

# Пути решения проблем финансирования инновационных проектов ранних стадий в России

**Д. Д. Цителадзе,**  
соискатель кафедры управления проектами ГУ–ВШЭ, главный редактор  
журнала для бизнес-ангелов и венчурных фондов «The AngellInvestor»  
e-mail: david@corporatепublishing.ru



*Последние три года тема венчурного финансирования технологических проектов в России приобрела особое место в информационном поле страны. Благодаря усилиям президента и премьер-министра страны центральные средства массовой информации спровоцировали деловые издания, а также и другие СМИ на освещение темы модернизации страны и развития отечественных технологий как основы предстоящей модернизации. Слова венчурные инвестиции, венчурные фонды и инноград Сколково потихоньку становятся нарицательными. Однако очевидно, что перед тем как что-то получить новое и перспективное от отечественных технологий предстоит долгий и напряженный этап вкладывания в эту тему не только лучший интеллектуальный капитал страны, но и значительные финансы. Последнее в сфере венчурного инвестирования имеет значительную*

*специфику и сильное отличие от традиционного банковского финансирования или даже прямого финансирования.*

*В настоящей статье автор показал перспективы получения венчурного финансирования под технологические проекты в России. Постарался показать основные группы инвесторов на этом поле и подчеркнул отличия между ними.*

*Поскольку финансирование технологических проектов имеет свою специфику, были показаны пути, по которым следует пройти соискателям инвестиций и государству, чтобы процесс поиска «умных денег» не превратился в хождение по мукам. Также отдельно отмечается роль государства в развитии венчурного финансирования в стране и угрозы медленных решений в некоторых вопросах для достижения поставленной цели — модернизации России и диверсификации промышленности.*

**Ключевые слова:** финансирование стартапов, сети бизнес-ангелов, венчурные фонды, экосистема инновационного бизнеса, самоорганизуемая инновационная экосистема, технологические проекты, «умные деньги» («Smart Money»), мобильность бизнеса.

**П**роблемы финансирования инновационных компаний на ранних стадиях их развития характерны для любой страны, которая пытается занять достойное место в списке стран с лидирующими показателями по темпам роста экономики в XXI веке. Причем с каждым десятилетием проблемы финансирования стартапов меняют свой характер и методы, позволяющие успешно находить финансы для развития технологических стартапов, меняются и не в пользу последних [1]. Поведение инвесторов с каждым десятилетием становятся все более бюрократическим и сегодня в тех странах, которые являются признанными технологическими лидерами (США, Великобритания, Израиль, Финляндия) стартапы получают финансирование ничуть не легче, чем компании на более поздних этапах своего развития от венчурных фондов. Можно даже утвердительно сказать, что сегодня основные институты финансирования технологических проектов ранних стадий — сети бизнес-ангелов представляют

собой некоторую копию своих «старших» коллег венчурных фондов. Процедуры принятия решения по финансированию и системы оценок перспективности проектов очень приближаются друг к другу в этих двух институтах финансирования и чем дальше, тем границы становятся менее различимыми.

## **Финансирование технологических стартапов бизнес-ангелами**

Теме финансирования технологических стартапов посвящено множество публикаций и книг [3, 6]. Хотелось бы отметить, что за последние годы этой теме уделялось много внимания и в русскоязычных изданиях. Появились книги на русском языке, где подробно описаны технологии работы сетей бизнес-ангелов в западных странах. В отношении освещения работы сетей бизнес-ангелов в России можно заметить, что такой информации почти нет и это не странно. По-

сколько в России первые рабочие сети бизнес-ангелов появились в Москве не так давно, всего лишь в 2003 г. с названием «Частный капитал», а следующая сеть бизнес-ангелов «СБАР» через 3 года, т. е. в 2006 г. До этого технологические проекты могли получать финансирование исключительно в венчурных фондах и в фондах прямых инвестиций, которые в большинстве своем были объединены в общественной ассоциации РАВИ. Следует заметить, что ни венчурные фонды и тем более ни фонды прямых инвестиций не решают задач по финансированию компаний ранних стадий развития. Поэтому можно смело заключить, что в России до 2003 г. не существовало системы, по которой начинающая компания могла получить финансирование для своего технологического проекта.

