



# РОССИЙСКИЙ «БИЗНЕС-АНГЕЛ»: В ПОИСКАХ ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРАЯ ИЗМЕНИТ МИР

В ходе интеграции в глобальные деловые процессы Россия узнала о новом для себя понятии «бизнес-ангел». Оно отчасти сродни давно известным понятиям «меценат» и «филантроп», но отличий, безусловно, достаточно. Кто же они – российские «бизнес-ангелы», какую нишу в современной экономике страны занимают? Как выстраиваются взаимоотношения этих новых предпринимателей с инвестиционным сообществом? Об этом и многом другом в интервью БО рассказал Генеральный директор нижегородского ООО «Марчмонт Капитал Партнерс» Кендрик Д. Уайт.



**Б. О.** Понятие «бизнес-ангел» относительно новое для России и российского рынка. В чем, по Вашему мнению, будет отличие таких российских экономических агентов от их более опытных зарубежных коллег?

**К. У.** Российские «бизнес-ангелы» не всегда осознают себя таковыми, не всегда знают, чего от них ждут. Как правило, те «бизнес-ангелы», что я встречал в России, — это вполне состоявшиеся предприниматели, прежде занимавшиеся наукой, но лет 15–20 назад оставившие научную стезю, чтобы заняться бизнесом. Благодаря своему интеллекту они стали успешными в торговле, про-

изводстве, логистике и иных отраслях. Но по прошествии некоторого времени начали помогать своим друзьям в вузах, которые сами и заканчивали. То есть тем, кто затевал проекты в науке. Эти люди испытывали живой интерес к вузовским проектам и, будучи состоятельными людьми, стали вкладывать в эти проекты собственные деньги.

На мой взгляд, в этот момент они и становились «бизнес-ангелами». Но совсем не похожими на «ангелов»-профессионалов из США. В Америке «бизнес-ангелы» чаще объединяются в некий клуб со своей структурой. Здесь подобное направление только формируется, правила игры еще крайне расплывчаты. В США эти правила ясны, поскольку по ним уже в течение 50–60 лет работало «на посевах» и с венчурными фондами уже несколько поколений «бизнес-ангелов», проходя полный инвестиционный цикл. У американских «ангелов» больше опыта и понимания, что они не только предоставляют средства и дают советы, но и обязаны поддерживать собственную репутацию. Ведь один «ангел», как правило, инвестирует в целый ряд проектов, и чтобы быть успешным в будущих проектах, он должен помнить об этике в текущем проекте.

На западных рынках принципы ведения такого бизнеса давно известны. Здесь же есть «ангел», работающий «белыми» методами, добросовестно, честно, а есть и такой, что вкладывается в технологии лишь для того, чтобы отобрать их у разработчика.

Мне думается, что одним из выходов из подобной ситуации могло бы стать создание структур наподобие клуба «бизнес-ангелов», которые бы объединили таких инвесторов. Причем объединили бы с точки зрения общей репутации. Если вдруг один член клуба делает что-либо неэтичное, что способно бросить тень на всех остальных, то другие члены клуба смогли бы урегулировать проблему самостоятельно внутри организации.

Это исключительно важно. Законодательно регулировать такого рода неформальное объединение трудно, но саморегулирование вполне возможно. Таким образом, можно укрепить репутацию и, как следствие, привлечь большее количество проектов. На основе возросшего опыта будут выработаны более совершенные правила игры для индивидуальных «ангелов» и их групп на всех уровнях инвестирования.

Если вы посмотрите на любой инновационный кластер в США, будь то Си-

ликоновая долина или Силиконовая аллея, там обнаружатся десятки подобных клубов и сотни индивидуальных инвесторов, выступающих в роли «бизнес-ангелов» на разных уровнях. И они все переплетены. Вот и здесь необходимо сначала заложить фундамент, разработать правила игры, «этический код» инвестора, и тогда система эволюционирует и регулирует себя.

