ХОРОШИЕ — ЛЮДИ И ПРОЕКТЫ

В ТО ВРЕМЯ КАК БАНКИРЫ МОГУТ ПОХВАСТАТЬСЯ ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬЮ РЕЗУЛЬТАТОВ, ВЕНЧУРНЫЕ КАПИТАЛИСТЫ ВСЕГДА ВЕРЯТ В ЛУЧШЕЕ, НО ПРЕДСКАЗАТЬ ИТОГ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕ МОГУТ. РАЗДАВАТЬ ДЕНЬГИ КОМУ ПОПАЛО НЕ СТАНУТ НИ ТЕ, НИ ДРУГИЕ, НО У ПОСЛЕДНИХ АППЕТИТ К РИСКУ КУДА ВЫШЕ. ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

Большие деньги любят большие компании. К кому же обратиться, если есть подающий надежды небольшой проект, требующий для дальнейшего развития финансового ресурса? Вариантов не так уж и много. На начальных стадиях проекты зачастую представляют собой одного человека — носителя идеи. Первых единомышленников и финансовую поддержку он находит в ближайшем окружении, но на межличностном уровне можно выйти и на более ценный ресурс — найти как инвестора, так и партнера по бизнесу в одном лице. В такой роли зачастую выступают бизнес-ангелы — частные инвесторы, способные оценить перспективность стартапов. Они обладают деньгами и способны помочь идее подрасти до того уровня, когда она принесет им прибыль. Эти самородки ценны не меньше самих носителей инновационных идей, так как без их поддержки число проектов, дошедших до стадии, когда они становятся интересны инвесторам покрупнее, было бы значительно ниже. Вся эта благодать, впрочем, достается только тем, кто способен доказать свою инвестиционную привлекательность, так как критерии, по которым бизнес-ангелы выбирают интересные им проекты, мало чем отличаются от условий, на которых работают венчурные фонды, разве что они еще более склонны рисковать и подходят к процедуре менее формально. При этом базовые требования представителей частных инвесторов и фондов во многом совпадают — инвестируют в малые инновационные компании, не котирующиеся на фондовом рынке; предлагают длинные деньги; инвесторы становятся сособственниками инновационных компаний. Среди основных отличий: инвестиции в разные стадии развития компании — посевная, стартап; разные объемы вложений и риск; качественно разные деньги — свои и чужие; разные управленческие подходы, осуществляемые самостоятельно или через управляющую компанию. Наиболее заметное ограничение связано с размером вложений: «Бизнес-ангелы, как правило, инвестируют на более ранней стадии развития проекта — посевной, размер инвестиций не превышает $1 млн в проект, составляя в среднем $300–500 тыс.», — делится цеховыми секретами Вадим Стреналюк, заместитель исполнительного директора НП «Национальное содружество бизнес-ангелов России» (СБАР). Разговор о более формальном подходе к отбору проектов со стороны венчурных фондов — это не пустые разговоры. Вот так описывает эту процедуру Айдар Калиев, руководитель венчурного бизнеса «ВТБ Капитал»: «Сначала проводится краткая экспертиза проекта, в основном на данном этапе мы анализируем рынок и технологические изменения в соответствующей отрасли, делаем оценку проекта и рассчитываем его инвестиционную привлекательность. По времени это самый долгий этап, длительность которого зависит как от уровня проекта, так и от готовности к работе самих предпринимателей. Ускорить этот этап может только сам предприниматель своей активной работой, которая, как правило, от него требует разных навыков и знаний — не только самой технологии, но и в финансовых, юридических, маркетинговых вопросах. Если результаты анализа положительные, то проект утверждается для дальнейшего изучения на комитете по инициации, а с предпринимателями, в случае утверждения проекта, подписывается соглашение о сотрудничестве с основными условиями сделки». Но это только лишь первый этап — за ним следует детальный due diligence всех областей рассматриваемого проекта, при положительном результате которого проект выносится на рассмотрение Инвестиционному комитету, где принимается решение об инвестиции. Заранее оценить, сколько времени может уйти на каждом из этапов, специалисты не берутся. «Опыт инвестирования в 22 проекта показал, что каждый раз длительность отбора проектов и содержание работ по анализу проектов отличается, и, наверное, нельзя говорить о единообразном процессе отбора и экспертизы проекта, поскольку каждый проект уникален и к процессу его анализа мы также подходим индивидуально, — говорит Айдар Калиев. — Например, у некоторых проектов время от первого знакомства до получения инвестиций занимает не более шести месяцев, а некоторые проекты могут повторно рассматриваться еще на уровне комитета по инициации». При этом фонды ограничены инвестиционным меморандумом, где прописаны отраслевая направленность, регион работы и другие параметры потенциальных получателей инвестиций — если ваш проект не подходит под критерии, то и подаваться не стоит. То же касается зачастую и бизнес-ангелов. Обычно их предпочтения связаны с отдельно взятой отраслью, где они обладают достаточной экспертизой для оценки перспективности вложений. Главный козырь любого проекта — это рыночный потенциал. Все игроки этого рынка охотятся за идеями, способными открывать новые рынки. «При отборе проектов мы в первую очередь обращаем внимание на те технологии, которые могут изменить конкурентную динамику отрасли, — отмечает Айдар Калиев. — И, конечно, смотрим на команду — она должна быть профессиональной, иметь ресурсы для успешной реализации проекта, а также четкое стратегическое мышление, подкрепленное энергичным и последовательным исполнением». ■