

Биржа для стартапов

Собственные накопления и деньги родственников, венчурные инвестиции, краудфандинг — вот, пожалуй, основные источники финансирования стартапов. Однако предприниматели лелеют идею создания биржи для стартапов, откуда они могли бы привлекать деньги, а инвесторы купить себе кусочек потенциального успеха.



**Константин
БАРАНОВСКИЙ**
Журналист

Деньги всем пригодятся

Олег Михалевич, создатель MarketingPeople, профессиональной социальной сети специалистов в маркетинге и рекламе, утверждает: «Многие компании, как стартапы, так и просто растущие бизнесы, страдают от отсутствия ликвидности и средств на развитие. Так почему бы не рекомендовать подобным компаниям становиться акционерными, создать для них специальную биржу и активно приглашать туда инвестиционные компании, частных инвесторов, ПИФы?»

Что будет следствием? С моей непрофессиональной точки зрения, появится новый рынок ценных бумаг. Увеличится объем инвестиций. Компании, не имеющие прямых контактов с инвесторами, получают необходимые денежные поступления, а у простого населения через небольшие брокерские компании появится возможность понятно инвестировать свои небольшие деньги. Кстати, в пресловутом кинофильме «Волк с Уолл-стрит», если отбросить преступную деятельность, как раз и была подобная брокерская компания.

Простому человеку будет понятнее покупать акции местного консервного завода, чем какие-то «голубые фишки», для покупки которых требуются немалые средства. Да и создание такого рынка ценных бумаг покажет иностранным инвесторам улучшение бизнес-возможностей в стране».

Михалевич видит сложности воплощения идеи: «Предвижу комментарии экспертов о том, что в России нет ни необходимого законодательства, ни контролирующих органов. Но ведь с чего-то нужно начинать? Почему бы не с обсуждения? А в дальнейшем подключатся, думаю, уже и РСПП, и госкорпорации по малому и среднему предпринимательству, финансовые и фискальные органы. И, глядишь, через 5–6 лет подобная биржа уже и появится».

Константин Печников, заместитель руководителя ООО «ФИНАМ-НН», представитель АО «ФИНАМ» в Нижнем Новгороде, находит идею интересной и вполне осуществимой в век развития интернет-технологий: «Уже сегодня можно найти немало интересных проектов, в которых деньги на их начало и реализацию привлекаются у широких кругов населения. Но в этих случаях речь идет не об организованной площадке для выбора инвесторами подобных проектов, а о самостоятельном поиске создателями проекта инвесторов через свой сайт в интернете».

Конечно, в таких проектах изначально речь идет о розничных инвестициях без привлечения крупных инвесторов, и войти в такой бизнес можно как раз с суммами



Фото: pixabay.com

от нескольких тысяч рублей. В этом есть и плюсы, и минусы. Плюсом можно считать доступность порога входа и большой интерес к проекту со стороны большого количества его участников. Это же позволяет привлекать в проект дополнительные средства на последующих стадиях его реализации, так как бизнес уже хорошо знаком большому количеству людей.

Но явным минусом является то, что у любого бизнеса должен быть хозяин — ключевой акционер. И если у идеологов проекта, которые отвечают за его реализацию, пропадает энтузиазм развивать начатый бизнес, то большое количество акционеров остаются разочарованными. Поэтому крупные инвесторы обычно не идут в стартапы, где они не смогут влиять на ситуацию собственным большинством голосов.

В мире существуют примеры биржевых площадок, на которых можно привлечь капитал даже под небольшой частный проект. Но здесь нужно оговориться, что это не фондовые биржи, а именно организованные площадки по первичному размещению акций компании. Ключевая роль фондовой биржи — это все-таки вторичное обращение уже размещенных акций. И таких бирж, где торговля ведется акциями скромных по своим размерам компаний, в мире достаточно, а вот в России их практически нет.

На Московской бирже есть сектор для торговли акциями инновационных компаний, но порог входа туда достаточно высок. Поэтому именно энтузиастам из бизнеса придется организовывать площадку для инвесторов, на которой можно выбирать проекты для инвестиций. Привлечение в такие проекты не только отечественных, но и зарубежных инвесторов будет только преимуществом».

Обоснованные сомнения

А вот Илья Осипов, IT-предприниматель, инвестор, автор научных статей о геймификации и виральном маркетинге, сомневается в реальности воплощения идеи. Тем более что попытки воплощения в той или иной форме были, но закончились неудачно. «Проблема в том, что небольшие суммы инвестируют в стартапы на достаточно ранних стадиях. Такие стартапы не могут показать не то что аудированную финотчетность, но зачастую и прибыль, или даже выручку. Важнейшим фактором становится «вера инвестора» в то, что стартап состоится. А поверит инвестор или нет, зависит от невербальных моментов, таких, как блеск в глазах команды», — говорит Осипов.

Кроме того, по его мнению, для просто интересных проектов есть формат Kickstarter, IndiGoGo, в России — «Бум-Стартер». «Этот формат вполне себя оправдывает. То есть, можно сказать, что это своего рода налог для неквалифицированного инвестора. Правда, там вознаграждением работают не акции, а сам продукт. Для вложения, условно говоря, 1000 рублей — самое то».

Есть и другие, более серьезные площадки. Например, на Angel.co есть инвестиционные синдикаты. То есть какой-либо именитый инвестор говорит: «Вот новая звезда. Я уже все изучил, посмотрел. Я верю и вкладываю 100 тысяч. Присоединяйтесь». И тут срабатывает вера в то, что раз кто-то независимый изучил и инвестирует, то, может, и мне повезет. Есть формат, например, Patreon.com. Поклонники каждый месяц жертвуют чуть-чуть, чтобы кто-то делал интересные проекты. Там всё — музыка, наука, арт и интернет-проекты. Особенно популярно у владельцев UTube-каналов», — заключает Осипов. //

Так ли уж нужна биржа для стартапов? Может, им хватит уже существующих площадок? Мнения профессионалов расходятся. Но сама идея живет и множит сторонников