

# ЦУКЕРБЕРГ НЕ ПОЗВОНИТ

## ОСНОВАТЕЛЮ FACEBOOK МАРКУ ЦУКЕРБЕРГУ НЕ УДАЛОСЬ СКРЫТЬ ИСТИННУЮ ПРИЧИНУ СВОЕГО ОКТЯБРЬСКОГО ВИЗИТА В МОСКВУ. МИЛЛИАРДЕР ПРИЕХАЛ В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА ПЕРСПЕКТИВНЫМИ ИННОВАЦИОННЫМИ ИДЕЯМИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СВОЕГО БИЗНЕСА. ПРИНЯТО СЧИТАТЬ, ЧТО ТАЛАНТЛИВЫМ РАЗРАБОТЧИКАМ В РОССИИ СЛОЖНО НАЙТИ ВЫХОД НА ИНВЕСТОРА. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ОЛЬГА ФИСУН ПОПРОБОВАЛА ВЫЯСНИТЬ, ТАК ЛИ ЭТО НА САМОМ ДЕЛЕ.

**НАЛЕВО ПОЙДЕШЬ** По запросу «*entrepreneurs*» в интернете можно найти тысячи сайтов, блогов и статей с практическими советами относительно того, как продвинуть крутую идею, найти инвесторов, построить свой бизнес и завоевать мир. Чтобы продать или получить деньги на проект, не нужны откаты посредникам или связи в корпорациях вроде «Роснано» или РВК. У обычных людей есть немало возможностей и инструментов для реализации собственных проектов в инновационной сфере. В России успешно работает большое количество отечественных и зарубежных венчурных фондов, которые с радостью готовы инвестировать в потенциальных Цукербергов.

Но не надо думать, что все устроено как в кино, где, как правило, процесс взаимодействия инвестора и инноватора представляется упрощенно: в один действительно прекрасный день на стартапера сваливаются многомиллионные инвестиции. Сейчас большинству инноваторов уже не нужно подробно объяснять, как получить деньги: информация об этом имеется в интернете, в том числе на ресурсах НАИРИТ или Кулибин.орг. Кроме того, активно работают всевозможные инструменты поддержки инноваций (институты консультантов, менторов, акселераторов и т. д.), позволяющие решить большинство проблем стартапера.

Первый вопрос, который встает перед начинающим инноватором: к кому обращаться — к иностранным или отечественным венчурным фондам? Существенных различий в порядке и пристрастности рассмотрения инвестиционных идей между ними нет. Проект может быть либо подготовлен, либо не подготовлен. Разница, по словам предпринимателя, основателя компании COMDI Дмитрия Грина, во времени принятия решения и выдачи денежных средств. В иностранных фондах это отработанная модель. Также за рубежом инвесторы считают, что идея — это всего 5% стоимости проекта, поэтому очень ценят предпринимателя, его команду, его веру в эту самую идею и готовы рассматривать проекты на ранней стадии. Например, Ostrovok.ru привлек венчурный раунд в \$12 млн на стадии *pre-revenue* в том числе за счет сильной команды и четко сформулированной стратегии. Компания Yammer, которую недавно купил Microsoft за \$1,2 млрд, получила первый венчурный транш в \$90 млн на стадии идеи за счет того, что ее основатель был одним из топ-менеджеров PayPal, фактически состоявшимся предпринимателем. По словам сооснователя и CEO проекта Ostrovok.ru Сергея Фаге, российские венчурные фонды редко готовы на многомиллионные инвестиции на начальной стадии, потому что стараются быстро максимизировать свою выгоду и слабо понимают, как это влияет на долгосрочное развитие бизнеса. «В России большинство проектов сегодня — это адаптация иностранных бизнес-моделей и проектов на локальном рынке, поэтому российскому инвестору важны такие показатели на мировом рынке и успешные истории развития аналогичных проектов», — добавляет господин Грин. Таким образом, за рубежом оцениваются в первую очередь идея, команда, метрики, модели монетизации, а у нас — мировой рынок и успех аналогичных проектов.

