



Интервью с Председателем Санкт-Петербургской организации бизнес-ангелов¹
Луизой Александровой

ИНВЕСТИЦИИ И СПОНСОРСТВО: ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ

Депозитариум: Луиза Леонидовна, концепция бизнес-ангельского инвестирования пришла в Россию из-за рубежа. Что было заимствовано у зарубежных коллег? В чем заключается российская специфика Вашей деятельности?

Л. А.: Концепция бизнес-ангельского финансирования действительно принесена на российскую почву из-за рубежа. Из-

начально российские бизнес-ангелы (далее — БА) пробовали копировать зарубежный опыт, переводилась и издавалась специальная литература по данной тематике. В процессе изучения и анализа зарубежного опыта стало понятно, что к России неприменимы зарубежные суммы инвестирования, они у наших БА намного меньше.

Еще одна особенность деятельности БА в России — высокая составляющая консалтинга. Как ни странно, большинству малых компаний, которые заявляют о том, что им нужны бизнес-ангельские инвестиции, деньги на самом деле не нужны или нужны в значительно меньшей степени, чем представляется компаниям. Парадокс, но когда БА говорит, что ему нравится технологическая идея, начинает разбираться в планируемом бизнесе, влезает в детали, то выясняется, что благодаря его опыту, знаниям, административным ресурсам необходимая сумма уменьшается на порядок. И все, что нужно сделать БА, — фактически переделать управление бизнесом, чтобы компания: а) быстрее стала зарабатывать деньги; б) зарабатывала больше; в) делала это с минимальными первоначальными вложениями; г) с максимальной надежностью. Компаниям данного типа необходимы грамотный финансовый менеджмент, организация бизнеса, управление, маркетинг и кадровая политика.

Фактически в российских условиях от БА в первую очередь требуется менеджмент. Суммы, которые указывают наши соискатели на инвестиции, в 80% случаев не имеют финансового обоснования. Поэтому мы предупреждаем БА (инвесторов): цифры нужно перепроверять, поскольку они часто являются необоснованными.

За рубежом экономическая грамотность населения намного выше, и «попадание» с точки зрения цифр более точное. Люди понимают, что такое маркетинговое исследование, какие существуют подходы к его проведению и вообще что такое инвестиции. В России большинство соискателей плохо представляют, что такое бизнес в целом, путают понятия инве-

ИСТОРИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Венчурный капитал как альтернативный источник финансирования частного бизнеса появился в США в середине 50-х гг. XX в. В Европе венчурное финансирование получило развитие только в конце 70-х гг. До возникновения венчурного капитала в мире были известны несколько источников финансирования малого и среднего бизнеса: банковский капитал, крупные корпорации и компании и состоятельные люди, которых американцы и англичане с присущей английскому языку многозначностью называют «ангелы бизнеса» (business angels).

Пионером венчурной индустрии в Европе была и остается Великобритания — старейший и наиболее мощный мировой финансовый центр. В 1979 г. общий объем венчурных инвестиций в этой стране составлял всего 20 млн английских фунтов, а уже через 8 лет, в 1987 г., эта сумма составила 6 млрд фунтов. За третью четверть 2006 г. в США венчурные капиталисты осуществили 797 сделок объемом 6,2 млрд долл. В последнем исследовании Национальной ассоциации венчурного капитала (США) говорится, что большая часть венчурных капиталистов (69%) прогнозирует рост венчурных инвестиций в США до 20–29 млрд долл.

В Европе существует огромное количество действующих венчурных фирм. В 2005 г. в этом регионе было мобилизовано более 60 млрд евро, включая расходы на выкупы контрольных пакетов компаний, из них 12,6 млрд евро были направлены на венчурные инвестиции. Вложения венчурного капитала в индийскую промышленность за 2006 г. составили 6,5 млрд долл.

В Китае венчурное финансирование увеличилось более чем в 2 раза — с 420 млн долл. в 2002 г. до 1 млрд долл. в 2003 г. В первой половине 2004 г. венчурные инвестиции выросли на 32% по сравнению с 2003 г. В связи с серией успешных IPO на бирже NASDAQ, а также с улучшением законодательства к 2005 г. в фондах ориентированных на инвестиции в Китае было мобилизовано 4 млрд долл. США.

