

ДЕНЬГИ НА ВЫРОСТ

В ОДИН СЕНТЯБРЬСКИЙ ДЕНЬ 1998 ГОДА ЭНДИ БЕХТОЛЬШАЙМ, ОСНОВАТЕЛЬ SUN MICROSYSTEMS, РАНО УТРОМ ПРИЕХАЛ В ГОСТИ К СВОЕМУ ТОВАРИЩУ, ПРОФЕССОРУ СТЕНФОРДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ДЭВИДУ ЧЕРИТОНУ. ПРОФЕССОР ХОТЕЛ ПРЕДСТАВИТЬ БЕХТОЛЬШАЙМУ ДВУХ СВОИХ АСПИРАНТОВ, КОТОРЫЕ РАЗРАБОТАЛИ НОВУЮ ИНФОРМАЦИОННУЮ СИСТЕМУ. ВСТРЕЧА БЫЛА НЕДОЛГОЙ. ЕВГЕНИЙ САВИН, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА ЮНОВА

На этой встрече аспиранты в общих чертах рассказали о возможностях новой технологии и собрались было подробно объяснить принципы ее работы. Но Бехтольшайм спешил по делам, поэтому просто предложил: «Вместо того чтобы обсуждать подробности, почему бы мне просто не выписать вам чек?». Аспирантов звали Сергей Брин и Лари Пейдж. Чек на сумму в 100 тыс. долларов США был выписан для компании Google Inc., которая на тот момент еще не существовала.

Так будущий мировой гигант получил свои первые инвестиции. На профессиональном языке они называются «посевными». Называются они так потому, что происходят на очень ранней стадии — когда еще нет собственно бизнеса и отлаженных бизнес-процессов, но уже существует идея, команда, технология, прототип, то есть какое-то зерно, из которого может вырасти успешный бизнес.

Посевное инвестирование — это особый тип венчурных инвестиций. Венчурные инвестиции и сами по себе авантюры (venture переводится с английского как «опасная затея, авантюра»), а посевные — это самые авантюрные из авантюрных. Делаются они в условиях высокой неопределенности и рисков, которые не позволяют просчитать проект. «Посевные инвестиции отличаются от венчурных своей иррациональностью и эмоциональностью. Они происходят на очень ранних стадиях развития проекта, когда еще нет бизнес-плана и продаж, а есть идея или команда. Просчитать успех таких инвестиций практически невозможно. Решение зачастую принимается на уровне «верю — не верю», — говорит Елена Масолова, директор по инвестициям фонда AddVenture.

ТРИ F Упомянутая иррациональность и эмоциональность делают посевное инвестирование менее «профессиональным» по сравнению с венчурным рынком. Ведь предприниматель привлекает внешние инвестиции в первый раз, а значит, еще нет рыночных механизмов оценки проекта, еще может не быть юридического лица, он не может предъявить профессиональному инвестору работающие бизнес-модели. Поэтому основу «посевных» инвесторов составляют три группы: семья, друзья и дураки (три F: family, friends, fools). С тех, кто поверит в будущий успех предпринимателя, начинается практически любой бизнес. Поэтому их называют бизнес-ангелами.

«Когда я начинал „Буку“, мне поверил один человек, и под его гарантии мы взяли кредит. На эти деньги и была создана компания», — рассказывает Игорь Устинов, предприниматель и бизнес-ангел. Наталья Касперская инвестирует в проект своего мужа Игоря Ашманова «ай-ай-ай.ру» (www.iii.ru). «Надеюсь, что в этом проекте я как инвестор окажусь „семьей“, а не „дураком“, — шутит Наталья.

Бизнес-ангелами зачастую становятся успешные предприниматели, которые

создали и успешно продали свой бизнес. Склад характера не позволяет им «уйти на пенсию». И они предпочитают делиться своим предпринимательским опытом и капиталом. «Быть бизнес-ангелом — это другой образ жизни, это постоянные изменения. Разработка стратегий развития для своих компаний очень оживляет жизнь», — так Игорь Устинов объясняет свое решение заняться ангельским инвестированием после продажи «Буки».

