

ДЕНЬГИ НА СТАРТ

число источников финансирования для стартапов за последнее время увеличилось: это и бизнес-ангелы, и предпосевные и венчурные фонды, и крупные корпорации, банки, и, в конце концов, государство. ВГ выяснил, какие из них и на каких стадиях лучше всего привлекать молодому инновационному бизнесу. ИРИНА БЫЧИНА

Инновационные перспективные идеи, которые молодые разработчики готовы коммерциализовать и предлагать рынку, требуют немалых вложений, до тех пор пока они материализуются в готовый продукт. При этом разные стадии развития стартапов подразумевают разные источники и объемы финансирования. «На стадии идеи и разработки модели проекта обычно привлекается финансирование в виде государственных или корпоративных грантов, ангельских и предпосевных инвестиций. Венчурные фонды, как правило, входят в проекты на более поздних стадиях», — говорит Евгений Барулин, консультант проектов бизнес-инкубатора «Ингрия» (структурное подразделение ОАО «Технопарк „Ингрия“»).

С АНГЕЛЬСКОЙ ПОМОЩЬЮ Дмитрий Филатов, сооснователь DrinCash.com, говорит, что ввиду того, что стартапы — это, как правило, высокорискованные проекты, традиционными источниками финансирования для них являются бизнес-ангелы и венчурные фонды. «Мы, например, привлекли 1,5 млн рублей за 4 процента от компании — бизнес-ангела», — рассказывает он. Директор по развитию бизнеса RubicPro Сергей Несмачный отмечает, что у компаний, рождающихся «в гараже», вариантов источников финансирования не так и много. «На начальном этапе банки еще не готовы разговаривать с такими компаниями, так как последним нечего им предложить: ни залога, ни кредитной истории, ни истории движения денежных средств», — говорит он. — Поэтому в самом начале им могут быть более доступны различные гранты, а также деньги частных инвесторов и венчурных фондов. При этом стоимость венчурных денег, пожалуй, максимальна». Однако, по его словам, при правильном подходе к поиску финансирования вместе с деньгами компания получает и так называемый «smart» — поддержку фонда и его связи. Так, компания RubicPro привлекла \$50 тыс. от фонда Xmas Ventures на посевной стадии развития бизнеса в обмен на долю в образованной компании. «Фонд не ведет тотальный контроль за деятельностью компании, но стратегические решения мы принимаем совместно», — говорит Сергей Несмачный.

По словам Евгения Барулина, на посевной стадии объем финансирования задан пределом в \$50 тыс. «Инвестору интереснее финансировать проекты с потенциально большей отдачей и минимальными рисками, но таких, к сожалению, не бывает», — говорит Евгений Барулин. — А минимизировать риски инвестора можно за счет направленности проекта, достаточно большого целевого рынка и компетенции команды». Рынок стартапов Петербурга оценить очень сложно. «Мы можем говорить о 200–300 проектах, о которых мы знаем. Но, например, в каждом институте, на каждой кафедре есть проекты, которые смело можно назвать стартапами», — говорит господин Барулин.

Поддержку для своих бизнес-идей инноваторы могут также поискать у города.



ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ, КОТОРЫЕ МОЛОДЫЕ РАЗРАБОТЧИКИ ГОТОВЫ КОММЕРЦИАЛИЗОВАТЬ И ПРЕДЛАГАТЬ РЫНКУ, ТРЕБУЮТ НЕМАЛЫХ ВЛОЖЕНИЙ, ДО ТЕХ ПОР ПОКА ОНИ СТАНУТ ГОТОВЫМ ПРОДУКТОМ

В прошлом году комитет экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППИТ) правительства Петербурга принял решение о создании некоммерческой организации «Фонд предпосевных инвестиций» (одним из его инициаторов стал бизнес-инкубатор «Ингрия», инфраструктурный партнер фонда). Михаил Раяк, исполнительный директор «Фонда предпосевных инвестиций», говорит, что первоначальный капитал фонда — 131 млн рублей, он формируется из средств бюджетов двух уровней — федерального и регионального, при этом большая часть этих средств предоставлена городом. «Фонд заполняет нишу инвестиционного института, которая была в городе пустой», — говорит он. — Это ниша финансирования проектов, которые находятся между стадией идеи (здесь, например, их финансируют «Фонд Бортника» или бизнес-ангелы) и на посевной стадии («Фонд посевных инвестиций» РВК). Проекты получают финансирование от 850 тыс. до 5 млн рублей». По его словам, основными критериями отбора проектов являются статус малого предприятия, ведение инновационной деятельности и наличие интеллектуальной собственности. Фонд только начинает работать и планирует выделить первые средства до конца года. «Эффективность его работы можно будет оценить через два-три года, когда фонд выйдет из первых проектов. Идеальный выход — это переход проекта к инвесторам следующего уровня или самовыкуп проектом доли фонда», — считает его руководитель.

