

Гонитесь за идеей, а не за деньгами, и тогда в конечном счете деньги сами погонятся за вами. **Тони Шей, Zappos.**

Ценность идеи в том, как ее используют. **Томас Эдисон, General Electric.** Лучшие стартапы получаются у того, кому нужно **найти решение** для очень насущной проблемы. **Майкл Аррингтон, TechCrunch.** Запустить что-то и провалиться лучше, чем ничего не запустить.

Сет Годин. Секрет успешного подбора персонала таков: **ищите людей, которые хотят изменить мир.** **Марк Бейноф,**

Salesforce. Все люди — потенциальные предприниматели. Не потому, что все они должны основывать свои компании, а потому, что **воля к созиданию** встроена в человеческую ДНК. **Рид**

Хоффман. Учитывая, что вам все равно придется думать, **думайте сразу масштабно.** **Дональд Трамп, Trump Organization.** Если вы думаете, что сможете — вы сможете, если думаете, что нет — вы правы. **Генри Форд.**

исследование:

 **инФОМ**

 **primum™**

 **Sk**
Сколково

«Кембрийский взрыв»

Как институты развития помогают развиваться российским стартапам

Не стоит думать о том, почему вы не сможете. Так поступает большинство. **Думайте о том, почему у вас получится, и станете исключением.** **Стив Кейз, AOL.** Вы не учитесь ходить по правилам. **Вы учитесь ходить, падая и поднимаясь снова и снова.**

Ричард Бренсон, Virgin Group. **Трудиться над правильным продуктом,** наверное, важнее,

чем просто тяжело работать. **Катерина Фейк, Flickr.** История Flickr противоречит популярной идее о том, что успешный стартап **появляется из ниоткуда и блестящая идея** его основателей завоевывает мир без особых усилий. На самом деле у компаний редко есть единственный блестящий генеральный план.

Рид Хоффман. Я не хочу жить в мире, который кто-то другой **делает лучше,** — лучше, чем это делаем мы. **Гэвин Белсон, Hooli.** Без передышки создавать нечто, не понимая, что вы создаете, — это преступление.

Стив Бланк. Мне всегда больше нравился Томас Эдисон, потому что, в отличие от Теслы, он **СМОГ вывести свои изобретения** на массовый рынок и сделать их доступными для всего человечества. Тесла в этом провалился. **Элон Маск, SpaceX.** Прыгните с обрыва

и постарайтесь **собрать самолет по дороге ВНИЗ.** **Рейд Хоффман, LinkedIn.** Я знал: я не буду жалеть, если проиграю. Я **буду жалеть, если не попытаюсь выиграть.**

Джефф Безос, Amazon. Не думаю, что экономический кризис как-то затронет хорошие идеи». **Роб Калин,**

Около 540 млн лет тому назад, в начале кембрийского периода развития нашей планеты, произошло внезапное увеличение биологического разнообразия животных, известное в науке как «кембрийский взрыв». Ученые до сих пор не могут объяснить, почему вдруг на фоне существования простейших одноклеточных организмов возникли сотни новых высокоразвитых биологических видов.

«КЕМБРИЙСКИЙ ВЗРЫВ» СТАРТАПОВ

В последнее десятилетие нечто подобное происходит в сфере развития технологий. Государства, мегаполисы и корпорации активно включились в борьбу за таланты, рассчитывая на то, что управляемый с помощью инфраструктурных сервисов «кембрийский взрыв» позволит им набрать очки в глобальной гонке конкурентоспособности. В итоге десятки и сотни технологических компаний по всему миру

возникли буквально из ниоткуда и создали новую реальность для потребителей и новую предпринимательскую культуру – от Кремниевой долины до Лондона, от Парижа до Сингапура.

Российские города – Москва, Санкт-Петербург, Казань, Новосибирск, Томск, Махачкала – не остались в стороне от этого глобального тренда. Поэтому основным итогом заявленного несколько лет назад курса на развитие экономики инноваций стало появление по всей России более 7000 малых компаний, нацеленных на превращение технологических идей в коммерческие продукты, и нескольких тысяч бизнес-ангелов, готовых поддержать их на начальных этапах и передать в руки венчурных или стратегических инвесторов.

Это поколение технологических предпринимателей XXI века, уже прошедших через первые победы и провалы, сегодня готово к пополнению своих рядов новыми силами из регионов, притоку капитала и освоению голубых океанов новых рынков.





ОГЛАВЛЕНИЕ

- 4 ОБ ИССЛЕДОВАНИИ.**
КОГО И О ЧЕМ МЫ СПРАШИВАЛИ
- 5 ЧТО НАМ ОТВЕТИЛИ:**
МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ О РЫНКЕ
- 7 В ЧЕМ ВСЕ ДРУГ**
С ДРУГОМ СОГЛАСИЛИСЬ:
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ
- 8 ЭКОСИСТЕМА ИННОВАЦИЙ:**
КОЛБА ДЛЯ «КЕМБРИЙСКОГО
БУЛЬОНА
 - 8** Растут ли инновации
без государства?
 - 13** Пассивность бизнес-ангелов
 - 13** Перспективы бизнес-ангелов
- 16 ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ:**
БОЙ С ТЕНЬЮ
- 18 В ПОРЯДКЕ ЛИ КОМПАС:**
ЧЕГО ЖДУТ ИНВЕСТОРЫ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ОТ ИИР?
- 22 ЧТО НА РЫНКЕ?**
 - 22** Пессимизм и оптимизм пред-
принимателей и инвесторов
 - 24** Кризис и национальный
характер
 - 29** Сценарии развития рынка:
кто куда?
 - 32** Как развить спрос,
или как найти выход?
- 34 СТАРТАПЫ:**
TO START OR NOT TO START?
 - 36** Стартапы и ИИР:
инструменты взаимодействия
- 42 ЧЕМ ВЫГОДНА РАБОТА**
В «СКОЛКОВО»?

1. ОБ ИССЛЕДОВАНИИ КОГО И О ЧЕМ МЫ СПРАШИВАЛИ

Дорогой участник российской инновационной экосистемы!

У вас в руках отчет, созданный по итогам общения с вашими коллегами – стартаперами, бизнес-ангелами, венчурными инвесторами, менторами и инновационными менеджерами.

В апреле 2015 г. они по нашей просьбе оценили путь, который прошло стартап-сообщество за последние годы. Более 30 ведущих экспертов венчурной отрасли в РФ рассказали о том, каким они видят отечественный инновационно-венчурный

рынок. Их доводы мы сохранили в тексте в виде анонимных цитат, так что Вам, уважаемый читатель, предстоит самому согласиться или нет с их суждениями о несформированности российского венчурного рынка, стратегической дезориентации институтов развития, нежелании крупных корпораций инвестировать в стартапы, опасности установки на «грантоедение» и о том, почему российские бизнес-ангелы не стремятся к известности.

Кроме этого, около 300 участников экосистемы ответили на вопросы о том, каким они видят сегодняшний и завтрашний день технологического предпринимательства, на чью поддержку рассчитывают и на кого ориентируются.

Мы благодарим наших экспертов:

Исследование проведено при поддержке Фонда «Сколково» Агентством корпоративных и финансовых коммуникаций «Примум» (www.primum.ru). Сбор и обработка количественных данных осуществлены с помощью системы «СетеФОМ» (внутренняя разработка ГК ФОМ).

primum™

Александра Галицкого (Almaz Capital Partners), **Людмилу Голубкову** (Starta Capital), **Эдуарда Фиякселя** (НИУ «Высшая школа экономики», Нижний Новгород), **Михаила Раяка** («Фонд предпосевных инвестиций»), **Константина Надененко**, (ЗАО «Лидер»), **Богдана Ярового** («Смартхаб»), **Сергея Топорова**, (LETA Capital), **Сергея Джуринского** (Bright Capital), **Константина Виноградова** (Runa Capital), **Инну Гудович** (НАБА), **Игоря Калошина** («Интел Софтвр»), **Валерия Кривенко** (FPI Partners), **Александрю Рассказову** (E.Ventures), **Игоря Фелицина** (компания «Авторский камень»), **Дмитрия Коваленко** («Химсервис»), **Эдуарда Марущака** (ГК «ЛидерТим»), **Ивана Протопопова** (North Energy Ventures), **Игоря Куликова**

(РОСНАНО), **Юрия Шахова** (Институт клинических исследований), **Сергея Абрамова** (Институт программных систем имени А.К. Айламазяна РАН), **Алексея Денисова** (ОАО «Сбербанк России»), **Максима Чеботарева** (ФРИИ), **Дмитрия Полякова** (Softline Venture Partners), **Павла Попова** (ООО «Национальная генерация»), **Петра Лукьянова** (Phystech Ventures), **Александра Яшника** (ОАО «Банк Москвы»), **Николая Борисенко** (Leader-Innovations), **Евгения Слободянюка**, **Дмитрия Фадына** (Лаборатория «Инвитро»), **Максима Киселева** (технопарк «Сколково»), **Алексея Кострова** (Moscow Seed Fund), **Ирину Андрееву** (Leader-Innovations), а также каждого из почти 300 участников опроса, ответившего на вопросы анкеты.

2. ЧТО НАМ ОТВЕТИЛИ МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ О РЫНКЕ



Константин Виноградов,
аналитик венчурного фонда Runa Capital

«В России много хороших технологий, проблема в выстраивании цепочки, которая позволяет превратить научные разработки в бизнес. Есть очень много технологий, просто похороненных в бывших советских КБ, НИИ, где велись перспективные разработки, о которых сегодня забыли. Я слышал, что Фонд Бортника создавался в 1990-е как раз для поддержки коммерциализации технологий, созданных в этих организациях. Но, на мой взгляд, ситуацию очень сложно поменять, потому что это связано с менталитетом людей – ученых, инженеров, которые работали в этих НИИ. Пока в руководстве не пройдет смена поколений, вряд ли у нас будут коллективы, которые смогут реально эффективно коммерциализировать научные разработки».

Константин Надененко, директор по венчурным инвестициям дирекции инвестиционных проектов и программ УК «Лидер»

«Сложилось так, что тема «выходов» венчурных инвесторов из проектов практически не поднималась. Успехом считалось вхождение в проект, оценивался также масштаб осуществленных инвестиций. И это довольно сильно деформировало сознание и инвесторов, и тех, кто пытался создавать новые проекты. Сейчас идет переосмысление. Настало время, когда венчурные фонды, созданные во второй половине предыдущего десятилетия, должны, с одной стороны, показать инвесторам финансовые результаты и подумать о «выходах», с другой стороны, поднимать уже новые фонды, чтобы обеспечить воспроизводство процесса. В настоящее время денег на рынке мало, поэтому даже воспроизвести структуру инвесторов предыдущих фондов будет непросто. Государство в лице институтов развития исходит из того, что свою миссию оно выполнило, запустив в свое время процесс формирования фондов. Теперь это дело частных инвесторов. С точки зрения предложения денежных средств на рынке ситуация будет ухудшаться, поэтому пока о самовоспроизводстве говорить не приходится».

Александр Галицкий,
управляющий партнер венчурного фонда
Almaz Capital Partners

«Сегодня можно констатировать тот факт, что венчурная индустрия и рынок пока не сложились. Рынок складывается тогда, когда на территории страны создана экосистема, т. е. действует определенное количество венчурных фондов, существует потребление продуктов инновационного бизнеса, спрос на компании, которые производят эти продукты, или спрос на рост этих компаний. Все это пока не появилось. Возникла мода, возникли определенные движения. Но нет серийных венчурных фондов, которые сегодня сделали второй, третий фонд, и нет достаточного количества историй успеха».

