



ИННОВАТОР ВИАРИТИ

ПО МНЕНИЮ ОЛЬГИ УСКОВОЙ, ПРЕЗИДЕНТА НАИРИТ, ДОЛЯ ПРОЕКТОВ С ПРОРАБОТАННОЙ ФИНАНСОВОЙ И БИЗНЕС-ЧАСТЬЮ, ПРОДВИГАЕМЫХ МЕНЕДЖМЕНТОМ, СВОБОДНО ВЛАДЕЮЩИМ АНГЛИЙСКИМ ЯЗЫКОМ, В РОССИИ СОСТАВЛЯЕТ НЕ БОЛЕЕ 2-3% ОТ ОБЩЕГО ЧИСЛА СТАРТАПОВ

Конечно, иностранным фондам привычнее работать с хорошо подготовленными предложениями — сказывается многолетняя история развития технологического рынка и вообще предпринимательства. Кроме того, по словам директора департамента инвестиций и члена правления ОАО РВК Яна Рязанцева, тот факт, что зарубежные инвесторы больше интересуются проектами на поздних этапах, связан с последствиями кризиса и трудностей с подъемом новых венчурных фондов. «В России, наоборот, проще найти инвестора для начальной, посевной стадии. Например, одна из главных целей проводимого РВК конкурса по отбору управляющих компаний — создание целой группы новых посевных фондов в России. Найти стартовый капитал будет еще проще», — говорит господин Рязанцев.

ВСТРЕЧАЮТ ПО ИМЕНИ На российском рынке представлено много инвесторов — венчурных компаний и фондов. По версии НАИРИТ, крупнейшими по объему активов являются «ВТБ — Фонд венчурный» (УК «ВТБ Управление активами»), «Максвелл Биотех» (УК «Максвелл Эссет Менеджмент») и «Новые технологии» (УК «Альянс РОСНО Управление активами»). Наибольшую инвестиционную активность в последнее время демонстрируют Almaz Capital Partners, Runa Capital, «Финам», а также фонды с участием ОАО РВК. «За прошедший год около 60% от числа компаний, получивших инвестиции на венчурных стадиях, были проинвестированы фондами РВК», — говорит госпожа Ускова. В самом РВК выделяют S-Group Ventures, Tamir Fishman CIG, Leader Innovations, iTech, Bioprocess Capital Partners, Infinity Venture Partners, TechDrive, GIV Capital, The Untitled, венчурный фонд Республики Татарстан. Некоторые фонды вкладывают деньги на более поздних стадиях реализации проектов, поэтому мало заметны на рынке. Среди них: Russia Partners, Barrington Vostok Capital Partners, «Роснано». Активнее других вкладываются в проекты на ранней стадии TechDrive, «Главстарт» и Фонд посевных инвестиций РВК.

Доступность любого фонда зависит от качества инвестиционного предложения: за выгодными предложениями фонды сами охотятся. «Олень за охотником обычно не бежит. Проект должен быть выгодным — и все фонды будут доступны. Но доступные не всегда лучшие», — говорит господин Рязанцев. Кроме того, важно помнить

о специализации фондов. Инноватор с идеей должен идти в институт поддержки стартапов (например, в Фонд Бортника), а не в фонды, инвестирующие в проекты на поздних стадиях. Вообще, сейчас старперам скорее нужно оказывать точечную помощь в конкретных случаях. Например, если чиновники незаслуженно отказали заявке или чрезмерно затянули процедуру рассмотрения, подсказать, где лучше найти ментора, или дать соответствующую рекомендацию, провести экспертизу проекта, оценить бизнес-план, наконец, организовать встречи с инвесторами, разбор реальных бизнес-планов и ситуаций.

Господин Грин соглашается: в принципе все фонды доступны для соискателя. Тем не менее нужно понимать, что каждый из них имеет свои особенности. Есть важный момент, который необходимо учитывать при поиске инвестиций. Во-первых, время: процедуры привлечения инвестиций занимают от трех месяцев до года и более. Во-вторых, инвестфонды в России молоды и растут вместе с портфельными компаниями, поэтому при выборе компании нужно воспринимать инвестора в первую очередь как партнера, который может помогать связями, компетенциями и опытом, и только потом — как источник средств. Часто для нормальных отношений с инвестором необходимо полное взаимопонимание в вопросах, касающихся ситуации на рынках, ее динамики, предлагаемой бизнес-модели. Иногда достаточно лишь общей точки зрения на рынок. Например, известно, что бизнес-план компании Intel был изложен на одной странице.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ Несмотря на доступность информации о возможности реализации своих идей, при обращении к «венчурам» инноваторы часто допускают ошибки. К наиболее типичным относится отсутствие знания предмета: соискатель приходит с неподготовленным проектом, без какого-либо бизнес-плана, представления о стратегии его развития, рынка, на который он выходит. «Самая частая ошибка — не подготовиться качественно к презентации проекта», — соглашается господин Фаге. — Для того чтобы быть готовым, необходимо иметь глубокое понимание собственного бизнеса на уровне метрик, собрать их все в data room (напри-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДОСТУПНОСТЬ ЛЮБОГО ФОНДА ЗАВИСИТ ОТ КАЧЕСТВА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ: ЗА ВЫГОДНЫМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ ФОНДЫ САМИ ОХОТЯТСЯ