**Б. О.** В каких секторах российской экономики, на Ваш взгляд, сегодня сосредоточены наиболее интересные проекты?

**К. У.** Я полагаю, на сегодняшний день наиболее интересным является сектор информационных технологий. Он максимально гибок, и инвестор легко может оценить, когда он намерен выйти из проекта, доведя его до нужного уровня, а затем быстро продать.

Думаю, трудности с закреплением интеллектуальной собственности тормозят развитие прочих технологических отраслей в России. А ведь вся соль в том, что те другие отрасли гораздо перспективнее IT. Био- и нанотехнологии, материаловедение и прочие секторы, за которыми долгая история российского опыта, крайне привлекательны. Но эти секторы были для частных инвесторов закрыты. В них трудно работать, и требуется большее время, чтобы довести проекты «до ума». Как следствие, инвестору приходится поддерживать проект своими финансами значительно дольше, а это увеличивает риски. Но в конечном итоге награда может превзойти всякие ожидания.

В России, по-моему, обширная научная база, но инвесторам в ряд некоторых отраслей попасть трудно, потому что они традиционно были закрытыми. Под контролем государства были лаборатории, университеты, НИИ. И все технологии, которые создавались в стенах этих учреждений, тоже принадлежали государству. Неудивительно, что частный бизнес не видел перспектив для извлечения прибыли и не мог найти путей разработки проектов.

Думаю, требуется закон, который позволял бы институтам и академиям закреплять за собой право интеллектуальной собственности и разрешал бы создание силами разработчиков и «бизнес-ангелов» частных компаний с четко оговоренной структурой собственности на интеллектуальный про-

дукт. Тогда эти учреждения станут для инвесторов привлекательными.

**Б. О.** По каким критериям проводят отбор и анализ российских проектов?

**К. У.** «Бизнес-ангелу» важно найти новую, революционную технологию. Не эволюционную, а именно революционную. Я как «бизнес-ангел» ищу проекты, которые затрагивают глобальные вопросы макроэкономики, способные изменить мир. Это и борьба с глобальным потеплением, СПИДом, и проекты по очищению воды, и проблемы повышения производительности пищевой промышленности в мире. Это может быть проект создания более эффективного двигателя.

Уже 100 лет господство двигателя внутреннего сгорания для индустриального сообщества неоспоримо. Но почему бы не создать новую версию двигателя, потребляющего меньше энергии? А как насчет того, чтобы изготовить для автопрома более легкие металлы, чтобы облегчить автомобиль и расходовать для его движения раз в 10 меньше топлива?!

Мы ищем в технологии нечто, что перевернет ту или иную отрасль и оставит глобальный след. И если мы вложим в такую технологию 100 тыс. долл., через 10 лет нам вернутся 100 млн долл. Это джек-пот! Именно к этому стремится каждый «бизнес-ангел». Инвестор хочет найти интересного разработчика, создавшего фантастически интересный проект, технологию, способную изменить мир, и вкладываться в него, чтобы дать автору шанс реализовать мечту. Кроме всего прочего, мысль о том, что кто-то использует его деньги, чтобы улучшить Землю, греет душу...

**Б. О.** Каким может быть предположительный срок инвестирования в российские высокотехнологичные проекты, ориентировочный срок роста компании с учетом сегодняшней рыночной ситуации?

**К. У.** Если мы рассматриваем IT-проект, мы будем планировать выйти из него через два-три года. Если речь идет о чем-то более высокотехнологичном, например, о нанопроекте, мы будем иметь в виду пять-семь лет. Для биотехнологического или какого-нибудь еще более сложного проекта этот срок, вероятно, семь-десять лет. Все зависит от уровня технологии. Как правило, чем он выше, чем кардинальнее техно-

логия способна изменить мир, тем больше «ангел» в проекте.

**Б. О.** Каков, на Ваш взгляд, общий потенциал российского рынка быстроразвивающихся и высокотехнологичных компаний?

**К. У.** Думаю, у России громадный потенциал. К несчастью, на пути к реализации этого потенциала слишком много административных барьеров. Проблемные моменты – это и интеллектуальная собственность, и недостаток опыта, и высокий уровень риска инвестирования в технологии, и более долгий период издержек владения проектом по сравнению с былыми инвестициями в российский фондовый рынок или сектор недвижимости.