По различным оценкам, в США насчитывается около 1 млн бизнес-ангелов, в Европейском союзе — более 125 тыс., в Содружестве бизнес-ангелов России (СБАР²) числится около 100 членов. Принято считать, что количество потенциальных бизнес-ангелов в 5–10 раз превосходит число активно действующих.

¹ <http://www.soba.spb.ru>

² <http://www.russba.ru/>



стиций и спонсорства. Приходится объяснять основы, заниматься ликбезом. Это отнимает много времени у каждого БА, поэтому наша организация старается помогать в осуществлении консультационных функций. Таких бизнес-ангелов, которые готовы инвестировать средства и не контролировать деятельность компании, в которую осуществлены вложения, практически нет.

Депозитариум: Какие, на Ваш взгляд, необходимо предпринять шаги, чтобы повлиять на формирование у зарубежных партнеров более позитивного восприятия российской инфраструктуры фондового рынка. Согласны ли Вы с тезисом, что «представление о российской инфраструктуре за рубежом нужно менять»?

Л. А.: Если подходить к вопросу с точки зрения бизнесмена, работающего на российском рынке, то по большому счету не важно, каким будет мнение международного бизнес-сообщества о российской инфраструктуре. Если нужно сделать бизнес международным, это легче сделать, зарегистрировав компанию за рубежом, и выходить на клиентов от лица иностранных компаний. Такие возможности существуют, например, в Финляндии, где зарегистрироваться и привлечь инвестиции для начинающей компании гораздо проще, чем в России.

Всем понятно, что IT-проекты необходимо «приземлять» в Калифорнии, потому что найти инвестиции на подобный проект из России очень трудно. Это делают даже европейские компании. Совсем недавно на Венчурном форуме выступал владелец крупной IT-компании, который рассказывал, как легко ему удалось выйти на японский рынок в отличие от американского. Как ни странно, имея компанию, зарегистрированную в США, ему пришлось очень долго осваивать американский рынок, пока не удалось заключить контракты с ключевыми игроками. Как только клиенты узнавали, что ее владельцем является русский, несмотря на его великолепный английский, переговоры заканчивались очень быстро и отрицательно. Это вопрос менталитета американцев.

Если действующий бизнес существует 10–15 лет, этого достаточно, чтобы вызывать доверие. В России таких бизнесов мало в связи с кратковременностью работы всех без исключения рынков. Да и законодательство в нашей стране устроено и работает не лучшим образом.

Конечно, если бы доверие к российским инновационным компаниям, кото-

рые выходят на международный рынок, и бизнесменам, которые ищут партнеров для инвестиций за рубежом, было больше, то нам было бы легче работать. С этой позиции я согласна с тезисом, что «представление о российской инфраструктуре за рубежом нужно менять». Конкретных рекомендаций, что необходимо делать, я дать не могу, время все расставит по своим местам. Главный фактор недоверия, на мой взгляд, — это закрытый режим работы предприятий. Мало кто у нас знает, что такое прозрачная, открытая бухгалтерия.

Депозитариум: Каков Ваш личный опыт общения с коллегами из международных организаций бизнес-ангелов?

Л. А.: Не могу сказать, что у меня большой опыт общения. БА могут быть российскими, иностранными — это не так важно. Россию посещают представители 50–60 европейских венчурных фондов, которым интересны местные проекты. Это группа иностранных инвесторов, которые объезжают страны, проводя поиск инновационных компаний для инвестирования. Они были в Москве, Казани, Томске в 2009 г. и хотели бы видеть проекты, в которых есть российские БА, поскольку проект, поддержанный определенной репутацией и деньгами, несет в себе меньшие риски.

Все иностранные БА достаточно контактны. Недавно удалось пообщаться с Кендриком Дэвисом Уайтом, который возглавляет ООО «Марчмонт Капитал Партнерс»³. Это высококвалифицированный специалист и приятный человек, надеюсь, что он сможет приехать в Петербург и провести семинар для наших БА. Кендрик Д. Уайт, несмотря на то, что возглавляет венчурный фонд, БА в чистом виде. Он участвовал в организации самой ранней бизнес-ангельской сети в Нижнем Новгороде.

С иностранными БА все очень быстро и просто, у них есть отработанные методики анализа бизнес-процессов, поставленные на поток. Для нас это хорошая школа, которая дает отличный эффект.

Депозитариум: Каково Ваше отношение к возможности подъема российских инновационных технологий и создания конкурентоспособных на международных рынках продуктов?

