

прототип, как минимум. Сейчас условия хороши тем, что каждый новый проект будет более продуманным и сразу ориентироваться на монетизацию, а не так, как раньше, когда создавались интернет-сервисы и основатели не знали, что с ними делать», — рассуждает господин Крючков. Когда он создавал «Хабрахабр», то был уверен, что потолком для проекта являются 10 тыс. посетителей в день — сейчас же сайт ежедневно посещает в среднем 130 тыс. человек.

Ольга Ускова с энтузиазмом рассказывает о других интересных разработках, которые есть на рынке. Например, о проекте по созданию технологии графического поиска изображения, аналогов которой в мире пока нет. Она «понимает», что изображено на картинке, способна осуществлять логический отбор и классификацию изображений. Такие системы помогут распознавать не только номера, но и марку автомобилей. По словам госпожи Усковой, имеется не менее десяти проектов, которые можно отнести к ряду революционных.

Представитель западного мира Мохаммед Гавдат считает, что Россия — страна с нераскрытым технологическим и интеллектуальным потенциалом. Но здесь нелегко получить доступ к финансированию своих идей. Именно в таком случае на помощь могут прийти бизнес-

ангелы. По словам господина Гавдата, основная задача таких людей — распознать потенциал и перспективу идеи и дать импульс ее развитию и реализации. Если обратиться к истории Google, то таким бизнес-ангелом можно назвать основателя SUN Энди Бехтольшейма, который в 1998 году поверил в талант, энтузиазм и инновационное предвидение Сергея и Ларри. Он выписал чек на тогда еще не существовавшую компанию Google Inc., которая появилась на свет буквально через пару недель. «Что касается венчурных инвесторов — это фонды или компании, которые инвестируют в стартапы, исходя из собственных стратегических интересов», — считает господин Гавдат. — Трудно говорить что-то о будущем в такое нестабильное время, но, возможно, известные предприниматели будут обращать больше внимания на стартапы. Инновации становятся более актуальными для преодоления последствий кризиса».

Проблема в том, что в нашей стране движения бизнес-ангелов фактически не существует. Кризис мало повлиял на структуру этого класса инвесторов, потому что раньше ее просто не было. Работа велась в индивидуальном режиме силами отдельных энтузиастов и меценатов. В том числе весьма известных и влиятельных российских олигархов, которые вместо покупки очеред-

ного автомобиля вкладывали деньги в симпатичные им научные идеи. В НАИРИТ надеются, что грамотная система сформируется в ближайшие года два — и тогда главной задачей будет приведение корпоративного законодательства, регулирующего деятельность бизнес-ангелов, в соответствие с общепринятыми мировыми стандартами.

**СВОБОДА ДЕЙСТВИЙ** Сергей Белоусов сравнивает развитие любых инноваций с возвращением талантливого ребенка — ему нужно предоставить определенную степень свободы, не давить и не пытаться одновременно делать из него Менделеева и Бубку. По словам эксперта, в рамках этого процесса очень важной частью является восстановление фундаментальной науки и создание критической массы талантов. «Скажем, в сегменте программного обеспечения все более или менее благополучно с инженерами и рядовыми разработчиками, а вот архитекторов, продукт- и проект-менеджеров в стране катастрофически не хватает, эта прослойка специалистов только формируется», — сокрушается господин Белоусов. — Поэтому не столь уж принципиально, чтобы компании были стопроцентно российскими, как этого жаждет государство». Строить инновационную экономи-

ку основатель Parallels рекомендует начинать в тех областях, где мы сильны, например в инжиниринге, с привлечением опыта, знаний разработок мирового уровня. Следующий, по мнению господина Белоусова, важный момент: строительство инновационной экономики должно происходить свободно, с как можно меньшими ограничениями со стороны государства для развития стартапов. Например, институт венчурных фондов достаточно хорошо подходит в качестве инструмента воспитания талантливых детей. Потому что он, с одной стороны, предоставляет необходимые ресурсы для развития экономики, с другой, накладывает минимальные ограничения на деятельность стартапов. «Государству имело бы смысл инвестировать не в один венчурный фонд, а в несколько профильных, имеющих четкую специализацию (IT, медицина и т. д.), предоставляя им свободу выбора предпринимательских объектов. Так это, во всяком случае, устроено в Израиле или Сингапуре — странах, наиболее схожих с Россией по уровню развития инновационной экономики. Глупо ожидать, что инновационная экономика возникнет у нас в один миг — это долгий, пошаговый процесс. Но с гораздо более быстрым и положительным итогом, чем могут считать пессимисты», — оптимистично заключает Сергей Белоусов. ■

