



На текущем этапе развития экономики России в области *инноваций и венчурного инвестирования*

повторяются тенденции, господствовавшие в конце девяностых в США, а именно количество желающих стать

**венчурными инвесторами**

за последние годы резко увеличилось. Банкиры, биржевые брокеры, менеджеры, управляющие капиталом, агенты по управлению недвижимостью, экономисты, эксперты IT-сферы и даже бывшие политики или их дети, заканчивающие престижные западные учебные заведения, стремятся стать

**венчурными инвесторами**

, или, как теперь модно говорить в России,

**венчурными**

*партнерами*

Безусловно, всегда встречаются исключения, и некоторые из них действительно в перспективе могут стать успешными **венчурными инвесторами**. Однако на практике большинство претендентов не обладают достаточным опытом, уровнем профессионализма, и соответственно вероятность потери *инвестиций* многократно возрастает.

Для государственных и частных инвестиций в *венчурные фонды* с такими «управляющими» последствия могут быть самыми негативными. Примером может послужить период с 2001 по 2005 год, когда более двух третей *венчурных фондов* в США, сформированных еще в конце девяностых, были вынуждены прекратить свое существование.

Хотелось бы надеяться, что все, о чем пойдет речь поможет избежать подобных ошибок при развитии современного [венчурного бизнеса](#) в России, когда словосочетание **венчурный инвестор** приобретет не только благозвучный респектабельный образ, но и определяет серьезную профессию.

## **ВЕНЧУРНЫЙ ИНВЕСТОР - больше чем просто инвестор**

Итак, что же в действительности делает **венчурного инвестора** настоящим профессионалом?

Многие эксперты считают прибыль на капиталовложения основным показателем успешности **венчурного инвестора**. Не пытаюсь оспорить данное утверждение, определенно, следовало бы особое внимание обратить на то, каким должен быть **венчурный инвестор**

, чтобы обеспечить достойную прибыль от своих вложений. Так, сам процесс *инвестирования*

нужно рассматривать поэтапно, смещая акцент на необходимые профессиональные навыки и характеристики

**венчурного инвестора**

, а также на стоящий перед ним круг задач и диапазон

[выполняемых функций](#)

Прежде всего, процесс **венчурного финансирования** начинается с поиска бизнес проектов.

Далее следует оценка, отбор наиболее перспективных из *венчурных проектов*, обсуждение условий сделки и, наконец, заключение инвестиционного договора. Однако на этом миссия

**венчурного инвестора**  
не заканчивается.

Следующим этапом *венчурной деятельности* является активное участие в управлении проектом и стимулирование его развития после *инвестирования*

. В конечном итоге поиск покупателя обеспечивает успешный выход из *венчурного проекта*

Такие личностные характеристики, как целеустремленность, образованность, честность, готовность к трудностям, ответственность и хорошие коммуникативные навыки, без сомнения, в *венчурном бизнесе* имеют огромное и решающее значение.

## **Венчурное инвестирование - основные этапы**

Процесс ***венчурного инвестирования*** можно разделить на несколько основных этапов:

- поиск бизнес-проектов - *венчурных проектов*
- оценка и отбор наиболее перспективных *венчурных проектов*
- подготовка бизнес плана и плана действий
- обсуждение условий сделки и заключение инвестиционного договора
- участие в управлении *венчурной компанией* и стимулирование развития *венчурного проекта*
- выход из проекта

## **Венчурное инвестирование - характеристики основных этапов**

Поиск *венчурных проектов*

Рассматривая первый этап, или процесс поиска *венчурных проектов*, следует отметить, что для потенциальной эффективности

**венчурного инвестирования**

необходимо большое количество

*инвестиционных*

предложений. Как гласит народная мудрость, что посеешь, то и пожнешь. Ни один

*венчурный фонд*

не инвестирует во все проекты, представленные к рассмотрению. Особенно необходимо подчеркнуть, что большое внимание уделяется именно отбору

*венчурных проектов*

- чем тщательнее отбор, тем эффективнее будут вложения. Прежде чем принять решение, необходимо рассмотреть множество инвестиционных предложений, оценивая их по таким критериям, как сильный менеджмент, наличие мощной, конкурентоспособной технологии с перспективой завоевания широкого рынка.