**Эдуард Фияксель, заведующий кафедрой
венчурного менеджмента НИУ «Высшая школа
экономики», Нижний Новгород**

«Я думаю, что нужны какие-то преференции в налогообложении для пакетов венчурных инвестиций. Сегодня ситуация такова: если у тебя «выстрелила» компания, и ты заработал, то платишь налоги на прибыль по полной программе. И никто не учитывает, что до этого ты инвестировал в пять-шесть компаний, которые «не выстрелили», и ты потерял деньги. Нужна какая-то пакетная система, которая показывала бы, что проинвестировано, во столько компаний – вот прибыль, вот убытки, но эти убытки надо вычитать из полученной прибыли».

Инна Гудович,
исполнительный директор НАБА

«В России нет дефицита инвестиций, на рынке присутствуют как государственные, так и частные деньги».

Михаил Раяк,
исполнительный директор
Некоммерческой организации
«Фонд предпосевных инвестиций»

«Я знаю достаточное количество корпораций, которые занимаются строительством технопарков, вхождением в кластеры, построением собственных бизнес-инкубаторов, акселераторов, созданием эффективных собственных фондов для финансирования исследований, созданием кафедр при вузах. Частные компании по степени интегрированности в инновационную экосистему уже приближаются к государственным. Кое-где даже обгоняя их, поскольку не несут у себя в багаже старого оборудования. У них все новое, поэтому они «газели», они быстрее бегут».



3. В ЧЕМ ВСЕ ДРУГ С ДРУГОМ СОГЛАСИЛИСЬ КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

●
Российский инновационно-венчурный рынок находится в стадии формирования с очевидными признаками надвигающейся стагнации. Политико-экономическая обстановка не способствует притоку инвестиций. Сложившаяся ситуация требует корректировки индивидуальных стратегий бизнес-ангелов и фондов, а также мандатов и форматов деятельности институтов инновационного развития (ИИР).

●
ИИР неравномерно реализуют вмененные им задачи. В части популяризации их собственной деятельности и технологического предпринимательства, а также нетворкинга ИИР справляются достаточно эффективно. При этом задачи создания материальной базы инноваций (инфраструктура, прямое и косвенное финансирование, развитие законодательства) реализованы в недостаточной степени.

●
В среде технологических предпринимателей происходит эволюция ожиданий: сформировалось новое поколение стартаперов, для которых важна не только популяризаторская активность ИИР и грантовая поддержка, но и материальная составляющая рынка.

●
ИИР не вполне справляются с ролью «архитекторов» и с задачами по организации «комплексной системы стабилизации». В частности, предприниматели отмечают их пассивность в вопросах влияния на законодательный процесс.

●
Предприниматели считают, что государство должно взять на себя роль стабилизатора процесса и долгосрочного гаранта правил игры (что крайне важно для венчурного бизнеса). Притом, что общий темп развития экосистемы инноваций сегодня потерян как раз из-за действий государственного аппарата (макрэкономическая политика и бюрократия).

●
Гранты и льготы от государства – главное преимущество от взаимодействия со «Сколково» и другими ИИР. Однако в условиях недостатка инфраструктуры и неразвитости инструментов привлечения финансирования эти преимущества – скорее рыба, а не удочка. Гранты многих разворачивают, а льготами могут воспользоваться только те, кто самостоятельно сумел преодолеть барьеры на посевной стадии.

●
На рынке частного венчурного инвестирования сложилась сложная ситуация. Часть инвесторов считают, что обычные инструменты размещения средств не работают, многие испытывают недостаток финансов для формирования новых фондов в условиях дефицита «выходов». Общий уровень рисков существенно повысился вследствие снижения интереса глобальных инвесторов и неопределенности экономической ситуации.

●
На рынке бизнес-ангельства в дополнение к общеэкономическим факторам сказываются и особенности национального бизнеса, связанные с непрозрачностью происхождения капиталов, значительной ролью теневых и полутеневых схем.

4. ЭКОСИСТЕМА ИННОВАЦИЙ КОЛБА ДЛЯ «КЕМБРИЙСКОГО БУЛЬОНА»

Растут ли инновации без государства?

По единодушной оценке экспертно-го сообщества, главным результатом развития высокотехнологичного предпринимательства в РФ за последние пять лет стало формирование отечественной экосистемы инноваций. Сложились и начали активно взаимодействовать венчурные компании и фонды, бизнес-ангелы, технопарки и бизнес-инкубаторы, сформировались программы акселерации стартапов, институт менторства, образовательная и патентная поддержка и т. д. Отлажена система мероприятий и конференций, запущена программа популяризации инновационного предпринимательства, сформирована благоприятная среда для продвижения и коммерциализации новых технологических идей. Таким образом, чистое поле российской инновационной действительности, наконец, проросло и, если и не превратилось в «тропический лес» (термин современных идеологов Кремниевой долины

В. Хвана и Г. Хоровитта^{*}), то, во всяком случае, зазеленело и обрело самые необходимые элементы ландшафта.

Создание российской экосистемы инноваций – прежде всего результат деятельности институтов развития. Многие участники рынка особо отмечают роль Фонда «Сколково», в первую очередь, его образовательные и популяризаторские инициативы – организацию Russian Startup Tour, StartUp Village, проведение семинаров и конференций. Такие мероприятия позволяют не только рассказать потенциальным участникам, как устроен рынок, каковы механизмы его работы, но и оказать реальную помощь в коммерциализации новых разработок, работе с инвесторами и т. д.

В представлении участников рынка, «Сколково» является именно «экосистемной площадкой», играет роль системообразующего фактора.

В инновационной экосистеме заметную роль также играют РВК, ОАО «РОСНАНО», Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Именно образовательные и акселерационные программы институтов развития существенно повышают уровень подготовки стартапов по выводу продуктов на рынок, взаимодействию инноваторов с инвесторами, масштабированию

«Сколково» – в большей степени экосистемное явление. Основная задача «Сколково» – объединить всех игроков, которые так или иначе задействованы в инновационной цепочке: посевных инвесторов, акселераторы, государственные предприятия, обязательно транснациональные компании. Это мировой технологический опыт»

^{*} Хван В., Хоровитт Г., Тропический лес. Секрет создания следующей Силиконовой долины, издательство ТУСУР, 2012.

«Роль государства трудно переоценить, государство – стабилизатор процесса и долгосрочный гарант»

бизнеса и освоению глобальных рынков. Особенно высоко респонденты оценили такие инструменты, как акселератор ФРИИ и налоговые льготы «Сколково».

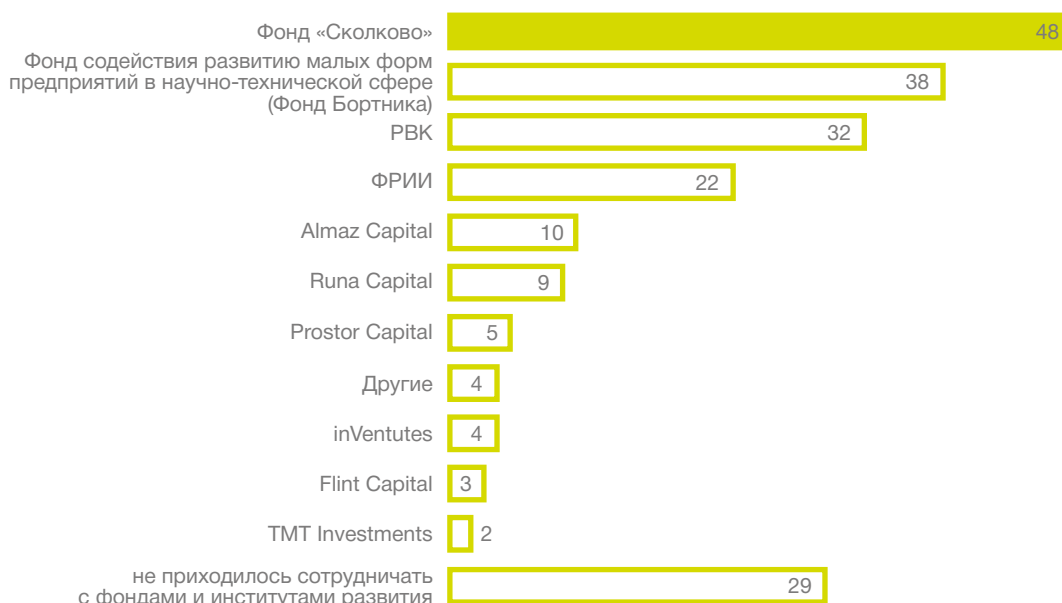
Более двух третей опрошенных в ходе исследования инновационных предпринимателей имеют опыт сотрудничества с институтами развития, и лишь 29% не приходилось иметь с ними дело (график 1). Почти у половины респондентов (48%) есть опыт сотрудничества с Фондом «Сколково». Также в число лидеров вошли Фонд Бортника (38%), РВК (32%) и ФРИИ (22%). Даже активные частные венчурные фонды заметно уступают

госструктурам по уровню включенности: Almaz Capital, Runa Capital, Prostor Capital, inVentures, Flint Capital, TMT Investments.

Практически все участники исследования – как представители экспертного сообщества, так и предприниматели убеждены, что ключевую роль в стимулировании технологического предпринимательства играет и должно продолжать играть государство.

Они признают, что сегодня государство фактически задает вектор и одновременно является страхующим игроком, стоящим за всеми процессами формирования технологического рынка. Так, именно государство создает институты развития, участвует в организации квазигосударственных венчурных фондов (фондов РВК и аффилированных с госбанками), помогает формировать спрос и предложение – при поддержке государства

График 1. С какими из перечисленных фондов и институтов развития вам приходилось сотрудничать?



% от опрошенных, любое количество ответов

«Законодательных проблем становится все меньше. За последние три года сделано несколько семимильных шагов навстречу более цивилизованному состоянию российского венчура»

открываются технопарки, бизнес-инкубаторы, развивается НИОКР в корпорациях с государственным участием и т.д.

До инновационного поворота и создания институтов инновационного развития предприниматели не проявляли особого интереса к инновационным проектам, «процветали простые бизнесы». По сути, именно государство взяло на себя финансирование начального этапа развития стартапов. Поскольку риски невозврата вложенных средств на ранней фазе слишком высоки, бизнес не был готов выступать в качестве полноценного участника на этой стадии. Поддержка государственных институтов позволила большему числу инновационных разработок выйти на рынок и большему количеству людей попробовать свои силы в инновационном бизнесе.

Сегодня большинство участников рынка согласны, что для полноценного развития экосистемы государству следует и дальше «держать руку на пульсе». Участники инновационной экосистемы ожидают от государства дальнейшего участия во всех направлениях формирования и регулирования рынка. Лишь 12% считают, что государство не должно вмешиваться в эти процессы. Прежде всего, от него ждут поддержки в финансировании: через институты развития государство должно устранять дисбалансы и предоставлять гранты (63%) (график 2). Оно также должно выступать в роли заказчика продукции технологических компаний (47%). И лишь в качестве инвестора государство воспринимают не более четверти предпринимателей (23%). Таким образом, предприниматели ждут от государства в первую очередь качественного **регулирования, финансовой поддержки (грантов) и формирования спроса на инновационную продукцию.**

Кроме того, в качестве регулятора рынка государство должно обеспечивать коммуникации его участников и равный доступ к инфраструктуре: «государство должно соединять инвестора и стартап, если это-

График 2. Как вы считаете, какой должна быть роль государства в экосистеме технологического предпринимательства в России в ближайшие годы?



