

ЕСТЬ МНЕНИЕ

«Кладбище» для инноваторов

Почему гибнут перспективные стартапы



Владимир Мартышин, участник венчурного проекта SENSOMED

Весной этого года нашу команду пригласили на презентацию «Сколково» в Набережные Челны. Полдня нам, можно сказать, пересказывали информацию с сайта этого инновационного центра. Его представители отчитывались, какие кампусы они построили, как классно вкладывают деньги. «У нас куча проектов, приходите к нам. Мы вам дадим денег, ресурсы, познакомим с кем надо, и всё будет хорошо», — зазывали выступавшие. Параллельно на презентацию приехали несколько инвесторов, не имеющих отношения к «Сколково», чтобы посмотреть представляемые проекты. Нас пригласили как раз для презентации им нашего проекта, который был одним из самых сильных среди представленных в парке.

В итоге организаторы программу затянули, из графика выбились, слово нам дали во второй половине дня, когда все заинтересованные люди уже разъехались. Три человека, которые решений не принимают, деньгами не располагают, представляли «Сколково». Они выслушали нас с прохладцей, для «галочки», изредка отрываясь от смартфонов. Выступления записали на кассету, передали начальству и забыли о нас. Мы были озадачены, зачем мы туда из Перми тащились?

В конце прошлого, 2012 года в «Сколково» проводился конкурс по созданию концепции мобильного диагностического устройства для неинвазивного наблюдения за состоянием организма человека. Финансирование — 9 млн руб.

Выиграла конкурс команда, которая пообещала «вшить» в продукт, предназначенный для телеметрии показателей человеческого организма, сразу 12 или 13 датчиков. Хотя изначально в их собственной разработке был предусмотрен только один такой прибор.

В результате вместо того чтобы дать деньги, условно говоря, 20 стартапам, организаторы сложили в одну «корзину» 9 млн руб. Но для одного стартапа это большая сумма, и не всякий автор идеи сможет эти деньги рационально потратить.

Почему так происходит?

Очевидно, клеркам, которые «сидят» на деньгах, проще их отдать одному претенденту — работы меньше. Ведь 20 стартапов надо отслеживать, «макулатурооборот» устраивать, обратную связь устанавливать. Никто не хочет сутиться лишний раз — проще всё ухнуло в одну кучу, чем бегать за десятками мелких исполнителей и выстраивать систему мониторинга.

Государственные деньги находятся под управлением наёмных менеджеров, которые, по большому счету, демотивированы. Вернее, их мотивация строится на процентах от чего-либо. Процент от «взлетевшего» венчурного проекта — это было бы хорошо. Но когда это произойдёт? Никакой гарантии успешной реализации таких проектов не существует. Сроки работы над ними длительные: три-пять лет в лучшем случае.

А менеджер отчитывается за выданные суммы. Чем больше «навешать» на продукт обещаний (в данном случае — датчиков), тем дороже выглядит про-

ект, тем больше на него можно попросить денег, тем больше будет и оценка эффективности работы конкретного менеджера.

С другой стороны, для молодого предпринимателя, который приходит со своим проектом за инвестициями, большие деньги — большой соблазн. Он подписывает объёмные обязательства, сам затягивая петлю на шею своего проекта, под который получает, по его понятиям, огромные деньги. То есть, по сути, берёт на себя неподъёмный груз обязательств, обещаний. При этом зачастую не осознаёт, что деньги в данных обстоятельствах явно не помогут.

Для молодого предпринимателя большие деньги — большой соблазн. Он подписывает объёмные обязательства, сам затягивая петлю на шею своего проекта, под который получает, по его понятиям, огромные деньги

Недаром сегодня в России сложилось довольно матёрое «кладбище» проектов, за каждым инвестфондом этот шлейф тянется. Больше деньги, как правило, не идут на пользу инноваторам, так как ими надо уметь распоряжаться.

Предположим, автор хорошо разработал какой-то прибор. Соглашаясь на дополнительные условия, он часто не совсем представляет, на что подписался. Если бы не соблазн, он мог бы уже со своим продуктом выйти на рынок, а вместо этого у него за спиной появляется целый мешок необеспеченных обязательств. И тогда он понимает, что в команде для реализации контракта не хватает специалистов — математиков, медиков, программистов и т. д. Проект начинает «тонуть»: не все проблемы можно «залить» деньгами. Но этот поезд уже не останавливается.