В общем можно выделить две категории **венчурных инвесторов**.

К первой относятся **венчурные инвесторы**, которым поступает большое количество предложений, как правило, от коллег или бывших партнеров. Поскольку к данной группе относятся самые успешные

**венчурные**

**инвесторы**

из

самых престижных

*венчурных фондов*

, она немногочисленна. Наверняка каждому известны имена нескольких

**венчурных инвесторов**

первой величины. Лучшие проекты часто попадают прямиком к ним. Однако это является не причиной их успешной деятельности, а скорее ее результатом. Сидеть, сложа руки и ждать, когда предложения сами вас найдут, вовсе не то, к чему стоит стремиться. Тем более что с

**венчурными инвесторами**

такого масштаба работают целые команды специалистов, осуществляющие выезды с целью поиска и отбора новых предложений. Нас же интересует то, как стать

**венчурным инвестором**

такой величины, а не как вести себя после достижения успеха.

Вторую категорию составляют доброжелательные **венчурные инвесторы**, готовые помочь и принять активное участие в развитии

*венчурного проекта*

. Предприниматели более склонны работать с венчурными партнерами, которые открыты для контактов, и могут быть хорошими наставниками, готовыми делиться своим

профессиональным опытом. На практике же в

*венчурное бизнес*

сообщество зачастую попадают успешные лидеры бизнеса, которым присущи самонадеянность и самовлюбленность. Это отнюдь не способствует получению большего потока

*инвестиционных*

предложений. Однако обусловлено это тем, что инвестирование миллионов долларов в проект с молодой и неопытной командой, с новой инновационной технологией, с недостаточной глубиной исследования рынка и конкурентов требует большой уверенности в собственных силах. Такая степень риска выражается в повышенной целеустремленности, стремлении стать лидером на рынке и сосредоточенности только на

*венчурном капитале*

Как бы то ни было, к основным характеристикам **венчурных инвесторов** можно отнести способность видеть четкую концепцию развития

*венчурной компании*

, общительность, готовность помогать и обучать. Вполне возможно сочетать вышеперечисленные качества с уверенностью в себе и фокусировкой на достижении своей цели.

Таким образом, наиболее успешные **венчурные инвесторы** - это уверенные и порядочные люди, способные строить отношения с предпринимателями, проводящие презентации, охотно идущие на общение, умеющие хорошо слушать и вкладывающие в *венчурный бизнес*

не только деньги, но и свой профессиональный опыт. Венчурный капиталист при наличии данных способностей имеет больше шансов получить приток качественных предложений.

Отбор и оценка *венчурных проектов*

Что касается оценки и отбора наиболее перспективных *венчурных проектов*, нужно понимать, что

*венчурный бизнес*

это отсеивающий бизнес. Поиск проектов подобен поиску редких монет для Вашей коллекции. Начало было посвящено тому, как собрать наибольшее количество ценных монет, а в идеале – перспективных монет. Далее

## **венчурный инвестор**

будет перебирать монеты в своей коллекции, стараясь отобрать самые уникальные.

Итак, что же представляет собой данный этап? Предприниматель или [профессиональная управляющая компания](#)

предоставляет для ознакомления

## **венчурному инвестору**

резюме проекта, бизнес план или уже существующую демоверсию своего проекта.

## **Венчурный инвестор**

решает, какие из предложений заслуживают большего внимания. Особый упор делается на тайм-менеджмент, поскольку поток инвестиционных предложений очень велик, а ограничения во времени очень жесткие, соответственно решение об инвестировании того или иного проекта принимать необходимо быстро.

Таким образом, первое качество, на которое стоит обратить внимание - это способность быстро и уверенно принимать решения. Каждый венчурный проект, стремящийся получить финансирование, представлен с наиболее выигрышной стороны. Опытный **венчурный инвестор**

должен быстро принять решение о том, стоит ли в него вкладывать *инвестиции*

. Если успех проекта маловероятен, необходимо двигаться дальше. В идеальном варианте решение не вкладывать в проект средства следует донести до предпринимателя в конструктивной и вежливой форме. В противном случае высока вероятность того, что в дальнейшем на первом этапе поток сделок резко сократится.

