



Более капиталоемкие и наукоемкие разработки на ранних стадиях финансируются в основном за счет федеральных целевых программ, так как венчурным инвесторам нужны готовые решения, применимые в индустрии, либо некоторое подтверждение от потенциального потребителя, что разработка применима на практике, своеобразные «письма о заинтересованности», поясняет начальник управления инновационного развития Московского физико-технического института Дмитрий Гомер. «Если это решение в области ИКТ, то для его создания достаточно команды и доступа в интернет, но этот рынок перегрет, получить венчурную инвестицию сложнее, чем пять лет назад», — отмечает он.

Михаил Эрман, возглавляющий бизнес-инкубатор НИУ-ВШЭ, также отмечает существенную разницу между тем, занимается ли стартап ИТ-решением или более наукоемкой разработкой. Во втором случае значительные по объему гранты на начальной стадии можно получить в Российском научном фонде, Фонде Бортника (до 20 млн руб.), до 100 млн руб. можно получить, если стать участником Национальной технологической инициативы, говорит господин Эрман. Есть и отдельные венчурные фонды, готовые финансировать перспективные наукоемкие разработки довольно значительные средства, в частности венчурный фонд LETA Capital, рассматривающий инвестиции от \$1 млн. Однако ключевым критерием для таких инвестиций является масштабируемость разработки и возможность выхода на международный рынок, к тому же чисто российского капитала в этой среде почти нет, сходится во мнении Михаил Эрман и Дмитрий Гомер.

Микроскопы в гараже

Все большее число стартапов не хотят зависеть ни от венчурных фондов, ни от государства. Они стараются выйти на самокупаемость как можно раньше, а внешние инвестиции привлекать, наоборот, как можно позже. «Когда у тебя есть выручка и прибыль, то можно привлечь инвестора уже на совсем других условиях, а не продавать 20% за \$50–100 тыс. в самом начале», — говорит один из основателей инкубатора и акселератора Capital Factory в Остине Фред Шмидт.

Это касается не только разработчиков ИТ-решений, но и, к примеру, стартапов в биотехе, где крайне высоки издержки на проведение исследований, а вложения в такие проекты на ранней стадии сопровождаются высоким риском. Как правило, к такой самостоятельности стремятся уже опытные выходцы из крупных корпораций. В Сан-Диего, где только в биотехе работает 600–700 компаний, под них созданы различные сервисы — можно взять в аренду лаборатории с живым материалом, а некоторые инкубаторы предоставляют оборудование взамен на то, что стартап будет работать с их партнерами.

Многие компании работают в совсем небольших помещениях — так, в офисе стартапа Phenovista Biosciences всего три человека, еще десяток консультантов работают удаленно. Как и несколько компаний-соседей по одноэтажному офисному зданию в пригороде Сан-Диего, они занимаются цифровым анализом клеток, что позволяет, к примеру, определить, будет ли опухоль реагировать на определенное лекарство. Бизнес начался с кредита в \$300 тыс. на покупку оборудования по программе поддержки малых компаний, довольно



КОНСТАНТИН ШАБАЛИН

директор российской краудинвестиционной платформы StartTrack:

— На самой ранней стадии лучший источник инвестиций — зарплата с основной работы или накопления. Затем — друзья, родители и те, кто загорелся идеей предпринимателя и готов рискнуть, дав первоначальный капитал. Доступный и работающий механизм — гранты. Есть большая разница между грантами и инвестициями на ранней стадии. Гранты всегда безвозмездные, а инвестиции даются в обмен на долю с намерением инвестора вернуть деньги в будущем через продажу этой доли. Следующий этап — получение инвестиций в посевных фондах. Как правило, фонды с акселерационными программами помогают эффективно построить бизнес, определиться с монетизацией, увеличить продажи и выручку. На любом этапе можно привлечь инвестиции от бизнес-ангела, последние также берут долю в бизнесе взамен инвестиций.