% от опрошенных, несколько ответов

го нет, то все остальное бессмысленно», «задача государства – администрировать социальную инфраструктуру экосистемы», «нужно дать одинаковые возможности малому бизнесу и крупному». Другими словами, государство должно взять на себя роль стабилизатора процесса и долгосрочного гаранта правил игры, что крайне важно для венчурного бизнеса.

Также, говоря о стимулирующей роли государства для развития бизнеса, инвесторы и стартаперы в первую очередь имеют в виду налоговые льготы. По мнению экспертов, сделанного в этом направлении недостаточно.

Другой сферой прямой зависимости инновационного рынка от действий государства является **состояние нормативной базы**. Эксперты отмечали, что юридических проблем стало меньше после принятия с подачи институтов развития в 2011 г. двух законов, соответствующих мировой практике правового регулирова-

ния инновационной сферы, – «О хозяйственных партнерствах» и «Об инвестиционном товариществе».

Однако именно недостатки правовой базы по-прежнему являются самым серьезным тормозом развития технологического бизнеса в России.

Остро сказывается неурегулированность в сфере правовой защищенности венчурных инвестиций (график 3), в том числе и в связи с зарубежной юрисдикцией (преимущественно офшорной) значительной части российского бизнеса. С точки зрения инвесторов, их права недостаточно защищены. В результате российские фонды предпочитают регистрироваться, например, на Каймановых островах, а инвестировать в компании, зарегистрированные на Кипре.

Затруднения для венчурного инвестирования связаны и с расхождениями между российской и англо-саксонской правовыми системами. В РФ действует норма-

График 3. На ваш взгляд, какие проблемы российского законодательства более всего мешают развитию технологического бизнеса в России?



% от опрошенных, не более пяти ответов

«Очень важно, чтобы правовые основы при создании компании, которая планирует выйти на глобальный рынок венчурного капитала, совпадали с юридическими принципами потенциальных партнеров. Проблема в том, что рынки, на которых предпочитают работать венчурные компании – это, как правило, рынки английского права»

тивное право, в то время как англо-саксонская система опирается на прецедент. Такой вариант, по мнению респондентов, более гибкий и лучше приспособлен для инновационной активности. В этой юрисдикции отсутствует налоговая база и упрощена финансовая документация.

Многие компании испытывают проблемы при покупке импортного оборудования, особенно единичных уникальных образцов или материалов, из-за сложных процедур таможенного оформления, сертификации и т.д. Мешают инноваторам и «общий уровень бюрократии» (график 3), устаревшие отраслевые нормативы, низкий уровень защиты интеллектуальной собственности, неволяльное налогообложение и юридические проблемы при получении инвестиций.

Финансовая и инфраструктурная поддержка государства в существующих не вполне рыночных условиях оказывается крайне востребованной.

В ней больше всего нуждаются производственные бизнесы и стартапы на стадии выхода, так как им необходимо проводить испытания, закупать оборудование, расходные материалы, арендовать помещения для производства, склада и прочее или же искать покупателей в среде квазигосударственного крупного бизнеса.

«Сегодня не хватает инфраструктуры в первую очередь для промышленных стартапов, которым нужно где-то обкатать свои идеи и образцы продукции»

В свою очередь инвесторы (венчурные фонды) заинтересованы в государственном софинансировании венчурных проектов. Это отчасти компенсирует им риски и сделает для них подобные инвестиции привлекательнее. Для бизнес-ангелов в России в отличие от других стран не предусмотрены налоговые или какие-либо иные льготы, что не способствует увеличению их числа, оставляя многих подороженных в госакселераторах стартаперов без рыночной поддержки – не только финансовой, но и в части развития компетенций.

Ведущую роль на рынке венчурных инвестиций в РФ играют структуры, прямо или косвенно созданные государством и распределяющие государственные средства. Прежде всего, это Российская венчурная компания (РВК), Фонд «Сколково», Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), отчасти РОСНАНО, на региональном уровне – Московский посевной фонд и др.

При этом, по оценке экспертов, качество работы этих структур со временем улучшается, подчеркивалось, что они «гибкие, прислушиваются к критике и корректируют свою деятельность».

«Одна из существенных проблем подобного рода структур – необходимость обязательно раздать все выделенные им средства. Например, ФРИИ должны «освоить» полученные ими деньги: даже если уже некому раздавать, – а уже некому – все равно кого-то надо найти»

Пассивность бизнес-ангелов

Эксперты упомянули активность по покупке стартапов нескольких ведущих российских корпораций – «Яндекса», «Рус-Гидро», ОМЗ, а также работу по созданию венчурных фондов и взаимодействию со стартапами Сбербанка и Альфа-банка. Однако в целом существенным ограничивающим фактором развития технологического предпринимательства в России является крайне низкая вовлеченность в него крупных российских компаний, часть из которых является участниками глобальных рынков. Если бы российские корпорации осуществляли работу по мониторингу и отбору разработок через инструменты открытых инноваций, то технологические компании были бы ориентированы не на мировые тренды, а на удовлетворение спроса на технологии

в рамках российского корпоративного сектора. Именно низкие амбиции в области глобальной конкурентоспособности российского корпоративного сектора приводят к отсутствию спроса на российские стартапы внутри страны и оставляют их один на один с высококонкурентным глобальным спросом.

В этой ситуации для формирования спроса, как со стороны корпораций, так и венчурных фондов на проекты в сфере инновационного производства необходимо содействие государства и институтов развития. Причем не только в форме финансирования для требующих временных и материальных ресурсов разработок, но и в виде налоговых льгот и коррекции законодательства.

«К сожалению, в России не сложилась культура инвестирования в стартапы, культура exit-ов, в том числе. Корпорациям проще переманить команду и создать продукт внутри компании, нежели стать инвестором следующего раунда. Это основная проблема, требующая внимания и работы»

«Корпорациям не нужны инновации, контракты с малыми предприятиями. Там зашкаливает коррупция. Ну, какой институт развития может повлиять на «ГАЗПРОМ» или «РОСНЕФТЬ», чтобы они заметили стартап?»

Перспективы бизнес-ангелов

Ситуация в этой части рынка венчурного инвестирования достаточно противоречива. Прежде всего, многие эксперты отмечали, что бизнес-ангельство – процесс сложный, а в России это относительно новое и пока малоразвитое явление. К тому же на инвестиционные стратегии в настоящее время влияет и неблагоприятная рыночная ситуация.

Кризис подрезает крылья ангелам.

Безусловно, кризис приносит атмосферу неопределенности и повышенные риски в сферу частных инвестиций. Но и

в этом случае ситуация выглядит неоднозначной. Так, если в стабильной экономической ситуации главным тормозом развития бизнес-ангельского инвестирования в России считалось наличие на рынке более привлекательных объектов для вложений: недвижимости, акций сырьевых компаний, финансового сектора и прочего, то теперь, из-за кризиса, эти возможности сократились. В связи с чем часть инвесторов готова вкладываться в новые направления.

«Ситуация на рынке серьезно изменилась из-за возросших рисков. Венчурные инвестиции – очень рискованный бизнес сам по себе, а если еще умножить это на страновые риски, рынок становится неприемлемым для инвесторов. Объем инвестиций в принципе снижается, длинных денег нет, банковские кредиты слишком дороги»

Вместе с тем многие эксперты видят главный риск для развития бизнес-ангельского движения в росте макроэкономической неопределенности.

Непрозрачность. Еще одна проблема связана с неразвитостью и закрытостью этого сектора инвестирования, который по своей природе менее формализован, чем фонды. Большинство бизнес-ангелов предпочитают не афишировать участие в сделках, поэтому конкретное их число в России неизвестно, и стартапы иногда испытывают трудности с их поиском.

«У бизнес-ангелов, как правило, нет ни бренда, ни имени. Их нужно искать. Непрозрачность этого рынка очень высокая»

Такой подход к деятельности в сфере частных инвестиций продиктован не в последнюю очередь и особенностями национального бизнеса, связанными с непрозрачностью происхождения капиталов, значительной ролью теневых и полутеневых схем.

Значительная часть предпринимателей, уже состоявшихся как бизнес-ангелы, сегодня переезжают сами и переводят свои бизнесы за рубеж. Причина не только в экономической нестабильности, но и в несовершенстве законодательства, которое не позволяет структурировать

сделку так, как бизнес-ангел считает необходимым, чтобы не разориться вместе с инвестируемым стартапом.

Существуют довольно пессимистические оценки относительно перспектив бизнес-ангельства в мире в целом.

«Похоже, бизнес-ангельство по всему миру будет несколько схлопываться. В венчурный бизнес инвестируют очень много непрофессионалов, а это всегда плохо»

Респонденты отмечают недостаток длинных денег в инновационной сфере. На Западе это прежде всего деньги пенсионных фондов, у нас же пенсионным фондам запрещено инвестировать в венчурные фонды.

Инфраструктура для бизнес-ангелов.

Как показали результаты исследования, бизнес-ангелы остро нуждаются в системе консалтинговой и информационной поддержки, помощи в экспертизе проектов, повышении квалификации и пр. Однако соответствующие отраслевые союзы пока не могут решить этих задач, поскольку находятся в стадии становления. Единственное профессиональное объединение, действующее в РФ на федеральном уровне, – Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА), вызывает у экспертов неудовлетворенность («много нареканий»). Среди основных причин недовольства низким качеством работы – слабая отстроенность основных процессов профессиональной ассоциации, в частности программы сертификации, возможности регулярных тренингов, вопросов методической поддержки и др.

Помимо НАБА с бизнес-ангелами работают и институты развития – как «Сколково», так и РВК. Здесь процесс взаимодействия и поддержки находится на заметно более высоком уровне.

«Инвесторы разбегаются в разные стороны: Рябенький, Воронич, Мацанюк. Что ими движет? Насколько я могу понимать их мотивацию, это все-таки не работа институтов развития, а скорее общий законодательный и инвестиционный фон»

«Надо отдать должное обучающим мероприятиям РВК, где более продвинутые бизнес-ангелы делятся своим опытом с начинающими. Налицо движение вперед. Если в 2013-м году эксперты только думали, как же заставить ангелов инвестировать совместно, то в 2014-м синдицированные сделки вошли в практику»

Проблемы законодательства. Основными проблемами в этой сфере респонденты назвали недостатки системы налогообложения, в том числе отсутствие понятия синдицированных сделок, которое позволило бы учитывать неравномерность получения прибыли при венчурных капиталовложениях. Сегодня, если несколько проинвестированных компаний разорились, никто не компенсирует част-

«Сколковский клуб бизнес-ангелов, выросший просто из приглашений инвесторов на питч-сессии резидентов, теперь настоящий экспертный клуб, с постоянным составом участников и тщательным анализом проектов»

ному инвестору затрат. Но в случае если одна компания оказалась прибыльной, то налоги на прибыль платятся в полном объеме, без учета предшествовавших финансовых потерь.

Эксперты отметили неясности в законодательстве и правоприменении. Недовольство вызывают сложности юридического оформления предприятий, поиска для них юридических адресов и т.д. Барьерами для бизнес-ангелов является негибкость таких организационно-правовых форм, как ООО, НИПы при вузах. При создании ООО инвестирование связано с изменением состава учредителей, при формировании НИПов размывается доля вузов в капитале новой технологической компании. И то, и другое обстоятельство вызывает сложности в работе и не способствует инвестированию в подобные проекты. Участники рынка считают, что необходимо упрощение процедур и их юридического оформления.

Негативно была оценена и защита прав миноритарных акционеров: во всем мире бизнес-ангелы приобретают в стартапах, как правило, не контрольный, а блокирующий пакет.