Однако для своевременного принятия решения **венчурному инвестору** необходимо обладать основательными знаниями рынка, иметь четкое представление о технологии и действующих конкурентах. Таким образом, второе важное для

## **венчурного инвестора**

качество - это компетентность в одном или нескольких секторах рынка. Одни могут обладать общими знаниями по широкому спектру отраслей рынка, другие являются настоящими специалистами в узкой сфере. Случается, что при наличии огромного опыта и компетенции в какой-либо сфере

## **венчурный инвестор**

не замечает революционных, перспективных проектов или относится к ним предвзято.

Однако, если

## **венчурный инвестор**

может позволить себе

*инвестировать*

капитал в хорошо известную ему сферу, зачем тратить свои драгоценные силы на

что-либо иное? Тем не менее, даже при наличии компетентности в одной узкой области более широкое представление о рынке в целом не будет лишним. Это, например, очень важно на рынке высоких технологий, где революционные идеи могут появиться неожиданно со стороны, и широкая технологическая база только поможет их распознать.

Кроме того, **венчурный инвестор** должен отлично понимать людей и их характеры. Имеет ли данный предприниматель достаточно знаний и опыта, обладает ли он определенными личностными характеристиками, способен ли ставить амбициозные цели и добиваться их, способен ли привести

*проект*

*венчурный*

к

успеху? Для

### **венчурного инвестора**

важно такие вещи распознавать сразу, при первой короткой встрече. Надо признать тот факт, что предприниматель должен быть в хорошем смысле слова немного сумасшедшим, чтобы решиться начать новый

*венчурный бизнес*

и выбить из седла своих конкурентов, уже прочно закрепившихся на рынке. Определить, насколько выгодно вкладывать в него деньги и насколько он готов к данному проекту, задача не из легких.

Если *венчурный проект* соответствует основным критериям, и заинтересовал **венчурного инвестора**

, далее следует его более глубокое изучение, обоснование притязаний предпринимателя, изучение рынка и соответствия Вашего предложения рыночному спросу, тестирование технологии, подтверждение ее уникальности и защищенности. Поэтому здесь важно соблюдать последовательность, дисциплинированность и аналитический подход к решению задач. Грамотный

### **венчурный инвестор**

первым делом попытается выявить условия, которые могут препятствовать заключению сделки, и сконцентрировать на них основное внимание. Это к вопросу экономии времени. Следует помнить, что проще всего в первую очередь решать незначительные вопросы, вследствие чего легко поддаться на мнимую простоту и слишком увлечься проектом, потратить на него довольно много времени, забыв о решении наиболее критичных задач. Соблазн кажущейся легкости чреват потерей восприимчивости к распознаванию слабых сторон

*венчурного проекта*

, которые непременно откроются позже, что может привести

### **венчурного инвестора**

в своего рода «интеллектуальный тупик», а в худшем случае и к отказу от сделки.

Поэтому для **венчурного инвестора** важно уметь сводить к минимуму основные факторы риска, которые препятствуют заключению сделки, своевременно определять и анализировать их. К финансовому анализу они подходят с критической точки зрения, и это требует аналитических способностей и дисциплинированности в исполнении.

Дополнительным преимуществом **венчурного инвестора** является наличие связей, то есть круга партнеров и друзей, на которых можно рассчитывать для получения экспертной оценки. Лучшие

*ВЕН*

*чурные капиталисты*

имеют внушительный круг контактов, и постоянно его расширяют, наполняя свое инвестиционное портфолио самыми успешными

*венчурными проектами*

. Кстати, сам процесс по отсеиванию проектов осуществляется в большой степени за счет сотрудничества с более ведающими в данной области специалистами.

Кроме того, хороший **венчурный инвестор** несколько нахален и может обратиться за информацией непосредственно к основному источнику. Не стоит полностью полагаться лишь на информацию, предоставленную предпринимателем, поскольку как лицо наиболее заинтересованное он представляет самые выгодные стороны своего *венчурного проекта*

. Выявляя факторы риска, успешный

**венчурный инвестор**

думает независимо, проясняет и взвешивает их, откладывая составление «баланса» для последующего рассмотрения.

