

© Н. Л. БОГАЧЕК<sup>1</sup>, А. Л. БОГАЧЕК<sup>2</sup>, 2020<sup>1</sup> ООО «Элторг», г. Нижний Новгород, Россия<sup>2</sup> МЕРА Швейцария АГ, г. Цюрих, ШвейцарияE-mail<sup>1</sup>: nbogachek@gmail.comE-mail<sup>2</sup>: abogachek@gmail.com

## ПРАКТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ХОЛИСТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СТАРТАПОВ

*В статье рассмотрены базовые задачи, с необходимостью решения которых сталкиваются технологические стартапы, существующая в России законодательная база и система государственной поддержки стартапов государственными фондами (включая методику их оценки). В ходе исследования продемонстрирована возможность применения инвестиционных бонусов в качестве практического инструмента холистического маркетинга технологических стартапов на примере проекта по разработке медицинской техники ООО «Элторг». Рассмотрена методика применения инвестиционных бонусов ELMED BONUS (эмиссия бонусов и их продвижение для привлечения потенциальных инвесторов). Выявлены преимущества инвестиций в инвестиционные бонусы для инвесторов. С учетом специфики стартапа в качестве альтернативы грантам, выделяемым государственными фондами, авторами предлагается использование инвестиционных платформ.*

**Ключевые слова:** технологический стартап, инструменты холистического маркетинга, методики оценки стартапов, инвестиционные бонусы, утилитарные цифровые права.

Любой запуск технологического стартапа сталкивается с двумя базовыми задачами: определением наиболее важных для потребителя характеристик создаваемого продукта и привлечением финансирования на этапе создания этого продукта. Обе эти задачи могут эффективно решаться в рамках холистического маркетинга путем вовлечения будущих потребителей продукта в процесс его разработки, в том числе финансирования этой разработки. Наиболее актуальной темой для научного исследования является разработка инструментов подобного вовлечения.

В связи с этим *цель данной работы* заключается в определении практических инструментов холистического маркетинга технологических стартапов (*предмет исследования*) на примере про-

ектов по разработке медицинской техники ООО «Элторг», являющихся *объектом исследования*.

Кроме поставленной задачи в цели исследования выделим еще две:

– определение проблем применения практических инструментов холистического маркетинга;

– разработка методик по их решению.

На сегодняшний день в Российской Федерации создана система поддержки технологических стартапов с помощью финансирования грантами из государственных фондов (Фонд содействия инновациям, Фонд «Сколково», Российская венчурная компания и др.). Заявка, поданная на рассмотрение, имеет определенную структуру (утвержденную тем фондом, в который она поступает) и включает в себя следующие разделы: общую информацию, проблему и ее решение, технологию, схему коммерциализации, конкурирующие решения, параметры рынка, команду, ресурсы, цели и задачи, сведения о юридическом лице и др.

После подачи заявки в фонд она оценивается экспертами.

Например, в Фонде «Сколково» поданную заявку оценивают семь экспертов по следующим пяти критериям [1]:

1) обладает ли создаваемый продукт и (или) технология потенциальными конкурентными преимуществами перед мировыми аналогами;

2) обладает ли создаваемый продукт и (или) технология существенным потенциалом коммерциализации как минимум на российском, а в перспективе – на мировом рынке;

3) является ли проект теоретически реализуемым и не противоречащим основополагающим научным принципам;

4) обладают ли ключевые исследователи, разработчики и менеджеры проекта необходимыми для успешной реализации проекта и относящимися к тематике проекта знаниями, научным или индустриальным опытом и предпринимательским потенциалом;

5) достаточно ли представленных материалов для оценки проекта.

В Фонде содействия инновациям поданную заявку оценивают два эксперта по трем критериям [2]:

1. Новизна разработки и эффективность предлагаемых решений (подкритерии: соответствие НИОКР сквозным цифровым технологиям, оценка новизны разработки, преимущества предлагаемого продукта по сравнению с существующими аналогами, оценка

задела и интеллектуальной собственности по предлагаемому проекту).

2. Достижимость запланированных результатов и показателей инновационного проекта (подкритерии: оценка достижимости результатов НИОКР, оценка текущего и перспективного финансово-экономического состояния предприятия, оценка объема внебюджетного софинансирования, оценка потенциала, квалификации и укомплектованности команды, оценка технического обеспечения для реализации проекта).

