

Аналитический обзор стратегии акселератора WISE

Венчурный фонд-акселератор **WISE** позиционируется как отечественный аналог Y Combinator (YC), но с фокусом на фундаментальные AI-стартапы. В отличие от обычных фондов, WISE отбирает проекты, которые «с 0 до 1» меняют отрасли с помощью ИИ – то есть строятся вокруг ИИ как ядра бизнес-модели, а не просто оптимизируют существующие процессы. Такое позиционирование требует особой стратегии инвестиций, акселерации, а также доверительного брендинга и тесной кооперации с государственными институтами.

Инвестиционная стратегия WISE

WISE осуществляет отбор и финансирование стартапов по модельному подобию Y Combinator, но с учётом российской юрисдикции. Основные элементы стратегии инвестиций:

- **Организационная форма фонда:** В России большинство классических венчурных фондов оформляется как *инвестиционное товарищество (ДИТ)* ¹. Это юридическая конструкция, аналогичная фонду фондов, позволяющая миновать многие ограничения (не требует лицензии, инвесторы — партнёры, ограничения по численности, налоговые льготы с 2025 года, конфиденциальность условий) ¹. WISE также создаёт ДИТ, что соответствует практике рынка.
- **Инструмент инвестирования (псевдо-SAFE):** В США YC применяет **SAFE** («simple agreement for future equity»). Это конвертируемый займ, не требующий возврата денег – инвестор ждёт следующего раунда и конвертирует вложение в акции (без права требовать возврат) ². В России прямой аналог SAFE невозможен, так как по ГК РФ договор займа подразумевает обязательный возврат денег в срок (ст.807, 810 ГК) ³. Следовательно, WISE использует **«псевдо-SAFE»**: то есть конвертируемые займы с нотариально удостоверенным соглашением о конвертации в долю при наступлении раунда или иного события. По сути, это договор конвертируемого займа, где инвестор не выбрасывает опцию возврата (как это хотелось бы в оригинальном SAFE), а договаривается о конвертации при условии (напр., нового раунда) ⁴ ³. Как отмечает эксперт, SAFE задумывался так, чтобы инвестор просто ждал конвертации без возврата денег, но в РФ при отсутствии условий конвертации займ всё равно возвращается по закону ⁴ ³. WISE компенсирует это сложностью в документировании, но стратегически повторяет логику SAFE: дать стартапу небольшую сумму на раннем этапе без давления возврата, с конвертацией в капитал позже.
- **Размер и условия инвестиций:** В классическом YC основная договорённость – \$125 тыс. за 7% акций плюс \$375 тыс. на дополнительный uncapped SAFE ⁵. WISE в России инвестирует сопоставимые суммы (в пересчёте на рубли) в лидеров отбора, обычно вкладывая **несколько десятков миллионов рублей** за долю порядка 7–15%. Фактические цифры зависят от стадии и переговоров. Условие конвертации (сар и скидка) обговаривается, но стремится повторять «модели YC» в духе риск-профиль для основателя.

- **Налоговые льготы:** С 2025 г. вступит в силу закон № 337-ФЗ (от 30.09.2024), дающий регионам право вводить вычет по налогу на прибыль до 100% суммы вложений в ДИТ при инвестициях в «малые технологические компании» ⁶. Таким образом, инвесторы в WISE (через ДИТ) могут получить дополнительную льготу, что стимулирует приток капитала в AI-стартапы ⁶.
- **Модель фондового участия:** Как и у YC, в WISE инвесторы не только предоставляют деньги, но становятся наставниками (идейными партнёрами) стартапов. Генеральный партнёр фонда управляет процессом выбора и роста проектов, а командные решения принимаются товарищами-финансистами. Так как ДИТ не публичен, нет обязательного раскрытия информации, что даёт гибкость стратегии.

Ключевой вывод: WISE использует российское **инвестиционное товарищество (ДИТ)** как базовую структуру и строит сделки по модели «конвертируемого займа с опционом конвертации» – то есть псевдо-SAFE. Такая схема максимально приближена к стандартам YC ⁵ ³, но адаптирована к нашим законам: займ возвращается только при наступлении определённых событий, иначе конвертируется. Этот подход снижает риск стартапов: «SAFE дружелюбен стартапу, т.к. не предполагает возврата денег – займ просто конвертируется, а если не наступил следующий раунд, его возвращать не нужно» ².