Более того, оценка и отбор *венчурных проектов* происходят параллельно при большом потоке «сырых» предложений и проектов, прошедших предварительный отбор. Поэтому необходимо держать в голове большое количество информации, быстро переключаясь с одного *венчурного проекта* на другой. По

статистике, типичный

**венчурный инвестор**

может удерживать в голове одновременно 20–30 проектов, владеть большим объемом информации о 5–10 из них и готовым принять решение по 2–4.

Итак, целью второго этапа **венчурного инвестирования** является организация процесса работы таким образом, чтобы из огромного количества предложений осталось несколько достойных и интересных для *инвестора*



проектов. Важным здесь будет тайм-менеджмент, эффективность работы, восприимчивость при выявлении факторов риска, понимание и управление этими рисками, а также понимание степени готовности предпринимателя справляться с трудностями и добиваться успеха и, соответственно, получить достойную прибыль.

Так, качества, которые необходимы на втором этапе **венчурного инвестирования**, включают дисциплинированность и последовательность, независимость и способность быстро принимать решения, аналитическое мышление, хорошее знание рынка, широкие знания в

*инновационной*

сфере, уверенная настойчивость, умение понимать людей, наличие знакомых, которые могли бы дать профессиональный совет и умение держать в голове одновременно большое количество информации.

Представленный процесс отбора *венчурных проектов* несовершенен. Многие перспективные сделки отсеиваются, и каждый опытный

**венчурный инвестор**

слышал об «отвергнутых» сделках, которые впоследствии стали успешными. Однако профессионализм

**венчурного инвестора**

измеряется не тем, сколько перспективных сделок он отверг, а тем, насколько эффективно работают те проекты, которые он выбрал, и какую прибыль они приносят.

Заключение инвестиционного договора

На этапе обсуждения условий сделки и заключения договора **венчурный инвестор** сам выходит на поле боя. Предыдущие две ступени были лишь подготовкой к сражению.

Целью

**венчурного инвестора**

является покупка доли акций

*венчурной компании*

по наиболее выгодной цене в обмен на

*инвестируемый*

капитал. Однако это не так просто, как может показаться на первый взгляд. Для того чтобы обеспечить рентабельность инвестиций,

**венчурному инвестору**

необходимо постоянно стимулировать предпринимателя и помогать развивать *венчурный бизнес*

. Крайне редко без дополнительных усилий

**венчурные инвестиции**

могут превратиться в успешный прибыльный бизнес. Во-первых, очень высока степень неопределенности. Во-вторых, каждый старт-ап проект нуждается в компетентных, мотивированных сотрудниках, которые смогут обеспечить рост и развитие

*венчурной компании*

и значительно повысить ее стоимость. Наконец, многие предприниматели - руководители стартовых компаний нуждаются в квалифицированном совете и деловых связях, чтобы в полной мере добиться повышения стоимости

*венчурного бизнеса*

.

Таким образом, грамотное *инвестирование* способствует заинтересованности участников проекта в развитии компании и стимулирует ее рост. В противном случае обе стороны будут делить не прибыль, а совместные убытки.

**Венчурный инвестор**

, который стремится извлечь максимальную прибыль с малой выгодой для предпринимателя, рискует подорвать решимость последнего вкладывать в данный бизнес все, что имеет. С другой стороны,

**венчурный инвестор**

, который придает слишком большое значение стартовому капиталу и вкладывает в старт-ап недостаточную долю своего участия, не протянет долго в постоянно конкурирующем

*венчурном бизнесе*

. Все это в совокупности с необоснованно завышенными ожиданиями относительно стоимости

*венчурной компании*

может помешать привлечению инвестиций на последующих этапах ее развития.

Предприниматель находится в невыгодном положении по сравнению с **венчурным инвестором**

. Ему

не каждый день выпадает счастье найти покупателя.