Однако, справедливости ради, следует особенно отметить, что за долго до 2003 г. технологические стартапы в России все-таки финансировались частными инвесторами, но этот процесс был больше случайным, чем системным и, к сожалению, известными историями успеха этот период не был увенчан. В отношении термина бизнес-ангел хотелось бы тоже сделать одно существенное замечание. Здесь автор намеренно использовал термин «частный инвестор», подразумевая, что частный инвестор может быть разным — «хорошим» (бизнес-ангел) и «не очень хорошим» («бизнес-дьявол» или «дракон или стервятник», используя терминологию известной книги Саймона Экланда «Ангелы, драконы и стервятники») [3]. Поэтому ниже под термином «бизнес-ангел» здесь будем подразумевать исключительно «хороших» инвесторов без каких-либо иных допущений. Это замечание важно не только потому, что автор не хочет понимать под термином бизнес-ангел нечто плохое, сколько хочет подчеркнуть, что частный инвестор должен уметь быть «бизнес-ангелом». Помимо того, что бизнес-ангел как правило, является порядочным человеком и обладает некоторой свободной суммой денег (от \$50000) он должен обладать необходимыми знаниями и технологией работы бизнес-ангела, без которых его эффективность как инвестора сходит, в ноль и его поведение может повредить репутации проекта. Последнее замечание является крайне важным, поскольку вероятность потерять капитал начинающему бизнес-ангелу доходит до 97%, что является, по сути, неизбежным провалом [2]. Именно потому, что вероятность провала одиночному бизнес-ангелу очень высока бизнес-ангелам стало выгоднее объединяться в сети и тем самым понижать риски потерять деньги. В сетях бизнес-ангелов инвесторы получают ряд преимуществ, но и, конечно, зарабатывают ряд проблем. Ниже автор перечислит основные возможности и недостатки от участия в работе сети бизнес-ангелов.

К числу главных преимуществ бизнес-ангелов в сетях можно отнести такие как:

1. Большая возможность выбора проектов для финансирования, поскольку поток соискателей финансирования (deal flow) для сети выше, чем через одного человека.
2. Возможность учиться у старших и опытных коллег.
3. Возможность синдикатного инвестирования и возможность распределения собственного капитала

между разными проектами и тем самым минимизация риска потери всех денег в одном проекте.

4. Возможность выхода из проекта, т. е. продажа своей доли в проекте инвесторам более высокого уровня. Это происходит по тому, что проект в сети бизнес-ангелов лучше структурирован и, как правило, сходу попадает в поле зрения венчурных инвесторов, которые часто бывают членами динамически развивающейся и перспективной сети ангелов. К числу главных недостатков участия в работе сети бизнес-ангелов можно отнести:

1. Ограниченную компетентность человека, который занимается первичным отбором проектов (менеджер сети). Этот недостаток проявляется сильнее, как правило, тогда когда сеть не пытается специализироваться на какой-либо отрасли. В результате проекты могут быть не правильно оценены и их авторам могут отказать в презентации инвесторам сети.
2. Отсутствие в сети архангелов (Lead Investors) [2], т. е. опытных и успешных бизнес-ангелов с несколькими историями успеха. Коллектив неопытных бизнес-ангелов может оказать неопытному бизнес-ангелу сети медвежью услугу и направить коллективное мнение и решения отдельного инвестора по неверному пути.
3. Отсутствие эффективного законодательства в РФ по защите инвесторов и в частности инвесторов в синдикатных инвестициях.
4. В случае, если проект окажется перспективным неизбежно проявляется влияние соинвесторов проекта, включая дружеский венчурный фонд и последующие предложения по продаже им своих акций. В этой ситуации можно поддаться влиянию и раньше времени выйти из проекта, потеряв значительную финансовую выгоду от инвестиции.
5. Высокие затраты на содержание сети бизнес-ангелов и ее убыточность в первые 5 лет.

На этом этапе анализа было бы справедливо определить возможности и недостатки финансирования сетями бизнес-ангелов, которые несут собой для технологических стартапов.

Возможности для соискателей инвестиций:

1. Минимизация риска и времени при поиске надежного финансового партнера для своего проекта и серьезная экономия усилий в процессе структурирования проекта, т. е. перевод фокуса проекта с технологического ноу-хау на бизнес концепцию.
2. Бизнес-ангел использует собственный капитал при инвестициях в проекты и, как правило, обладает успешным бизнес опытом в проекте соискателя, иными словами он является не просто финансовым инвестором, как это происходит в случае своего «старшего» коллеги — венчурного фонда, а инвестором, так называемых, «умных денег» («smart money»).
3. Доступ к качественной и одновременно доступной консультационной помощи проекту (бизнес и юридические консультации), которые необходимы проекту практически с первых его месяцев существования.