У инвесторов свои проблемы. Инвестиции — это бизнес. А у нас инвестором может назваться любой, у которого появилось лишних 10 млн руб. В сообществе изобретателей их называют «заводы-газеты-пароходы». И таких довольно много. Когда автору разработки кто-то говорит: «У меня куча денег, буду вкладывать», это означает только то, что инвестор совершенно неграмотен.

Неопытный инвестор не думает о рисках. А когда осознаёт, то начинает прессовать авторов научной идеи, если они с ним рискнут связаться.

Многие инвесторы уверены, что надо брать в свои руки контрольный пакет — долю в 55% (или даже больше), чтобы снять свои риски. И не осознают, что в этом случае мотивационная составляющая авторов тает просто на глазах. В таких ситуациях изобретатель

инвестиционные деньги просто проедает, сидит на зарплате, а когда зарплата оказывается съеденной, просто отходит в сторону и начинает заниматься чем-нибудь другим. Инвестор недоволен, а его бывший партнёр думает: «У меня остался такой процент, что не имеет смысла надрываться». Такие ситуации нередки.

Инновационный центр «Сколково» не решает существующих проблем.

Стенфорд после Второй мировой войны, когда количество студентов увеличилось, а средств на их обучение не хватало, начал сдавать земли в аренду специализированным высокотехнологичным компаниям, которые брали себе

способных студентов. Таким образом, молодёжь контактировала и с профессурой, и с бизнесом.

У нас вышли строить «Сколково», по сути, в чистое поле. Вложили в проект гигантские государственные деньги (это

к вопросу о мотивации менеджеров, которые получают проценты от «закопанных» средств).

В Кремниевой долине бизнесмены, вкладываясь в идеи, рискуют своими собственными деньгами, соответственно, выбирая проекты, которые имеют шанс на взлёт. И чем больше успешных проектов, тем больше инвестиций. На определённом этапе система сама начинает поддерживать себя, учить всех участников процесса, как делать правильно.

Проекты начинают размножаться почкованием, из успешных компаний уходят люди и создают рядом свои (Bell labs — Shockley Semiconductor Laboratory — Fairchild Semiconductor — Intel). Положительный опыт начинает транслироваться. Поэтому там всё околоуниверситетское пространство — Стэнфордский индустриальный парк — застроено фирмами, на которых студенты учатся и практикуются. Здесь вертится 40% мирового капитала.

У нас — чистый лист. Почковаться некому, не от кого и не от чего. От отечественных миллионеров научиться можно совершенно не тому, чему учат в Штатах. Не случайно высокотехнологичные российские компании имеют западный бэкграунд. Но их единицы.

Нельзя деньгами «залить» отсутствие стартапов в России. Отсутствие опыта, учителей, учеников, того «правильного котла», из которого рождаются идеи, не решить простым финансированием. Не говоря уже об отсутствии законодательной, правоприменительной базы, а также бизнес-традиций. Ошибки становятся слишком дорогими. ■

Инновационный проект Sensomed — одна из разработок компании ООО «СенсоМед», представляет собой систему мониторинга дыхания человека. Разработка ведётся за счёт инвестиционных средств «Фонда содействия малым формам предприятий в научно-технической сфере». В 2011 году команда разработчиков Sensomed выиграла грант на 1 млн руб. по программе «СТАРТ», в 2012-м компания стала резидентом ИТ-парка в Набережных Челнах, а в 2013-м выиграла конкурс «БИТ Пермь».

Принимаем сбережения. Выплата % ежемесячно! **10% в Месяц**

КРЕДИТОРЪ ЦЕНТР МИКРО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Займы под 1.5% в день!
Решение о выдаче - 15 мин.!

Займ предоставляется работающим гражданам РФ в возрасте от 18 лет. Срок займа до 90 дней. Сумма займа от 1000 до 100000. Оплата процентов по займу каждые 10 дней. Досрочное погашение и перерасчет. Займы предоставляются ООО «Каронд-Финанс» св-во РМО № 651303392004125 от 17.10.2013.

✓ Без залога и поручителей!
✓ Работаем без выходных



8-800-100-56-97

Сбережения принимаются на основании займа от 30000 рублей на срок от 3 месяцев. Досрочное прекращение договора допускается в случаях, предусмотренных законом. При расторжении договора по инициативе Заемщика % начисляются в размере 120% годовых. При расторжении договора по инициативе Займодавца % начисляются в размере 2% годовых. Займы принимаются на основании ГК РФ в соответствии с условиями договора займа ООО «Каронд-Инвест».

Св-во ОГРН № 1131690065473. Предложение не является публичной офертой.
Для размещения денежных средств при себе иметь паспорт и ИНН.

257-88-86 ул. Екатеринбургская, 141