Также респонденты обращали внимание, что, несмотря на изменения в гражданском законодательстве, по-прежнему остро стоит вопрос защиты интеллектуальной собственности.

«И российское законодательство, и правоприменительная практика в сфере защиты интеллектуальной собственности очень сильно отстают от Европы и Америки»

5. ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ БОЙ С ТЕНЬЮ

Эксперты сходятся во мнении, что сегодня институты развития выполняют важную посредническую роль между государством и стартаперами. Через них предприниматели получают доступ к разным программам господдержки – от образования до коммерциализации разработок.

Вместе с тем четко определенных критериев эффективности институтов развития сегодня нет, не сформулированы ключевые показатели их деятельности. Устранить этот пробел и увязать цели отдельных институтов с глобальными интересами государства – одна из первоочередных задач.

Общепринятые методологии оценки успешности инновационно-венчурного рынка опираются на динамику числа попадающих в сети акселераторов и бизнес-ангелов стартапов; продаж успешных компаний; количеству бизнесов, выходящих на мировой рынок; количеству вы-

ходов через стратегических инвесторов или IPO, а также по объему привлеченных средств зарубежных инвесторов. Ни один из этих показателей сегодня не вменен как целевой российской инновационной системе, поэтому эксперты, оценивая эффективность ИИР, предлагали собственные ориентиры. Например, некоторые считают, что главная задача институтов развития – вовлечь как можно больше предпринимателей в инновационную среду, и рост такой заинтересованности налицо. Другие же называют «единственным критерием успешности «выходы» из сделок» и заявляют, что говорить об эффективности институтов развития преждевременно.

«Все должно строиться, отталкиваясь от целевых показателей. И это должны быть не просто инициативы «Сколково» или Министерства экономического развития, а своего рода KPI, задаваемые стратегией страны. По сути, речь идет о сложной системе планирования, в которой предприниматель соотносит свои действия с возможностями государства»

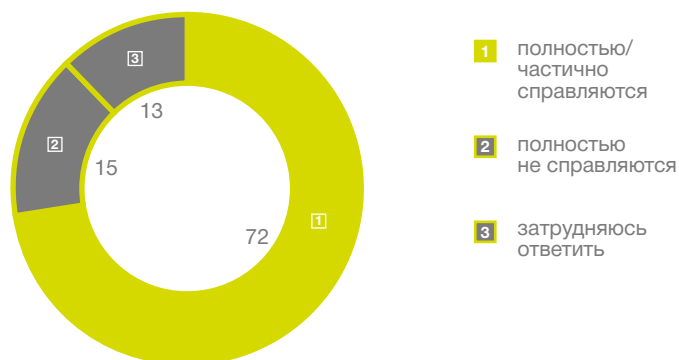
«Если брать наши институты развития, то «выходы» из сделок очень редкие и не очень эффективные. Это касается и РВК, и РОСНАНО. В «Сколково», как в самом молодом институте, пока, может быть, рано ждать больших выходов»

«Кипы бумаг утомляют, хотя, наверное, «Сколково» тоже можно понять, у них свой контролер – Счетная палата. Какая альтернатива? Должно быть понимание всего государства, что институты развития и стартапы – это не отмывание денег, а все-таки высокорисковые инвестиции, высокорисковые вложения»

По мнению многих, эффективность ИИР снижает усложненная система отчетности, которой они вынуждены следовать, поскольку используют бюджетные средства. Созданные по модели госорганов институты развития в отсутствие долгосрочных целей оказываются одновременно под пристальным вниманием правоохранителей и огнем критики партнеров. Последние, впрочем, не склонны недооценивать их усилия и в целом позитивно оценивают итоги их деятельности.

На прямой вопрос предпринимателям о том, как они по своему личному опыту оценивают работу российских институтов развития, 72% респондентов дали положительные отклики (график 4).

График 4. Как вы считаете, в целом существующие институты развития справляются или не справляются со своими основными функциями в экосистеме технологического бизнеса?



% от опрошенных



В ПОРЯДКЕ ЛИ КОМПАС: ЧЕГО ЖДУТ ИНВЕСТОРЫ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ОТ ИИР?

Стимулирование спроса на инновации.

Ключевой проблемой в деятельности институтов развития эксперты назвали недостаточное стимулирование ими спроса, в первую очередь – со стороны крупных корпораций.

«К сожалению, я не знаю примеров, когда бы наши серьезные государственные компании адаптировали какие-то инновации»

Вместе с тем ряд респондентов отметили, что видят работу в этом направлении. Например, в «Сколково» представители отраслевых компаний могут встречаться со стартаперами, и это реальный шанс заинтересовать корпорации без бюрократических проволочек.

Многие эксперты высказались за то, чтобы институты развития помогли стартаперам и инвесторам войти в закрытую сферу военно-промышленного комплекса, где сосредоточены наиболее значимые

«Что касается «Сколково», то инициатива интересная, у нас очень много компаний в портфеле являются участниками «Сколково». Здесь, конечно, самые большие плюсы – это привилегия особой экономической зоны, налоговые привилегии. Сама идея собрать в одном месте и построить комьюнити инноваторов, комьюнити директоров очень продуктивна. Но, наверное, надо дожить до того момента, когда все начнет работать в полную силу. Сейчас оценивать сложно, жаль, что дело так медленно движется»

финансовые ресурсы. И роль ИИР в этом случае будет сводиться к помощи в упаковке идеи.

«Есть Фонд перспективных исследований, есть Агентство стратегических инициатив. Не важно, кто именно, но кто-то должен взять на себя решение проблемы открытых инноваций для закрытой области ОПК. Это было бы серьезным подспорьем предпринимателям, ведь там гигантские финансовые ресурсы»

Серьезным направлением деятельности ИИР должно стать лоббирование интересов участников технологического предпринимательства перед государством. Игроки рынка отмечают, что для этого не требуется финансовых ресурсов, достаточно убрать препоны, излишнюю бюрократизацию, сделать бессмысленной коррупционную составляющую.

В ходе исследования были озвучены предложения, которые позволят, по мнению респондентов, дополнительно стимулировать спрос на инновации со стороны корпораций. Например, институты развития могли бы проводить специальные демонстрации новых технологий в рамках демо-дней для профильных директоров компаний по примеру ряда американских акселераторов. Это позволит IT-директорам, директорам по развитию крупных компаний знакомиться с новинками и основными тенденциями на рынке в их отрасли.

Также респонденты предложили институтам развития заняться созданием компаний, которые позволят интегрировать небольшие инновационные бизнесы в корпорации.

Финансовая поддержка: необходимость или развращение? Результативность финансовой поддержки (включая налоговые льготы) вызывает в экспертном сообществе диаметрально противоположные оценки. Часть – крайне высоко оценили ее роль для развития инновационного предпринимательства. При этом другие считают ошибкой делать ставку на дополнительное финансовое стимулирование. Государственные гранты, по их мнению, скорее развращают стартаперов, а налоговые льготы не являются критическим фактором успеха или неуспеха на ранних этапах развития бизнеса. Наиболее критически настроенные противники грантов говорят о появлении целого поколения «грантоедов» – предпринимателей, которые не заинтересованы в выводе на рынок новых продуктов или услуг, а видят единственную цель своей деятельности в получении госинвестиций.

В целом эксперты едины во мнении, что финансовая поддержка в любом случае не должна быть основной проблемой, решаемой институтами развития.

Патентная поддержка. Ее важность отмечают в основном более опытные игроки рынка. Положительные отзывы респондентов заслужил Центр интеллектуальной собственности «Сколково», также упоминались инициативы РВК и РОСНАНО. Хотя многие стартаперы не осознают необходимости патентов.

Образовательные программы. Эту сторону в работе ИР эксперты практически единодушно оценили очень высоко. По мнению большинства, уже сейчас институты успешно помогают новичкам освоить роли бизнесменов и основателей компаний.

График 5. Как вы считаете, каковы основные функции институтов развития в экосистеме технологического бизнеса в России?



% от опрошенных, не более трех ответов

«Эффективнее всего институты развития формируют сознание участников рынка»

Контакты с региональной властью.

Соглашаясь с важностью региональной политики ИИР, некоторые эксперты даже выразили мнение, что без инициатив со стороны институтов развития на местах «вообще ничего не происходило бы».

Закономерно, что оценки стартаперов и экспертов (инвесторов) относительно первоочередных задач ИИР отчасти разнятся. Так, респонденты из числа стартаперов придавали наибольшее значение таким формам поддержки со стороны ИИР, как деньги, связи (в отраслях и регионах), инфраструктура и мероприятия. Инвесторы же считают, что инфра-

структура в целом уже сформирована, а графики мероприятий ИИР излишне насыщены, что отвлекает проектные команды от непосредственной работы над продуктами. Также большинство инвесторов критически настроены в отношении прямого финансового содействия стартапам. При этом явной недоработкой ИИР они считают пассивность их в вопросах законодательных инициатив и отраслевого лоббирования.

По общим ощущениям экспертов, инновационная экосистема в РФ подошла к новому этапу развития – этапу корректировки задач и отладки уже работающих механизмов. Свои акценты в решение этой задачи внес экономический кризис.

График 6. Оцените, как институты развития работают по каждому из направлений деятельности.



% от опрошенных, один ответ на каждой строке

«Нужно переформатировать институты развития: время, когда надо было просто раскачивать весь пласт людей, завершилось, теперь необходимо помогать самым эффективным. Мы должны на чем-то сфокусироваться, обсудить приоритеты, кто и за что будет нести ответственность. Иначе никаких результатов в ближайшее время не увидать»

Главным условием перехода экосистемы на новый уровень эксперты называют более эффективное взаимодействие участников. В первую очередь – стартаперов с частными инвесторами.

Всегда на связи. По мнению респондентов, институтам развития следует сосредоточиться не на финансировании стартапов, а на информационной и публичной поддержке как стартаперов, так и инвесторов, а также на развитии функции коммуникатора между всеми участниками.

Частные инвесторы заинтересованы в дальнейшем развитии программ обучения, развитии клубных форматов взаи-

модействия, образовательных программ, семинаров и предпринимательских курсов.

Дотянуться до регионов. Другая важнейшая задача институтов развития – наполнить жизнью партнерские сети на местах, усилить взаимодействие с регионами, где за последние годы были созданы многие элементы инновационной инфраструктуры. По мнению экспертов, в регионах остро ощущается отсутствие стратегического видения и квалифицированных управленческих команд, которые запустили бы инновационные процессы.

«В регионах настоящий вакуум в понимании того, что значит инновационная экономика и как можно помочь своим стартаперам. Федеральный уровень сегодня выглядит намного компетентнее, намного грамотнее»

«Роль ИИР в регионах сейчас скорее методологическая, консультационная, нетворкинговая. Действительно оказывается, что деньги не так важны, как это ни удивительно»



6. ЧТО НА РЫНКЕ?

Пессимизм и оптимизм предпринимателей и инвесторов

Взгляд на рынок российского технологического предпринимательства не столь оптимистичен, как на экосистему в целом. По мнению экспертов, этот рынок только начинает складываться, причем создается во многом сверху, по инициативе государства. Спрос на продукты инновационного бизнеса в экономике отчасти определяется политической модой, попыткой копировать западные тренды.

Бизнес-молодость. Венчурный бизнес в России пока не успел сложиться, так как для этого не хватило времени. Среди инвесторов мало частных игроков, преобладают государственные фонды или фонды с государственным участием.

