,5 года.

Это не первая попытка применения инвестиционной модели в области кинопроизводства — предыдущие оказались ещё менее успешными. В 2008 г. были созданы закрытый паевой инвестиционный фонд «Кинофонд» (объёмом 10 млн. долл.) и фонд инвестиций в кинопроизводство First Media Fund (23 млн. долл.). Первый приостановил свою деятельность, второй так и не приступил к финансированию проектов.

В отличие от России за рубежом существует целая индустрия производства фильмов за счёт средств инвестиционных фондов, с прозрачной системой возврата инвестиций, понятной с точки зрения рисков. Иными словами, для иностранных компаний финансирование кинокартин за счёт фондов — привычное дело [3].

Студиям необходимо хеджировать риски, поэтому они приветствуют вхождение частных инвесторов в крупные проекты. В этом смысле показателен пример со знаменитой картиной Джеймса Кэмерона «Аватар» — первым фильмом в истории мирового кинематографа, кассовые сборы которого превысили 2 млрд. долл., тогда как производственный бюджет фильма составил 237 млн. долл. без учёта маркетинговых расходов (150 млн. долл.).

Известно, что корпорация News Corp., владеющая кинокомпанией 20th Century Fox, поделила риски с инвестфондами Dune Entertainment и Ingenious Media, средства которых покрыли 60 % расходов.

В Голливуде не скрывают, что открыты для инвестиций, и многие развивающиеся страны, в частности Бразилия и Китай, уже вкладывают средства в американскую киноиндустрию. В США инвестиции в кинопроизводство считаются низкорисковыми: дело в том, что фильм продаётся ещё до начала производства. По оценкам экспертов, норма доходности для иностранных фондов, инвестирующих в голливудские проекты, составляет порядка 7—30 % годовых. Зная об этом, инвестор тянется в Голливуд.

Один из свежих примеров: российский продюсер Александр Роднянский (на его счету более 10 картин, до 2009 г. возглавлял CTC Media), ныне глава A.R. Films, совместно с владельцем Media Talent Group Гайером Косински создал в начале 2012 г. фонд объёмом 120 млн. долл., которые пойдут на съёмки шести полнометражных фильмов в США. Фонд сформирован из средств частных американских, арабских, европейских инвесторов. Они, по словам Александра Роднянского, могут рассчитывать минимум на 10—11 % прибыли с каждого проекта.

Фонд ориентирован на возврат значительной части средств, поэтому будет вкладывать деньги в понятную инвесторам и, что немаловажно, предсказуемую американскую киноиндустрию, где можно рассчитывать на среднюю доходность 10–20% годовых.

У фонда уже два проекта: фильм Билли Боба Торнтона «Машина Джейн Мэнсфилд», показанный в конкурсе Берлинского кинофестиваля, и картина «Козий остров» американского режиссера Ди Джея Карузо. Известно, что из средств фонда также осуществляется финансирование двух проектов Роберта Родригеса.

Как ни печально, но в случае с фондом Роднянского-Косински о реализации проектов в России речи пока не идёт. И неудивительно.

По данным агентства Screen Digest на 2012 г., средний бюджет фильма в странах ЕС составлял примерно 5,4 млн. долл., в Голливуде — около 20 млн. долл. А бюджет кинокартины российского производства — порядка 3 млн. долл. Но чаще всего отечественные фильмы не имеют перспектив международного проката, на этом продюсеры теряют до 60 % потенциальной прибыли. С момента выхода на большой экран фильма «Сталинград» в СМИ все чаще звучат слова о том, что российское кино сейчас находится на небывалом подъеме. И в качестве доказательства наступления киноренессанса можно привести не только цифры кассовых сборов российских кинохитов. Так, по данным газеты «Ведомости», в 2013 году новинки российской киноиндустрии посмотрел каждый шестой зритель в стране — это вдвое больше, чем годом ранее.