3. Перспективность внедрения, коммерческой реализации создаваемого продукта (подкритерии: оценка проведенного анализа рынка сбыта, оценка определения ценовых сегментов, оценка бизнес-модели, схемы распространения продукта, способов стимулирования продаж, рисков внедрения и вывода создаваемого продукта на рынок, оценка перспектив коммерциализации создаваемого продукта).

Похожие системы оценки присутствуют и в других фондах. При этом значительное количество разработок не приводит в итоге к созданию коммерческого востребованного потребителем продукта. Данный факт легко объясняется отсутствием в системе принятия решений по грантам механизма холистического маркетинга, а именно вовлечения потребителя в процесс формирования продукта. Считаем, что такое вовлечение возможно с использованием инвестиционных бонусов [3] как одного из инструментов холистического маркетинга.

Приведем пример инвестиционной декларации (на примере проектов по разработке медицинской техники ООО «Элторг»).

ООО «Элторг» является разработчиком профилактического и терапевтического комплекса Elmedlife для улучшения кровообращения сосудов головного мозга после инсультов [4], разработка которого осуществлялась при финансовой поддержке Фонда содействия инновациям.

Ежегодный прирост числа людей, нуждающихся в проведении специализированного лечения в мире, составляет 110 млн человек [5]. Постинсультным пациентам можно помочь процедурами через костное (транскраниальное) облучение головного мозга ближним инфракрасным излучением (БИК).

БИК воздействует на кровь, улучшая ее циркуляцию в мозге, и воздействует на нервные клетки, стимулируя их регенерацию. В результате процедуры облучения БИК тяжесть последствий инсульта

удается снизить и вернуть пациентам способность обслуживать себя и даже восстановить социальную активность.

Таким образом, круг потенциальных потребителей оборудования каждый год увеличивается на 110 млн человек, а число заинтересованных в реабилитации постинсультных пациентов с учетом членов их семей предположительно 300 млн человек. Кроме того, большую группу потребителей составляют пациенты группы риска (повышенное кровяное давление, диабет, гиперлипидемия, неправильный образ жизни, питания). Количественно в эту группу входят не менее 2 миллиардов человек.

Проведение профилактических фототерапевтических процедур позволит снизить риск инсульта и повысить качество жизни людей.

Все вышеперечисленное (и указанное в декларации) помогло ООО «Элторг» получить на разработку опытного образца комплекса Elmedlife грант Фонда содействия инновациям в размере 20 млн рублей.

Уже в 2021 году планируется завершить все необходимые испытания комплекса и получить регистрационное удостоверение Росздравнадзора. Параллельно будет происходить организация производственного процесса, что потребует по оценкам специалистов компании 100-150 млн рублей (включая стоимость производства первой партии комплекса Elmedlife в размере 2000-3000 штук).

Далее ООО «Элторг» планирует объявить на инвестиционной платформе «Элбонус» выпуск (эмиссию) 2000 инвестиционных бонусов ELMED BONUS (утилитарных цифровых прав) «Элторга» [6].

Начальная цена бонусов 70 тыс. рублей за один бонус. Первый этап – выпуск 800 бонусов по 70 тыс. рублей, второй этап – выпуск 1200 бонусов по 80000 рублей. Таким образом, общий объем эмиссии составит 152 млн рублей.

Одним бонусом ELMED BONUS можно будет оплатить один комплекс Elmedlife (планируемая цена комплекса 150 тыс. рублей).

Продвижение инвестиционных бонусов, эмитируемых и обрабатываемых на ЭИП «Элбонус», будет осуществляться ЭИП «Элбонус» совместно с партнером (партнерами) по привлечению инвесторов. Вторичное обращение бонусов также будет организовано на инвестиционной платформе «Элбонус», предоставляющей возможность покупать и продавать инвестиционные бонусы.

Таким образом, средняя доходность на вложенные средства до момента обмена на разрабатываемый комплекс Elmedlife составит

100% и может быть получена со скидкой в любой момент с даты окончания первичной продажи бонусов и начала вторичной продажи бонусов путем реализации бонусов на инвестиционной платформе.