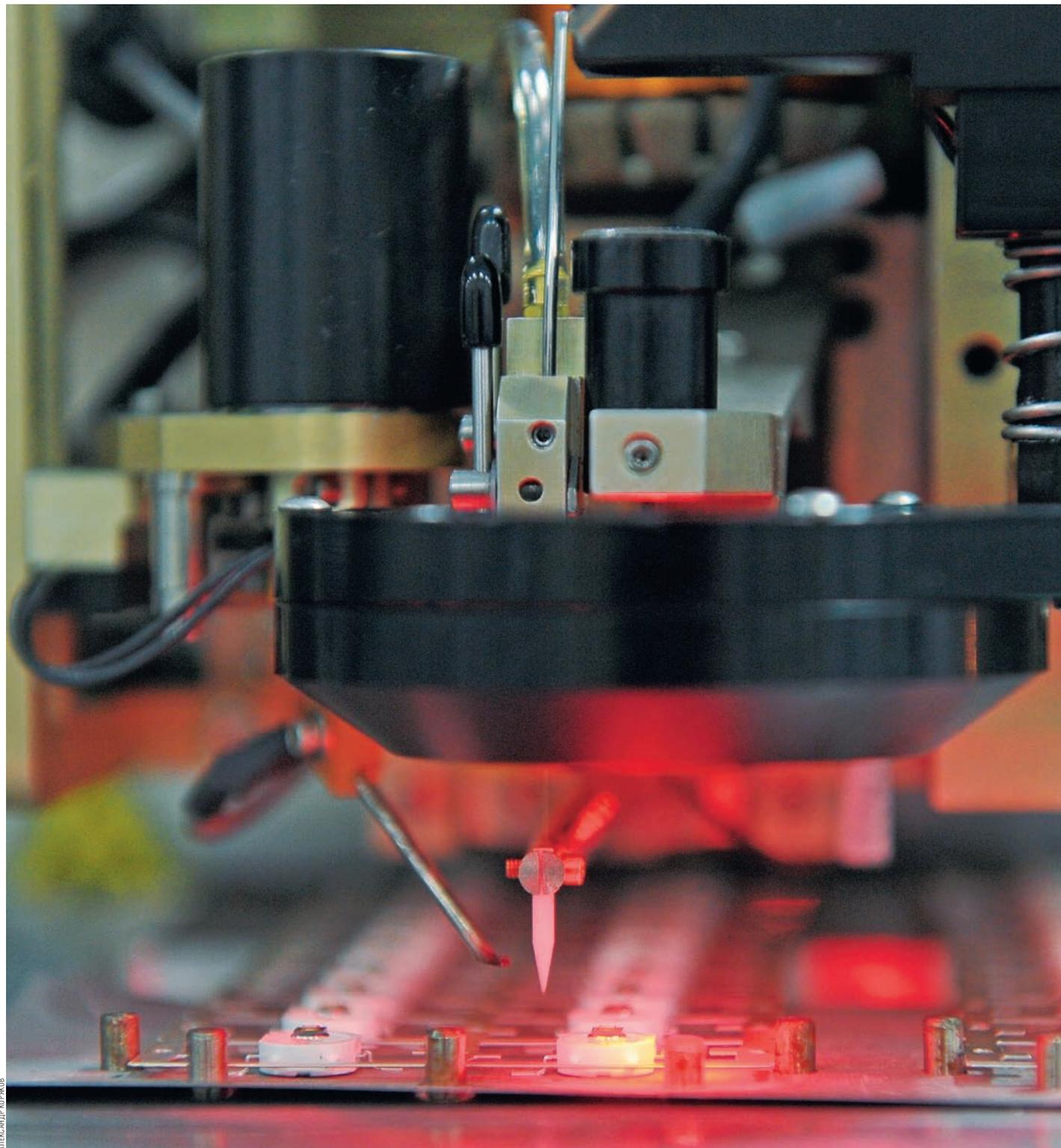
**ЗАЧАСТУЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПРОДАЮТ ДОЛЮ В КОМПАНИИ СЛИШКОМ ДЕШЕВО, ТАК КАК К МОМЕНТУ ОБРАЩЕНИЯ ЗА ИНВЕСТИЦИЯМИ ИХ БИЗНЕС НАХОДИТСЯ НА ГРАНИ ЗАКРЫТИЯ**

По мнению Ольги Усковой, президента Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), претендовать на западные инвестиции может любой инноватор, у которого достаточно проработан проект и который хорошо владеет английским языком. Отсутствие этого становится препятствием для многих стартаперов при обращении к зарубежным фондам. По данным НАИРИТ, доля подготовленных проектов (с проработанной финансовой и бизнес-частью, продвигаемых эффективным менеджментом, свободно вла-

деющим английским языком и т. д.) в России составляет не более 2–3% от общего числа стартапов.

Если проект рассчитан на российский рынок, российские деньги и потребителя, есть смысл в первую очередь обращаться к местным инвесторам. «И только если у предпринимателя уже есть успешный опыт развития проектов в России, если он вышел на точку самоокупаемости и присматривается к зарубежным рынкам, то тогда самое время обращаться в иностранные фонды для создания международного проекта», — говорит господин Грин.

Также к иностранным инвесторам стоит обращаться за грантами, если проект образовательный или научный. «Всем предпринимателям стоило бы в первую очередь идти за иностранными деньгами, — говорит господин Фаге. — Зарубежные фонды имеют существенно более адекватные ожидания в плане оценки компании и контроля процесса. Они понимают, что их задача не перебрать свою долю до такой степени, что компания не сможет привлечь деньги дальше, и что контроль должен быть совместным».



ЕСЛИ У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ УЖЕ ЕСТЬ УСПЕШНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТОВ В РОССИИ, ЕСЛИ ОН ВЫШЕЛ НА ТОЧКУ САМООКУПАЕМОСТИ И ПРИСМАТРИВАЕТСЯ К ЗАРУБЕЖНЫМ РЫНКАМ, ТО САМОЕ ВРЕМЯ ОБРАЩАТЬСЯ В ИНОСТРАННЫЕ ФОНДЫ ДЛЯ СОЗДАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОЕКТА



ИНВЕСТОРЫ