Недостатки финансирования сетями бизнес-ангелов:

1. Главный недостаток финансирования ангелами состоит в ограниченности финансовых возможностей ангелов.
2. Возможна чрезмерная опека проекта. Зачастую ангелы неспособны долго мириться с проблемами проектов, которые они профинансировали и стараются активно участвовать в операционной деятельности проектов, что может негативно сказаться на команде проекта и его перспективах.
3. В случае чрезмерной опеки у бизнес-ангелов может появиться искушение по разводнению долей авторов проекта и инновационного предпринимателя, что может оказаться губительным для проекта. В этом случае следует указать на недостатки законодательной защиты в РФ авторов проекта. Эта проблема хорошо решена в развитых странах особенно это касается США.

Таким образом, можно подвести промежуточный итог по текущему параграфу и сделать следующее заключение:

1. Способ финансирования технологических стартапов в России сетями бизнес-ангелов, к сожалению, пока не является основным, но может и должен стать главным инструментом финансирования в ближайшие десять лет, не смотря на все указанные выше минусы. Человечество пока не придумало эффективную альтернативу финансированию «smart money» для технологических стартапов.
2. Необходимо существенно дорабатывать законодательные базы как по защите инвесторов, так и авторов проектов
3. Первые 5 лет государство в РФ должно финансово и организационно помогать становлению отдельных сетей ангелов, невзирая на то, что ее члены являются финансово обеспеченными людьми. За это время у сети появятся собственные истории успехов и свои архангелы.

## Финансирование технологических стартапов венчурными фондами

Сегодня, стало модным при обсуждении проблем развития инновационной экономики, затрагивать тему создания венчурных фондов, ориентированных на проекты ранних стадий. В России особенно бурно идет процесс формирования венчурных фондов и управляющих команд, заявляющих о специализации на венчурных проектах ранних стадий. Примерами могут стать фонды организованные как за счет государственных средств (фонды Российской Венчурной Компании, Минсвязи и др.), так и за счет частных компаний (в том числе с государственным участием): Лидер — Инновации, Фонд ВТБ и др.

Подобные конструкции, свойственные в основном отечественной венчурной индустрии, создавались в основном по причинам слабого развития института частного финансирования бизнес-ангелами технологических стартапов. Создание новых венчурных фондов, так называемых «ранних стадий», в РФ основывается именно тем, что частный бизнес не готов финансировать инновационные, в том числе посевные проекты — слишком велики риски.

И, хотя, сегодня активный процесс формирования инвестиционных фондов (не только венчурных) практически прекратился с кризисом, ряд проектов продолжает развиваться. Компания РОСНАНО, к примеру, объявила о создании целого пула фондов, в том числе с ОАО «РВК», — фонда, ориентированного на посевные проекты и проекты ранней стадии. По-видимому, считается, что существующие фонды не справляются со своей ролью. Со своей стороны ОАО «РВК» объявила о запуске института «Венчурных партнеров РВК», которые играют роль финансовых агентов ОАО «РВК», стимулируя частные инвестиции в технологические стартапы. За 2011 г. ОАО «РВК» зарегистрировала порядка 50 партнеров на достаточно широкой территории РФ.

Если рассматривать мировой опыт, то многие государства прибегают к финансированию венчурных проектов именно как к антикризисной мере, стимулируя при этом не только создание рабочих мест и рост потребительского спроса, но и формирование условий выхода из кризиса с новыми технологиями и продуктами. Уже неоднократно говорилось о том, что текущий кризис — это кризис исчерпания потенциала инноваций предыдущего (пятого) технологического поколения. Ожидание продолжения роста не оправдалось, а новые, в том числе нано-, био- и др. технологии оказались пока не готовыми вытянуть мировую экономику на очередной уровень. Кроме того, венчурный фонд — это промежуточная структура. Компании, в которые инвестирует фонд, предназначены для продажи, и если в развитых странах есть спрос на такие компании со стороны реального сектора, то у нас пока до этого далеко.

Венчурный фонд — это форма объединения рискованного капитала, за счет которого инвесторы — участники фонда получают:

- возможность уменьшения («хеджирование») рисков за счет участия в большем количестве проектов с меньшими собственными инвестициями в каждый;
- возможность повышения эффективности управления проектами за счет специализации управляющей команды и формирования потока проектов, снижающего административные расходы;
- возможность привлечения соинвесторов в стратегическое направление, в развитии которого заинтересован участник фонда. Как правило, государство заинтересовано в привлечении частных инвестиций в стратегические направления, создание дополнительных рабочих мест и т. п.

При этом инициатива создания фонда может исходить как от инвесторов, так и от управляющих компаний. В последнем случае фонд «поднимается» управляющей компанией как возможность привлечения дополнительных средств под свое управление, в результате чего произойдет повышение собственного дохода. Но тогда уже управляющая компания должна убедить участников фонда в том, что они предоставляют им преимущества, указанные выше. В целом формирование венчурных фондов в России — очень позитивный процесс, если стороны действительно осознают цели, достигаемые объединением средств. И здесь мно-

го сомнений в отношении фондов РОСНАНО–РВК и других, с участием госкомпаний. Объединение средств государственных структур в отдельный фонд подразумевает перекачивание денег из двух карманов напиджака в третий. Они «привлекли» друг друга, но не средства частного бизнеса, т. е. государство нашло партнера в лице самого себя и силами управляющей компании пытается избежать фиаско.