Но есть и еще одна составляющая успеха — коммерческая окупаемость. И здесь, как оказалось, все не так гладко. Как подсчитал РБК-daily, из 90 отечественных картин, вышедших в прокат в прошлом году, прибыль своим продюсерам принесли только 8. И даже «Сталинград» Федора Бондарчука, больше которого в российском кинопрокате набрали только «Аватар» и четвертая часть «Пиратов Карибского моря», затрат своих создателей так и не оправдал. Во всяком случае, такие данные озвучивают аналитики Movie Research.

Как утверждают специалисты Movie Research, создатели фильмов, как правило, получают 43—45 % сборов картины. Ровно половина достается киносетям, а еще 5—7 % — дистрибьютору. Согласно этой схеме, самым успешным для продюсеров в прошлом году оказалась очередная новогодняя франшиза студии Bazelevs Тимура Бекмамбетова — «Елки-3». При довольно скромном производственном бюджете в 150 млн. руб. картина собрала в прокате почти 1,243 млрд. руб. То есть чистая прибыль продюсера составила 378,23 млн. [4].

По мнению исполнительного директора Movie Research Александра Лужина, высокобюджетные отечественные фильмы практически не имеют

возможности стать коммерчески успешными для своих продюсеров — обычно прибыльными становятся те фильмы, затраты на производство которых не превышают 200 млн. руб. За последние пять лет из этого правила было только два исключения — «Легенда № 17» и «Высоцкий. Спасибо, что живой»

Частные инвестиции в кинобизнес крайне редки по ряду объективных причин, ведь инвестор заинтересован не потерять своих денег и получить доход. Ему важно знать механизмы возврата средств и минимизации рисков от инвестиций в кинобизнес.

На сегодняшний день стоимость таких проектов колеблется в пределах \$ 0,3—10 млн., в зависимости от поставленной задачи.

В остальном кинобизнес ничем не отличается от обычного бизнеса. Основными звеньями в цепочке кинобизнеса являются: кинокомпания, производственная компания, дистрибьютор, ритейлер.

Каждый участник этой цепи забирает себе определенную часть валовой выручки, и до кинопроизводителя обычно доходит не более 20—30 % от валовой суммы средств, собранных от зрителя [6].

Кинокомпания выполняет функцию генерального заказчика и привлекает средства в создание кинофильма. Создается творческая команда, включающая продюсера, режиссера, сценаристов, актеров, операторов и других специалистов, а производство передаётся производственным компаниям. Кинокомпания получает прибыль, если доход от кинопроекта выше расходов по его созданию и несет все риски по проекту. Но так же и получает сверхприбыль, если проект успешен.

Всё как в обычном бизнесе.

В случае, если инвестор хочет повлиять на процесс создания фильма, то объектом инвестиций может быть либо сам кинопроект, либо кинокомпания, которая им владеет. Если это устойчивая кинокомпания, то маркетинговые риски инвестора приближаются к нулю, но такие кинокомпании стоят очень дорого. Вложения в проект либо кинокомпанию на начальной стадии незначительны, но рискованные, и могут обеспечить очень высокую доходность.

Производственная компания выполняет роль подрядчика — снимает фильм. Аналогично работают rental-houses, поставщики съемочной техники, VFX-специалисты, и т. п. Если продюсер по своей доброй воле не даст им процент от прибыли в обмен на снижение стоимости услуг, то они получают только фиксированную оплату, согласно сметы (лимита затрат).

Инвестор может вложить капитал в производственную компанию, но ее доходность ограничена и необходим постоянный объем заказов, чтобы не простаивала техника, площади и люди. Это не инвестирование в кинобизнес. Это больше похоже на вложение в рисковую сферу услуг, так как рынок ограничен исключительно кино, видео- и рекламными роликами.

Дистрибьютор — важная фигура в этой цепи. Он перепродает права на фильм ритейлерам, тратит оборотные средства на приобретение прав, тиражирование копий или носителей, логистику, учетные функции, сбор дебиторской задолженности, рекламные-маркетинговые мероприятия. Чаще всего именно на него ложатся затраты на рекламу кинобизнеса. Его задача — как можно выгоднее разместить фильм в кинотеатрах и на телеканалах. Дистрибьютор может потратить средства, чтобы фильм вышел максимальным числом экранов, а фильм не соберет нужного количества зрителей. Тогда бокс-офис будет мал и доля валовой прибыли, которая достается дистрибьютору, не покроет его затрат на прокат. Дистрибьютор снижает свои риски за счет увеличения ассортимента фильмов. Часто дистрибьюторы получают сверхприбыль, когда перекупают все права у продюсера за фиксированную сумму, а в прокате получают в разы больше.