**Венчурный инвестор**

, наоборот, каждую неделю получает огромное количество

*инвестиционных*

предложений и инвестирует менее чем в 1% из них. А существующее золотое правило гласит - балом правит хозяин. Очень редко бывают случаи, когда предприниматель может диктовать свои условия

**венчурному инвестору**

. Обычно

*венчурный капиталист*

ставит свои условия, а предприниматель может сделать их более приемлемыми и

выгодными для себя, устроив своего рода конкурс.

Однако, поскольку большинство **венчурных инвесторов** хорошо знакомы друг с другом, особенно работающие в одной сфере, они благополучно объединяются и сотрудничают. Поэтому маловероятно, что даже объявленный конкурс значительно повысит первоначальную стоимость сделки.

Все же, **венчурный инвестор** думает скорее о долгосрочных перспективах, чем об извлечении максимальной прибыли из своих вложений. В большинстве случаев сделка имеет ограниченное число претендентов, интересующихся данным сектором рынка и готовых вложить в нее средства. **Венчурный инвестор**

понимает, что предприниматель нуждается в его

*инвестициях*

намного больше, чем инвестор нуждается в сделке. Однако

**венчурный инвестор**

, который пользуется своим преимущественным положением по отношению к предпринимателю, подрывает свои собственные шансы на получение долгосрочного успеха. Хороший

*инвестор*

должен добиться такого баланса интересов, при котором предприниматель будет готов вкладывать в бизнес все, что у него есть.

Итак, во главу угла на данном этапе **венчурного инвестирования** встает объективность, справедливость и способность найти баланс между стимулированием предпринимателя и прибылью

**венчурного инвестора**

Другой важный аспект - это умение составить условия соглашения, принимая во внимание все возможные варианты развития событий. Основные условия сделки обычно досконально прописаны в приложениях к договору. Здесь очень много тонкой технической работы, которой занимаются юристы. На данном этапе **венчурный инвестор** находятся в более выигрышном положении, поскольку имеют богатый опыт по составлению подобных договоров и работают в команде с юристами, специализирующимися в данной области, в то время как многие предприниматели видят подобное соглашение впервые.

Таким образом, следующая важная черта **венчурного инвестора** - это умение просчитывать все варианты развития событий и предусматривать их в соглашении. Если события развиваются не по плану, как правило, это очень плачевно отражается на *венчурном бизнесе*

. Лучше заранее просчитать даже самые невероятные варианты развития и оговорить план действий в подобных ситуациях. Поскольку большинство

**венчурных инвесторов**

имели дело с неудачными сделками, в этом вопросе они опытнее предпринимателей. На практике большинство

*венчурных*

сделок, рискованных по своей сути, идут не так, как ожидалось. Компетентный

**венчурный инвестор**

знает обратную сторону медали. Еще раз следует особенно подчеркнуть, что умение составить четкий, всесторонний и взаимовыгодный договор является одним из основных профессиональных навыков успешного

**венчурного инвестора**

Чтобы заключить сделку, также требуются некоторые профессиональные качества, такие как умение обратиться к партнерам и по иронии судьбы представлять и продвигать *венчурный проект*. На данном этапе **венчурный инвестор** должен уметь не только покупать, но и продавать.

Кроме того, **венчурный инвестор** должен суметь завоевать доверие предпринимателя, который неизбежно станет его партнером в случае оформления сделки. Задача не самая легкая, принимая во внимание тот факт, что

**ве**

**нчурный инвестор**

одновременно и назначает цену сделки, и навязывает ее условия, и предполагает наихудший сценарий развития событий. Поэтому следующим профессиональным качеством

**венчурного инвестора**

являются хорошие коммуникативные навыки и умение вести переговоры.

Подводя итоги, на данном этапе **венчурного инвестирования** следует выделить такие качества

**венчурного**

**инвестора**

, как

способность наладить взаимовыгодные отношения с предпринимателями, честность, умение видеть все стороны процесса, хорошие коммуникативные способности и навыки ведения переговоров, а также открытость, что способствует проявлению доверия со стороны предпринимателя. Следует помнить, что

### **венчурный инвестор**

успешен лишь в том случае, когда

*инвестированные*

им старт-ап-ы успешны.