Модель акселерации WISE (по образцу YC)

WISE организует акселерацию в формате **интенсивной программы** со стажировкой (обычно 3–6 месяцев) и завершением Demo Day. Основные характеристики модели:

- **Отбор и пул проектов:** Подобно YC, акцент на жёсткий конкурс по качеству команды и идеи. WISE объявляет приём заявок open call, затем отбирает около **нескольких десятков** стартапов в год на программу. Проекты должны демонстрировать фундаментальность: без ИИ-ядра (глубинного обучения, больших моделей, новых алгоритмов) они просто не допускаются. «Наши стартапы невозможны без ИИ – это не просто оптимизация, а прорывные модели», – таково главное требование.
- **Формат обучения:** Комбинация вязаного менторства и семинаров. Менторы – опытные предприниматели и учёные (как правило, бывшие выпускники технопарков, крупных IT-компаний, или сотрудники академических лабораторий) – помогают стартапам формировать технологическую стратегию, готовить технические исследования, а также устраивают нетворкинг. Занятия включают разборы бизнес-моделей под ИИ, юридические лекции (напр. про патенты, экспортные регуляции), подготовку к привлечению дальнейших раундов.
- **Интенсивность:** Классические акселераторы – это 3 месяца. В России сроки иногда немного длиннее (до полугода) из-за адаптации к региональному контексту и необходимости бюрократического оформления. В конце программа завершается **Demo Day** (презентацией для инвесторов), а лучшие команды обычно получают дополнительные инвестиции от WISE и партнёров.
- **Инфраструктура:** WISE может использовать существующие научные и технологические площадки: технопарки (Сколково, Иннополис и др.), суперкомпьютерные кластеры (МГУ, Сбера, Yandex Cloud), центры коллективного пользования. Это приближает российские AI-

компании к мировым техническим ресурсам. Такое сочетание акселерации и «технопарковой» среды приближает WISE к концепции «tech hub».

- **Иностранные модели – российская адаптация:** Y Combinator изначально шел навстречу разношерстным проектам и демографическим группам ⁷. WISE акцентирует внимание на двух адаптациях: во-первых, на **государственной поддержке**. Программу WISE можно синхронизировать с российскими нацпроектами («Цифровая экономика», «Малые и средние технологические компании») для получения грантов. Во-вторых, на **правовых ограничениях**: оформлять инвестиции нужно через российскую структуру ДИТ, соблюдая местные правила о валютном контроле и интеллектуальной собственности.
- **После акселерации:** Полученные стартапы остаются в экосистеме фонда: WISE помогает с оформлением дальнейших раундов (Seed/A) с новыми российскими и международными VC, содействует выходу на стратегические партнерства с корпорациями. Одновременно фонд формирует альянсы с зарубежными партнёрами, заинтересованными в импорте «чистой» AI-технологии.

Ключевой вывод: Модель акселерации WISE копирует основные идеи YC (жёсткий отбор, интенсивная программа, Demo Day), но при этом интегрирована в российскую систему поддержки инноваций. Она учитывает местные реалии — от административных особенностей до необходимости государственного сотрудничества, — сохраняя смысловую «намеренность» YC: быстрое выведение стартапов на стадии готовности к масштабированию.

Коммуникационная и брендинговая стратегия

WISE строит свой имидж вокруг идеи создания **«компаний новой экономики»**. Главные тезисы коммуникации:

- **От языка «инвестиций в ИИ» к «ИИ-компаниям новой экономики»:** В пресс-релизах, социальных сетях и выступлениях WISE подчёркивает, что речь не просто об очередном AI-решении, а о **новых индустриях**, которыми будут управлять ИИ и большие модели. Инвесторам и партнёрам объясняют: «Мы не просто вкладываем в софт с нейросетями – мы помогаем строить компании, которые задают траекторию развития в своих отраслях, создавая следующий технологический уклад». Такой подход отражает идеологию «технологического прорыва» (breakthrough), активно обсуждаемую в России ⁸ ⁹.
- **Примеры успеха:** Бренд WISE опирается на «истории успеха» собственных проектов и международные кейсы. Показывают, как выпускники стали ведущими AI-компаниями России (например, упоминание Smart Engines как проекта, пришедшего из академии). При этом внимательно делают акцент: «Это технологии на грани научной фантастики, но они уже практически коммерчески реализованы». Аналоги «прорывных» успехов в SaaS и мобильной индустрии (см. ниже) используются для иллюстрации.
- **Экономический контекст:** В коммуникации фонду важно упомянуть об **экономическом смысле**: генеративный ИИ обещает подъём производительности труда и конкурентные преимущества предприятий ¹⁰ ¹¹. WISE называют себя не «венчурным капиталом», а «катализатором новой экономики». Это помогает укладываться в риторику национальных проектов: подчёркивается, что фонд способствует созданию рабочих мест и знаний в высокотехнологичных областях, что является интересом государства ¹².