Дистрибьютор контролирует прокат фильма и размер его бокс-офиса. Если продюсер вложит свои средства в рекламу и тиражирование копий, то дистрибьютор практически не несет никаких рисков, и получает только проценты за логистические услуги. Иногда дистрибьюторы финансируют запуск новых проектов вместе с кинокомпанией.

Ритейлер (кинотеатр) получает проценты с проката плюс на поступления от продажах в кинобарах.

Треть всех современных кинозалов приходится на десять крупнейших сетевых операторов: “Каро-фильм”, “Формула кино”, “Киномакс”, “Кронверк синема”, “Синема парк”, Rising Star Media (Kinostar De Lux), “Центрфильм”, “Роскино”, “Арт сайнс синема”, “Екатеринбург арт синема”.

В среднем по рынку, в общей выручке кинотеатров 60 % приходится на кинопоказ, 30 % — на фуд-корт, 10 % — на рекламу и игровые зоны. Средняя цена киновилета, по оценке участников рынка, составляет сейчас около \$ 5. Бокс-офис (общий сбор от показа фильма) делится пополам между прокатчиком и кинотеатром. Прокатчик, в свою очередь, из своих 50 % от киносборов отдает часть денег продюсерами фильма, а также выплачивает гонорар авторам.

Примерная прибыль сегментов кинобизнеса до уплаты налогов:

- Продюсирование — прибыль от 20 до 100 %
- Производство фильмов — прибыль 10—30 %
- в производственную базу с целью оказания услуг прибыль — 10—30 %;
- в создание дистрибьюторской кампании — прибыль 5—15 %;
- в кинотеатр или сеть кинотеатров — прибыль 10—30 %;
- в телеканал — прибыль 20—50 %
- в распространение фильмов через Интернет — прибыль 10—30 %;
- в компьютерные игры — прибыль 15—50 % (иногда значительно больше в связи с резко возросшей популярностью игр);
- в рекламе (логотипы, изображения, постеры, комиксы) — прибыль 5—15 %
- разрешение на использование изображений на товарных продуктах — иногда прибыль в разы превышает доходы от проката [7].

В конце концов, сам смысл венчурного инвестирования заключается в том, чтобы удачно вложиться в проект на начальной стадии, а потом продать его как можно дороже.

У кинобизнеса есть замечательная возможность получать стабильный рентный доход, после выпуска нескольких хороших фильмов. Стоимость такой компании с рентным доходом может быть значительной.

Законы идеальной экономики гласят, что чем больше инвестиции, тем больше прибыль. В кино количество вложенных в тот или иной кинопроект денежных средств вообще не гарантирует доходную часть. Часто хороший сценарий, известный режиссер и звездный состав актеров, опыт компании работает как охранная грамота и обеспечивает возврат вложенных средств, но не всегда.

Опыт компании и маркетинговые исследования не имеют никакой ценности в кино.

Рассмотрим основные принципы классической схемы организации венчурного фонда.

Венчурный фонд аккумулирует средства нескольких инвесторов с целью диверсификации рисков. Этими средствами управляет профессиональная управляющая компания (далее — УК).

УК выступает в роли посредника между инвесторами и компаниями, в чьи проекты вкладываются средства. Как правило, управляющая компания занимается и сбором средств в фонд.

Венчурный фонд формируется на срок 5—10 лет. Основной объект вложения венчурного фонда — доли в компаниях на стадии старт-ап. Цель фонда — рост капитализации проинвестированных компаний и получение прибыли от продажи долей в компаниях на «выходе» тремя способами:

- через фондовый рынок посредством первоначального публичного предложения (IPO) — продажи акций компаний, получивших инвестиции, на бирже;
- через продажу доли венчурного инвестора другому инвестору (фонду прямых инвестиций или стратегическому инвестору);
- через выкуп доли инвестора менеджментом, в том числе через привлечение заемных средств.

