

Historycznie venture capital określano mianem funduszy „dla nowo powstających przedsięwzięć oraz już istniejących małych przedsiębiorstw, charakteryzujących się wysokim ryzykiem, cierpiących na deficyt kapitału, posiadających wysoki potencjał generowania zysku, działających w różnych obszarach zaliczanych do sektora wielkich technologii”. Obecnie fundusze venture capital są definiowane jako tak zwany „kapitał ryzyka”- wyspecjalizowany rodzaj wspomaganie przedsiębiorstw, które znajdują się we wczesnych fazach rozwoju. Te etapy to faza zasiewu (finansowanie potencjalnie zyskownych projektów, przed założeniem przedsiębiorstwa), faza rozruchu (finansowanie rozwoju produktu i wstępnego marketingu) i faza ekspansji (finansowanie wzrostu i rozwoju spółki). Typ działalności, nieoszacowane przepływy finansowe, brak historii rynkowej spółki i ukształtowanego wizerunku firmy oraz wczesny etap działalności, uniemożliwiają pozyskanie kapitału obcego takiego jak instrumenty dłużne czy kredyty. Czynniki te wpływają na poczucie niepewności wśród inwestorów i ryzyko, dzięki czemu udziałowcy mogą oczekiwać ponadprzeciętnych zysków. Podsumowując, venture capital jest inwestycją średnio- lub długoterminową, o charakterze udziałowym, w zakresie finansowania projektów innowacyjnych. Finansowanie to jest przekazywane małym lub średnim firmom, najczęściej we wczesnej fazie rozwoju, przez inwestorów indywidualnych lub specjalne firmy inwestycyjne.

Pojęcie venture capital często stosowane jest wymiennie z pojęciem private equity. Private equity jest określeniem znacznie szerszym, ponieważ na ten system oprócz venture capital składają się segmenty, takie jak: buy out capital (wykupienie części lub całości firmy), mezzanine (finansowanie dłużne) czy fundusze nieruchomości. Pojęcia venture capital i private equity są różnie interpretowane przez autorów. Zazwyczaj wpływa na to kraj pochodzenia autora konkretnej pozycji. Odmienne podejścia tych inwestycji widoczne są zarówno w Europie jak i w Stanach Zjednoczonych. W Europie kontynentalnej venture capital oznacza inwestycje w przedsiębiorstwa we wczesnych fazach (zasiewu, rozruchu, ekspansji), a private equity dofinansowuje spółki dojrzałej. Ponadto venture capital jest zazwyczaj przedsięwzięciem mniej kapitałochłonnym. W Stanach Zjednoczonych granica między tymi definicjami jest bardziej widoczna. Mianem venture capital określa się wyłącznie finansowanie przedsięwzięć w fazie zasiewu i rozruchu. Pozostałe inwestycje tworzą rynek private equity. Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych definiuje venture capital jako inwestycje w przedsiębiorstwa we wczesnych fazach rozwoju, choć nie wyklucza finansowania spółek dojrzałych, które wymagają na przykład restrukturyzacji.

Inwestycje te polegają na zakupie akcji lub udziałów od spółek, które nie są notowane na giełdzie.

Kapitał podwyższonego ryzyka jest „jedną z form zewnętrznego finansowania rozwoju przedsiębiorstw. W odróżnieniu od commercial papers jest to kapitał średnio- lub długoterminowy inwestowany w papiery wartościowe o charakterze właścicielskim przedmiotów gospodarczych, których walory nie są przedmiotem publicznego obrotu papierami wartościowymi z zamiarem ich późniejszej odsprzedaży w celu wycofania zaangażowanego kapitału oraz realizacji zysków, których podstawowym źródłem jest przyrost wartości przedsiębiorstwa”.

Cechy kapitału podwyższonego ryzyka:

1. Inwestycje mają charakter własnościowy lub udziałowy. Kwota inwestycji powiększa kapitał przedsiębiorstwa. Dostarczyciel kapitału z tego tytułu posiada pewne prawa, które wynikają z bycia akcjonariuszem lub udziałowcem. Papiery wartościowe, które nabył inwestor nie mogą być wystawione na rynku papierów wartościowych.
2. Kapitał dostarczany jest przedsiębiorstwom, które nie są notowane na rynku publicznym i są to głównie spółki komandytowe i kapitałowe.
3. Inwestorzy są narażeni na ponadprzeciętne ryzyko, ponieważ istnieje możliwość niepowodzenia przedsięwzięcia.
4. Najważniejszym źródłem zysku jest zysk kapitałowy, który wynika z przyrostu wartości cen udziałów lub akcji przedsiębiorstwa.
5. Inwestor nie może być udziałowcem lub akcjonariuszem bezterminowo. Według Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych kapitał pozostaje w spółce najczęściej przez okres 3-7 lat.
6. Kapitałem zarządza zespół wyspecjalizowanych, profesjonalnych pośredników finansowych, którzy monitorują, analizują i selekcionują transakcje venture capital.
7. Bardzo często fundusze venture capital nadzorują spółki, ponieważ inwestorzy są w posiadaniu pakietu kontrolnego.
8. Inwestorzy podejmując wysokie ryzyko oczekują wysokiej stopy zwrotu.