Проблема в том, что найти эффективную управляющую компанию практически невозможно. Как правило, присутствующие на рынке управляющие компании — это выходцы из инвестиционного бизнеса. Они умеют оценивать и покупать акции и предприятия, и даже научно-исследовательские и научно-производственные предприятия. Однако это проекты зрелых стадий, а венчурные проекты ранних стадий требуют совсем других компетенций, специалистов и даже административных расходов. И здесь недостаточно привлечь экспертов, которые проведут научно-технический анализ и сделают вывод о перспективности проекта. Необходимо, чтобы эксперт был постоянным членом команды, активным участником проекта, как и бизнес-администратор, бухгалтер и другие, мало связанные с научно-технической стороной проекта, но необходимые для его общего сопровождения и становления как независимой самостоятельной компании. Сейчас же хотелось бы обратить внимания на недостатки работы венчурных фондов в РФ и влияние этих недостатков на финансирование технологических компаний.

Формирование профессиональной команды управляющей компании венчурного фонда сложный процесс, а именно ее отсутствие является самым большим недостатком сегодня российского венчурного фонда. В американских венчурных фондах мирового уровня члены команды управляющей компании умеют делать все. Они способны решать не только вопросы по оценке инвестиционной привлекательности того или иного проекта, но способны оценить технологии и юридические аспекты сделок. Им, по сути, не нужны внешние консультанты.

В отечественных венчурных фондах команда менеджеров без внешнего сопровождения и консультаций работать не способна. Если бы задача по созданию венчурных фондов в РФ возникла лет 20 назад, то избыточность научно-инженерных кадров того времени послужила бы благоприятной почвой для формирования как эффективных управляющих компаний, так и экспертного сообщества без которого эффективность венчурного фонда крайне низка. Однако сейчас, к сожалению, уже произошла переориентация наиболее активной части инновационного сообщества на общие бизнес-направления. Потеряна компетенция, имевшаяся именно в части научно-технической экспертизы, чутья, инженерного понимания. Выросшее молодое поколение — «инвестиционщики». Они пришли в этот бизнес не от науки, разработок технологий или конструкторской работы, а от общеинвестиционных проектов. Они обладают пониманием механизма оценки бизнеса, структурирования и реализации сделок, но не всегда способны понять техническую сущность проекта. Это является очень существенной проблемой

управления венчурными технологическими проектами именно на ранних стадиях. Решение проблемы лежит в поиске кадров, в том числе за рубежом, и, конечно же, воспитание своих специалистов. Именно воспитание, а это процесс длительный и даже специализированного обучения здесь явно недостаточно. В этой сфере все решает опыт.

Таким образом, можно подвести промежуточный итог по текущему параграфу и сделать следующее заключение:

1. Попытки восполнить слабую активность сетей бизнес-ангелов в России посредством создания моды по созданию венчурных фондов не принесла и не принесет свои плоды. Это не делали ни в одной развитой стране и поэтому ждать, что мы проскочим «своим путем» по сути, приведет к значительным финансовым потерям страны.
2. Венчурный фонд не способен эффективно работать как финансовый партнер для технологических компаний ранних стадий. Все исключения из этого правила настолько редки, что только подтверждают это правило.
3. Венчурный фонд эффективно может работать только с подросшими технологическими компаниями, с долей рынка и которым не хватает финансовых ресурсов и знаний в сфере корпоративного финансирования. Потребность в подобных знаниях возникает для возможной интеграции перспективной технологической компании с ее потенциальным стратегическим инвестором или выводом этой компании на IPO.
4. Сегодня венчурные фонды в России могут быть эффективными только в информационных отраслях — Интернет, ПО и коммуникационные технологии. Проекты из других отраслей таких как: фармацевтика, медицина, биотехнологии, новые материалы, альтернативная энергетика являются крайне не выгодными для венчурных фондов из-за сильных административных, юридических и налоговых барьеров для ведения подобного бизнеса в России. К сожалению, приходится признавать с годами, что ничего не меняется к лучшему в этих направлениях, если не сказать об обратном процессе. В России из-за административных преград, понятной и прозрачной налоговой и законодательной базы с каждым годом вести любой бизнес становится все сложнее и сложнее. В отношении ведения технологического бизнеса, то все проблемы можно умножать, как минимум, на два.