Л. А.: Если мы сможем решить проблему менеджмента на предприятиях, такая возможность представится достаточно скоро. Потому что с точки зрения идей и технологий проблем нет. Вопрос заключается в том, сможем ли мы создать шко-

лу инновационных менеджеров, которые смогут создавать бизнесы. Это задача номер один, остальное реализовать достаточно легко. Как я уже говорила, многие предприниматели до сих пор считают, что деньги — это то, что нужно освоить, а не то, что приносит еще большие деньги. Многие путают инвестиции и спонсорство. Когда большинство людей начнут понимать разницу между спонсором и инвестором, тогда ситуация изменится.

Депозитариум: На прошедшей в Санкт-Петербурге с 30 сентября по 3 октября 2009 г. Российской Инновационной Неделе (РИН)⁴ констатировалось создание среды для развития компаний новой экономики. Вы принимали активное участие в работе круглых столов и проводили собственные тренинги. Принимает ли участие Ваша организация в происходящих процессах?

Л. А.: К счастью, мы не политизированная организация, у нас конкретные цели: помочь инициативным творческим людям создавать бизнесы, которые будут приносить им деньги. Задача НП «СОБА» — облегчить жизнь инвесторов, бизнес-ангелов. Мы должны сделать для них готовые предложения по бизнесам, куда можно вложить деньги и реально извлечь выгоду. Уже сейчас создаются и регистрируются компании, мы стараемся помочь выжить бизнесу в условиях кризиса. Обучение предпринимателей стало сопутствующим занятием, поскольку оказалось, что к нам поступали очень «сырые» предложения для инвесторов. Мы столкнулись с отсутствием по-настоящему хорошо продуманных бизнес-планов. Хорошо организованное обучение предпринимателей и экспертиза проектов позволяют создавать 10 и более компаний в год. Я думаю, что это будет хороший вклад в инновационное будущее России. Не заоблачные цели, а вполне реальные и достижимые.

Депозитариум: Вы принимали участие в работе круглого стола ММВБ «Инновации и инвестиции»⁵ на Инновационном Форуме 30 сентября 2009 г. Насколько необходима в деятельности БА биржевая инфраструктура?

Л. А.: Наличие хорошо развитой биржевой инфраструктуры является большим плюсом для деятельности инвесторов, БА не исключение. Организованная биржевая торговля может стать значительным подспорьем, расширяющим возможности БА реально получить вложенные деньги и прибыль и выйти из бизнеса через 3–5 лет работы. Такие возможности

³ <http://www.micex.ru/infocenter/bursereview>

⁴ <http://enforum.spbinno.ru/>

⁵ <http://www.ndc.ru/ru/press/conference/index.php?id22=36020>

для БА предоставляет торговая площадка ММВБ — Рынок Инноваций и Инвестиций (РИИ).

Мы просим соискателей инвестиций продумать, как БА будет выходить из проекта через 3–5 лет. Есть бизнесы, которым трудно найти стратегического инвестора, а венчурные фонды, приобретая часть бизнеса, не хотят, чтобы БА вышел на тот момент, когда они входят в бизнес, поэтому и возникает вопрос, как БА может вернуть свои деньги. С этой точки зрения биржевая площадка — очень хорошее решение для БА выйти из бизнеса. В идеале БА хочет войти в бизнес, запустить деятельность компании, вывести

ее на эффективный уровень функционирования и далее заняться чем-то новым. Биржевая площадка дает БА достаточную степень свободы.

Депозитариум: Можно ли ожидать появления большого количества венчурных фондов, которые будут ориентироваться только на вложения в акции высокотехнологичных компаний?

Л. А.: Только в том случае, если мы увидим появление большого количества интересных бизнесов. Нет очереди из нормальных компаний, в которые венчурный фонд мог бы инвестировать. Инвестиции нужно отдавать, они даются на что-то, что нужно сделать, расширяться, получить

большой доход, а потом отдать. Мало компаний, которые к этому готовы, которые делали бы хорошие инвестиционные предложения. И будет ли таких компаний больше, это вопрос. Будут хорошие компании, будут «выстрелившие» бизнесы — игроки придут на этот рынок и начнут создавать такие фонды. Согласно данным опроса, проведенного нами среди инвесторов, они готовы инвестировать на фондовой основе, создавать совместные проекты. ■

Депозитариум благодарит за помощь в организации интервью Директора филиала «НДЦ-Санкт-Петербург» Елену Семькину

НОВОСТИ НДЦ

ЗАО НДЦ запустило в эксплуатацию новую версию сайта www.isin.ru

13 октября 2009 г. Закрытое акционерное общество «Национальный депозитарный центр» (ЗАО НДЦ) запустило новую версию сайта www.isin.ru.