- **Цифровой национализм:** Позиционирование фонда выстраивается в русле «технологического суверенитета». Говорят о том, что российские AI-продукты должны ориентироваться на внутренние запросы и экспортный потенциал на условиях национальных интересов ¹³ ¹². Это резонирует с выступлениями власти: WISE подчеркивает, что его портфельные стартапы «важны для стратегической независимости страны в ИИ» ⁸ ¹³.
- **Открытость и глобальность:** При этом важно не выглядеть «закрытым миром». WISE позиционирует свои стартапы как будущих глобальных игроков, готовых к выходу на международные рынки (особенно там, где российские решения востребованы из-за санкций и конфликтов). Рассказывают о возможностях выхода на АТР и Латинскую Америку по аналогии с тем, как Китай поставляет технологии мобильной связи во многие страны (технологический «пропуск» ступеней развития).

Ключевой вывод: Коммуникация WISE строится вокруг идеи «мы создаём архитектуру экономики будущего», а не просто «инвестируем в технологии». Фонд использует формулировки национальной повестки – технологический суверенитет, новые рынки, пилотные AI-решения – и доказывает их реальность через конкретные примеры и цифры.

Исторические параллели и уроки прошлых волн

WISE и его команда изучают опыт прошлых технологических волн, чтобы применить удачные практики:

- **SaaS (2000-е – 2010-е):** Волна облачного программного обеспечения запустила лидеров вроде Salesforce, Oracle Cloud, Slack, Zoom и др. Венчурные фонды, сделавшие ставки на облачные решения (например, Bessemer Venture Partners, Sequoia, Accel, а позже a16z), получили сверхвысокую доходность. Bessemer, один из старейших фондов (основан в 1911), охотно инвестирует в ПО и облака ¹⁴ и поддержал такие компании, как LinkedIn, Skype, Pinterest, Shopify, Twitch, Twilio ¹⁵. Из этой волны следует урок: **масштабируемые SaaS-продукты** при успешной монетизации дают мультипликаторы >10–20х, а ранние доли быстро окупаются. WISE учится этому, делая ставку на стартапы с моделью ПО+ИИ (например, нейросетевые SaaS-инструменты).
- **Мобильный интернет (2010-е):** Революция смартфонов породила компании Uber, Instagram, Spotify и т.д. Инвесторы (Andreessen Horowitz, Accel, DST Global и др.) извлекали выгоду из экосистемы приложений. Для России значим пример того, как China Mobile (система мобильных платежей), Supercell (игры) и др. проникали глобально. Из истории мобильной волны WISE подчёркивает важность: **продукт должен «зажечь» массовую аудиторию**, быть легко масштабируемым через вирусный маркетинг и экосистемы. В случае AI это означает инвестиции в решения с вирусной привлекательностью (чат-боты, массовые AI-сервисы) и способность быстро локализоваться.
- **Облачные инфраструктурные технологии (2010-е–2020-е):** Второй этап облаков – инфраструктура (AWS, Azure, Kubernetes). Фонды, ориентированные на глобальную IT-инфраструктуру (Sequoia, SoftBank, Tiger Global), инвестировали в Databricks, Snowflake, HashiCorp и др. Урок: **растущие вычислительные потребности** – главное ограничение новых AI-стартапов (как отметило исследование Росконгресса: для больших моделей нужны триллионы инвестиций и мощная ИТ-инфраструктура ¹¹). WISE учитывает это,

формируя портфель с учётом аппаратных решений (например, стартапы по оптимизации GPU-вычислений, легковесных моделей).