Пока существуют относительно зрелые рынки, где можно получать сверхприбыли, разумный и богатый инвестор будет вкладываться именно в те проекты, где будет максимальная отдача в минимальные сроки. У нынешнего кризиса было начало и будет конец. Придет время, и в России будет вполне развитая экономика западного образца. И вот тогда последним оставшимся Клондайком для состоятельного инвестора станут высокие технологии и венчурное инвестирование.

Инвесторы рано или поздно повернутся лицом к этому сектору, и это уже будет инновационная экономика на базе высоких технологий. Я всем сердцем в это верю.

**Б. О.** Готовы ли российские предприниматели участвовать в развитии российских высокотехнологичных компаний? Или на первом этапе небольшим развивающимся компаниям целесообразнее рассчитывать на иностранный капитал?

**К. У.** Российские предприниматели уже начали поддерживать высокие технологии. Я уже говорил, что в России есть





«бизнес-ангелы», помогающие собственными средствами проектам друзей из своих бывших *alma mater*. И они на самом деле не вполне понимают, что являются собой новое поколение «бизнес-ангелов». Но они поддерживают российские технологии всем своим капиталом.

Проблема в том, что этого капитала недостаточно для единоличного вывода проектов на рынок. «Ангелам» требуется более высокий уровень венчурного инвестора. Сегодняшние «ангелы» в должной мере не знают, как подготовить свою компанию к выходу на этот уровень, где оперируют профессиональные фонды. То есть, инвесторам не хватает не только персональных средств – им не хватает знаний, чтобы дорастить свой «посев» до уровня, когда в его потенциал поверят крупные венчурные фонды.

Фонды могут быть российскими, иностранными — не в этом суть. Вот, например, Российский Тех Тур, приезжающий в страну и привозящий с собой представителей 50–60 европейских венчурных фондов, которым интересны местные проекты. И им бы хотелось увидеть проекты, в которых уже есть российские «бизнес-ангелы», потому что если это так, то риски, как правило, ниже: ведь проект поддержан кем-то, у кого есть средства и деловой опыт.

Сложность в том, что российский «ангел» не всегда в курсе, как подготовить надлежащую финансовую модель или бизнес-план, вследствие чего у него недостаточно опыта работы с венчурным инвестором. Это на данный момент недостающее звено. Российский «бизнес-ангел» должен понимать, как представлять свои проекты инвесторам более высоких уровней, поскольку у него самого вряд ли найдутся деньги на расширение производства от штучного к серийному, где вложения исчисляются не десятками и даже не сотнями тысяч, а многими миллионами долларов. Для этих целей требуется венчурный фонд как профессиональный инвестор, но чтобы этот фонд мог оценить коммерческую жизнеспособность проекта, нужно уметь правильно, профессионально готовить инвестиционное предложение. ■

*БО благодарит за помощь в организации интервью управляющего редактора ООО «Марчмонт Капитал Партнерс» Олега Кузбита.*

## Справка

«Марчмонт Капитал Партнерс» как инвестиционно-консалтинговая компания была создана в г. Сарасота, штат Флорида, США в мае 2005 г. по инициативе Кендрика Дэвиса Уайта, эксперта в области корпоративного финансирования и управления частным акционерным капиталом, с 16-летним профессиональным опытом работы на территории Российской Федерации. Основное направление деятельности компании — инвестиционный консалтинг, содействие в привлечении инвестиций. С сентября 2005 г. открыто российское представительство ООО «Марчмонт Капитал Партнерс» с центральным офисом в Нижнем Новгороде. Компания имеет региональных представителей в ключевых городах: Новосибирск, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, а также широкую сеть партнеров в других крупных городах России. За несколько лет работы в России компания «Марчмонт Капитал Партнерс» осуществила ряд успешных проектов для промышленных и торговых предприятий, как в Нижегородской области, так и в других регионах ПФО.

