

Снехал Шетті, Ранджані Сундарам

Факторы залучення фінансування для нових венчурних компаній: зниження цінності сигналів для людського капіталу у початкових раундах фінансування

Такі багаточисленні фактори як людський капітал, об'єм фінансування, залученого у першому раунді, інновації і т.д. мають вплив на перспективи фінансування нових венчурних компаній. У статті проаналізовано фактори впливу на багаточисленні раунди фінансування нових венчурних компаній та більш широку перспективу фінансування на ранніх етапах розвитку нової венчурної компанії. Використовуючи теорію ринкових сигналів та теорію людського капіталу, автори статті аналізують сигнали, що впливають на залучення фінансування у першому раунді та зберегли свій вплив у другому та третьому раундах фінансування після зменшення інформаційної асиметрії між інвесторами та новими венчурними компаніями. У статті розкрито сигнальний вплив факторів формування людського капіталу у трьох раундах фінансування та доведено зниження цінності сигналів у кожному наступному раунді фінансування. Результати дослідження свідчать про те, що сигнальний вплив провідних закладів вищої освіти є єдиним сигналом для людського капіталу, який зберіг свій вплив у кожному раунді фінансування, в той час інші сигнали не зберегли свій вплив після першого раунду фінансування. Крім того, керівники нових венчурних компаній, які отримали освіту в провідних закладах вищої освіти, були здатні привабити більше інвесторів та закрити більше раундів фінансування. Автори дослідження також доводять позитивний вплив об'єму фінансування, залученого у першому раунді, на об'єм фінансування, залученого у другому та третьому раундах, вказуючи на його важливість для нових венчурних компаній. Твердження було проаналізовано емпіричним шляхом на основі 156 нових венчурних компаній в Індії, екосистеми стартапів, яка найшвидше розвивається та є третьою найбільшою у світі.

Ключові слова: підприємець, теорія ринкових сигналів, фінансування, людський капітал, стартапи, Індія
Класифікація JEL: M13



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Снехал Шетті, Ранджани Сундарам

Факторы привлечения финансирования для новых венчурных компаний: снижение ценности сигналов для человеческого капитала в начальных раундах финансирования

Такие многочисленные факторы как человеческий капитал, объем финансирования, привлеченного в первом раунде, инновации и т.д. имеют влияние на перспективы финансирования новых венчурных компаний. В статье проанализированы факторы влияния на многочисленные раунды финансирования новых венчурных компаний и более широкую перспективу финансирования на ранних этапах развития новой венчурной компании. Используя теорию рыночных сигналов и теорию человеческого капитала, авторы статьи анализируют сигналы, влияющие на привлечение финансирования в первом раунде и сохранившие свое влияние во втором и третьем раундах финансирования после уменьшения информационной асимметрии между инвесторами и новыми венчурными компаниями. В статье раскрыто сигнальное влияние факторов формирования человеческого капитала в трех раундах финансирования и доказано снижение ценности сигналов в каждом следующем раунде финансирования. Результаты исследования свидетельствуют о том, что сигнальное влияние ведущих заведений высшего образования является единственным сигналом для человеческого капитала, сохранившим свое влияние в каждом раунде финансирования, в то время как другие сигналы не сохранили свое влияние после первого раунда финансирования. Кроме того, руководители новых венчурных компаний, получивших образование в ведущих заведениях высшего образования, были способны привлечь больше инвесторов и закрыть больше раундов финансирования. Авторы исследования также доказывают позитивное влияние объема финансирования, привлеченного в первом раунде, на объем финансирования, привлеченного во втором и третьем раундах, указывая на его важность для новых венчурных компаний. Утверждения были проанализированы эмпирическим путем на основе 156 новых венчурных компаний в Индии, экосистемы стартапов, быстрее всего развивающейся и являющейся третьей наибольшей в мире.

Ключевые слова: предприниматель, теория рыночных сигналов, финансирование, человеческий капитал, стартапы, Индия

Классификация JEL: M13



Статья находится в открытом доступе и может распространяться на условиях лицензии Creative Commons Attribution 4.0 International license, что позволяет повторное использование, распространение и воспроизведение на любом носителе при условии наличия соответствующей ссылки на оригинальную версию статьи.