• **Примеры российских фондов:** В России предыдущие волны породили акселераторы и фонды. Так, например, в 2008–2010 гг. Y-combinator-модель пробовали AddVenture, Bricolage и другие ¹⁶; позднее фонд «ФРИИ» и конкурсы «GenerationS» помогли сотням стартапов выйти на рынок. Российские инвесторы (PBK, «Альфа-Капитал», «Almaz Capital» и др.) сделали первые успешные exits (Mail.ru Group, Avito, Ozon). Из их опыта WISE заимствует главное: **ранний рост происходит через чёткие метрики** (MAU, ARR и т.д.) и привлечение ключевых клиентов. Например, как первые SaaS-стартапы рано фокусировались на B2B-продажах, так и AI-стартапы WISE будут учить привлекать «якорных» отраслевых партнёров (промышленных гигантов, госпредприятий) сразу в акселераторе.

• **Сравнительный анализ предыдущих волн:** Ниже – условная таблица примеров фондов и их уроков:

Технологическая волна	Примеры успешных фондов	Примеры успешных стартапов	Чему учимся для WISE
SaaS/Cloud (2000–2015)	Bessemer VP, Sequoia, Accel	Salesforce, Zoom, Twilio, Alibaba Cloud	Инвестировать в масштабируемое ПО с высокой MRR; ранний выход на ROI 10–20× ¹⁴ .
Мобильный интернет (2007–2015)	Andreessen Horowitz, DST Global	Uber, Instagram, WhatsApp, TikTok	Создавать «viral» продукты; быстрое развертывание на платформах; учиться работать с экосистемами (App Store, Google Play).
Генеративный ИИ (2020–настоящее)	a16z, Sequoia, SoftBank	OpenAI, NVIDIA, DeepMind, Yandex GPT, SberAI	Большие вложения в вычислительные ресурсы; фокус на качество моделей; учитывать IP-ограничения ¹⁷ .

Таким образом, WISE учится у предшественников: правильно оценивать масштабируемость (как в SaaS), строить потребительскую ценность (как в mobile) и закладывать фундаментальность решений (как в AI).

Россия на мировой карте AI-стартапов и «технологический прыжок»

В последние годы Россия демонстрирует рост в ИИ-секторе, однако глобальная позиция пока относительно невысока. По данным платформы StartupBlink, российская экосистема стартапов в области ПО и данных занимает лишь **37-е место в мире** ¹⁸ (в топ-3 все стартапы РФ привлекли \$1.33 млрд, что далеко от масштабов лидеров). Это указывает на необходимость «технологического скачка».

Технологический «прыжок» означает стремление России миновать некоторые промежуточные этапы развития и сразу перейти к передовым технологиям. Хороший пример – коммуникативные сети: многие развивающиеся страны практически не имели фиксированной телефонии, сразу внедрив мобильную связь ¹⁹ ²⁰. График с сайта Our World in Data наглядно показывает, как страны вроде Индии, Нигерии или Ганы почти пропустили платные домашние телефоны и сразу набросились на мобильники ¹⁹ ²⁰:

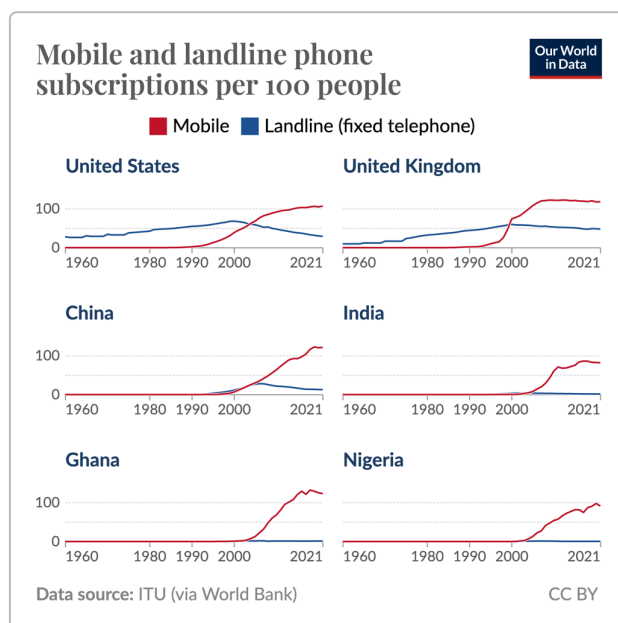


Рис. 1. Мобильные (красным) и фиксированные (синим) телефонные линии на 100 чел. (ITU, 1960–2021). Развитые страны (США, Британия, Китай) проходили стадию «фиксированная связь» перед мобильной, а ряд развивающихся стран (Индия, Гана, Нигерия) практически сразу перешли к мобильной сети ¹⁹ ²⁰.