Участие в управлении *венчурной компанией* и стимулирование развития *венчурного проекта*

Начиная с этого этапа, **венчурный инвестор** и предприниматель находятся в одной команде, и будут работать вместе до конца.

Что же происходит после капиталовложения, когда основной задачей становится увеличение стоимости старт-ап-а в процессе подготовки к выходу? Это очень трудоемкая стадия, основной задачей которой является продвижение *венчурного проекта* к успеху.

Существует три подхода к управлению *венчурной компанией*. Первый, когда **венчурный инвестор**

активно участвует в управлении

*венчурной компанией*

и постоянно поддерживает контакт с командой старт-ап-а. Второй, когда

*венчурные фонды*

, которые действуют как сторонние, передают управление

*венчурной компанией*

[профессиональной управляющей компании](#)

. И третий - это комбинация первого и второго.

Успешные **венчурные инвесторы** имеют опыт управленческой деятельности. При создании *венчурной компании* предприниматель

сталкивается с комплексными проблемами, требующими решения. Лучше, когда

**венчурный инвестор**

в течение своей карьеры имел опыт решения подобных проблем. Например,

**венчурный инвестор**

должен стремиться найти баланс между экономностью и дерзостью. Бережливость способствует формированию здоровой корпоративной культуры и вложению денег в области, которые увеличивают стоимость

*венчурной компании*

а, следовательно, вероятность на успех. С другой стороны, умение вовремя вложить деньги с наибольшим эффектом является трудной задачей, с которой сталкивается любой предприниматель. Поэтому очень важно иметь советников и инвесторов

, которые сталкивались с этим ранее. Существует также и ряд вопросов, требующих принятия решения управленческого характера, например заработная плата, страховые пособия, льготы, ведение бухгалтерии, программное обеспечение, оборудование, кадры и др. Для начинающих предпринимателей это «бермудский треугольник» так как они еще не сталкивались с подобными проблемами.

Основную трудность составляет превращение команды основателей в организованную структуру, которая сможет поднять и развить *венчурный бизнес*. Часто основатели уверены в том, что именно они приведут компанию к желаемому результату. Они представляют себя будущими Биллами Гейтсами или Стивами Джобсами, то есть теми лидерами, которые приведут компанию к миллиардным прибылям. Бывает и так, что сооснователь

*венчурно*

*й компании*

назначает себя на руководящую должность, и не желает уменьшать или ограничивать свои полномочия. Нередко в команду директоров стартапа попадают по дружбе, а не благодаря профессиональным навыкам. Важно подчеркнуть, что на данной стадии управляющий

### **венчурный инвестор**

должен обладать опытом построения практичной, способной к развитию структуры управления. При этом он не должен разрушить работу и внутреннюю культуру компании. Намного более важно донести до основателей стартапа смысл такой структуры управления, с тем, чтобы они смогли в нее вписаться.

Одной из самых сложных задач при осуществлении руководства *венчурным проектом* является управление личными амбициями участников и ожиданиями максимального роста стоимости

*венчурной компании*

. По определению, для создания компании с нуля необходимо быть человеком с амбициями и обладать практически иррациональным стремлением к успеху.

Способность разумно управлять этими амбициями является поистине неоценимым качеством

### **венчурного инвестора**

.

Помимо этого, компетентный **венчурный инвестор** должен познакомить команду

проекта с ключевыми фигурами, которые могут внести свой вклад в развитие *венчурного бизнеса*

, например партнерами, сотрудниками, потенциальными покупателями и т.д. Это вновь возвращает нас к важности наличия широкого круга связей у

**венчурного инвестора**

, что в первую очередь характерно для опытных представителей *венчурного бизнеса*

.

Возможно, трудно измеряемое, но, несомненно, очень важное качество, которым *инвестор*

может помочь команде стартапа, это рациональный и обоснованный совет и критика стратегии. Управляющий

**венчурный инвестор**

, на данной стадии обычно выступающий как представитель совета директоров, идеально подходит на роль консультанта по вопросам того, как избежать трудностей, возникающих на пути целеустремленной команды. Важно иметь в виду тот факт, что такой совет будет беспристрастным взглядом со стороны на положение дел *венчурной компании*

.

