



ОПТИЧЕСКАЯ МИКРОСКОПИЯ - это совокупность методов изучения мелких и мельчайших объектов с помощью различных **оптически**
х микроскопов

. Эти методы существенно зависят от типа объектива **микроскопа**
, вспомогательных приспособлений к нему, вида микрообъекта и способа подготовки его для наблюдения, а так же от характера его освещения при наблюдении.

Преодолеть естественный предел разрешения **ОПТИЧЕСКОЙ МИКРОСКОПИИ** готова компания «Стереоник» во главе с Дмитрием Климовым, генеральным директором и основателем *инновационной компании*

«Пока я не предприниматель: предприниматель должен из своих проектов доход извлекать, а в моей биографии такого по-настоящему еще не случилось», - говорит о себе Дмитрий.

Однако опыт последних трех лет, которые он провел в активных *поисках инвесторов* в России и за рубежом, - отличная школа бизнеса и материал для сравнительного анализа. Проведены переговоры с около сотни потенциальных

инвесторов

(фондов и бизнес-ангелов), выиграно несколько конкурсов, привлечено в

стартап

из разных источников около \$100 тыс. Еще бы нужно \$250 тыс. для завершения разработки прототипа, потом - \$950 тыс. для создания промышленного образца, а дальше уж как пойдет.

«Стереоник» намерен создать **оптический микроскоп** нового поколения -

флуоресцентный

наноскоп,

который прорвется за естественный предел разрешения, пока непреодолимый для

ОПТИЧЕСКОЙ МИКРОСКОПИИ

- 200 нанометров.

Цель [*инновационного проекта*](#) - сделать прибор, который сможет достичь разрешения в 2-20 нанометров и позволит исследовать живые организмы (например, клетки) - дешево и сердито, в естественных условиях и на большую глубину.

В свои неполные двадцать семь лет Дмитрий уже успел поучаствовать в нескольких технологических **стартапах**, поэтому старается выстроить проект по «классике», чтобы придирчивый взгляд *венчурного инвестора* не находил в нем

изъяна. «Науки» в

венчурном проекте

достаточно, поскольку разработчик технологии - отец предпринимателя Андрей Климов - кандидат биологических наук, почти четыре десятка лет, работающий по этой научной тематике. С патентным хозяйством тоже все налаживается: заявки поданы, а патент в США уже получен.

Рынок, на который нацелился **стартап**, вполне насыщен *венчурными* деньгами. По данным исследования PricewaterhouseCoopers, в США в прошлом квартале

стартапы

в области биотехнологий и создания

медицинских приборов

и

оборудования

получили \$1,6 млрд. - почти треть от всего объема

венчурных инвестиций

. Да и сама

флуоресцентная МИКРОСКОПИЯ

- направление, хотя и не новое, но вполне себе «горячее».

«В последние двадцать лет оно переживает взрывообразный рост - как по научным публикациям (на 4-5 порядков), так и по коммерциализации, - подтверждает Денис Андреюк, руководитель службы маркетинга российской компании «НТ-МДТ», производящей приборы для нанотехнологий. - Если посчитать все сделки, касающиеся флуоресцентных меток, самих меченых молекул и структур, услуг по мечению, диагностикумов и медицинских анализов с использованием меток, то окажется, что этот рынок по обороту составляет во всем мире чуть ли не 10 миллиардов долларов».

В таком случае \$100 тыс. привлеченных Климовым *венчурных инвестиций* - в сущности, не столь уж впечатляющий результат в сравнении с затраченными за три года усилиями. Особенно в контексте разговоров о нехватке в России качественных

[ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ](#)

, которые так любят вести отечественные

венчурные инвесторы

. Почему же они не выстраиваются в очередь, чтобы поучаствовать в проекте по созданию

наноскопа

?

«Все дело в нехватке в России качественных *инвесторов*», - шутит Дмитрий Климов.