## Проблемы финансирования стартапов в России

Итак, попробуем структурировать проблемы в технологической сфере в России с точки зрения потенциальных инвесторов и обозначить решение некоторых проблем, как некоторое руководство к действию тех, кто по долгу службы мог бы помочь в их решении.

Видится логичным классификация текущих проблем финансирования технологических стартапов как микро- и макропроблемы.

Под микропроблемами привлечения финансирования здесь понимаются базовые проблемы любого

стартапа. К числу таких проблем, как правило, относят следующие три проблемы:

1. Отсутствие интересной и эффективной бизнес идеи в границах одной страны (как правило, там, где проживает и инвестор) на базе нового продукта с трудно копируемой технологией. При этом традиционные требования инвесторов к емкости целевой аудиторией продукта должна составлять от \$200 М–1 В.
2. Отсутствие сочетаемости амбициозности и реалистичности бизнес-идеи.
3. Отсутствие сильной команды проекта.

При отсутствии решения хотя бы одной приведенной проблемы привлечь финансирование под свой технологический стартап очень проблематично не только в России, но и в других странах.

Категория макропроблемы. К ним следует отнести три подгруппы проблем:

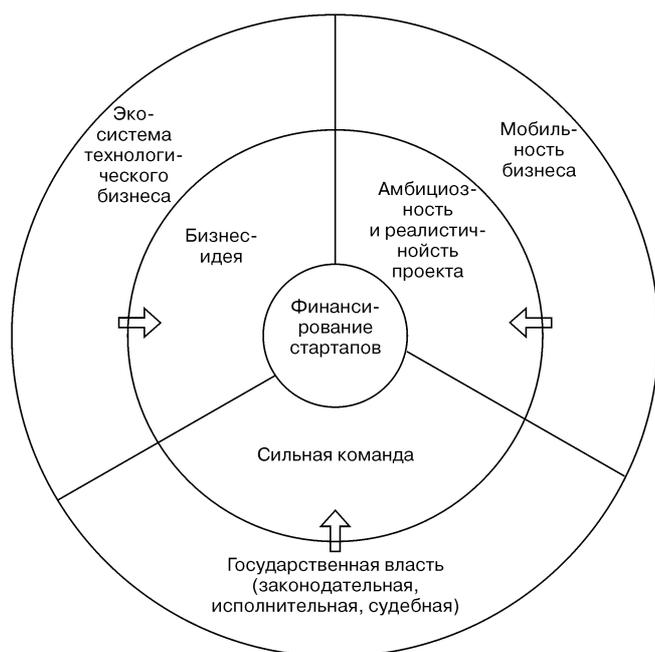
1. Проблема активности участников экосистемы технологического бизнеса в России:
  - недостаточное количество потенциальных бизнес ангелов в России. Нет критической массы обеспеченных людей в России. В этой связи уместна поговорка известного практика венчурного бизнеса: «в венчурный проект на последние деньги не ходят»;
  - недостаточное количество серийных предпринимателей. Цикл развития венчурного проекта от 3 до 5 лет. Мало кто успел в России пройти первый цикл, чтобы пойти на второй;
  - недостаточное количество ученых, которые желали бы участвовать в коммерциализации своих разработок;
  - отсутствие университетов в России, которые считали бы участие в коммерциализации технологических разработок своим основным бизнесом (некий пример Стэнфорда или Беркли);
  - недостаточное количество консалтинговых компаний, которые желали бы заработать на партнерстве со стартапом;
  - неэффективные учебные курсы для студентов, которые не позволяют студентам органически войти в проблематику технологического бизнеса;
  - желание государства контролировать и управлять развитием экосистемы технологического бизнеса в стране;
2. Проблема бизнес-мобильности стартап-проекта. Стартап не может развиваться эффективно ниже определенной скорости. В венчурном сообществе США известна стартовая скорость развития проекта равная 18 месяцам. За это время стартап должен перейти на качественно новый уровень развития. В противном случае проект рискует потерять инвесторов. В известном смысле эту мобильность могут обеспечить активные участники малого и среднего бизнеса России. Они могли бы помочь проекту преодолеть «долину смерти» и выйти на первую «стационарную орбиту»:
  - участники малого и среднего бизнеса не имеют информацию о стартап-проектах, которые находятся в поиске партнеров (предпринимателей, инвесторов);
  - участники малого и среднего бизнеса считают, что группа изобретателей не может быть им полезна по

определению, так как «ботаник» и реальный бизнес несовместимые субстанции;