В конце концов, одной из ключевых задач *инвестора* является привлечение последующего *венчурного финансирования*

и венчурных фондов. Это означает, что необходимо обучать команду презентационным навыкам. В настоящее время

**венчурные инвесторы**

обучают свои команды тому, как продать проект другим *инвесторам*

. Через

**венчурного инвестора**

проходит огромное количество предложений, и они быстро определяют уровень каждого из них. Опытный

**венчурный инвестор**

знает, на что «покупаются», именно поэтому могут помочь предпринимателю преподнести предложение в наиболее выигрышном свете по сравнению с конкурентами.

Подводя итог, можно сказать, что профессиональный **венчурный инвестор** приносит с собой управленческий опыт, способен обучать команду, имеет широкий круг полезных контактов, помогает коллективу стать настоящей командой и привлечь

квалифицированный персонал, обладает стратегическим мышлением, может беспристрастно оценивать

*венчурный проект*

и научить, как обеспечить большую прибыль.

*Успешный выход из венчурного проекта*

Заключительной стадией работы над *венчурным проектом* является успешный выход из него. Как известно, за последнее время немногие

**венчурные инвесторы**

, даже среди утвердившихся международных

*венчурных фондов*

, выходили из сделок. Вполне очевидно, что концепция выхода претерпевала изменения.

Последние два года мировая экономика переживает финансовый кризис, реакцией на который со стороны многих фондов и

**венчурных инвесторов**

стало устремление внимания на текущие инвестиции, что собственно и помогло им пережить экономический спад.

Согласно традиционному представлению **венчурный инвестор** вкладывает средства в компанию, развивает ее до состояния рентабельности и получения прибыли, а затем продает свою долю акций на фондовом рынке. По мере того как стоимость

*венчурной компании*

растет, инвестор может продать свою долю стартапа на фондовом рынке или

распределить ее среди своих партнеров-инвесторов. Например,

*венчурный фонд*

может вложить 10 млн. долларов и купить 25 % акций, а позже, когда проект выставляется на публичный фондовый рынок, эти 25 % превращаются в 250 млн.

долларов, а

**венчурный инвестор**

получает прибыль в 25-кратном размере. Покупатели на публичном рынке акций (IPO) стремились войти в долю нового бизнеса во время первоначального быстрого роста.

Либо они стремились скупить акции как можно раньше, раздувая ажиотаж вокруг компании, а затем стремились выйти из бизнеса, пока он не обесценился. Так было в США 10 лет назад, когда экономику искусственно стимулировали.

Обычной альтернативой выхода через первичное размещение акций является продажа стартапа более крупной компании, так называемый выход слияния и поглощения, или



M&A-выход. Прямым результатом этого может стать денежная прибыль, если покупка совершалась за наличные, или доля акций приобретающей компании, которые будут ликвидными сразу или в ближайшем будущем. Когда фондовые рынки были закрыты для первичного размещения акций, например на Уолл-Стрит, поглощение другой компанией стало для инвесторов запасным планом выхода. Публичные фондовые рынки работают не всегда, в то время как крупные поглощающие компании постоянно ищут пути расширения бизнеса. Поэтому наиболее распространенными в последние несколько лет были именно поглощения и M&A-выход.

Почему *венчурному капиталисту* нужно выйти из сделки в первую очередь? Потому что **венчурный инвестор**

в отличие от Уоррена Баффета не может быть в проекте долгое время, он добывает средства, обещая своим партнерам инвесторам, что через 10–12, а лучше через 5–7 лет вернет им гораздо больше.

### **Венчурных инвесторов**

можно рассматривать как агентов, работающих относительно короткое время с высокой долей риска для своих партнеров-инвесторов. Они в свою очередь направляют инвестиции в венчурные проекты на ранней стадии, и относительно быстро возвращают прибыль.