С целью разделения рисков венчурные фонды инвестируют собранные средства в довольно большое число проектов (в среднем, от 10 до 30). Это естественно, ведь значительная часть проектов окажется убыточной или мало доходной, но зато небольшая доля профинансированных компаний сможет принести сотни и даже тысячи процентов прибыли. Потому здесь действует правило «3-3-3-1» — 3 проекта убыточных, 3 мало доходных, 3 со средней нормой доходности и 1 сверхдоходный проект.

Особенностью, характерной именно для венчурных фондов, является активное участие управляющей компании фонда в управлении проинвестированной компанией, «жизнь инвестора с компанией» (“living with company”). Это своеобразное обучение, поскольку в его ходе основатели стартапа приобретают у венчурных капиталистов необходимые знания в области бизнеса, бухгалтерского учета, маркетинга, а также полезные связи и контакты.

Обычно инвестиции в одну компанию проходят в несколько раундов. Это помогает быстро выявлять неудачные проекты на ранней стадии и прекращать их финансирование. Предприниматели получают дополнительные стимулы повышать эффективность своего труда, для того чтобы получить больше инвестиций в следующем раунде.

По этой причине средства венчурными фондами расходуются постепенно, в течение нескольких лет. Инвесторы фонда не вносят все средства сразу, а предоставляют фонду обязательства выделять средства по мере необходимости в них, в пределах заранее оговоренного объема. Это избавляет управляющую компанию от задачи обеспечивать доходность еще невложенных средств и позволяет ей сосредоточиться на главном деле — поиске перспективных компаний и управлении уже проинвестированными проектами.

Преимуществом данной формы организации фонда является его налоговая прозрачность — отсутствие «двойного налогообложения», в этом случае налоги выплачиваются лишь партнерами при получении ими дохода, а само партнерство налогами не облагается на уровне юридического лица. Немаловажное значение имеет и организационная гибкость, позволяющая

прописать все условия управления фондом на уровне договоров, которые могут варьироваться в зависимости от пожеланий партнеров [9].

В настоящее время в России существует две формы, пригодные для регистрации венчурных фондов — это договор простого товарищества и закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ) особо рискованных (венчурных) инвестиций. Обе формы не образуют юридического лица и позволяют инвесторам избежать двойного налогообложения.

Иногда для контроля за деятельностью управляющей компании со стороны представителей инвесторов может создаваться инвестиционный комитет фонда. В этом случае решения инвестиционного комитета для УК обязательны, и он утверждает все ее основные решения: выбор объектов инвестиций, объем выделяемых средств, время и порядок «выхода», раздел прибыли. Полномочия между инвестиционным комитетом и управляющей компанией разграничиваются по договоренности между сторонами и закрепляются в документах.

Все эти доводы являются важными предпосылками для инвесторов. И хотя изначально венчурные фонды создавались исключительно для субсидирования научно-исследовательских разработок, IT-технологий и энергетической отрасли, но и медиаиндустрия (в частности, кинематография не меньше нуждается в подобной структуре), необходимость в квалифицированном управлении инвестициями побудило известную краудинвестинговую платформу Crowdcube, занимающаяся сбором средств на различные проекты, а так же и проекты, связанные с киноиндустрией, принять решение о создании собственного венчурного фонда, благодаря которому пользователи ресурса смогут перепоручить работу по созданию диверсифицированного портфолио профессиональному финансовому менеджеру.

Crowdcube заключила партнерское соглашение с компанией Strathday Ventures, обладающей 15-летним опытом и превосходными достижениями в деле инвестирования в стартапы и компании, находящиеся на раннем этапе развития.