## «КРИЗИС ХОРОШО СТИМУЛИРУЕТ МОЗГИ»

НАШ БЫВШИЙ СООТЕЧЕСТВЕННИК АРТУР БАГАНОВ, ПРЕЗИДЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ BAGANOV INTERNATIONAL GROUP И ОСНОВАТЕЛЬ КРУПНЕЙШЕГО В США ОБЪЕДИНЕНИЯ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ, ЛУЧШЕ ДРУГИХ ЗНАЕТ, КАК ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ СТАРТАПЫ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА. ЭТИМ ЗНАНИЕМ ОН ПОДЕЛИЛСЯ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВГ СВЕТЛАНой РАГИМОВОЙ.



**АРТУР БАГАНОВ,**  
ПРЕЗИДЕНТ  
ИНВЕСТИЦИОННОЙ  
И КОНСАЛТИНГОВОЙ  
КОМПАНИИ BAGANOV  
INTERNATIONAL GROUP

**BUSINESS GUIDE:** Многие считают мировой финансовый кризис благоприятным временем для развития стартапов — недаром Google появился и вырос именно после краха доткомов. Есть ли связь между плохими финансовыми условиями и шансами компании на успех?

**АРТУР БАГАНОВ:** Существует множество примеров успешных компаний, возникших именно во время кризиса. Но многие корпорации точно так же зародились в стабильный период, так что я бы не стал вы-

водить здесь какие-то логические связи. С другой стороны, интересные бизнесы могут успешно развиваться в кризис, потому что в такое время происходит сильная концентрация энергии. Специалисты теряют работу, перестают работать «на дядю» и начинают предпринимать что-то своими силами, потому что другого выхода нет. Кроме того, компании, появившиеся до кризиса, сейчас активно мобилизуют силы. Кризис хорошо стимулирует мозги. Можно провести аналогию с Великим постом: люди голодают не для похудания, а чтобы направить энергию вместо переваривания пищи на какие-то духовные вещи. Так же и во время постного периода в экономике — жирок сильно уменьшился, а мозговая деятельность стимулируется.

Конечно, нынешняя ситуация не очень хороша для стартапов. Каждому из них нужно финансирование, а вен-

чурные фонды и бизнес-ангелы стали более прижимистыми. Для большинства инноваторов нет возможности получить стартовый капитал, либо приходится отдавать долю большего размера. Однако в целом кризис является прекрасным стимулятором для прорыва уникальных технологий. Проекты отбираются тщательнее, так что есть время на отсев шелухи и поиск самородков. Но для «средних» стартапов времена плохие: их оценка падает.

**ВГ:** Что вы имеете в виду под «средним» стартапом?

**А. Б.:** Это значит, что стартап не хороший и не плохой — у него может быть потенциально прибыльная бизнес-модель, но не такая привлекательная, как у проектов с более высокой кратностью возврата инвестиций. Рынок ценных бумаг в США упал на 30–40%, а значит, многие инвесторы вышли из игры. Когда кошелек худеет, выбирать объект для вложений приходится более тщательно.

**ВГ:** И что будет дальше?

**А. Б.:** Сейчас наступил период выживания стартапов (startup survival). Компании, которые хотят получить инвестиции, должны иметь готовый продукт, а не только идею с хорошей командой. Нужна работающая бизнес-модель, которая приносит деньги. Никто сейчас не станет вкладываться в проект, который уходит «в минус», работает правило «наличность — всему голова». Кроме того, продукт должен быть настолько востребованным, чтобы потребители были готовы за него платить. Плохой пример — компании, продающие продукты роскоши, например бриллианты, яхты или элитную недвижимость. Их бизнес-модель может быть сколь угодно продуманной и приносить доход, однако продукт больше не является жизненно необходимым. А значит, такая компания мало интересна инвестору.