Аналогия с ИИ: Россия может пропустить часть традиционных цифровых технологий и сразу сконцентрироваться на генерирующих системах и больших языковых моделях. Почему это реально?

- **Фундамент науки:** Россия «входит в число лидеров в области ИИ» благодаря сильному базовому образованию в математике и физике, а также уникальным компетенциям в моделировании ⁹. Российские учёные создают передовые модели генерации изображений и текста, медицины и т.д. **Пять крупных игроков** (составленная из дочерних ИИ-лабораторий Сбера, Яндекса, Тинькоффа, МТС и стартапа Smart Engines) уже признаны мировыми лидерами в своих нишах ²¹. Это означает, что у России есть исходный научный задел, которого может быть достаточно для резкого прорыва на мировой арене.
- **Государственные инициативы:** Обновлённая национальная стратегия по развитию ИИ (указ 2024) прямо призывает к использованию и продвижению российских моделей на глобальном уровне ²¹. Вице-премьер Григоренко подчёркивает, что развитие «отечественных ИТ-решений, в том числе стартапов» – один из ключевых приоритетов нового нацпроекта «Экономика данных» ¹². Таким образом, стартапы WISE получают «социальное одобрение»: на них смотрят как на стратегический актив для технологического суверенитета страны.

- **Импортозамещение ИИ:** Санкции и ограничения на зарубежные AI-платформы стимулируют внутренний спрос. Например, в некоторых отраслях («ИТ для предприятий», безопасные системы мониторинга и пр.) есть потребность в «национальных» решениях, доступных при полной автономии. WISE стремится покрыть эти ниши – подобно тому, как Россия раньше пропускала фиксированную связь, она может пропустить зависимость от иностранных облачных сервисов и сразу формировать свои «ИИ-облака» и инфраструктуру.
- **Рынок и капитал:** Мировой рынок ИИ растёт экспоненциально – к 2030 г. объём продуктов ИИ может достичь ~\$2 трлн ²². При этом инвестиции в российские AI-стартапы по сравнению с американскими невелики. WISE предоставляет европейским и американским инвесторам прозрачный канал в «белую» часть российского рынка ИИ, что тоже может ускорить российский прорыв (антириски и банковская верификация фонда снижают недоверие).

Ключевой вывод: Россия имеет технологическую базу и государственную волю, чтобы совершить «прыжок» вперед в области ИИ, минуя некоторые этапы информационных технологий, схожим образом, как страны СНГ и Африки сразу перешли к мобильной связи ¹⁹ ²⁰. Фонд WISE нацелен именно на такие переходные «сверхновые» проекты.

Роль государства и технологический суверенитет

Фонд WISE не действует в вакууме – его стратегия тесно связана с государственной повесткой:

- **Государственные институты:** Российская Венчурная Компания (РВК) и аналогичные институты развития (Россия-РВК, Фонд инфраструктурных и образовательных программ) – пример государственного фонда-фондов, созданного для формирования национальной инновационной системы ²³. РВК координирует крупные акселераторы (например, GenerationS) и инфраструктурные проекты (НТИ, Сколково). WISE может войти в эту инфраструктуру партнёрства: отчасти как «нулячок» (помощник государства), отчасти как «большая пятерка» частных инвесторов. Это благоприятствует доверию: государство может предоставлять льготы или закупать решения у компаний из портфеля WISE.
- **Поддержка исследовательской базы:** Глава МИДа Дробинин отметил, что интеллектуальные ресурсы (публикации ИИ-компаний, образование) – это «важный геополитический актив» ¹³. Фонд WISE может сотрудничать с вузами и лабораториями (академические партнерства), используя уже созданный научный резерв. Государство в свою очередь заинтересовано, чтобы результаты «частного бизнеса» служили внешней политике (прямые инвестиции в технологические рынки других стран, совместные проекты с дружественными государствами).
- **Технологический суверенитет:** Центральная идея национальной ИИ-стратегии – «технологический суверенитет»: то есть автономность в критичных технологиях ⁸. WISE позиционирует свои проекты как возможность укрепить такой суверенитет. Например, стартапы по кибербезопасному ИИ или по национальным языковым моделям могут получить особую поддержку. Визуалы и коммуникации фонда подчёркивают: «мы создаём ИИ для России, способный работать в условиях изоляции и экспортироваться на выгодных условиях» ¹² ¹³.
- **Гранты и контракты:** Госпрограммы (НТИ, национальные проекты «Цифровая экономика», «Малые технологические компании») выделяют гранты на разработку AI-

