

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ТЕОРИЯ, ПРОЦЕСС И ПРАКТИКА

Рынок венчурного капитала

Глава 2. Запуск венчурного бизнеса





Венчурные инвесторы – это профессиональные инвесторы, которые финансируют стартапы, начальный период или расширение венчурных предприятий. Венчурные инвесторы, в отличие от традиционных видов инвестиции, хотят, чтобы коэффициент окупаемости был более высоким. Эти инвесторы для новых венчуров – ценный и мощный источник финансирования долевого участия.

Опытные предприниматели предлагают полный пакет услуг по финансированию новым или развивающимся венчурам, среди них:

- Предложение капитала, необходимого для стартапа или расширения.
- Исследование рынка для предприятий, не имеющих отдел маркетинга.
- Консультационные услуги менеджмента, аудит и оценка бизнеса.
- Установление связей с перспективными заказчиками, поставщиками и другими важными предпринимателями.
- Оказание помощи в создании управленческого и финансового учета.
- Оказание помощи при найме сотрудников и оформлении трудовых соглашений.
- Оказание помощи в риск-менеджменте и формировании эффективной программы страхования.
- Оказание консультационных услуг и указание направления по юридическим вопросам в соответствии с государственным законодательством.

Развитие венчурного капитала в последние годы

В период с 2004 по 2008 гг. венчурный капитал вырос со 3178 соглашений на сумму \$22,4 млрд до 4111 соглашений на сумму \$30,6 млрд. После этого пятилетнего подъема, мировой экономический кризис 2008 года привел к заметному сокращению активности.

Венчурные инвесторы в 2009 году вложили 19 млрд долларов в 3065 соглашений. Однако в последующие годы установился постепенный рост, в 2010 году было заключено 3526 соглашений на сумму 23,2 млрд долларов, а в 2011 году профинансировано 3673 соглашения на сумму 28,5 млрд долларов. В 2015 году количество соглашений ВИ перевалило за 4300, на сумму 48 млрд долларов. Однако нужно понимать, что ВИ обычно возвращает вложенные средства не от стартап компаний, а от предприятий на следующих этапах развития. Но, несмотря на это, за последнее время ВИ увеличили финансирование на начальных этапах. На это оказали влияние несколько причин:

- Для того чтобы начать венчур, доставить товар на рынок и выйти на более крупные рынки становится проще и легче.
- Благодаря облачным технологиям резко уменьшились расходы на инфраструктуру.
- Сокращение цикла производства и интерактивность процессов развития.
- Интернет возможность продажи товара стартапов на более крупных рынках.
- Знания о мобильных, социальных медиа и особо важных технологических разработках типа «облака».

Важно понимать, что, несмотря на резкое увеличение интереса в последнее время финансирования на начальном этапе, сегодня ВИ больше приспособлен к выделению средств не для стартап предприятия, а для зрелого периода начального развития.

Кроме изменений, рассмотренных выше, за последние несколько лет в венчурном капитале возник ряд приоритетных трендов.

Во-первых, большая часть инвесторов переходят на отдельные личности, фонды и семейные пенсионные институты. Поэтому источники капитальных обязательств могут перейти на фирмы с малым опытом (меньше 3-х лет), с большим опытом (более 3-х лет).

Во-вторых, инновация приобрела мировой масштаб. Отныне Кремниевая долина и 128-проспект в Бостоне не обладают особыми компетенциями. По этой причине были открыты офисы ВИ в Китае, Индии, Израиле и Вьетнаме.



В-третьих, финансирование – предлагает разные формы инвестирования венчура. Эта индустрия видоизменяется, обособляется, постоянно происходят изменения. Есть фонды, которые финансируют в определенные секторы, такие как биология, биотехнология, экологически чистые технологии и цифровые медиатехнологии.

В-четвертых, возникают объединенные соглашения. Наряду с этим термином возникла новая система «фарм-тим» («фермерские группы»). Крупные, сложившиеся фирмы с венчурным капиталом в качестве донора могут устанавливать официальные и неофициальные отношения с новыми фондами.