«В РФ практически нет серийных венчурных фондов, открывших вторую, третью, четвертую очередь. Это даже исторически невозможно, так как реально все запустилось 10 лет назад»

«Особенность российского венчурного рынка в том, что он конкурирует с традиционными инвестициями. В США доходность по банковскому депозиту составляет 5% годовых, а примерная индикативная доходность для инвесторов венчурных фондов – 30% годовых. Зато у нас это может быть разница между 20% и 30%»

Невенчурная доходность. Некоторые эксперты назвали тормозом для развития венчурных инвестиций тот факт, что доходность венчура ненамного больше доходности традиционных инвестиций.

Законодательная незащищенность. Однако основные претензии со стороны инвесторов сводились к незащищенности инвестиций, вложенных в технологическое предпринимательство именно в России. Виной тому, по мнению инвесторов, – наше законодательство: противоречия между ГК и корпоративным законодательством, а также Трудовым кодексом.

«Наверное, самая большая коллизия заключается в том, что появился разрыв между Гражданским кодексом и профильным корпоративным законодательством. Изменения ГК вступили в силу, но никакого развития в нормативных документах, законе об ООО они не нашли. Практически никак не урегулированы вопросы опционов»

Кроме этого, эксперты отмечают отставание трудового права от реалий жизни: в частности, срочные контракты уже существуют, но в судебной практике при возникновении спора их признают бессрочными.

«На базе результатов научной деятельности института, где я работаю, открыто более 15 компаний. Но ни одна из них не создана с использованием той законодательной базы, которая с большим трудом и огромными спорами разрабатывалась Министерством образования и науки, Госдумой и другими институтами. Принятые законы абсолютно нерабочие»

Законодательство не помогает и стартаперам при создании новых бизнесов.

Борьба с коррупцией. Неэффективные способы борьбы с коррупцией эксперты назвали еще одним камнем преткновения. С одной стороны, это приводит к обвинениям в аффилированности (конфликте интересов) бизнес-компаний с НИИ, университетами и другими материнскими структурами. А с другой – не влияет на практику принятия многих решений на основании личных связей. Если за рубежом за или против нового продукта работают рыночные механизмы, то в России многое решают знакомства, возможности договориться и продвинуть. Более того, по мнению ряда экспертов, в рамках борьбы с коррупцией ставятся барьеры, которые не учитывают специфики коммерциализации разработок, что обнуляет усилия ориентированных на рынок игроков.

«Борьба с коррупцией – гигантский тормоз на пути к коммерциализации интеллектуальной деятельности. Представьте, вы выводите знания из науки, создаете на их базе бизнесы, а потом эти бизнесы не могут работать с материнскими структурами, чтобы их не обвинили в аффилированности со всеми вытекающими последствиями»

IT-перекос. Очень многие респонденты отметили крен рынка в сторону сегмента IT, а также медиа- и социальных инициатив в ущерб производственному сектору экономики, в котором пока нет ярких историй успеха. В последние несколько лет частные инвесторы стали больше внимания уделять фармацевтической отрасли, в то время как индустриальный сегмент по-прежнему испытывает острую нехватку инвестиций. Это происходит не только из-за достаточно длинного цикла возврата инвестиций, но и в силу невысокого качества проектов.

График 7. Как бы вы оценили состояние венчурного инвестирования в России?



% от опрошенных

Кризис и национальный характер

Текущее замедление роста рынка венчурного инвестирования в совокупности отметили 26% респондентов-предпринимателей. С учетом общего макроэкономического фона такие цифры свидетельствуют о том, что пока участники рынка еще не в полной мере ощутили негативное влияние кризиса. Кроме того, докризисные высокие темпы роста венчурных инвестиций в России, тем не менее, не позволили сформироваться достаточной базе, и потому планка падения невысока. Эксперты, говорившие о спаде, в первую

очередь ссылались на последствия санкций, стагнации российской экономики и общей политической неопределенности.

Рассуждая об особенностях национального рынка, более половины респондентов (51%) сделали ударение на отставание России от инновационно-развитых западных и восточных стран. Наличие такого мнения вполне ожидаемо и соответствует экспертным заключениям о том, что экосистема инноваций не заработала на полную мощность. Еще одно принципиальное отличие российского рынка его

График 8. Что из перечисленного можно отнести к особенностям российского рынка технологического предпринимательства и венчурного инвестирования?



% от опрошенных, любое количество ответов

непосредственные участники самокритично видят в установке предпринимателей и стартаперов на быстрые деньги, а не на долгосрочное развитие – построение успешных компаний (43%).

В качестве позитивных сторон респонденты чаще всего упоминают существенную роль государственных грантов и программ в поддержке стартапов (Фонд «Сколково», Фонд Бортника, РВК) – 38%, а еще 18% – распространение акселерационных программ. Таким образом, позитивные характеристики отрасли чаще всего ассоциируются с деятельностью институтов развития. При этом конкретные благоприятные сдвиги в сфере спроса, инвестиций, инфраструктуре рынка замечаются пока достаточно редко. Только четверть участников опроса отмечают освоение западных моделей рынка (26%), еще 15% говорят о появлении специализированных фондов, усложнении структуры рынка. И лишь каждый десятый (13%) сообщает о росте интереса крупных компаний к НИОКР и технологическим проектам, что скорее характеризует крупный бизнес, неохотно инвестирующий в перспективные проекты.

Кризис – плюсы и минусы. В оценках последствий кризиса и макроэкономической ситуации на экосистему и рынок инноваций респонденты в значительной мере отталкивались от личного опыта. Так, например, в экспертной среде не наблюдается фронтального пессимизма в связи с общеэкономическим кризисом и санкциями. Некоторые эксперты скорее отмечают (и ожидают) и положительные последствия кризиса, в частности, рост качества стартапов под воздействием конкуренции.

Однако в целом кризисная ситуация оказывает на развитие венчурного рынка двойственное воздействие. Так, очевид-

но, что стало меньше свободных ресурсов, поскольку частные инвесторы заняты поддержанием на плаву собственного бизнеса.

Из-за неопределенности общеэкономической ситуации многие отмечают замедление всех процессов, хотя постепенно резкая негативная реакция на кризис уже проходит, ее сменяют адаптационные сценарии поведения.

«Мы видели замедление на рынке в конце года, когда все испугались и не понимали, что будет дальше. Постепенно шок проходит и все коммитменты, которые люди притормозили, заново возвращаются на рынок, деньги идут в проекты»

Вместе с тем говорить о появлении характерных антикризисных стратегий нельзя, – в основном эксперты заняли выжидательную позицию. Например, сокращение инвестиций по-разному ощущается игроками рынка в зависимости от масштаба бизнеса и стадии развития проекта. На малых бизнес-проектах кризис серьезным образом не сказывается, а наиболее уязвимыми оказываются те проекты, которые выходят на новую стадию инвестирования и могут столкнуться с дефицитом дальнейшего финансирования. Эксперты отметили назревание дефицита спроса на компании-реципиенты инвестиций, вследствие чего большее число проектов не сможет пройти «долину смерти».

«Я не жалею о кризисе. С кризисом ничего не ухудшилось, количество стартапов только выросло»

«Наметился опасный тренд. Дефицита инвесторов на предпосевной, посевной стадии нет, но так как заинвестировали много проектов, то могут возникнуть трудности на следующих раундах»

«Может, на не очень большие доли, но бюджеты сократились абсолютно для всех. Еще одна проблема, так или иначе связанная с санкциями, – перебой некоторых налаженных схем международного сотрудничества»

Неопределенность экономической ситуации, в том числе колебания валютного курса, сказывается на долгосрочных проектах, а также проектах, требующих более масштабного финансирования: сокращаются объемы инвестиций, сокращаются горизонты планирования.

Отмечается также тенденция бегства стартапов, инвестиций и бизнес-ангелов из России в страны Евросоюза и в США, где, по мнению респондентов, законодательство и налогообложение в большей степени благоприятствует рискованным инвестициям.



График 9. Какие негативные проявления кризиса в целом вы можете отметить?



% от опрошенных, любое количество ответов

«Есть поводы для тревоги – проекты и инвесторы начали активнее уезжать, то есть уходят знания, уходит энергетика этих людей»

Вместе с тем в настоящее время эта тенденция еще не стала определяющей, поэтому задача удержания тех стартаперов и инвесторов, которые готовы продолжать работать в России, становится первоочередной. И в первую очередь следует создавать более благоприятную среду.

Кризисный отбор. Как и в любой борьбе, трудности могут победить самые лучшие игроки. Исследование показывает, что

панических настроений среди представителей инновационных компаний пока нет. Констатируя сложное положение на рынке, они, тем не менее, демонстрируют и определенный оптимизм, прежде всего надеясь на рост внутрироссийских, в меньшей степени – ориентированных на восточных инвесторов проектов.

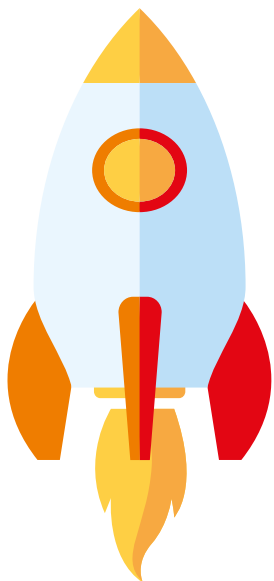
70% респондентов из числа предпринимателей, отвечавших на блок вопросов о текущей экономической ситуации, признали, что в России есть экономический кризис.

На вопрос о том, какие негативные последствия кризиса ощутили сами предприниматели, большинство отметили падение спроса на продукцию и услуги (40%) и сложности в привлечении инвестиций (39%). Проблемы с закупкой

График 10. Какие позитивные проявления кризиса вы можете отметить?



% от опрошенных, любое количество ответов



иностранным сырьем, комплектующими и оборудованием с кризисом и санкциями связали 36%, хотя, с точки зрения экспертов, как уже отмечалось, источник проблемы здесь не столько в кризисе, сколько в законодательных ограничениях (график 9).

Финансовый блок негативных последствий кризиса (проблемы банковского финансирования, недостаток оборотных средств, сокращение выручки) по значимости оказался лишь во втором ряду проблем – их отметили около четверти опрошенных.

Также для некоторых реальностью стало прекращение сотрудничества с некоторыми зарубежными клиентами, сокращение бюджетов компаний-клиентов на покупку услуг стартапов.

Показательно, что в предпринимательской среде встречается мнение, якобы экономический кризис служит скорее для оправдания низкой эффективности своей деятельности, чем создает реальные препятствия для нее.

«Большинство окружающих партнеров и клиентов верят в кризис, используют его в качестве оправдания низкой эффективности своего бизнеса и отсутствия работы с рисками»

Общую атмосферу дополняет тот факт, что участники опроса видят и немало позитивных проявлений кризиса. Лидирующим аргументом является мобилизация предпринимателей и рост мотивации к повышению эффективности бизнес-моделей («трудности отбирают сильнейших») (39%).

Если 40% почувствовали падение спроса на свои товары и услуги (график 9), то 24% предпринимателей отметили обратную тенденцию – рост спроса на внутреннем рынке (график 10). Из положительных последствий были названы и появившиеся возможности нанять новых, более квалифицированных сотрудников (19%), занять новые рыночные ниши вследствие ослабления конкурентов (19%), укрепить позиции работодателя (18%).