решений. WISE связывает стартапы с этой системой: акселерация не только даёт частные инвестиции, но и помогает подготовить документы на государственные гранты. В будущем можно допускать частичное софинансирование из государственных средств – это распространённая практика в инновационной политике.

- **Регулирование и стандарты:** При развитии AI под эгидой государства появляются «правила игры». Например, кабмин разрабатывает стандарты для внедрения больших языковых моделей в госсектор, обсуждает сертификацию AI-продуктов. WISE с этими органами взаимодействует (участие в рабочих группах, обратная связь). Позиционирование «технологических компаний» помогает фонду влиять на формирование лояльного законодательства (см. далее регуляторный раздел).

Ключевой вывод: WISE действует как часть экосистемы поддержки инноваций. Он дополняет государственные инициативы, а не конкурирует с ними – помогая сделать технологический суверенитет реальностью. Фонд способствует тому, что новые компании впишутся в национальные проекты: примеры успешного сотрудничества уже есть ¹³ ¹².

Регуляторные и юридические особенности

Инвестирование и стартап-деятельность в РФ имеют свои нюансы. Основные правовые моменты для WISE:

- **Инвестиционное товарищество:** Создание ДИТ регулируется законом № 335-ФЗ от 2011 г. и поправками 2024 г. Такой договор не требует лицензии АСВ, разрешает привлечение неквалифицированных инвесторов (через ДИТ это можно косвенно), открывает налоговую льготу (вычет по прибыли до 100% ⁶). Однако инвестировать в ДИТ могут только юрлица – поэтому «физлица» обычно заходят через корпоративные структуры или УК. Для WISE это означает, что формально партнеры – юрлица (инвестфонды, корпорации), а стартапы получают деньги через «простое товарищество».
- **Конвертируемые займы и SAFE:** Как отмечено, обычный SAFE не работает по ГК. WISE оформляет инвестиции через **конвертируемый займ** (договор займа с правом конвертации долга в долю при наступлении оговорённого события). Новелла о конвертируемом займе (с августа 2021 г.) позволяет прописать приоритет конвертации и убрать требование на выбор возмещения, но всё равно закон обязывает вернуть долг, если условие конвертации не наступило ³. Практика показывает, что сторонние конструкции («обязательство обещанием») сложно реализовать. Наиболее надёжный путь – заранее нотариально зафиксировать процедуру конвертации (с последующим увеличением уставного капитала через нотариуса, как показано в юридических разборах ²⁴). WISE юристы формируют типовые шаблоны таких договоров, адаптируя SAFE к российским правилам.
- **Опционы для команды:** Правовая система РФ допускает опционы на доли: с 1 июня 2015 г. появился институт «опциона на заключение договора купли-продажи доли» (ст. 429.2 ГК РФ) ²⁵. Это позволяет оформить вознаграждение основателей и ключевых сотрудников через опционы, которые реализуются через нотариуса при определённых условиях ²⁶ ²⁷. WISE рекомендует портфельным стартапам создавать опционы для мотивации, но с учётом сложного нотариального механизма (это не Cash для всех сотрудников, а тип опционов для защит юридических интересов). Регулирование опционов пока не упрощено (например, нет «тестовой опционной программы» для

стартапов), поэтому WISE также акцентирует внимание на грамотном оформлении «договоров купли-продажи доли» между учредителями.