В-пятых, за последнее десятилетие ослабили инвестиции для мелкого стартапа. Большинство венчурных инвесторов в современной технологической среде встретились с трудностями с венчурными предприятиями. В результате, главные партнеры (обычно они занимаются поиском предприятий с инновационными технологиями и являются опытными в укреплении бизнеса) большую часть времени отдают на то, чтобы помочь проблемным предприятиям или их продвижению.

В-шестых, в результате увеличения профессионализма и конкуренции эта индустрия становится выгодной, приспособляясь к нуждам предпринимателей. На сегодняшний день большая часть ВИ считают себя провайдером, дающим консультации. Это намного выгодно для предпринимателей по сравнению с тем, чтобы взять наличные деньги. Будет правильным, если предприниматель будет искать не только венчурных инвесторов, могущих стать источником капитала, но и тех, кто имеет глубокие знания и связи в этой индустрии.

В-седьмых, тренд придерживается направления, основанного на мощной правовой среде. В последние годы из-за того, что возросла конкуренция по отношению к венчурному капиталу, возникла более сложная правовая и договорная среда. Растет частота и количество судебных тяжб. Например, последний документ, регулирующий отношения между инвестором и предпринимателем, называющийся «соглашение об инвестициях», может представлять собой документ, состоящий из двух томов с толщиной по несколько сантиметров.

Опровержение мифов о венчурном капитале

Из-за ложного мнения большинства людей о роли и деятельности Венчурного капитала, среди народа распространено несколько мифов. Далее мы разрушим некоторые из них.

1-МИФ. Фирмы с венчурным капиталом хотят контролировать Вашу компанию и управлять бизнесом. Ни одна компания в мире с венчурным капиталом не преследует цель завладеть мелкой венчурной компанией. Цель ВК – это не управление бизнесом. Они не хотят вмешиваться в ежедневные решения предпринимателя и не хотят получать отчет каждый день. Они желают, чтобы предприниматель и его менеджеры эффективно управляли компанией. Они дают советы при принятии важных решений, но не преследуют цель вмешательства в текущую деятельность.

2-МИФ. Для венчурных капиталистов достаточно средней возвратности. ВК ждут очень высокий, нелогичный возврат вложенных средств. Они могут вернуть средний возврат вложенных ими средств от открытых ими компаний. Либо, не вмешиваясь в дела высоко рискованных компаний типа частного предприятия, получают возврат с других видов низко рискованных инвестиций. Из-за того, что каждая венчурная инвестиция идет на высокий риск, соответственно возврат инвестиций должен быть также высоким.

3-МИФ. Не представляется сложным привлечь инвестиции у венчурных капиталистов. Привлечение венчурного капитала требует долгого времени. В среднем, от начальной встречи до получения денег проходит 6-8 недель. Если у предпринимателя есть хорошо подготовленный бизнес-план, инвестор может за этот период времени собрать для него денежные средства. ВИ в месяц рассматривают 50-100 предложений, только 10 из них могут представлять интерес. Среди них только 2 или 3 претендента могут пройти на должном уровне анализ, обсуждение и исследование. Только для одного предложения из 2-3 могут быть выделены финансовые



средства. После выбора одного из них венчурный капиталист перед процессом финансирования проводит много времени, чтобы исследовать возможные результаты.

4-МИФ. Венчурные капиталисты оказывают поддержку высокотехнологичным инновациям. В мире ВИ слово «выполнение» находится на первых рядах. Поэтому ВК оказывают поддержку хорошему менеджменту. Если даже у предпринимателя есть отличная инновационная идея, но слабые организаторские способности и нет никакого опыта в индустрии, будет правильным привлечь человека в свою команду из этой индустрии. Предпринимателю с отсутствием опыта и менеджерских качеств очень сложно убедить венчурного капиталиста в действенности его бизнес-плана. Иметь хорошую идею важно, но гораздо важнее иметь хорошую менеджерскую команду.

5-МИФ. Для привлечения инвестиций венчурных капиталистов достаточно простой и краткой информации. Чтобы привлечь внимание венчурных инвесторов, единственный путь получения финансовых средств – это наличие хорошо продуманного и подробного бизнес-плана. Каждый ВИ хочет, чтобы предприниматель хорошо продумал и принес подробный бизнес-план с учетом всех малейших деталей.