- прайс-лист малых и средних консалтинговых организаций «заточен» на предоставление услуг массового спроса и поэтому дорог для стартап-компаний по определению.
3. Неумелая помощь государства, неэффективные суды:
    - государственная позиция по определению жесткой границы между технологическим бизнесом и нетехнологическим бизнесом. Эта позиция подогревается ангажированными и некомпетентными СМИ, а также самими неопытными участниками технологического бизнеса. Последние надеются, что их утопическая позиция поможет им избежать давления со стороны государственных служащих и текущей судебной практики и поможет им беспрепятственно развивать свои проекты;
    - попытки создать законодательную базу специально для технологических проектов — попытка создать параллельные рынки, которые на деле являются всего лишь продолжением друг друга;
    - чем дальше от IT-продуктов, тем чувствительнее присутствие государственных структур для стартапов. Градиент давления на бизнес выглядит следующим образом: IT-продукты, новые материалы, альтернативная энергетика, биотехнологии, медицина;
    - перегруженность арбитражных судей и алчность заявителей создает вредную практику вынесения непродуманных решений (здесь имеется в виду защита ИС). Сегодня в России сложилась ситуация, что выгоднее не создавать ИС, а судиться за нее;
    - решения судов, таможенной службы и множества других органов основаны на прецеденте, однако способа защиты компаний в РФ, основанного на этом же способе нет, так как в России нет прецедентного права. Поэтому зачастую предприниматель не понимает, почему судья или иное должностное лицо так быстро и уверенно выносит свои решения, совершенно не волнуясь за качество принятого решения;
    - низкая активность СМИ по освещению работы судов и анализу деятельности государственных контролирующих органов;
    - низкая защищенность инвесторов в РФ;
    - низкая защищенность авторов проектов в РФ.

Таким образом, можно подвести промежуточный итог выше приведенного анализа и из рисунка увидеть какие макроэлементы оказывают наибольшее влияние на микроэлементы:

1. Уровень развития экосистемы технологического бизнеса напрямую оказывает влияние на количество и качество бизнес-идей, генерируемых экосистемой.
2. Уровень и качество мобильности бизнеса проекта напрямую отражается на его амбициозности и реалистичности.
3. Уровень эффективности государственного регулирования напрямую воздействуют на качество команды проекта.



*Направления действия макро- и микроуровней на финансирование стартап-проектов*

В отношении последнего заключения о прямом влиянии государства на качество команды проекта хотелось бы заметить, что в венчурном сообществе есть твердое правило инвестора — какой бы ни была хороша идея проекта и его амбициозность, если нет хорошей команды проекта, то инвестор откажется в нее инвестировать. Можно добавить еще один существенный пункт к этому правилу: если хорошая команда проекта поставлена в условия плохого законодательства, то серьезных проблем внутри команды не избежать даже, если проект стартовал неплохо.

## Пути решения проблем по финансированию стартапов в РФ

Поскольку хвост проблем по финансированию и развитию стартап проектов в России длинный, то решать эту задачу придется по частям. Надо выделить приоритеты и начинать с них, но при этом не забывать о «недорубленной части хвоста».

С точки зрения автора, приоритетный лист должен отражать текущие проблемы финансирования стартапов, которые представлены на рисунке.

Первым в списке приоритетов видится развитие экосистемы технологического бизнеса в России и ее качественный переход от управляемой извне к самоорганизующейся, которую автор предлагал в одном из прошлых выпусков журнала «Инновации» [5]. Количественным показателем, отражающим движение в правильном направлении может послужить количество проинвестированных стартапов в год в границах экосистемы и оценка степени активности всех элементов инфраструктуры экосистемы технологического бизнеса. В качестве основного катализатора всех процессов по развитию экосистемы технологического бизнеса должны послужить мероприятия в которых в игровой форме происходит знакомства различных участников экосистемы. Примерами таких мероприятий могут

послужить следующие форматные мероприятия: «Стартап-уикенд», «Начинай!», «Commercialization Reactor» и др. [5].