Za pierwszą inwestycję typu venture capital uznaje się finansowanie wyprawy Krzysztofa Kolumba w 1492 roku przez hiszpańską parę królewską Ferdynanda i Izabelę. Kolumb interesował się odkryciem krótszej drogi do Indii i był pewny, że można ją odnaleźć płynąc na zachód od Europy. Portugalski król Jan III nie chciał sfinansować jego wyprawy, dlatego Kolumb zwrócił się o pomoc do władców Hiszpanii.

Decyzja Izabeli I Katolickiej okazała się słuszna – dzięki zdobyciom, które przywieziono z Ameryki, Hiszpania mogła osiągnąć duży wzrost gospodarczy.

W związku z rewolucją przemysłową w XIX wieku zaobserwowano duży wzrost zapotrzebowania na kapitał w Stanach Zjednoczonych oraz w Europie Zachodniej. Na finansowanie ówczesnie rozwojowych projektów decydowały się banki, bogate osoby i rodziny. W 1822 roku w Belgii powstała pierwsza spółka (założona przez Societe Generale), która zajmowała się inwestycjami w powstające przedsięwzięcia. W 1863 roku Samuel Andrews otrzymał 4000 dolarów w celu wybudowania rafinerii od J. D. Rockefellera i M. Clarka. Szeroki rozwój tego zjawiska nastąpił w latach 20. i 30. XX wieku w Stanach Zjednoczonych. Jeszcze przed II wojną światową w 1939 roku, Jean Witter po raz pierwszy użył pojęcia venture capital podczas konwentu Amerykańskiego Stowarzyszenia Bankierów Inwestycyjnych.

Właściwy rozwój rynku funduszy venture capital sięga lat 40. XX wieku. Jednym z najwcześniejszych funduszy venture capital był American Research and Development z Bostonu, który utworzono w roku 1946. Podstawowym celem ARD było angażowanie środków w nowe przedsięwzięcia, które wykorzystywały dorobek technologiczny z okresu drugiej wojny światowej. Niemal do roku 1957 ARD był jedynym funduszem venture capital działającym na terenie Stanów Zjednoczonych. Przełomową inwestycją ARD było wsparcie Digital Equipment Corporation w 1957 roku kwotą 77 tysięcy dolarów. W roku 1971 wartość pakietu American Research and Development w DEC stanowiła 355 milionów dolarów. W 1958 roku w Stanach Zjednoczonych przyjęto ustawę, której celem było wsparcie funduszy venture capital ze środków publicznych. Pełny rozwój funduszy venture capital nastąpił dopiero po 1979 roku, wskutek zniesienia ograniczeń administracyjnych w Stanach Zjednoczonych i reformy podatkowej.

W Europie za pioniera venture capital uznaje się Industrial and Commercial Finance Corporation, założoną w 1945 roku w Wielkiej Brytanii. Dążyła ona do finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, które miały problemy z pozyskaniem kapitału. Często uważa się założenie Chaterhouse Investment Trust w 1925 roku za pierwszy fundusz venture capital w Europie. Pionierem venture capital wśród niemieckich firm była Deutsche Beteiligungsgesellschaft utworzona w 1965 roku.

Rynek funduszy venture capital w Polsce jest bardzo młody i liczy 25 lat. Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości był prekursorem funduszy venture capital w Polsce. Został utworzony w maju w 1990 roku, aby wspierać rozwój polskiego sektora prywatnego. W budowie polskiego rynku venture capital główną rolę odegrały międzynarodowe instytucje

finansowe. Decydującym kapitałodawcą funduszy był Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju i Międzynarodowa Korporacja Finansowa. W latach dziewięćdziesiątych utworzono Towarzystwo Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Care Small Business Assistance Corporation, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, Fundusz Współpracy. W tym samym czasie powstał Polski Prywatny Fundusz Kapitałowy.