Поиски денег Климов вел и за рубежом. Задача облегчилась, когда в июле этого года его **стартап** прошел в финал американского конкурса *инновационных проектов* MassChallenge, так что два месяца этой осенью он провел в Бостоне, участвуя в программе «ускорителя»

стартапов

вместе с сотней других финалистов. «Там каждый день шел за месяц, - с удовольствием рассказывает Дмитрий. - Миллиардеры приходили выступать перед нами раз в неделю, а миллионеры - уже сделавшие себе состояние на успешных технологических

стартапах

- сидели за стенкой и работали над запуском очередного проекта в качестве рядовых участников конкурса».

Гуру американского *венчура* в ходе мастер-классов учили в том числе, как правильно привлекать *венчурные инвестиции*. «Если инвестор прибегает к формуле «Ваш проект интересен, но ...», - спросите его, какие три вещи необходимо сделать, что бы он все-таки согласился подписать чек, затем сделайте их и приходите обратно за чеком!» - такой совет запомнился Дмитрию.

Вернулся в Россию *стартапер* с бесценной коллекцией контактов в американской венчурной среде и с пониманием, что работает она значительно эффективнее российской.

Разумеется, размеры и размах имеют значение. *Российский венчур* только-только начинает формироваться и отстает от американского на порядки. В России объем *венчурных сделок* в 2009 году составил \$300 млн., в США - \$21,4 млрд. В нашей стране, по данным Российской венчурной компании, насчитывается всего 43 активно работающих *венчурных фонда*

Но дело не только в цифрах. Дмитрий Климов, со своей позиции *стартапера*, очень живо и без лакировки набрасывает портреты российского и американского *венчура*

«До этих мне не удалось достучаться, до этих - тоже, с этими связался - но толку было мало, - перечисляет он российские *венчурные фонды*. - На организацию встречи могут уйти месяцы. Наши фонды, очевидно, очень «загружены работой». А вот американский *венчурный капиталист*

Нубар Афеян, управляющий партнер Flagship Ventures, видимо, совсем не загружен. Он назначил мне встречу спустя всего три дня после того, как я написал даже не ему лично, а одному из его подчиненных. За это время они успели изучить

[резюме моего проекта](#)

, обсудить и понять, что это им интересно. При этом сам Нубар для *венчура*

личность достаточно масштабная: под его управлением 600 миллионов долларов - больше, чем у любого из российских фондов. Его личный рекорд: капитализацию одной из своих портфельных компаний он поднял с полумиллиарда до четырех с половиной

миллиардов всего за 18 месяцев».

По мнению Климова, одна из главных проблем российского *венчурного капитала* сейчас заключается в том, что фондами управляют люди преимущественно с финансовым образованием. Логика понятная. Это такое фонд? Фонд - это организация, в которой есть деньги, и он ими управляет. Стало быть, пусть фондом и его деньгами управляют профессиональные финансисты.

«У большинства наших *венчурных инвесторов*, - говорит предприниматель, - в резюме написано: мы были консультантами, даже директорами по консалтингу в консалтинговой компании - стало быть, мы достаточно умные, чтобы знать, как инвестировать в *венчурные проекты*

! Американский

венчур

другой: там у руля люди, которые одновременно и от науки, и от бизнеса, и у большинства из них за плечами - десятки успешно проинвестированных и выращенных компаний. И они действительно знают, как помочь

стартапу

. У нас таких фондов пока наберется от силы штуки три».

С тем, что *венчурные инвестиции* в США пока в целом «умнее», чем в России, отчасти соглашается и наш соотечественник Евгений Зайцев, который проработал в американской *венчурной индустрии* почти десять лет - и сейчас возглавляет компанию Helix Ventures в Кремниевой долине. «В России в эту сферу сейчас приходит много профессиональных и способных ребят из финансов и консалтинга, - говорит он. - Но у большинства из них пока нет полного набора из трех качеств, которые должны быть у хорошего

венчурного капиталиста

: предпринимательского опыта, знания рынка и глубокого понимания области инвестирования».