Независимые эксперты тоже увидели и вполне позитивные последствия от кризиса и санкций. В частности, сужение традиционных возможностей для прибыльных инвестиций делает стартапы интересным объектом для перспективного инвестирования. Отмечается также рост интереса предпринимателей к государственным фондам, так как частные венчурные структуры сворачивают инвестиционную активность:

«Практически все коммерческие фонды, за исключением крупных, заморозили инвестиции. Но есть плюс: глядя на это, соискатели начали активно смотреть на госфонды. Многие раньше не хотели связываться с государственными деньгами, считая, что там достаточно тяжелый учет, высокая степень ответственности. Теперь поток проектов увеличивается. Госфонды активизировались, выделяют больше средств. Сейчас хорошее время»



Сценарии развития рынка: кто куда?

Эксперты не исключают как оптимистический, так и пессимистический сценарии дальнейшего развития венчурного рынка и среды для технологического предпринимательства.

Пессимистический сценарий: brain & money drain. Пессимистические оценки в большей степени относятся к краткосрочным прогнозам и в значительной степени связаны с прогнозами бегства венчурных инвестиций и проектов за рубеж – как на западные, так и на азиатские рынки. Наибольшей популярностью для эмиграции среди российских технологических предпринимателей пользуются страны Балтии, США, Израиль, Сингапур, страны Юго-Восточной Азии.

«Есть риск, что инвестиции в проекты, нацеленные только на российский рынок, будут падать. Инвестиции в российские компании, но ориентирующиеся на глобальный рынок, будут поддерживаться. Однако таких компаний немного»

«Венчурный бизнес будет расти, только не в России. То есть российские стартапы будут развиваться в других юрисдикциях. И российские деньги будут работать там же. Потому что наше законодательство не приспособлено для венчурной индустрии»

Оптимистичный сценарий: адаптация к «безвоздушному пространству». Среднесрочные прогнозы более оптимистичны. Однако респонденты ставят возможность их реализации в зависимость от развития экономической и политической ситуации в стране. К положительным факторам эксперты относят заявленный курс на импортозамещение, понимание в государственных органах и в ИИР необходимости инвестиций в науку и технологии. Кроме этого, звучат определенные надежды и на возобновление международного сотрудничества.

Многие эксперты обращали внимание на то, что для успешного развития технологическое предпринимательство должно стать самовоспроизводящейся системой, т.е. инвесторы должны получить деньги от «выходов» и вложить их в новые проекты. Однако реализация этого сценария сегодня выглядит маловероятной, поскольку внутренний рынок не имеет емкости для обеспечения «выходов», а качественных проектов глобального уровня – единицы. Денег на рынке недостаточно даже для воспроизведения структуры тех фондов, которые уже работают. Частные инвесторы, не видя отдачи от венчурных вложений, существенно снизили активность. Государство не спешит вкладываться, с одной стороны, испытывая явный дефицит ресурсов, и, с другой, считая свою задачу по запуску экосистемы инноваций выполненной.

Кто сможет расти? Мнение респондентов о том, какие компании могут стать драйверами развития рынка, разделилось. Большинство опрошенных считают, что ими должны стать проекты, связанные с реальным сектором, с импортозамещением. Именно это направление они считают наиболее перспективным, поскольку необходимость возрождения или создания внутрироссийских производств и продуктов вызовет интерес к инновациям, стартапам, которые позволят сделать производство более конкурентоспособным.

В то же время ряд респондентов утверждают, что драйверами развития по-прежнему останутся IT-проекты, которые не требуют существенных инвестиций, могут развиваться без помощи государства и обеспечивают быструю отдачу (оборачиваемость) вложенных средств. Кроме того, IT-проекты мобильны, востребованы конечными потребителями и легко масштабируемы.

Предприниматели: мыслят глобально, опасаются локально. Представители инновационных компаний сегодня преимущественно делают ставку на внутренний рынок. Хотя почти половина респондентов полагают, что в ближайшие год-два рынок замрет в ожидании изменения общеэкономической ситуации, 27% прогнозируют тенденцию к закрытости, ориентацию преимущественно на развитие рынка

внутри страны (график 11). Об ориентации на иностранный капитал и зарубежные модели ведения бизнеса и инвестирования говорят 18% опрошенных. При этом практически одинаковыми оказались ожидания притока западного и азиатского капитала.

В целом же и эксперты, и предприниматели с наибольшей тревогой ждут спада инвестиций в течение ряда ближайших лет (34%). В сценариях развития доминирует надежда на российский капитал: более четверти (28%) уверены, что проектов с российским финансированием станет больше, в то время как с западным, напротив, уменьшится. «Восточных» инвестиций ожидают 17% респондентов, а около 8% полагают, что ситуация не изменится (график 12). Подавляющее большинство респондентов считают, что приток западных инвестиций на российский венчурный рынок практически прекратится.

«В 2014 году наметился новый тренд: на смену «легким» проектам, которые жили в основном за счет медийной составляющей и действий биржевого характера, сейчас приходит интерес к промышленным разработкам»

Таким образом, в предпринимательской среде помимо ставки на внутренние ресурсы наблюдается, хотя и умеренный, но все же отчетливый восточный разворот. Свою роль в формировании этих ожиданий играет как режим санкций, существенно осушивших поток западного капитала, так и популяризация опыта технологического

График 11. Как вы считаете, в каком направлении будет развиваться рынок технологического производства и венчурного инвестирования в России в ближайшие год-два?



% от опрошенных

чуда азиатских стран, которое кажется многим экспертом применимым для воспроизводства в России. Ничтожная доля тех, кто ожидает западных инвестиций, говорит о понимании необратимости последствий, наступивших в отношениях с развитыми западными экономиками, по крайней мере, в среднесрочной перспективе.

В сценариях развития технологического предпринимательства одним из ключевых факторов является соотношение

глобальных и локальных рынков. Предприниматели демонстрируют довольно сбалансированную позицию: более половины участников опроса (55%) считают наиболее перспективным поддержку проектов, равно нацеленных на внутренний и внешние рынки (как западный, так и восточный). О приоритете внутреннего рынка в этом контексте говорят в два раза реже (22%) (график 13).

График 12. Как вы считаете, в ближайшие несколько лет на рынке венчурного инвестирования будет...



График 13. Если говорить о развитии технологического предпринимательства в России в целом, то какое направление является, на ваш взгляд, наиболее перспективным?



Как развить спрос, или как найти выход?

Инновационное сообщество единодушно фиксирует сегодня недостаток спроса – как на высокотехнологичные продукты, так и на стартапы в качестве объектов инвестиций со стороны отраслевых инвесторов. Особенность текущей ситуации состоит в том, что в условиях ужесточившейся общеэкономической конъюнктуры резко выросли требования к качеству проектов. Возможность получить инвестиции под идею в условиях жесткого рынка снизилась до минимума, что приведет к вымыванию (вытеснению в другой сегмент) с рынка проектов, не имеющих четкой траектории коммерциализации разработок. В условиях низкой интенсивности процессов слияний и поглощений, а также фактически замороженного биржевого рынка минимизировать свои потери смогут инвесторы, которые вложились в проекты с достаточной операционной прибылью.

Правильное лобби от ИИР. Один из путей повышения спроса – в более активном лоббировании институтами развития интересов технологического предпринимательства в госорганах. В частности, это крайне важная задача для сферы биомедицинских технологий, где необходимы средства на проведение клинических исследований, обеспечение этапа мелкосерийного производства.

Дефицит историй успеха. Другим важным фактором стимулирования спроса, с точки зрения многих экспертов, могла бы стать популяризация историй успеха, которых пока крайне мало в материальном секторе. Для дальнейшего развития рынка необходимо, чтобы государственные и частные фонды перестали отчитываться проектами на стадии входа и смогли показать, что проекты, наконец, переходят в стадию выхода. Именно это даст фондам новые возможности и обеспечит воспроизводство процесса. Формирование российского «списка NASDAQ» позволило бы послать сигнал инвесторам о том, что в эти отрасли имеет смысл вкладывать средства.

Недостаточная коммерциализация разработок. Кроме того, сдерживающим фактором для формирования предложения на рынке инновационных продуктов является недостаточная ориентация потенциальных стартаперов на коммерциализацию своих разработок. Отсутствие амбиций и низкий уровень общей предпринимательской культуры, практики трансфера технологий выливается в дефицит на рынке малых компаний с высоким потенциалом, как рыночного развития, так и роста акционерной стоимости. Переломить эту ситуацию, изменить отношение и обучить стартаперов соответствующим компетенциям должны, по мнению экспертов, институты развития.

«Если государство через существующие институты развития будет поддерживать ту или иную отрасль, то и частные венчурные инвестиции будут расти, увеличится и станет более профессиональным рынок»

«Главным препятствием является нежелание самих разработчиков технологий их коммерциализировать. Это огромный труд, и лишь единицы готовы реально этим заниматься»

«В России много хороших технологий, но проблема в том звене инновационной цепочки, где из науки надо сделать бизнес. Тут сказывается менталитет старшего поколения, работавшего еще в советских НИИ. Молодежь приходит к научным руководителям, для которых бизнес всегда считался чем-то плохим, от лукавого»

предпринимательства. Падение спроса на инновационные разработки так или иначе почувствовали 57%, четверть опрошенных (25%) тревожно отмечают одновременное ухудшение рыночной ситуации, условий финансирования и налоговой политики. Ситуация в сфере госрегулирования видится более благоприятной, что обусловлено общим пониманием фундаментальной роли государства в развитии российского рынка инноваций и венчурного инвестирования. Лишь единицы (6%) придерживаются мнения, что все рыночные факторы улучшились.

Мрачные горизонты. Состояние спроса и предложения также в значительной степени определяется социально-политической и экономической ситуацией в целом. Сегодня большинство предпринимателей замечают ухудшение общего делового фона и лишь 17% полагают, что ситуация в стране мотивирует инвестировать в инновационные разработки и способствует расширению технологического

График 14. Как изменились условия для технологического предпринимательства в России за последний год?



% от опрошенных, не более двух ответов

7. СТАРТАПЫ TO START OR NOT TO START?

«Воронка стартапов» – стакан наполовину пуст или полон?

Многие инвесторы и менторы считают, что, несмотря на наличие большого количества научных и научно-исследовательских организаций и коллективов, в России наблюдается недостаток качественных конкурентоспособных проектов.

В экспертной среде достаточно распространено мнение и о том, что проектов «просто появляется мало». Если в крупных городах, где есть научные центры, стартапы все-таки возникают, то во многих регионах России их вовсе нет. Сегодня общее число стартапов экспертами оценивается примерно в 5–7 тысяч, их количество увеличивается, но не теми темпами, которые необходимы рынку. Причина крайне медленного расширения «воронки стартапов» прежде всего в

График 15. Какие факторы из приведенного списка, по вашему мнению, являются основными барьерами для развития технологического предпринимательства?



% от опрошенных, не более не более пяти ответов

«Проблема в том, что у нас очень мало интересных проектов. Любой проект, который выходит на глобальный рынок, даже на рынок Восточной Европы, сразу сталкивается с конкурентами. Наши стартапы должны научиться лучше анализировать своих конкурентов, быть более гибкими, ведь чем дальше они будут двигаться, тем больше будет возникать конкурентов»

недостаточном уровне развития инновационной инфраструктуры и вялости делового климата в регионах, отсутствии ориентации на коммерциализацию, слабости межрегиональных деловых, академических и образовательных связей.