Цель венчурных инвесторов

По сравнению с другими личностями цели ВИ при финансировании новых венчуров отличаются коренным образом. Например, кредиторы заинтересованы в возврате ценных бумаг и долга. Однако в качестве владельцев инвестиционных компаний венчурные инвесторы проявляют больше интереса к возврату инвестиций. В результате, они тратят много времени на расчет рисков и возможности возврата финансовых средств венчурного предприятия. Они тщательно анализируют товар/услугу и менеджмент.

Этапы бизнеса	ROI инвестиции	Первоначальные
Стартап(появление идеи)	60% +	10-15 x Инвестиции
Инвестиции на первом этапе (новый бизнес)	40%-60%	6-12 x Инвестиции
Инвестиции на втором этапе (этап развития)	30%-50%	4-8 x Инвестиции
Инвестиции на третьем этапе (этап роста)	25%-40%	3-6 x Инвестиции
Условия поддержки	50%+	8-15 x Инвестиции

В таблице представлена система оценки двух факторов (статус товара/услуги и статус менеджмента) по четырем уровням. Показано, что только после определения жизнеспособности венчура оцениваются идеи и сам предприниматель.

ВИ особенно заинтересованы в возвратности инвестиций. Например, если компания занимает сильную позицию на рынке, может предложить хорошие деньги или вложить неко-



торую часть своих финансов в предприятие, то это свидетельствует о том, что цели будут достигнуты. Однако, несмотря на высокие риски, годовой возврат инвестиций (ROI) 20-30% не считается слишком высоким.

Критерии оценки предложений нового венчура

Наряду с оценкой идеи товара и силы менеджмента существуют также некоторые критерии оценки предложений нового венчура. Исследователь Дин А. Шеперд составил список восьми важных факторов, используемых ВИ при оценке новых венчуров:

1. Сроки внедрения.
2. Устойчивость основного фактора успешности.
3. Способность обучаться.
4. Срок лидерства.
5. Конкуренция.
6. Моделирование выхода на рынок.
7. Масштаб.
8. Компетенции, связанные с индустрией.

Каждый фактор рассмотрен с высокой/низкой точкой зрения.

Следующая группа исследователей создала 28 таких критериев, сгруппировав их в шесть крупных категорий:

1. Личные качества предпринимателя.
2. Опыт предпринимателя.
3. Описание товара или услуги.
4. Описание рынка.
5. Финансовые вопросы.
6. Природа (суть) венчурной команды.

Другие исследователи также получили похожие результаты. Например, в одной исследовательской работе при проведении скрининга и оценке были рассмотрены критерии, используемые венчурным инвестором. В таблице даны факторы, используемые в исследовании. Как показали результаты, в среднем в течение 6 минут венчурные инвесторы сделали скрининг предложений и смогли принять решение за 21 минуту. На первоначальном скрининге было выявлено, что требования венчурной фирмы, долгосрочное развитие и прибыль индустрии, являются важными факторами. При более тщательной оценке опыт предпринимателей и описание предложения также заняли важное место.

При проведении другого исследования «предложения» было проведено анкетирование среди 318 человек, претендующих на получение суммы 100 000 долларов или больше. В результате исследования было выявлено, что достижение успешного финансирования венчура связано с четырьмя переменными:

- 1) Характеристики предпринимателей: знания, опыт, возраст и т. д.
- 2) Описание венчура: период, вид индустрии, место.
- 3) Описание требований: объем, бизнес-план, источник будущего капитала.
- 4) Источник консультаций: технология, подготовка бизнес-плана и места поиска финансов.

Бизнес-план – очень важный элемент венчурного предложения, он должен быть полным, понятным и ясным. ВИ анализируют пять главных аспектов плана:

- 1) Объем предложения.
- 2) Обеспечение финансовой поддержкой.
- 3) Возврат инвестиций.
- 4) Преимущества конкуренции.
- 5) Менеджмент компании.



