

фрчч

Стартапы и инвесторы: трудности перевода



Методология

Данное исследование посвящено взаимодействию стартапов и инвесторов и областям возможных улучшений в их взаимопонимании.

Исследование проводилось в два этапа: 15 интервью с инвесторами и бизнес-ангелами и 30 глубоких интервью со стартаперами.

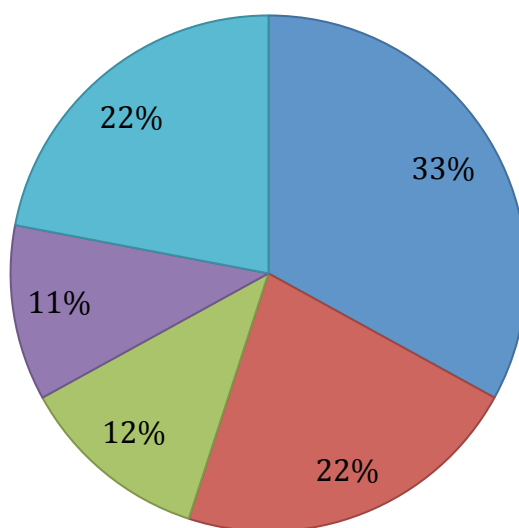
Ожидания стартапов от инвесторов

Выше уже проводился анализ типичных трудностей, с которыми сталкиваются молодые предприниматели, а также взгляд на их проблемы со стороны фондов. Интересно в этом контексте сравнить ожидания предпринимателей от инвесторов. Для начала немного статистики. 44% опрошенных нами компаний развиваются исключительно на свои деньги, 26% привлекали венчурных инвесторов, а 7% оказали поддержку грантодателя (в основном государственные институты). 14% на стадиях pre-seed и seed привлекли деньги бизнес-ангелов. Лишь 9% стартапов получали деньги от акселераторов. Опыт работы с государственными фондами или фондами, созданными при участии государственного капитала, институтов развития имели 12% респондентов. Все они отметили сложность работы с такими организациями из-за долгого процесса принятия решений, необходимости готовить большой пакет документов, сталкиваясь с бюрократическими проволочками.

При этом лишь 35% основателей стартапов отметили, что планируют привлекать венчурное финансирование в дальнейшем. Такой вывод можно считать парадоксальным, ведь это очень маленький процент. Любопытно, что подобная позиция во многом связана с неоднозначной оценкой предпринимателями венчурных инвесторов. 58% заполнивших наши анкеты имели опыт общения с инвесторами. Среди тех, кто вел переговоры с венчурными фондами и/или получил финансирование, большинство (64%) составили негативное мнение о них, лишь 36% оценили положительно это общение.

Недостатки VC по мнению предпринимателей.

- Отсутствие большого опыта инвестирования/опыта работы в отрасли, в которой работает стартап 33%
- Инвестор требует от проекта на ранней стадии стабильного cash flow и работающей бизнес-модели 22%
- В фонде решения принимает одна или несколько конкретных персон, сильное влияние личного фактора 12%
- Нежелание детально разбираться в каждом приходящем проекте из-за большой воронки стартапов 11%
- Затягивают переговорный процесс 22%



Источник: опрос стартапов.

Цитаты и мнения

«Венчурные фонды не венчурные. Они все ищут проекты с уже нормальным cash flow и потом просто хотят его масштабировать. Там риски уже существенно меньше, чем на seed и pre-seed. Они есть, очевидно, но их более понятно как прогнозировать и нивелировать».

«Венчурные фонды не держат обещания, затягивают процесс, разрушают в основателе дух предпринимательства, зачастую их намерение – купить команду и людей, но не бизнес».

«Во всех фондах, с которыми довелось тесно общаться, присутствовал и преваляровал личностный фактор. На мой взгляд, фонд тем и отличен от ангела, что это институциональный участник и в нём скорее должны быть другого плана проблемы (бюрократия, излишняя роль процедур при принятии решений, роль штата

аналитиков, влияние статистики и пр.). А в России, по крайней мере, то, что я видел, все ключевые, а также и мелкие решения принимаются исключительно персоналиями и подкрепляются богатым предпринимательским опытом, интуицией и другими субъективными факторами. Получается, что висит табличка «Фонд X» и в нём даже куча народу трудится, а по факту это один бизнес-ангел с большим капиталом и решение принимается им единолично. Очевидно, что это болезнь рождения и роста венчурной отрасли в нашей стране, но такие перекосы мной были замечены много раз».

