



Стартап от обычного бизнеса отличается тем, что в нём всегда заложено что-либо неизвестное: новый продукт, новые услуги или новая экономическая модель. То есть никто никогда не делал подобного, нет опыта, нет специалистов и никто не скажет, как поступать правильно. Стартап — путь проверки гипотезы. Классическая причина его гибели — заканчиваются деньги на эксперимент. Гипотеза не подтвердилась, и новые инвестиции привлечь не удалось.

Так определяет фундаментальный источник рисков венчурных инвестиций один из известных бизнес-ангелов Перми Дмитрий Сутормин, который проинвестировал 17 инновационных компаний. Средний чек вложений в одну компанию составил около \$250 тыс. Девять проектов завершены: компания была продана или закрыта. Из числа завершённых проектов четыре оказались успешными, пять не оправдали надежд. Они не смогли построить рентабельный бизнес и вернуть инвесторам вложенные средства.

Все неудачные проекты прекращают существование по-своему, но у них, безусловно, есть нечто общее, утверждают эксперты.

Деньги

Дмитрий Сутормин приводит конкретный пример неудачных вложений. Пулу инвесторов, в который он входил, не удалось создать автомобильную онлайн-биржу Woom, работающую по модели онлайн-аукциона. Это произошло из-за классической проблемы — «не сошлась» unit-экономика, в соответствии с которой бизнес может быть успешным только в том случае, если отдельная единица товара или услуги окажется прибыльной. «Сделка между покупателем и продавцом — один unit.

Чтобы она совершилась, нужно понести расходы для привлечения продавца и покупателя. На начальном этапе эти расходы оказались больше, чем приток денег, которые люди платят в качестве комиссионных. Кажется, если увеличить масштабы бизнеса, то процесс обойдётся дешевле (снижается затраты на рекламу, придёт известность). Но на деле в такой ситуации чем больше денег вкладываешь, тем больше получаешь убыточных сделок», — поясняет финансовый механик бизнесмен.

Впрочем, такая схема, по его мнению, на глобальном рынке может существовать довольно успешно. Пример — стартап Uber, экономика которого «не сходится» до сих пор, но за счёт масштабов рынка проект живёт, инвесторы продолжают вкладывать в него средства, поскольку проект быстро расширяется. На российском рынке такая модель невозможна, поскольку его объём слишком мал для этого.

Ещё один пример проблем с экономикой приводит бизнес-тренер в сфере коммерциализации научёмких проектов Дмитрий Гуревич, команда которого пять лет назад разработала проект производства котлов длительного горения для отопления домов, коттеджей на жёстком топливе (древа, всевозможные брикеты). Продукция была очень металлоёмкой и имела высокую себестоимость: по цене и по качеству это был премиум-класс. Котлы выпускали малыми партиями, продавая по 50–60 штук в год. «Нас подкосил кризис: экономика рухнула, люди стали искать более дешёвые варианты оборудования. Проект не погиб, но находился в стадии стагнации уже полтора-два года, потому что мы не смогли проанализировать фундаментальные экономические реалии. Рассчитывали на одну ситуацию, накрыла совершенно другая. Строительство в частном секторе приостановилось. Возможно, проект придётся перезапустить», — пока не теряют оптимизма авторы идеи.

Деньги у инвесторов есть. Другое дело, что венчурный бизнес требует от авторов разработок профессиональной, грамотной и скрупулёзной работы. Их трудно убедить, что те или иные вложения принесут дивиденды в будущем.