Основанная в 1997 году компания Strathtay Ventures представляет собой инвестиционное дочернее предприятие группы Braveheart Investment Group. В настоящее время инвестиции группы компаний в различные региональные и национальные фонды составляют около £ 120 млн. Финансовым менеджером Краудинвестинговой платформы Crowdcube станет Джеффри Томсон (Geoffrey Thomson), основатель и генеральный директор группы компаний Braveheart. Томсон считается признанным авторитетом в сфере инвестиций в мелкий бизнес. Кроме того, он является одним из крупных инвесторов государственного фонда Angel CoFund, располагающего £ 50 млн.

Новый фонд призван помочь пользователям Краудинвестинговой платформы Crowdcube в создании эффективного, тщательно подобранного инвестиционного портфолио при помощи инвестиций в компании, перечень которых опубликован данным ресурсом.

Инвестирование при помощи венчурного фонда доступно только членам сообщества Краудинвестинговой платформы Crowdcube. Таким образом, пользователи интернета получают возможность инвестировать средства в компании Великобритании, не тратя времени на детальное изучение информации, связанной с данными компаниями. Минимальный размер инвестиций в данный фонд составляет £ 2500 [8].

Такой пример невероятно показателен и для краундфандинговых площадок в России (Boomstarter, Planeta). Подобное сотрудничество с венчурными фондами повысило бы эффективность работы этих площадок, а соответственно, еще более усилило бы привлекательность в глазах людей, вложивших деньги в заявленные проекты.

Конечно, уровень риска при инвестициях в мелкий бизнес и стартапы остается достаточно высоким, однако диверсификация портфолио является важной тактикой для каждого инвестора.

Итак, проанализировав цели и задачи венчурного инвестирования, можно сделать следующий вывод.

Заключение.

Создание фонда венчурного инвестирования, как средства инвестирования в кинематографию, является целесообразным, так как по своей сути кинобизнес является одновременно высокорисковой и одновременно высокодоходной сферой бизнеса, что отвечает самой цели фонда.

Далее, основным стимул инвестора в том, что права на фильм могут обеспечить постоянный рентный доход, так как всегда есть зритель, готовый потратить деньги на поход в кино или покупку DVD с этим фильмом и другой сопутствующей продукции.

Кроме того, модель венчурного инвестирования, существующая в России, а именно, государственно-частное партнерство в лице компании «РВК», весьма удобна для инвестиций именно в кинобизнес.

Государственная поддержка является своего рода гарантом для инвесторов и способна изменить бизнес-климат в стране, дабы привлечь средства. Существующие в России две формы, пригодные для создания фондов, это договор простого товарищества и закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ) особо рискованных (венчурных) инвестиций. Обе формы не образуют юридического лица и позволяют инвесторам избежать двойного налогообложения, что тоже является немаловажным фактором.

Более того, основываясь на зарубежном опыте развития венчурного инвестирования, несомненно, можно создать оптимальную структуру фонда, применительно к нашим реалиям.

Список литературы:

1. Аммосов Ю. Венчурный капитализм от истоков до современности, СПб.: РАВИ, 2004.
2. Венчурное финансирование.[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://rosbeez.ru/your-business/money/875-875.html> (дата обращения 11.12.14).

3. Выгодны ли инвестиции в кинобизнес в России. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://prad-media.ru/investment-in-the-movie-business/> (дата обращения 9.12.14).
4. Инвестиционные перспективы кинобизнеса. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://businessofrussia.com/%D0%B8%D1%8E%D0%BB%D1%8C/%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8/item/270-cto-za-kino.html> (дата обращения 7.12.14).
5. Официальный сайт Российской венчурной компании. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: — URL: <http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/> (дата обращения 10.12.14).
6. Официальный сайт Российской венчурной компании. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rusventure.ru/ru/programm/p1/> (дата обращения 10.12.14).
7. ПрофиСинема. Интернет-портал о кино и кинобизнесе. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.proficinema.ru/news/detail.php?ID=153998> (дата обращения 8.12.14).
8. Портал крауд-сервисов. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://crowdsourcing.ru/article/kraudinvestingovaya_platforma_crowdcube_sozdaet_venchurnyj_fond?link=themelist (дата обращения 14.12.14).
9. Стратегия Российской венчурной компании.[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.investinginrussia.ru/rus/ppp/venture/>. (дата обращения 13.12.14).