Довольно сложным представляется вопрос о том, какую стратегию выхода лучше применять в современной экономической ситуации. Некоторые эксперты утверждают, что современный мир **венчурного инвестирования** значительно изменился, поскольку традиционные пути выхода из сделки стали непригодными. Как вкладывать в старт-ап и получить ликвидность, которую затем можно распределить между партнерами-инвесторами, когда нет рынка первоначального публичного предложения акций и количество покупающих компаний ограничено. По Силиконовой Долине ходила шутка, что единственной стратегией выхода является продажа продуктов в Google, Yahoo и Microsoft. Однако и эти компании купят далеко не все продукты, особенно в такие времена.

Складывается впечатление, что на современном рынке предложение значительно превышает спрос и из-за переизбытка *венчурных проектов* не все они могут занять свою нишу. На узком рынке инвестиционного капитала может быть больше пространства и необходимости для поглощения компаний на ранней стадии. Возможно, пробиваясь на конкретный рынок, старт-ап-ам необходимо сливаться с такими же стартовыми компаниями. На самом деле два инвестиционных синдиката должны объединить усилия, чтобы бороться за нишу на рынке с двойной силой. Опасность заключается в том, что при наличии множества рассеянных конкурентов не выживает никто, так как компании вынуждены прибегать к тактике уничтожения конкурентов. Объединившись, они могут

более эффективно пробиваться на соответствующую рыночную нишу, совмещая сильные стороны их оригинальных продуктов. Несомненно, это устранил переизбыток старт-ап-ов, что в свою очередь приведет к сокращениям штатов. Тем не менее, такой подход кажется более целесообразным, чем война за общую территорию, в которой нет победителей.

Стратегия объединения сил вполне уместна, *венчурные компании* на ранней стадии должны посмотреть на своих конкурентов как на союзников.

Таким образом, инвесторские группы оказываются «разбавленными», однако получают лучшее от обеих компаний, также приобретают больше партнеров по синдикату, а, следовательно, больше вложений, связей и возможностей. В результате компания крепнет, так как у нее становится меньше конкурентов. Вероятнее всего не удастся избежать ущемления интересов или амбиций отдельно взятых личностей по причине объединения двух агрессивно настроенных команд. Однако такая стратегия на вялом рынке поможет сделать компанию *инвестиционно* привлекательной, являясь более удачным выходом, чем прекращение ее существования в целом. Кроме того, стратегия слияния может стать удачным выходом в ситуации критического недостатка финансовых ресурсов у одной из компаний.

Возвращаясь к тому, чем должен руководствоваться наиболее эффективный **венчурный инвестор**

на заключительном этапе работы над проектом, следует отметить помощь **венчурного инвестора**

своей команде в трудных ситуациях. Поскольку большинство старт-ап-ов, получивших финансирование, потерпят неудачу или будут проданы по цене ниже себестоимости, *венчурному капиталисту*

часто выпадает нелегкая задача продать свою долю на невыгодных для него условиях. В этой ситуации необходимо обладать хорошими навыками коммуникатора и продавца. Иными словами, инвестор должен знать, каким образом представить сделку, чтобы она удовлетворяла потребностям покупателя.

Весьма сомнительно, что в ближайшие несколько лет будет много первоначальных публичных предложений акций (IPO). Те профессиональные навыки **венчурного инвестора**

которые делают его успешным в мире первоначальных публичных предложений, в настоящее время нельзя использовать, а процедура выхода из сделки не работает должным образом. Теперь компании не выносятся на публичные рынки. Тот перечень

проектов, в который можно инвестировать, остается прежним на протяжении последних лет. При возникновении новых идей и появлении новых *венчурных компаний* они остаются частными или покупаются и поглощаются более крупными компаниями.

В последнее время большое количество информационных источников приводят примеры того, как модели **венчурного инвестирования** умирают, а сама индустрия увядает. Возможно, это происходит из-за недостатка традиционных путей выхода из сделки. В настоящий момент на рынке не хватает покупателей и отрасль действительно переживает упадок, однако, это еще не конец, скорее лишь вопрос времени, когда все вернется на свои места. Настоящие профессионалы выживут, а остальные исчезнут так же быстро, как и появились в попытке заниматься тем, чем им заниматься не следовало.