В прошлом году инвестиции ФРИИ составили 36% от числа венчурных сделок в IT-секторе в России. На допосевной стадии развития стартапа ФРИИ инвестирует 2,1 млн руб. На посевной — до 25 млн руб. На стадии роста (Round A) — до 324 млн руб. Что касается помощи краудфандинговых платформ, то на международном поле работают известные платформы — Kickstarter (в 2015 году 257 тыс. проектов привлекли около \$2 млрд) и Indiegogo. Проекты, привлекающие средства на этих площадках, связаны не только с IT-сферой — это также творческие, благотворительные, музыкальные проекты. Это реальный и работающий механизм привлечения средств как для компаний, так и для отдельных инициаторов. Исторически краудфандинг начался именно с креативных проектов. В России

несколько таких платформ — Planeta.ru и Boomstarter, их принцип работы такой же, как у международных аналогов, через них финансируются разные проекты социального предпринимательства, творческие проекты, бизнес-проекты. В основном такие площадки привлекают креативные проекты: написание книжек, кинопроизводство, мультфильмы, музыкальные проекты известных и не очень известных исполнителей. Бизнеса в них гораздо меньше — это десятки проектов, которые успешно получили начальные деньги на создание первой версии продукта или тестирование своей концепции. Сегмент активно развивается, и есть надежда, что, так же как и за рубежом, бизнес-сегмент будет одним из основных в сфере краудфандинга.

Помимо краудфандинговых площадок есть краудинвестиционные, где люди поддерживают бизнес в расчете на будущий доход, который можно разделить вместе с бизнесом. Краудфандинговые площадки не подразумевают получения прибыли, бэкеры получают неденежную компенсацию. StartTrack — первая действующая российская краудинвестиционная платформа, предоставляющая частным и институциональным инвесторам возможность финансировать стартапы. На площадке StartTrack стартапы привлекли около 700 млн руб. В среднем в день совершается около пяти сделок, а за два года работы на площадке совершилось 675 сделок. Если задуматься, насколько краудфандинг приживается в России в целом и в инете в частности, то стоит отметить, что без интернета краудфандинг невозможен, он появился благодаря проникновению интернета и IT-технологий. Активно развивается — так же, как и во всем мире. Темпы развития соизмеримы с тем, что было в Америке в предыдущие годы. По наблюдениям всех, кто занимается этой сферой в России, вопреки распространенному мнению россияне так же готовы инвестировать в проекты, как и жители других стран. Нельзя сказать, что в России менее активные и менее мотивированные люди, поддерживающие что-то новое и перспективное.

быстро компания вышла на самокупаемость за счет контрактов на проведение исследований для фармгигантов, рассказывает основатель Phenovista Джеймс Эванс.

Разработчики новых лекарств также не спешат продавать долю в своем капитале, а заключают партнерство с крупной компанией — инвестор выделяет траншами финансирование на проведение разработки (к примеру, по завершении определенных стадий клинических испытаний) и получает право на продажу готового препарата, а стартап — некоторый процент от выручки (как правило, 5–10%). Такой стратегии придерживаются в Orphagen Pharmaceuticals, где разрабатывают новые протеины для нуклеарных рецепторов. А стартап Neuropro Therapeutics, разрабатывающий лекарства для

борьбы с болезнью Паркинсона, получил \$500 млн от бельгийской компании, когда начались исследования на пациентах (посевные инвестиции составили \$20 млн).

Большой фирме это выгодно, говорят предприниматели из Сан-Диего, — гораздо проще работать с поставщиками, чем увольнять и нанимать новых сотрудников, к тому же аутсорсинг дешевле, так как нет такого объема бонусов. В итоге штат крупных фармкомпаний существенно сократился в последние годы, корпорации теперь концентрируются лишь на ключевых исследованиях, говорит Скотт Тэтчер из Orphagen, тогда как для проверки перспективных разработок им проще профинансировать стартап, чем нанимать для этого отдельную команду исследователей. ●