Дают на проект мало, а требуют слишком много, в том числе и по части бумажной работы, обобщает свой опыт взаимодействия с российскими *венчурными инвесторами* Климов. На то, чтобы нанять профессионального бухгалтера, который станет готовить для инвестора периодические отчеты, денег у компании «

[посевной стадии](#)

», которой предлагают соответствующий «посевной объем финансирования», явно не остается.

По подсчетам Климова, получившего несколько государственных грантов, 20% времени у предпринимателя-*стартапера* непременно уходит на написание разнообразных бумажек для грантодателя или инвестора, еще, по крайней мере, 20-30% - на поиск новых инвестиций в проект.

Времени на то, чтобы строить компанию, остается не так много. «Так что, когда на горизонте появляется очередной потенциальный инвестор, тебя уже начинают одолевать сомнения: ведь для него тоже понадобится писать отчеты, а когда развивать проект?» - подводит итог Дмитрий.

«Я раньше думал, что при переговорах с инвестором самое важное - то, во сколько он оценит капитализацию твоей компании и какую долю в ней захочет получить в обмен на свои инвестиции, - рассказывает Дмитрий Климов. - Сейчас понял далеко не очевидную, на первый взгляд, вещь: вопрос о доле вообще имеет второстепенный характер. Гораздо важнее, чтобы ты сам правильно оценил того, от кого собираешься принять инвестиции, и понял, как он будет дальше работать с твоим проектом. Я знаю российскую компанию, которая договорилась с одним из олигархов об инвестициях в несколько миллионов долларов. В результате получила в два раза меньше и за вдвое больший срок. А что это означало для основателей компании? Нанятые ими сотрудники работали месяц, потом деньги заканчивались, и они надолго разбрелись, дожидаясь очередного транша. Кто-то находил новую работу и больше в компанию не возвращался. В таких условиях абсолютно невозможно продвигать проект вперед. В России почему-то договоренности часто «неочевидны» для сторон. Поэтому если дело потенциального инвестора - оценивать мой проект, то мое дело - оценивать инвестора. И когда заинтересовавшийся мной российский фонд по две недели не отвечает на письма - это для меня верный знак, что при дальнейшей работе, скорее всего, возникнут проблемы. И когда сайт фонда с капитализацией в сотню миллионов долларов полон грамматических ошибок - это тоже знак».

Про свою американскую одиссею Дмитрий Климов говорит, что ее следовало бы предпринять еще два года назад. Но он слишком долго был уверен, что *венчурного инвестора* можно найти дистанционно.

Например, благодаря переписке по электронной почте. Что же, наверное, действительно можно. В теории. Однако оказалось, что физическое присутствие на

месте значительно ускоряет процесс. К тому же можно оценить удобство *венчурных* кластеров вроде Бостона, где на небольшой территории диаметром в пять километров вокруг Массачусетского технологического института и Гарвардского университета собралось большинство венчуристов восточного побережья США. За день можно обойти четыре

венчурные фирмы

, и, если в какой-то твой

венчурный проект

придется не совсем по профилю, тебя любезно перенаправят в нужную компанию - и не исключено, что она будет располагаться прямо в соседнем офисе.

Близость вузов дает нужную концентрацию ученых умов. Когда понадобилось, Дмитрий за неделю собрал на презентацию проекта **наноскопа** почти сорок ученых. К тому же у американского среднего класса есть вкус к инвестированию и привычка поддерживать деньгами

стартапы: одних

бизнес-ангелов в США - свыше четверти миллиона!

В общем, если технологический **стартапер** понимает, как работает *венчурная индустрия*, и способен правильно преподнести свой инновационный проект - перед ним автоматически открываются многие двери, а иногда и чековые книжки.

Так может, создателю **наноскопа** стоит там и строить компанию? Ведь **стартапы**, как ни печально, не могут ждать, пока у нас возникнут «Сколковы» и соответствующая поддерживающая среда.

«Вообще-то это было бы логично: основной рынок для моих приборов - действительно в США, - рассуждает Дмитрий Климов. – Да и инвесторы, хорошо понимающие, о чем собственно идет речь, - видимо, тоже. Так что если в ближайшее время не срастется с российскими венчурными фондами, то, наверное, окажусь там».