Вторым в списке приоритетов следовало бы выделить развитие мобильности бизнеса стартап проектов. Повысить бизнес-мобильность стартапов возможно исключительно, если бизнес в России всех уровней от малого до большого бизнеса начнет не только замечать технологические стартапы, но и начнет принимать свое активное участие в его развитии только потому, что это станет выгодным бизнесу. Сегодняшняя политика «принуждения к инновациям» противоречит духу частного бизнеса и кроме отторжения, дополнительных затрат и развития системы двойных стандартов ничего бизнесу и обществу не добавляет. Технически можно попробовать решать проблему развития мобильности бизнеса технологических стартапов посредством создания неких венчурных клубов. Подобный опыт был опробован уже в Москве. Такой клуб был организован в 2005 г. Олегом Манчулянцевым и назывался «Республикой идей». В течение нескольких лет каждый четверг в 19-00 клуб собирался для презентации проектов и идей венчурного бизнеса всем желающим. Постоянными посетителями клуба были известные венчурные инвесторы и люди, имеющие опыт в той или иной сфере технологического предпринимательства. За это время гостями клуба были сотни представителей всех отраслей экономики страны от банкиров до журналистов. Любой интересующийся венчурным бизнесом мог посетить клуб и поучаствовать в работе клуба за чашкой чая и в неформальной обстановке. Основные вопросы, которые интересовали гостей клуба это получение информации от профессионалов о том, как можно стать участником венчурного проекта и как можно на этом заработать. К сожалению, «Республика идей» уже несколько лет как не работает и этот опыт не распространился по стране. Сегодня Олег Манчулянец погрузился в работу своего стартапа и его времени уже не стало хватать на организацию работы клуба. Идеальной площадкой, где частно-государственное партнерство могло бы реализовываться, являлась бы организация и пропаганда работы подобных клубов по стране. Именно на территории этих клубов в свободной обстановке представители бизнеса и общественных организаций могли бы ближе познакомиться с идеями технологического бизнеса от профессионалов, а также познакомиться с авторами проектов и их идеями. Помимо предложенной формы продвижения идей технологического бизнеса в стране есть опыт взаимодействия малого и среднего бизнеса с авторами технологических разработок. Не плохой опыт такого взаимодействия накоплен у частного бизнес-инкубатора «Аккорд» в Томске. В 2004 г. группа энтузиастов — представителей 8 бизнес-компаний с разным профилем организовала частный бизнес-инкубатор. В бизнес-инкубатор был приглашен менеджером Александр Булавин, который получил профильное бизнес-образование за рубежом и имел опыт в работе собственного стартапа. С тех пор работа бизнес-инкубатора не останавливалась. Компании организаторы активно привлекают свои текущие бизнесы для увеличения эффективности работы бизнес-инкубатора и при этом пытаются уве-

личить эффективность своих текущих бизнесов за счет получения идей и технологий от резидентов бизнес-инкубатора. К сожалению, работа бизнес-инкубатора «Аккорд» была замечена только в родном городе, но этот опыт не нашел своего распространения по стране. С точки зрения автора, этот опыт тоже мог бы быть поддержан государством, как в организационном плане, так и в информационном.

Последним в списке, но не последним по значимости хотелось бы остановиться на уровне эффективности государственного регулирования сферы технологического бизнеса. Пожалуй, это самая сложная задача, которую автор пытается решить в этой статье. Понятно, что даже, если все чиновники в стране прочтут эту статью, то, скорее всего, ничего не изменится в их работе. Однако есть надежда, что вскоре люди, которые были поставлены государством для решения проблемы модернизации страны не оправдают надежд своих руководителей и последние придут к важному выводу — нельзя делить бизнес на технологический и нетехнологический. Можно с уверенностью сделать следующее заключение: если плохо традиционному бизнесу, то еще хуже технологическому. Поэтому с точки зрения автора, первым шагом государство должно сделать приоритет на малый бизнес и создавать возможности малому бизнесу превращаться в большой. Конечно же, если он основан на прорывной бизнес идее и эффективно организован. Следовало бы оградить быстро растущие предприятия страны от рейдерства, которое стало сопутствующим элементом жизни бизнеса в России. Только в таком случае, технологический стартап сможет иметь перспективу стать большим бизнесом, а страна начать свою модернизацию. Случай когда стартап проходит от идеи до большого бизнеса в прессе именуют «историей успеха», а вот от количества историй успеха напрямую зависит качество и уровень самоорганизации экосистемы технологического бизнеса. Таким образом, круг замыкается, и можно говорить о поступательном движении вперед.

## Заключение

Основной целью настоящей статьи была задача раскрыть механизмы процесса принятия решения профессиональными инвесторами в технологические стартапы. Понимая эти механизмы, можно попробовать стимулировать этот процесс. Автор решал поставленную задачу двумя путями. Во-первых, попробовал описать профессиональных инвесторов и показать различия между ними, а также перечислили основные плюсы и минусы, которые зарабатывают команда проекта от обращения к тем или иным группам инвесторов. Во вторую очередь — разобраться во множестве проблем, которые не способствуют принимать инвесторам положительные заключения в том или ином случае при принятии решения о инвестировании в проекты.

Основные выводы по первой части:

1. Нельзя путать роль бизнес-ангелов и венчурных фондов.
2. Нельзя недооценивать решающую роль сетей бизнес-ангелов в процессе финансирования проектов ранних стадий.