Данный сайт функционирует с 2001 г. и является официальным источником информации о присвоении российским финансовым инструментам международных кодов *ISIN*, а с 2008 г. и уполномоченным ФСФР России источником информации об иностранных финансовых инструментах, отвечающих требованиям Положения ФСФР России о квалификации.

Создание новой версии сайта было осуществлено с целью повышения информированности участников фондового рынка о деятельности ЗАО НДЦ как члена международной Ассоциации национальных нумерующих агентств (АННА).

Проект по модернизации сайта направлен в первую очередь на повышение доступности и увеличение объема раскрываемой информации и включает в себя не только изменение дизайна и установку современной системы управления сайтом, но и созда-

ние удобного интерфейса, позволяющего наиболее коротким путем довести до посетителя необходимую информацию.

Новая версия сайта предоставляет посетителям расширенные возможности поиска информационных сообщений о присвоении кодов *ISIN* и содержит большой объем информации о деятельности ЗАО НДЦ как Национального нумерующего агентства по России и Замещающего нумерующего агентства по странам Содружества независимых государств, а также о деятельности ЗАО НДЦ по содействию в квалификации иностранных финансовых инструментов.

Следующим шагом ЗАО НДЦ станет размещение на сайте www.isin.ru новой структуры Базы данных по кодам *ISIN*, присвоенным российским финансовым инструментам. В новой Базе данных будет существенно увеличен объем информации о российских финансовых инструментах, в том числе представлены их *CFI*-коды, расширен перечень параметров для осуществления поиска финансового инструмента. Вся информация будет представлена в структурированной и удобной для посетителя форме.

ЗАО НДЦ приступило к присвоению международных кодов *ISIN* дополнительным выпускам акций

12 октября 2009 г. Закрытое акционерное общество «Национальный депозитарный центр» (ЗАО НДЦ) приступило к присвоению *ISIN*-кодов дополнительным выпускам акций российских эмитентов.

В феврале этого года ЗАО НДЦ получило официальное согласие Совета директоров международной Ассоциации национальных нумерующих агентств (далее — АННА) и Консультационного Совета сервисного бюро АННА (*ANNA Service Bureau Advisory Board*), контролирующего порядок формирования и предоставления кодов, на присвоение *ISIN*-кодов таким выпускам акций. В совместном письме они подтвердили, что присвоение отдельных *ISIN*-кодов дополнительным выпускам российских акций допустимо и не противоречит международным стандартам. После получения согласия ЗАО НДЦ приступило к разработке соответствующего программного обеспечения, реализация которого завершена к 12 октября 2009 г.

Присвоение отдельных *ISIN*-кодов будет осуществляться только дополнительным выпускам акций, государственный регистрационный номер которых состоит из государственного регистрационного номера выпуска акций, к которому этот выпуск является дополни-

тельным, и индивидуального номера (кода) этого дополнительного выпуска акций.

ISIN-код, присвоенный таким дополнительным выпускам акций, будет аннулироваться после проведения операции аннулирования индивидуального номера (кода) дополнительного выпуска акций. С этого момента дополнительный выпуск акций будет иметь тот же *ISIN*-код, который присвоен выпуску акций, к которому этот выпуск является дополнительным.

Обращаем внимание на то, что 12 октября 2009 г. ЗАО НДЦ проведет присвоение отдельных *ISIN*-кодов всем дополнительным выпускам акций, принятым на обслуживание в ЗАО НДЦ и отвечающим указанным выше требованиям. Информация о присвоенных *ISIN*-кодах будет размещена на сайте www.isin.ru в ленте новостей «Новости о присвоении *ISIN*-кодов» и в специализированной базе данных по *ISIN*-кодам, присвоенным российским финансовым инструментам.

С 12 октября 2009 г. ЗАО НДЦ начинает принимать заявки от участников рынка на присвоение *ISIN*-кодов дополнительным выпускам акций. Процедура и порядок присвоения кодов приведены на сайте www.isin.ru.