Обычно процесс оценки состоит из этапов, самые важные четыре среди которых представлены ниже.

1-й период. Первоначальный скрининг. Быстрая проверка соответствия предлагаемого предприятия интересам венчурных капиталистов.

2-й период. Оценка бизнес-плана. С целью оценивания вышеупомянутых основных факторов полностью прочесть бизнес-план.

3-й период. Устная презентация. Предприниматель, предлагая свой план, выступает перед ВИ с устной презентацией.

4-й период. Окончательная оценка. После обсуждения плана и встречи с поставщиками, заказчиками, советниками и другими ВИ принимает окончательное решение.

Этот процесс, состоящий из четырех периодов, описывает в целом 98% всех венчурных планов.

Оценка венчурного инвестора

ВИ тщательно оценивают предложение предпринимателя, поэтому и предприниматель не должен стесняться в оценивании венчурного капиталиста. Понял ли ВИ суть предложения? Разбирается ли этот человек в бизнесе? Сможет ли предприниматель сработаться с этим человеком? Если на все эти вопросы не получен ответа «да», то предпринимателю следует искать другого ВИ.

Согласно определению исследователя, польза от ВИ для предпринимательской инициативы гораздо больше, чем вложение денежных средств, особенно в высоких инновационных начинаниях. В соответствии с результатами данного исследования, предприниматель на начальном этапе должен сделать правильный выбор ВИ, и самое главное, должен иметь открытые каналы в процессе роста фирмы.

С другой стороны, нужно понимать, что выбор ВИ может быть ограниченным. Несмотря на то, что на сегодняшний день фонды доступны, обычно их контролируют разные группы, и начинание должно быть довольно многообещающим. Несмотря на то, что объем финансирования вырос в два раза по сравнению с 10 годами ранее, количество фирм с венчурным капиталом не увеличилось. Кроме того, растет тренд, когда контроль за венчурным капиталом осуществляют определенные группы.

Но все-таки предприниматель не должен отказываться от оценивания перспективного венчурного капиталиста. Предприниматели должны получить ответы на свои вопросы о венчурных инвесторах.

Далее представлены семь наиболее важных вопросов и их обоснования.

Главные вопросы или оценка ВИ

1) На самом ли деле венчурная фирма сделает инвестиции в вашу индустрию? Сколько соглашений было сделано фирмой в данной отрасли?

2) Каково сотрудничать с данной фирмой? Соберите сведения.

3) Какой опыт имеет партнер, реализующий ваше дело, и каковы его преимущества в этой фирме? Посмотрите опыт других предпринимателей.

4) Если вы столкнетесь с трудностями, то сколько времени потратит ваш партнер на компанию? На первоначальном этапе компания должна спросить: «Вы являетесь большим фондом и можете дать мне полмиллиона долларов. Как часто я могу встречаться с вами?». Правильный ответ должен быть «минимум один раз в неделю».

5) Насколько платежеспособен фонд венчурного капитала и сколько средств потрачено на инвестиции? У венчурных фирм, имеющих проблемы с инвестициями, очень мало времени для вас. Если большая часть финансов вложена в инвестиции, то на следующих ваших раундах объем финансовых средств будет меньше.



6) Совпадают ли интересы венчурного инвестора с вашими интересами?

7) Пройден ли этап экономического кризиса венчурной фирмой и партнером, ведущим переговоры? При ухудшении состояния хороший венчурный капиталист остается спокоен.

Оценка и обсуждение ВИ – важный шаг при достижении долевого финансирования. Вы можете переживать о том, что фирма с венчурным капиталом может не заинтересоваться вами, если вы будете предъявлять слишком много требований. Это можно понять, но найти венчурный капитал очень сложно и если вы дошли до процесса обсуждения, то вы – один из счастливицков.

Но это не значит, что вам можно успокоиться и бездействовать. Возможно, вы будете вынуждены долгое время работать по деловому соглашению с ВИ. За столом переговоров могут обсуждаться множество вопросов, но, однако, это будет пределом, который не принесет вам никакой пользы. Вы должны определить этот предел и бороться за стороны, которые принесут вам пользу.