мер, www.box.net) для простого использования, составить список потенциальных инвесторов и быстро/агрессивно связываться с ними. Это позволит создавать конкуренцию между инвесторами — без конкуренции сложно получить хорошие условия».

Господин Грин перечисляет и другие ошибки: зачастую предприниматели продают долю в компании слишком дешево, так как к моменту обращения за инвестициями их бизнес находится на грани закрытия. Поэтому необходимо иметь достаточное количество средств на весь процесс подготовки к инвестиционной сделке, то есть как минимум на полгода. Кроме того, каждый соискатель должен понимать, что при продаже части компании он теряет часть контроля и ему необходимо менять стиль руководства. Зачастую предприниматели считают, что деньги — это просто подарок от доброго «венчура», и забывают, что цель инве-

стора — всегда прибыль и неудачи, перерасход средств, на каком либо этапе осуществления проекта, может обернуться для соискателя потерей всей своей доли в бизнесе.

Чтобы избежать такого развития событий, эксперты советуют попробовать договориться об инвестициях в один транш, а не в несколько. Дополнительный транш в случае, если бизнес уже работает, может стоить предпринимателю дополнительного потерь при распределении долей. Кроме того, стоит вести переговоры как минимум с тремя фондами одновременно.

Самая главная ошибка, по мнению господина Рязанцева, — считать, что если деньги получены, то проект успешен. А это только начало большой, трудной и очень ответственной работы. «Самое плохое — это непрозрачность в отношениях инноватора с инвестором. Бывают и случаи мошенничества или крайне некомпетентного отношения к общему бизнесу, к деньгам инвестора. Мы в РВК, например, случаи нецелевого использования денег пресекаем очень жестко. Однако нужно толерантно относиться к неудачам предпринимателей, вызванным рыночными причинами. Чтобы предприниматель попал в цель, ему надо подносить патроны. Такова роль венчурного инвестора», — говорит господин Рязанцев. В свою очередь, тем, кто ищет инвестиции, следует опасаться непрофессиональных инвесторов.

В РВК начинающему соискателю венчурных денег советуют усиленно изучать мировые базы патентов и патентных заявок, конкурентов, читать отчеты публичных компаний профильного сектора в США и Европе. Чтобы достучаться до венчурного фонда, нужна не только работоспособная команда и поддержка известных специалистов и бизнесменов, но и качественный бизнес-план и презентация — у автора стартапа есть всего несколько минут, чтобы увлечь потенциального инвестора. В конце концов, нужно уметь торговаться, убедить инвестора в перспективности своего стартапа, грамотно структурировать сделку. «Не нужно экономить на услугах профессиональных консультантов — окупится сторицей», — говорит господин Рязанцев.

Если же соискателю везде отказали, стоит обратить внимание на краудфандинговые платформы, такие как Kickstarter. Такие ресурсы позволяют не только собрать необходимую сумму для претворения идеи в жизнь, но и помогают понять, насколько эта идея может быть интересна потенциальным инвесторам. Facebook, YouTube и другие социальные сети помогают распространить информацию о новом продукте, донести ее в том числе до венчура. Но тут придется положиться на волю случая: можно собрать в 100 раз больше денег, чем необходимо, а можно не получить ничего. ■

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ИДЕЯ — ЭТО ВСЕГО 5% СТОИМОСТИ ПРОЕКТА, ПОЭТОМУ ОЧЕНЬ ЦЕНЯТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, ЕГО КОМАНДУ, ЕГО ВЕРУ В ЭТУ САМУЮ ИДЕЮ И ГОТОВЫ РАССМАТРИВАТЬ ПРОЕКТЫ НА РАННЕЙ СТАДИИ



ГРИГОРИЙ СОВБЕНКО

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНВЕСТИЦИЙ РВК ЯНА РЯЗАНЦЕВА СЧИТАЕТ, ЧТО НА СТАРТОВОЙ СТАДИИ ПРОЕКТА ИНВЕСТОРА ПРОЩЕ НАЙТИ В РОССИИ, А НЕ ЗА ЕЕ ПРЕДЕЛАМИ