- **Налоги и валютный контроль:** Инвесторы-заёмщики (основатели стартапов) платят по конвертируемому займу проценты по ставке не менее ЦБ (чтобы налоговая не переквалифицировала займ в дивиденды). НДС с услуг акселератора обычно не применяется (оказание консультаций и работы над стартапами попадает под льготу для участников программ поддержки). Валютный контроль важно соблюдать, поскольку часть оборудования (GPU, сервисы) может закупаться за рубежом; WISE проводит инструктажи по возможным ограничениям (например, при получении зарубежных грантов или при передачи ПО и данных иностранцам).
- **Интеллектуальная собственность:** Для AI-стартапов ключ – защита алгоритмов и данных. В России юридическая защита программного кода – авторское право (программный код – литературное произведение). Регистрация ПО в Роспатенте («депонирование») возможна и стоит недорого, хотя обеспечивает лишь доказательство приоритета. **Патентование** алгоритмов в РФ часто затруднительно (изобретения дают долго, «полезные модели» – для устройств, не особенно актуально для ИИ). WISE советует стартапам защищать ИС смешанно: регистрировать ПО, оформлять базы данных, использовать технологические секреты (например, выделять отдельный юристо для хранения данных) и стандартные соглашения с сотрудниками о неконкуренции и передаче прав. Пример из практики: стартапы из акселератора дополнительно получают консультации юристов WISE по export-control (ведь ИИ-код может попадать под «технологические эмбарго»).
- **Реестр инноваций:** Наличие реестра инновационных проектов (перечень Минцифры) пока на начальном этапе, но некоторые госзакупки по ИИ планируется проводить только среди участников реестра. WISE помогает стартапам подавать документы на включение в реестр «МСП – Технологии», что даёт статус «малого технологического предприятия» и льготы при закупках и налогах.

Ключевой вывод: Юридически WISE действует «в правовом поле», используя наиболее гибкие конструкции: ДИТ вместо традиционного Фонда ¹, конвертируемый займ вместо SAFE ³, опционные программы через нотариальные договоры ²⁵. Фонд при этом консультирует компании по стандартным юридическим рискам (интеллектуальная собственность, НРД, трудовые договоры) и обеспечивает соответствие всем новеллам законодательства ⁶ ²⁸.

Потенциал стратегии WISE: «новая экономика вокруг ИИ»

Стратегия WISE нацелена на построение принципиально новой логики экономики, где ИИ – основной драйвер роста. Прогнозы говорят, что генеративный ИИ и большие модели могут добавить **\$10–15 трлн к мировой экономике к 2030 г.** ²⁹. Успех такой стратегии заключается в создании масштабных промышленных лидеров: если WISE вырастит несколько компаний уровня Яндекса или даже СберAI, это само по себе трансформирует экономику и создаст мультипликативный эффект.

Главные **потенциальные преимущества** стратегии WISE:

- **Инновационный импульс:** Сфокусированная поддержка AI-стартапов даст России взрывной рост инноваций во многих отраслях (от цифровой медицины до автономной

индустрии). Пример: Google Voice поиск дал новый толчок медиа, а генеративный ИИ меняет творчество и маркетинг ¹¹. WISE стремится быть тем катализатором, который переведёт локальные разработки (например, распознавание речи на редких языках РФ) в масштабные продукты.

- **Создание площадки для экспериментов:** Поскольку фонд работает по модели акселератора, он быстрее выводит «MVP» (минимальные жизнеспособные продукты). Это позволяет быстро тестировать новые идеи и реагировать на обратную связь пользователей. Чем быстрее пройдёт цикл разработки до рынка, тем выше вероятность найти настоящую «прорывную» идею.
- **Приток частного капитала:** Настрой WISE на показательные прорывы может вдохновить других частных инвесторов вкладываться в AI. Если первые выпуски продемонстрируют высокие ROI (например, выходы в 5–10х), это заложит основу для нового «круга» финансирования и создаст эффект снежного кома.
- **Укрепление национальной экосистемы:** Крупные венчурные успехи стимулируют университеты открывать новые кафедры, компании – создавать внутренние акселераторы, государство – увеличивать финансирование науки ⁹ ¹². WISE может стать локомотивом этого процесса, подобно тому как в США успех интернет-компаний в 1990-х запустил бум STEM-образования.

Вместе с тем существуют вызовы, и WISE их учитывает:

- **Конкуренция на глобальном уровне:** Американские и китайские корпорации инвестируют десятки миллиардов в ИИ (программы AI-исследований, суперкомпьютеры). WISE ограничен рамками российского рынка и санкциями, но компенсирует это фокусом на «цифровом суверенитете» и ближнем зарубежье.
- **Отставание инфраструктуры:** Развитие стартапов часто тормозят недостатки законодательства и кадров. WISE сотрудничает с законодательными инициативами (как показано на регуляторном разделе) и с академическими программами по подготовке AI-специалистов. Фонд также помогает стартапам участвовать в образовательных проектах (ИТ-куб, совместные программы с университетами).