**ВГ:** То есть даже у крепких команд с хорошими идеями нет шансов получить инвестиции?

**А. Б.:** Я в начале года был в Стэнфорде на конференции, где собирались бизнес-ангелы и представители мировых венчурных фондов, и мы сошлись во мнении, что хорошая идея в любые времена найдет своего инвестора. Если технология, команда и рынок уникальны, то желающие вложить деньги найдутся. Вопрос только в том, что степень уникальности должна быть очень, очень высокой!

**ВГ:** Но ведь сейчас поток предложений сильно вырос, а значит, найти действительно гениальную идею стало сложнее?

**А. Б.:** Для неопытных инвесторов найти в шквале предложений хороший проект действительно может быть сложно. Но у тех, кто отсматривает 200–300 проектов в год, уже «рука набита». Принцип due diligence позволяет эффективно производить отсев проектов. Увеличение потока предложений это не страшно, ведь чем больше «сырья», тем больше шансов найти самородки.

**ВГ:** А у вас сейчас есть в разработке проекты в очереди на инвестирование?

**А. Б.:** Разумеется. Я являюсь одним из сооснователей и состою в совете директоров одного из крупнейших объединений инвесторов в США — Alliance of Angels. Так вот в прошлом году мы профинансировали 36 проектов, плюс к этому у нас было 5 успешных выводов капитала с прибылью — и это больше, чем у любых других инвестиционных сетей в США! На этот год мы тоже возлагаем определенные надежды.

**ВГ:** Насколько отстает Россия от США в плане венчурного инвестирования?

**А. Б.:** Разница настолько существенна, что сравнивать эти страны просто нельзя. Безусловно, в России всегда

были хорошие идеи, разработки и технологии. Однако между разработкой и стартапом лежит огромная пропасть. Мало кто в России задумывается, насколько возможно на основе той или иной гениальной технологии сделать компанию. Для успешного проекта необходим не только хороший продукт, но и команда, способная вывести его на рынок. А с этим проблема: инноваторов много, профессиональных предпринимателей и маркетологов мало.

Впрочем, за последние два-три года я наблюдаю в этой сфере большую активность. Государство вложило в строительство венчурной индустрии, но бизнес-ангельское движение сильно запаздывает с развитием. Государство начало строить дом сразу со второго этажа, но это малоэффективно. Сейчас на рынке ведутся разговоры о создании посевных фондов, и это может стабилизировать многоэтажное здание инвестиционных потоков. Нужен механизм выращивания инновационных проектов на самых ранних стадиях. Ведь сначала проекты финансируют именно посевные фонды и бизнес-ангелы, и уже только затем за них берутся венчурные фонды.

**ВГ:** Вы могли бы сказать, насколько вообще у России получается строить инвестиционную экономику?

**А. Б.:** Вся эта суматоха вокруг Российской венчурной компании весьма печальна. Она несколько деморализовала российских и западных инвесторов. Надеюсь, основанные РВК фонды все же получат деньги, а хорошие проекты будут профинансированы. И только через год уже можно будет давать комментарий, получается у страны или нет. Сейчас мы видим новорожденного ребенка — насколько он будет здоровым и красивым, зависит от условий, в которых он будет расти. ■

**ХОРОШАЯ ИДЕЯ В ЛЮБЫЕ ВРЕМЕНА НАЙДЕТ СВОЕГО ИНВЕСТОРА. ЕСЛИ ТЕХНОЛОГИЯ, КОМАНДА И РЫНОК УНИКАЛЬНЫ, ТО ЖЕЛАЮЩИЕ ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ НАЙДУТСЯ. ВОПРОС ТОЛЬКО В ТОМ, ЧТО СТЕПЕНЬ УНИКАЛЬНОСТИ ДОЛЖНА БЫТЬ ОЧЕНЬ, ОЧЕНЬ ВЫСОКОЙ!**