Интерес инвесторов к выпускаемым инвестиционным бонусам определяется интересом к планируемому в 2021 году производству данной разработки и размером скидки на нее для владельцев инвестиционных бонусов, а интерес ООО «Элторг» определяется тем, что за счет обращения инвестиционных бонусов происходит привлечение потребителей комплекса Elmedlife.

Преимущество инвестиций в инвестиционные бонусы «Элторг» для инвестора следующие:

1. Высокая доходность.
2. Уменьшение рисков, обеспеченное возможностью обмена инвестиционных бонусов на комплекс Elmedlife со скидкой.
3. Ликвидность, обеспеченная возможностью продажи инвестиционных бонусов конечным потребителям комплекса на вторичном рынке.

В представленном примере инвестор, будучи потенциальным потребителем создаваемого продукта, вовлечен в его формирование (в том числе и финансовое).

Однако в случае с технологическими (инновационными) стартапами применение инвестиционных бонусов осложняется тем, что потенциальный потребитель продукта / инвестор испытывает серьезные трудности с оценкой рисков, так как не обладает теми экспертными возможностями, которые есть у государственных фондов.

По нашему мнению, гарантами инвестиционных бонусов инновационных стартапов могли бы стать сами фонды при условии выставления их экспертами высоких оценок стартапу (в рамках представленных выше критериев).

Такой подход может обеспечить синергетический эффект от одновременного вовлечения потенциальных потребителей и профессиональных экспертов в создание продукта технологического стартапа, повысить эффективность использования государственных средств и одновременно уменьшить риски потенциальных потребителей продукта и инвесторов.

В этом случае инвестиционная платформа должна разработать методику экспертной оценки проектов и иметь команду соответствующих экспертов. В качестве методики можно применять уже существующие методики государственных фондов.

Принятие Федерального закона Российской Федерации от 02.08.2019 г № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — 259-ФЗ) создало условия, необходимые для развития рынка инвестиционных бонусов.

В рамках 259-ФЗ все инвестиционные платформы должны быть включены в листинг ЦБ РФ, что также упорядочивает данный финансовый рынок и делает его привлекательным для инвесторов.

Для инвестиционного банка в условиях высокой конкуренции становится особенно актуальным первым занять ниши операций и соответствующих услуг с новыми цифровыми финансовыми активами.

Авторами данной статьи разработан программный комплекс Инвестиционной платформы Elbonus, позволяющий организовать эмиссию и обращение инвестиционных бонусов, и разрабатывается методика отбора инвестиционных проектов как нового цифрового финансового актива, подпадающего под определение утилитарных цифровых прав в рамках 259-ФЗ.

Организацию отбора инвестиционных проектов предлагается осуществлять совместно с ведущими фондами, финансирующими научно-технические и социальные проекты, имеющие перспективы коммерциализации.

Для инвестиционных банков участие в Инвестиционной платформе Elbonus в качестве инвестора и партнера, обладающего возможностями продвижения как самой инвестиционной платформы, так и финансовых инструментов, эмитируемых и обращающихся на этой платформе, интересно тем, что может обеспечить как расширение линейки перспективных инвестиционных продуктов, предлагаемых инвесторам, так и привлечение на ранней стадии развития перспективных компаний, будущих кандидатов на IPO.

Таким образом, на примере стартапа по разработке медицинской техники продемонстрирована возможность применения инвестиционных бонусов в качестве практического инструмента холистического маркетинга. Проблемы применения данного инструмента, связанные с необходимостью разработки методик экспертной оценки стартапов, предлагается решать на основе методик оценки государственных фондов поддержки технологических стартапов.

### **Литература**

1. Фонд «Сколково» URL: <https://sk.ru>.

2. Фонд содействия инновациям URL: <http://fasie.ru>.
3. Богачек Н. Л. Инвестиционные бонусы при осуществлении коммерческих проектов // Вестник Самарского муниципального института управления. 2019. № 1. С. 65-74.
4. Фототерапевтические Комплексы Elmedlife URL: <https://elmed.life>.
5. Всемирная организация здравоохранения URL: <https://www.who.int>.
6. Инвестиционная платформа «Элбонус» URL: <https://elbonus.ru>.

*Статья поступила в редакцию 30.11.20 г.  
Рекомендуется к опубликованию членами Экспертного совета  
канд. экон. наук, доцентом О. А. Горбуновой*