3. Создание эффективных сетей бизнес-ангелов это процесс продолжительный (от 5 лет).
4. Каждая сеть бизнес-ангелов убыточна, по крайней мере, в течение первых пяти лет
5. Для создания эффективной сети бизнес-ангелов они нуждаются в активном содействии государства, не смотря на то, что каждый бизнес-ангел сети является обеспеченным человеком (см. п. 4).

Основные выводы по второй части:

1. Основные требования к проекту можно разделить на два уровня: микро и макро.
2. Микроуровень включает в себя требования инвестора: к качеству бизнес-идеи, амбициозности и реализуемости проекта, а также к качеству команды проекта. Проект не прошедший требования этого уровня не имеет перспектив на привлечение финансирования вне зависимости от страны происхождения.
3. Макроуровень включает в себя: состояние экосистемы технологического бизнеса в стране, уровень мобильности бизнеса в стране и степень государственного влияния на малый бизнес страны. Проекты прошедшие первый уровень требований инвесторов обязательно попадают на второй уровень. Именно здесь инвестор определяет на сколько он хочет быть связанным с Россией. Зачастую принимая решения либо в пользу регистрации компании зарубежом и размещения штаб-квартиры компании на территориях тех государств, которые с точки зрения макро-уровня наиболее комфортны для инвестиций и развития проекта, либо оставаться в каком-то виде в России.

В статье была сделана попытку предложить некоторые решения по улучшению макроклимата для технологического бизнеса в стране. Не все инициативы этого уровня должны идти от государства, но процесс масштабируемости полезных начинаний снизу должна быть поддержана государством. В качестве решений по отдельным проблемам макроуровня предлагаются:

1. Для развития экосистемы — активное проведение профессиональных игр и конкурсов, обучающих программ [5].
2. Для развития мобильности бизнеса — необходима поддержка и распространение накопленного полезного опыта в стране, где уже происходит взаимодействие действующего бизнеса и технологических проектов; необходимо организовывать открытые венчурные клубы и мероприятия, которых пока в стране нет.
3. Для увеличения эффективности государства — предлагается перенять опыт развитых стран в сфере регулирования отношений с малым бизнесом, защиты прав инвесторов и авторов проектов в полном объеме, а не лоскутным образом как это происходит сегодня. Полумерами здесь невозможно будет обойтись — это приводит к потере драгоценного времени и «утечкой» хороших проектов за рубеж. В заключение возникает риторический вопрос, а для кого строятся бизнес-инкубаторы, технопарки и известный инноград Сколково, если хорошие проекты вынуждены уходить за рубеж?

---

# ИННОВАЦИОННАЯ РОССИЯ

---

## *Список использованных источников*

1. *А. Баганов.* Кто же он — настоящий венчурный капиталист?// The AngelInvestor, № 6 (18), 2010.
2. *Н. Грей.* Один в поле не воин, или о преимуществах сети бизнес-ангелов//The AngelInvestor, № 5 (17), 2009.
3. *С. Экланд.* Ангелы, драконы и стервятники. Как привлечь правильных инвесторов в свой стартап и сохранить бизнес. М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2011.
4. *У. Д. Мазерсил, Б. Дж. Уотсон, Ф. Фаст, С. А. Геден.* Эпоха бизнес-ангелов: практика работы бизнес-ангельских сетей. М.: Вершина, 2009.
5. *Д. Д. Цителадзе.* Методология создания самоорганизуемой российской экосистемы инновационного бизнеса//Инновации, № 6, 2011.
6. *Э. Лебре.* Стартапы: чему мы еще можем поучиться у Кремниевой долины? М.: Корпоративные издания, 2010.

## **The ways of financing for innovation projects of seed stages in Russia**

**D. D. Tsiteladze,** Publisher.

During three years the topic of VC financing of technology projects in Russia becomes the key part in the country mass media. Due to President and Premier of Russia mass media

push business and other media to show the topic of innovation and modernization of Russian economy and development of national technologies. The words of VC investments, VC funds, techno polis Skolkovo have becoming to common nouns. But it is obvious that before you get something essential you are forced to spend a lot of time, money and intellectual capital. As for VC financing this business has its own specificity in comparison with bank and private equity financing too.

In this article we try to show opportunities for the Russian start-ups to rise VC financing. We try to show two groups of investors in VC business and differences between them.

Since financing of start-ups projects of technology has its own specificity we tried to show the ways for innovators and government to raise smart money for the projects. Finally we tried to show the key part of government in developing VC financing in the country and all the threats of slow decisions in this ways to get the main goal of national economy modernization and diversification.

**Keywords:** start-ups financing, the angels network, the VC funds, the self-organizing innovation ecosystem, technology projects, smart money, business mobility.

---