ЧАСТНЫЙ ИНТЕРЕС Наибольший опыт поддержки стартапов у частных инвесторов — венчурных фондов и крупных компаний. Евгений Барулин отмечает, что в последнее время крупные корпорации и венчурные фонды стали активнее финансировать проекты именно на ранних стадиях. Айдар Калиев, руководитель венчурного бизнеса «ВТБ Капитал», рассказывает, что за прошедший год с момента проведения Петербургского международного инновационного

форума в 2010 году компания рассмотрела более 30 проектов, и один из них — проект в области создания производства оптических элементов — был проинвестирован. «Объем инвестиций составил несколько миллионов долларов. Компания направит их на создание нового высокотехнологичного производства оптоэлектронных изделий на территории Петербурга. Первая продукция будет произведена уже в первой половине 2012 года», — делится Айдар Калиев. По его словам, одной из наиболее динамичных отраслей и привлекательной для любого инвестора остается сектор информационных технологий. Также могут быть интересны направления энергоэффективности и медицины, которые отличаются разнообразием инновационных разработок.

У компании Microsoft в России работает сразу несколько программ поддержки стартапов. Фонд посевного финансирования MS оказывает безвозмездную прямую финансовую поддержку российским стартапам, предоставляя им гранты на развитие бизнеса (работает в партнерстве с такими организациями, как «Фонд „Сколково“», «Главстарт», РВК). «Microsoft BizSpark — глобальная программа поддержки начинающей IT-компаний. — говорит Сергей Мальгин, директор макро-региона «Северо-Запад» Microsoft в России. — В программе BizSpark на Северо-Западе участвует более 350 стартапов, из которых 270 — в Петербурге». Участники программы на бесплатной основе получают доступ к технологиям и профессиональную техническую поддержку MS, а также поддержку в продвижении своих разработок на рынке и привлечении инвесторов. Аналогичные программы для студентов — DreamSpark и web-студий — WebsiteSpark предоставляют учащимся и веб-разработчикам в безвозмездное пользование широкий набор программного обеспечения для создания собственных разработок.

Сергей Мальгин говорит, что фонд посевного финансирования, начавший работать с

конца 2010 года, в течение 10 лет планирует поддержать около 100 российских стартапов. Всего за первые полгода было получено около 150 заявок, отвечающих базовым критериям качества. «В первую очередь нам интересны бизнесмены с новыми идеями, которые реализуются впервые, это должны быть инновационный замысел или технология, которые можно было бы быстро преобразовать в продукт или решение», — говорит Сергей Мальгин. — Во-вторых, для нас важны перспективы этого бизнеса — продукт или сервис должны быть масштабируемыми». И, наконец, важна команда, способная реализовать идею. Пять российских стартапов уже получили гранты в MS на суммы от \$30 до \$100 тыс., средний размер гранта составил около \$70 тыс. По словам господина Мальгина, судя по международному опыту, инвестиции в проекты ранних стадий могут составлять от \$30 до \$500 тыс.

КРЕДИТНОЕ БЕЗРАЗЛИЧИЕ Однако кредитные учреждения не столь активно финансируют молодые проекты. По словам Татьяны Сахаренковой, управляющего директора департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 по Северо-Западу, ВТБ24 не кредитует стартапы. «Мы финансируем проекты, направленные на развитие бизнеса, а не на его открытие. Наш банк тесно сотрудничает с различными бизнес-инкубаторами, которые и выпускают наших потенциальных клиентов, а также активно кредитует индивидуальных предпринимателей, среди которых есть много людей, расширяющих сферу своей бизнес-деятельности», — комментирует Татьяна Сахаренкова. Невысокий интерес банков к стартапам подтверждают аналитики. Олег Дорофейкин, аналитик ИК БФА, отмечает, что кредитование стартапов банками остается слабо развитым направлением в России, что объясняется как менее развитым рынком кредитования в целом по сравнению с западными странами, так и очень высокими рисками стартапов. «Риски невозврата денежных средств стартапами очень высоки, и это напрямую влияет на стоимость кредитов для них», — говорит он.

Сами предприниматели считают, что «будет больше стартапов, будет больше и инвесторов». Дмитрий Филатов уверен, что успешность проекта зависит от качества команды и цивилизованности условий инвестирования. «Для того чтобы успешных проектов было больше, необходимо воспитать культуру работы в стартап-командах, с одной стороны, и культуру инвестирования — с другой. Эта задача ложится как на государство в целом, так и на каждого участника венчурного рынка в частности», — полагает он. Сергей Несмачный считает, что если активно говорить о возможностях стартапов, то отдельные люди и компании с новаторскими идеями смогут взглянуть на себя по-новому и обратиться к профессиональным инкубаторам, оформить свою идею и, получив финансирование, ее реализовать. ■