Предпринимателям нравится получать посевные инвестиции от бизнес-ангелов. «Когда ведешь переговоры с бизнес-ангелом, то говоришь с конкретным человеком, который сам распоряжается своими деньгами. Он не обязан следовать жестким регламентам и процедурам, принятым в венчурных фондах», — рассказывает Алексей Бабин, генеральный директор компании «Комбарко» и создатель проекта Actio.tv.

УГОВОРЫ — ПЕРЕГОВОРЫ Действительно, работа любого венчурного фонда строго регламентирована. В каждом существуют процедуры, предшествующие инвестированию. «Эти процедуры в каждом фонде разные. В среднем по рынку они занимают 6 месяцев: где-то меньше, а где-то больше», — комментирует Максим Шеховцов, управляющий директор венчурного фонда «Альянс-Росно. Управление активами». «Фонды, в отличие от бизнес-ангелов, являются профессиональными инвесторами и работают с компаниями на более поздних стадиях. Фонды готовы инвестировать в компанию значительно больше, чем ангелы — инвестиция менее миллиона долларов для фонда экономически не целесообразна», — продолжает он.

Игорь Устинов, который считает себя профессиональным бизнес-ангелом, говорит, что инвестирует от 10 до 500 тысяч долларов в один проект. «Смотрю на людей, на то, что они предлагают рынку и мне. Если мне это понятно и интересно, то делаю встречное предложение. Чтобы договориться — достаточно недели. Еще какое-то время уйдет на оформление документов, но это уже технические вопросы», — делится опытом Игорь Устинов.

Переговоры между предпринимателем и бизнес-ангелом об инвестировании часто носят джентльменский характер. Договорившись о ключевых параметрах сделки, предприниматель получает требуемые для развития проекта инвестиции. «Мы сначала договорились с бизнес-ангелом, потом получили инвестиции и только потом юридически оформили наши отношения», — рассказывает Алексей Бабин историю создания компании «Комбарко». На практике именно так происходит большинство посевных инвестиций, которые делаются бизнес-ангелами.

«Это нормальная практика для рынка. Ведь часто проект находится в достаточно сыром состоянии, и создание компании на первом этапе может быть никому не нужной



ИНВЕСТИЦИИ В «УМНЫЕ ГОЛОВЫ» МОГУТ ДАТЬ ОГРОМНУЮ ОТДАЧУ, НО ЧЕРЕЗЧУР РИСКОВАННЫ ДАЖЕ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ

морочкой», — говорит Александр Шишов, предприниматель и бизнес-ангел.

ДОЛЕВОЕ УЧАСТИЕ Важным вопросом является определение доли инвестора в компании. Сложность заключается в необходимости оценки вклада каждой стороны. С одной стороны, инвестор вкладывает живые деньги, их сумма известна. С другой стороны, предприниматель, который является инициатором проекта и его мотором или владельцем критичной для успеха бизнеса интеллектуальной собственности. На практике этот вопрос решается по-разному.

«Так как чаще всего источником посевного финансирования является семья или друзья, то до обсуждения долей в компа-

нии может просто не дойти», — рассказывает Игорь Санин из компании «Стартап Индекс», вспоминая историю получения Брином и Пейджем первых 100 тысяч долларов.

Игорь Устинов считает хорошим результатом инвестирования получение блокирующего пакета в компании. Однако некоторым предпринимателям, которые ищут инвестиции, предлагают уступить инвестору долю в 51 и более процентов. «Для нас это равносильно продаже бизнеса», — говорят они.

При посевных инвестициях важно не только то, сколько денег было вложено в проект, а что еще, кроме денег, было вложено. Бизнес-ангелы, инвестируя в проект на ранних стадиях, оказывают значительную