«Стартаперы не хотят слезать со своих разработок и куда-то их отдавать, коммерциализировать. У них в голове нет предпринимательства – им просто нравится само их изобретение, сам процесс изобретения»

«Стартаперы обычно говорят, что у них много прекрасных идей, но никто не хочет их финансировать. Инвесторы скажут обратное: “У нас есть деньги, но нет проектов, в которые хочется вложиться”»

Токсичная среда. С точки зрения самих стартаперов, главные барьеры для развития рынка в целом заключаются во внешней среде и общих экономических условиях (график 15). Первые две позиции в таком антирейтинге с большим отрывом занимают неустойчивая экономическая ситуация (54%, сюда же можно отнести и нестабильность финансового рынка, которую чувствуют 30%), бюрократия и недостатки правового регулирования (53%). Нехватку квалифицированных сотрудников ощущает почти половина опрошенных (47%).



Стартапы и ИИР: инструменты взаимодействия

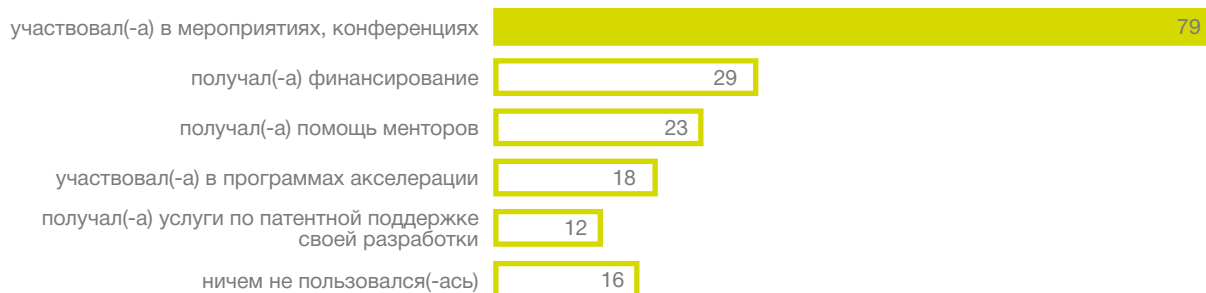
Для подавляющего большинства опрошенных предпринимателей сотрудничество с ИИР на практике свелось к участию в конференциях и других мероприятиях (график 16) – об этом сообщили 79% опрошенных. Однако при запуске бизнеса в целях повышения компетенций к услугам ИИР прибегали только 35% (график 17). Треть всех опрошенных поль-

зовались другими формами поддержки от институтов развития, в том числе финансовой поддержкой (29%) и поддержкой менторов (23%). В программах акселерации участвовало 18% (график 16).

Экспертное сообщество несколько иначе смотрит на предлагаемые институтами развития инструменты поддержки, считая их крайне востребованными для успешного развития инновационных проектов. Говоря о приоритетности перечисленных на графике 16 инструментов для развития стартапа, многие подчеркивали, что все эти механизмы важны и должны «идти параллельно». В то же время чаще других экспертами на первый план выдвигались такие функции ИР, как информационная, коммуникационная (связь стартаперов с инвесторами), образовательная, а также лоббирование интересов инновационного бизнеса перед государственными структурами и крупными корпорациями.

«Государству в лице институтов развития желательно определиться, какой из сценариев движения проектов по инвестиционному лифту поддерживать. Либо мы развиваем поддержку ранних стадий, а проекты, дожившие до крупных инвесторов, посылаем на зарубежные рынки капиталов. Либо мы стимулируем крупные корпорации и инвестиционные фонды, в том числе и с государственным участием, активно интегрируем инновационные проекты в российские сервисы и технологии, играя роль активных инвесторов»

График 16. Какими инструментами поддержки, предоставляемыми институтами развития, вы пользовались?



% от опрошенных любое количество ответов

Связь с инвесторами

Эксперты считают, что стартапам крайне важна возможность взаимодействия с успешно действующими предпринимателями. Это позволит создавать совместные успешные проекты. Кроме этого, в промышленных проектах, где приоритетны не деньги, а экспертиза, крайне важно общение со специалистами предприятий, которые отвечают за технологический процесс, знают подводные камни, потенциальные проблемы и могут рассказать о них стартапам. Такое взаимодействие потенциально может стать одним из решающих факторов при получении заказа.

«Необходимо скрещивать активности предпринимателей и людей технически грамотных, чтобы рождались совместные проекты и успешные истории»

Информационная поддержка

Информационная поддержка институтами развития предпринимателей должна быть прозрачна и легкодоступна. Необходимы образовательные программы, качественная документация на сайтах ИП, видеоролики на «Ютубе» и др.

Эксперты отмечали важность таких инструментов поддержки, как GR, PR. Попасть в крупнейшие корпорации можно, только используя возможности этих инструментов. Для многих стартапов это вопрос выживания.

График 17. Вы ощущали или не ощущали на начальной стадии развития бизнеса нехватку необходимых компетенций – знаний, опыта, необходимых деловых навыков? И если да, то как решали эту проблему?



% от опрошенных любое количество ответов

**Обучение кадров,
акселерация проектов**

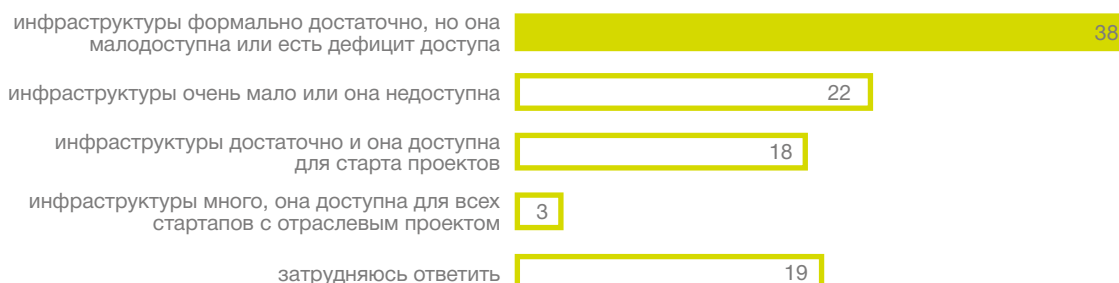
Такие механизмы, как акселерация проектов и менторство, в основном получили позитивную оценку экспертов. Причем, отмечалось, что образовательные программы должны быть не лекционным характером, а по сути «обучением деятельностью». В рамках этих программ технологические предприниматели должны получать знания о том, как ведется разработка бизнес-модели, тестирование разных бизнес-моделей, определение метрик стартапа. Кроме того, значительную часть времени необходимо отдавать получению навыков грамотного выстраивания отношений с инвесторами.

В целом институт менторства в России находится в стадии становления – его востребованность растет, но пока она очевидна не для всех участников стартап-движения. Стартаперы опасаются, что безвозмездность менторов имеет свои временные границы, после чего ментор потребует процент от прибыли. Поэтому обращаются за менторской помощью и поддержкой немногие.

«К менторству у нас пока еще относятся неадекватно. Наверное, дело в психологии людей: мы и сами с усами, мы и сами разберемся»

При этом понимание важности получения дополнительных знаний у технологических предпринимателей достаточно глубоко. Так, абсолютное большинство участников исследования (91%) сообщили, что на начальной стадии развития бизнеса ощущали нехватку необходимых компетенций: знаний, опыта, деловых навыков. В этой ситуации только 13% ничего не предпринимали, набирались опыта по ходу проекта, а более половины утверждают, что занимались самообразованием (54%). Самая распространенная форма получения новых знаний – участие в конференциях, форумах (35%). Акселераторы только набирают популярность – о прохождении российских программ сообщили только 14%, зарубежных – 5% (график 17).

График 18. Оцените доступность материальной инфраструктуры для создания стартапов в вашей отрасли (центры коллективного пользования, отраслевые кластеры в технопарках и т. п.)



% от опрошенных

Инфраструктура

Участники экспертного исследования подчеркивали важность инфраструктуры и оценивали работу институтов развития в этом направлении положительно.

В предпринимательском сообществе, как уже указывалось, инфраструктурная поддержка инновационной деятельности также оценивается высоко. Однако основной акцент смещен на ее доступность при запуске стартапа. В этом разрезе лишь единицы могут сказать о том, что инфраструктура развита и доступна для всех стартапов (график 18). Наиболее распространенное мнение – инфраструктура формально достаточно развита, но малодоступна.

«Стартаперам нужна инфраструктура. То, что можно бесплатно приходить в Digital October – это большая поддержка»

Финансовая поддержка

Этот вид поддержки со стороны институтов развития вызвал наиболее неоднозначные отзывы от экспертов. В частности, ряд инвесторов склонны видеть в грантовой поддержке начинающих предпринимателей элемент иждивенчества, который стимулирует к затягиванию проектной стадии разработки. Хотя для представителей венчурных фондов государственные гранты могут быть полезны, так как снижают размер необходимых инвестиций со стороны самих фондов.

Сами стартаперы считают такую поддержку важной, а в ряде случаев и наиболее значимой частью взаимодействия с ИИР. Однако именно здесь наиболее заметно фиксируется диссонанс между завышенными ожиданиями начинающих предпринимателей, особенно подогретыми популяризацией тематики инновационного развития, и реальностью. Так, при планировании бизнеса многие в равной степени рассчитывали на финансирование институтов развития (49%), личные сбережения (47%), частные инвестиции (45%) и венчурные фонды (41%) (график 19).

График 19. Какие источники финансирования вы рассматривали при планировании своего бизнеса/стартапа?



% от опрошенных, любое количество ответов

На практике оказалось, что для старта бизнеса среди начинающих предпринимателей финансовую поддержку институтов развития смогли привлечь лишь 27% (против ожидаемых 49%), а со стороны частных инвестиций и венчурных фондов – еще меньше (20% и 12% соответственно). Единственный показатель,

который, немногим превысив, практически совпал с ожиданиями – это привлечение личных средств (52%), и средств родственников, коллег и знакомых (22%), т. е. тот источник, который зависел от самих предпринимателей (график 20).

«Существующие инвестиционные проекты опираются чаще всего на собственные финансовые ресурсы разработчиков. Поэтому проблема не в том, что стартапы чего-то не знают, а в том, что им никто не дает денег в нужном объеме или на приемлемых для сохранения мотивации условиях. Кроме того, решения по финансированию могут приниматься так долго, что проектная компания успеет развалиться из-за отсутствия ресурсов»

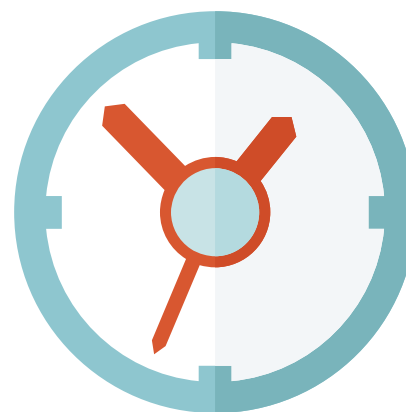


График 20. А какие источники финансирования вы использовали при создании своего бизнеса/стартапа?



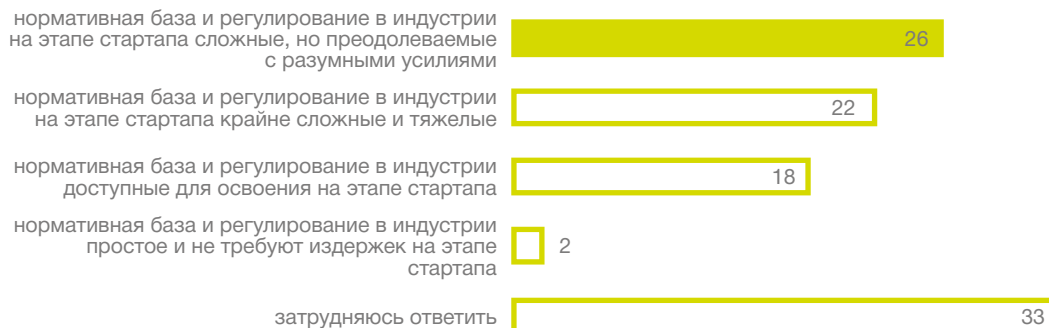
% от опрошенных, любое количество ответов

Правовая поддержка

Важность правовой поддержки стартапов отмечается многими экспертами как необходимое условие развития, и эту функцию должны взять на себя институты развития. Правильное оформление сделок с юридической точки зрения, грамотное распределение будущих активов – наиболее важные вопросы, при решении которых необходима поддержка профессионалов.