Очевидно, что не вся критика объективна, однако это мнение реальных предпринимателей, с которыми инвесторам надо работать на одном рынке. Вместе с тем, эксперты и инвесторы говорят о наличии у российских предпринимателей большого числа заблуждений – подробнее об этом в следующей главе. Впрочем, эксперты со стороны фондов согласились с руководителями стартапов в том, что для отдельных российских фондов характерен низкий уровень квалификации и опыта у сотрудников, а также низкий уровень корпоративной культуры.

В оценке работы российских бизнес-ангелов российские предприниматели также в большинстве своем оказались скептически. Среди опрошенных оказалось 63% тех, кто общался или работал с бизнес-ангелами. Из них 53% отметили, что недовольны работой с ангелом. Причинами становились как слишком глубокое его погружение в операционную жизнь проекта, так и, напротив, желание отдать развитие стартапа на откуп команде. Многие стартапы (около 45%) не привлекли финансирования от ангелов, так как, по их мнению, инвесторы не готовы вкладываться в рискованные, экспериментаторские проекты, а ищут проекты с доказанной бизнес-моделью. При этом 86% всех респондентов отметили, что в России ощущается дефицит профессиональных бизнес-ангелов – их, по мнению большинства участников опроса, не более 7-10, что говорит о непрозрачности рынка частных инвесторов, потому что частных инвесторов, разумеется, как минимум в десятки раз больше. Те, кто остался благодарен бизнес-ангелу за поддержку проекта, отмечают, что на первый план для них выходили компетентность инвестора в развитии бизнеса и его связи на венчурном рынке.

Интересно также понять и оценить заблуждения молодых предпринимателей, с которыми приходится сталкиваться фондам. Итак, вот основные, на которые нам указали инвесторы: неопытность, непрофессионализм, завышенная оценка, недооценка рынка, неумение общаться. Вот как, например, ранжирует заблуждения молодых предпринимателей управляющий фондом Prostor Capital Алексей Соловьев:

1. Деньги инвестора решат все проблемы. *Периодически встречаю стартаперов, которые к нам приходили год назад. Спрашиваю: как дела, а у них по два клиента до сих пор и они искренне уверен, что из-за того, что не сумели пока привлечь инвестора.*

2. Вера в «клюшку». *Это классический график желаемого роста стартапа: резко вверх, а потом медленное выравнивание. Другими словами – необоснованные надежды, которые ничем не подтверждаются. Для предпринимателей они плохи еще и тем, что порождают потом, когда не претворяются в жизнь, демотивацию. Для инвесторов тем, что становятся дилбрейкером: люди верят в том, что будут всегда расти и потом, когда оказывается, что это не так и следующие раунды будут не больше, а возможно, даже меньше последнего, это блокирует новые сделки – ни предприниматель, ни текущий инвестор не хотят оценки ниже последней. Именно поэтому мы всегда еще до сделки настаиваем на том, чтобы фаундеры переделывали планы и делали их более реалистичными.*

3. Неадекватная оценка реальности. *Классический пример: “у нас нет конкурентов”. Часто стартаперы совершенно искренне верят в это, но от этого не легче потом всем. Мы советуем проектам учиться смотреть на себя со стороны – это вполне возможно, классический soft skill.*

Вот еще несколько типичных мнений «со стороны».

По мнению Анны Ненаховой, директора по инвестициям фонда «ВЭБ Инновации», российские предприниматели до сих пор не готовы «согласиться с тем постулатом, что за деньги инвестора – они должны сказать не спасибо, а отдать часть прав на компанию».

Михаил Захаревич, директор Центра коммерциализации инноваций НИУ ВШЭ, отметил, что стартапы обычно обманывают себя о потенциальном спросе на продукт («нужен всем»), а также не проводят

действительно качественный поиск конкурентов.

В целом эксперты отмечают, что стартапы зачастую обращаются к инвесторам с непроработанной или нежизнеспособной бизнес-моделью, оторванной от рыночных реалий. При этом основатели стартапов недооценивают риски или предстоящий объем работ.

Таким образом, основные требования фондов на ранних стадиях касаются, как это не парадоксально, понимания самой сути бизнеса и постепенно смещаются по мере развития компании к желанию получения прибыли, что выглядит вполне логично, учитывая сложную до сих пор стадию с выходами. При этом выявить корреляцию сегмента инвестирования фонда и времени выхода инвестора из проекта достаточно сложно. Естественно, инвесторы в сфере биотехнологий или новых материалов находятся в проекте иногда до 5-10 лет. Среднестатистическое время нахождения в проекте российских инвесторов, вкладывающихся в ИТ, пока невозможно подсчитать – недостаточно статистических данных. Однако сами инвесторы называют для себя приемлемым срок в 3-5 лет.