Заключение: Стратегия WISE имеет высокий потенциал стать ядром новой экономики, основанной на ИИ. Фонд объединяет опыт мировых акселераторов и инвестиционную модель YC ⁵ ², адаптируя их к российскому контексту (ДИТ, псевдо-SAFE ³). Это позволяет быстро формировать стартапы «с нуля» и связывать их с задачами технологического суверенитета. История показывает, что страны, выпрыгнувшие на передовые технологии (как в мобильной связи ¹⁹ ²⁰), могут опережать конкурентов. WISE стремится именно к такому скачку: стимулировать создание нескольких компаний-лидеров в каждой отрасли, где ИИ задаёт новые правила игры.

Источники: исследования экономистов и аналитиков, правовая литература и отчёты (см. цитирования) свидетельствуют о поддержке федеральных программ, особенностях российского законодательства по венчурным инвестициям и динамике глобальных AI-рынков ¹ ² ⁹ ⁸ ⁵ ³ ¹⁸. Все использованные материалы отражают действующие тенденции 2023–2025 гг. в ИТ-секторе и государственной политике России.

1 3 4 24 Почему нельзя сделать SAFE по российскому праву — Ekaterina Zakharova на TenChat.ru

<https://tenchat.ru/media/2542792-pochemu-nelzya-sdelat-safe-po-rossiyskomu-pravu>

² SAFE по российскому праву для ООО — Buzko Krasnov

<https://www.buzko.legal/digital/safe-po-rossiyskomu-pravu-dlya-ooo>

5 7 YC's \$500,000 Standard Deal | Y Combinator

<https://www.ycombinator.com/blog/ycs-500-000-standard-deal>

⁶ С 2025 года инвестиционные товарищества получают право на вычет по налогу на прибыль | БУХ.1С - сайт для современного бухгалтера

<https://buh.ru/news/s-2025-goda-investitsionnye-tovarishchestva-poluchat-pravo-na-vychet-po-nalogu-na-pribyl.html>

8 10 12 Как ИИ меняет ландшафт российского бизнеса и социальной сферы - Ведомости. Технологии и инновации

https://www.vedomosti.ru/technologies/innovation_policy/articles/2024/12/15/1081554-kak-ii-menyaet-landshaft-rossijskogo-biznesa-i-sotsialnoi-sferi

9 13 21 29 РСМД :: Научный потенциал российских ИИ-компаний: на пути к технологическому суверенитету

https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/nauchnyy-potentsial-rossiyskikh-ii-kompaniy-na-puti-k-tekhnologicheskomu-suverenitetu/?sphrase_id=166956987

11 17 22 Искусственный интеллект в экономике будущего: будет ли прорыв?

<https://roscongress.org/news/iskusstvennyj-intellekt-v-ekonomike-budushego-budet-li-proryv/>

14 15 Bessemer Venture Partners: старейший венчурный фонд с глобальным охватом

<https://sergeytereshkin.ru/publications/bessemer-venture-partners-stareyshiy-venchurnyy-fond-s-globalnym-okhvatom>

16 Бизнес-акселератор — Википедия

[https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%B0%D0%BA%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80)

18 Top Startups in Russia | StartupBlink

<https://www.startupblink.com/top-startups/russia>

19 20 Many countries are “leapfrogging” landlines and going straight to mobile phones - Our World in Data

<https://ourworldindata.org/data-insights/many-countries-are-leapfrogging-landlines-and-going-straight-to-mobile-phones>

23 Российская венчурная компания — Википедия

https://ru.wikipedia.org/wiki/
%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F %D0%B2%D0%B5%D0%BD%D1%87%D1%83%D1%80%D0%

25 26 27 Опцион как способ разрешения конфликтов в бизнесе/стартапе

<https://www.iidf.ru/media/articles/lifehacks/option-kak-sposob-razresheniya-konfliktov-v-biznese-startape/>

28 Участники рынка заявили об отсутствии смысла ограничивать физлиц в продаже опционов | Forbes.ru

<https://www.forbes.ru/finansy/491937-uchastniki-rynka-zaavili-ob-otsutstvii-smysla-ogranicivat-fizic-v-prodaze-opcionov>