Однако предприниматели в большинстве своем не считают этот инструмент достаточно важным для развития и продвижения разработки на рынке и не ожидают от институтов развития поддержки в этих вопросах (13–14%) (график 5). Хотя необходимо признать, что усилия по нормализации нормативно-правовой базы в целом более востребованы (27%). Мнения относительно дружелюбности нормативной базы для создания стартапов в своей отрасли разделились, лишь 22% оценили ее как крайне сложную и тяжелую, а в большинстве оказались те, кто ничего об этом не знает (33%) (график 21).

График 21. Оцените дружелюбность нормативной базы и регуляторной среды для создания стартапов в вашей отрасли



% от опрошенных



8. ЧЕМ ВЫГОДНА РАБОТА В «СКОЛКОВО»



Эффективность «Сколково», с точки зрения экспертов, во многом определяется его статусом «места встречи стартаперов и крупных инвесторов», а также обширными программами обучения и помощи в развитии проектов.

Центр коммуникации. Участники рынка высоко оценивают отраслевые круглые столы, которые проводит «Сколково» и на которые собираются представители крупнейших предприятий отрасли страны. Это эффективный инструмент для знакомства и налаживания связей стартапов с корпорациями.

Образовательные программы: акселерация проектов, менторство. Исключительная актуальность образовательных программ связана с низкой ориентированностью российских исследователей и разработчиков на коммерциализацию своих продуктов. Перед «Сколково» стоит задача не только научить, где и как найти инвестора и вывести продукт на рынок, но и «переформатировать сознание», показать возможности и привить вкус к предпринимательскому успеху.

«С точки зрения акселерации, возможности, которые дает «Сколково», беспрецедентны для российских стартапов!»

Некоторые респонденты упоминали **техническую поддержку**, оказываемую «Сколково» своим резидентам. В частности, ИИР предоставляет стартаперам многочисленные центры прототипирования, где можно арендовать оборудование, например, дорогой микроскоп или спектрометр, купить которые самостоятельно не хватит ресурсов.

Патентная поддержка. Ряд экспертов назвали это направление самым эффективным и востребованным. Его важность они объяснили проблемами, с которыми сталкиваются стартаперы при защите своей интеллектуальной собственности. Традиционно услуги патентной поддержки довольно дороги, но Центр интеллектуальной собственности «Сколково» оказывает их своим участникам по льготным ценам, облегчая выход на глобальные рынки.

«Знать тонкости индустрии, не общаясь с теми, кто лидирует на рынке, невозможно. В «Сколково» можно завязать отношения с сильными мира сего»

«Получить российский патент не так сложно по сравнению с зарубежным, там нужны немалые ресурсы. Центр интеллектуальной собственности «Сколково» за очень небольшие деньги помогает зарегистрировать свои патенты, как в РФ, так и в мире»

стартаперам, в каких именно случаях им действительно нужен патент, а когда его регистрация преждевременна.

«Патентоваться заранее – это только публично объявлять свою идею миру. Вы должны создать такой бизнес, достичь такого уровня развития, при котором вас проще было бы купить, нежели обходить ваш патент. В этой точке или чуть раньше есть смысл патентоваться»

Тем не менее отчетливо прозвучало и разочарование некоторых бизнес-ангелов и венчурных фондов в вопросе патентования: на рынке можно найти специалистов, которые решат эту задачу за меньшие деньги и более оперативно. Некоторые респонденты считают, что, помимо помощи в оформлении патента, необходимо в первую очередь оказывать консультационную услугу (бесплатно или за небольшую плату), объясняя

График 22. На ваш взгляд, какие из нижеперечисленных услуг наиболее востребованы технологическими компаниями?



% от опрошенных, любое количество ответов

С точки зрения самих предпринимателей, из всех юридических услуг, которые предлагает «Сколково», наиболее востребованы сопровождение сделок в России и за рубежом (47%), а также зарубежное патентование (42%) (график 22). Около трети нуждается в помощи при подготов-

ке национальных патентных заявок (35%) и проведении патентно-информационных исследований (33%).

Если говорить о преимуществах работы с Фондом «Сколково» с точки зрения потребностей стартаперов, наиболее востребована именно финансовая поддержка: налоговые и иные льготы от государства. Так считает 44% от всех опрошенных (график 23). Это мнение полностью коррелируется с ожиданиями предпринимателей от институтов развития в целом: как было отмечено ранее, 42% отнесли к основным функциям ИИР «предоставление грантов и инвестиций» (см. график 5).

«Гранты – это здорово. Безусловно, когда команда получает большие деньги, а для многих стартаперов даже 10 миллионов рублей – это гигантская сумма, определенный уровень расслабленности наступает. Но так во всем мире»

График 23. На ваш взгляд, какие преимущества дает стартапу статус участника проекта «Сколково»?



% от опрошенных, один ответ

С большим отставанием (в разы) следуют другие механизмы поддержки: помощь в привлечении инвесторов (16%), помощь в оптимизации и/или усилении структуры финансов и бизнес-планировании стартапа (8%). Единицы (3% и менее) отметили, что могут получить помощь в привлечении индустриальных инвесторов, оптимизации организационной и кадровой структуры компании и т.д.

Интересные результаты дало сравнение актуальности механизмов поддержки, предлагаемых Фондом «Сколково» стартапам, с их эффективностью. Как видно из приведенных данных (график 24), по степени актуальности все инструменты поддержки были оценены очень высоко – от 70% до 79% (график 24).




График 24. Какие механизмы поддержки, предлагаемые Фондом «Сколково», актуальны и эффективны для вашей компании, вашего бизнеса?










% от опрошенных

ПОРТРЕТ ТИПИЧНОГО РОССИЙСКОГО СТАРТАПЕРА

Российский стартапер – это амбициозный руководитель компании, которая:






-  работает на рынке IT-технологий (**32%**),
-  создана 1–3 года назад (**40%**),
-  с численностью сотрудников до 10 человек (**59%**).

Для старта бизнеса он планировал использовать:





-  личные сбережения (**47%**),
-  финансирование со стороны институтов развития (**49%**),
-  средства бизнес-ангелов (**45%**),
-  средства венчурных фондов (**41%**),
-  средства некоммерческих организаций (ассоциации, бизнес-инкубаторы) (**25%**),
-  средства родственников, друзей, знакомых (**21%**),
-  кредиты банков (**15%**).








Но жизнь внесла свои коррективы, и были использованы:

-  преимущественно собственные финансовые ресурсы (**52%**),
-  средства институтов развития (государственные программы) (**27%**),
-  средства друзей, коллег и родственников (**22%**),
-  средства бизнес-ангелы (**20%**),
-  финансовые ресурсы венчурных фондов (**12%**).






При получении финансирования он прошел через трудности:

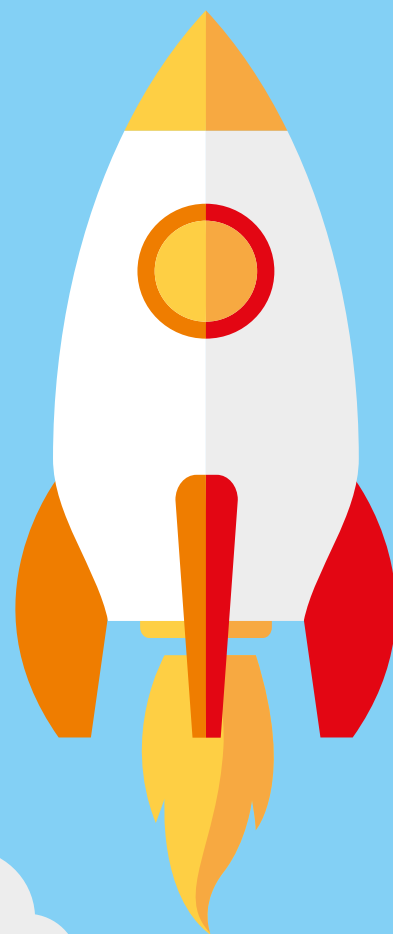
-  неприемлемых условий финансирования (**34%**),
-  недостатка информации о возможных источниках финансирования (**32%**),
-  отсутствия источников дополнительного финансирования (**29%**),
-  сложности при заполнении документов на финансирование (**21%**).

В перспективе он планирует:







-  расширить свой бизнес (42%),
-  инвестировать в новые технологии и инфраструктуру (25%) (при удачном стечении обстоятельств),
-  расширить штат (23%),
-  завоевать отечественный и выйти на международные рынки (51%),
-  удержать компанию «на плаву» (10%).

Для достижения поставленных целей стремится преодолеть основные барьеры:





-  неустойчивая экономическая ситуация (39%),
-  чрезмерная бюрократизация и правовое регулирование (36%),
-  малодоступность инфраструктуры (38%),
-  нехватка квалифицированных сотрудников (20%),
-  финансовые трудности (21%).









На развитии компании сказался кризис, в результате которого:

-  произошло падение спроса на продукцию стартапа и его услуги (40%),
-  сложнее стало привлекать инвестиции (39%),
-  появились проблемы при закупке иностранного оборудования и сырья для исследований (36%),
-  начались проблемы с банковскими кредитами (повышение процентных ставок и сложности оформления) (27%),
-  ощущается недостаток оборотных средств (23%),
-  произошло сокращение выручки из-за роста курса валют (22%).





Но в этой ситуации он видит новые возможности:

-  мобилизация ресурсов и повышение эффективности ведения бизнеса (39%),
-  повышение спроса на внутреннем рынке (24%),
-  возможность нанять квалифицированных сотрудников (19%),
-  рост рыночной доли из-за возможного ослабления позиций конкурентов (19%).

Необходимые знания для ведения бизнеса получил:

-  путем самообразования (54%),
-  активно посещая конференции и форумы (35%),
-  обращаясь к менторам, консультантам (28%),
-  благодаря специализированным образовательным программам (в бизнес-инкубаторах, фондах) (24%),
-  в российских программах акселерации (14%),
-  в процессе становления и развития компании (13%).

Для решения возникшей кадровой проблемы использовал:

-  личные связи (38%),
-  студентов (25%),
-  социальные сети и форумы (24%),
-  кадровые агентства (11%).



Фонд «Сколково», создан в 2010 году, Президент Фонда «Сколково» – Виктор Вексельберг



Агентство стратегических инициатив (АСИ), создано в 2011 году, Генеральный директор – Андрей Никитин



РОСНАНО, создано в 2011 году, Председатель Правления ООО «УК «РОСНАНО» – Анатолий Чубайс



РБК (Российская венчурная компания), создана в 2006 году, Генеральный директор и председатель правления – Игорь Агамирзян



Центр инновационного развития Москвы (ЦИР), создан в 2012 году, Генеральный директор – Константин Фокин



Фонд перспективных исследований (ФПИ), создан в 2012 году, Генеральный директор – Андрей Григорьев



Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), создан в 2013 году, Генеральный директор – Кирилл Варламов



ВЭБ Инновации, создан в 2011 году, председатель правления – Андрей Морозов

