

Российская венчурная компания (РВК) одобрила направления развития на 2014-2016, по сути, речь идет о том, что РВК вошла в стадию зрелости. Новой целью госкомпании станет корректировка рынка с акцентом на стимулирование ресурсемких технологических проектов, а также поддержку перспективных стартапов на стадии посевного финансирования.

Стратегия среднего возраста

— итоги и перспективы —

Согласно данным Dow Jones VentureSource, по итогам 2012 года Россия стала самым быстрорастущим венчурным рынком Европы, заняв четвертое место по общему объему инвестиций. По оценкам РВК, венчурных сделок в 2012 году совершено на 30–32 млрд руб., а венчурная отрасль «перешла к воспроизводству на собственной основе». За последние три года доля капитала РВК на венчурном рынке снизилась вчетверо: с 25% до 5–7% (суммарный объем инвестиций РВК за эти годы составил 17,6 млрд руб.).

Напомним, именно РВК в рамках стратегии инновационного развития до 2020 года была отведена роль основного мотиватора национального венчурного рынка, ответственного за создание соответствующей инфраструктуры, то есть «экосистемы» для стартапов, инвесторов и сервисных компаний. Теперь же основные элементы сформированы, а в наиболее развитых индустриальных секторах и на наименее рискованных стадиях инвестиций успешно действует частный капитал, констатируют в РВК.

Предложение денег на отечественном рынке венчуров значительно превышает квалифицированный спрос: потребность в финансировании проектов, подпадающих под категорию быстрого старта, в России в шесть-семь раз ниже, чем рынок способен предоставить, тогда как на развитых рынках показатели расходятся в среднем в четыре-пять раз. Тем не менее «в стране практически нет крупных технологических, то есть зарабатывающих на технологиях, корпораций», тогда как на сегодняшний день все самые перспективные направления рождаются на стыке индустрии и digital», отметил гендиректор РВК Игорь Агамирзян на прошедшем 5 декабря I Московском корпоративном венчурном саммите.

Участники венчурного рынка также говорят о нехватке «умных» инвестиций, то есть предполагающих не только финансирование, но и менторство инвестора над проектом. По данным опроса, проведенного РВК в преддверии Петербургского экономического форума, лишь 8% респондентов сочли, что доступные им средства точно подпадают под категорию «умных» денег, еще 35% расценили их как более или менее соответствующие этому определению. При этом наличие сервисной инфраструктуры эксперты назвали более значимым фактором, чем само по себе финансирование (за каждый из критериев высказались 23% и 13% респондентов, для остальных участников обе составляющие важны в равной мере).

Учитывая эту ситуацию, в конце ноября РВК представила направления деятельности на 2014–2016 годы. Стратегия, принятая в 2009 году, предполагала, что к 2020 году объем сделок по инвестированию в «инновационные бизнесы» вырастет с 1,5–2 млрд руб. до 60–300 млрд руб. Однако нижней планки этого диапазона в РВК предполагают достичь досрочно — уже в ближайшие два-три года. В новом документе РВК основным показателем успешности работы венчурных фондов станет не количество выделенных средств, а структура их распределения.



В РВК заметили перекос в пользу IT и планируют обращать больше внимания на промышленные технологии

Главное изменение коснется фондов общего назначения, которые, по мнению авторов документа, больше не нуждаются во внешней поддержке. Среди отраслей наибольший интерес у частного капитала вызывают IT-проекты на поздних стадиях финансирования. Так, по данным Venture database, на интернет-проекты приходится более половины всех венчурных инвестиций в РФ (\$2,9 млрд из \$5,1 млрд); среди подотраслей лидируют электронная коммерция, социальные сети и «облачные» технологии (вложения по ним составили в сумме \$2 млрд). Основная часть этих инвестиций осуществлялась на стадиях роста и экспансии, на этапы «Посев» и «Стартап» пришлось всего около 300 сделок суммарно на \$6 млн. В сегменте «Промышленные технологии» сделок значительно меньше — всего 104, суммарно на \$1,1 млрд.

Острый дефицит предложения капитала на ранних стадиях развития проектов (предпосев

и посев) признан одной из ключевых проблем российского венчурного рынка. Частных инвесторов отпугивают высокие риски и более низкий процент успешных проектов, нежели на этапе роста и расширения бизнеса. Бороться со стадийным перекосом в РВК планируют при помощи создания новых фондов посевных инвестиций, а также особой программы развития инвесторов, в рамках которой предполагается стимулировать появление сообществ бизнес-ангелов.

Отчетливый секторальный перекос по планам РВК должен быть скомпенсирован за счет развития инновационных ниш в традиционных отраслях, где создание прорывных технологий требует значительных инвестиций. Среди приоритетных направлений — компьютерная медицина, био- и авиакосмические технологии, «чистые» технологии и энергоэффективность, интеллектуальные системы и новые материалы. Опираясь на зарубежный опыт, нехватку длинных денег РВК предлагает решить привлечением на венчурный рынок пенсионных фон-

дов и страховых компаний (в США их доля составляет порядка 7%). Впрочем, речь идет о среднесрочной перспективе: появление на рынке новых инвесторов станет возможным лишь после введения обязательного страхования их рисков.

Одновременно РВК будет корректировать и собственный портфель инвестиций. Количество фондов с участием госкомпании будет увеличено почти вдвое (с 13 до 25), при этом их общий объем, как ожидается, вырастет с 29,2 млрд руб. до 44 млрд руб. По плану участие РВК в капитале отраслевых и посевных фондов не будет превышать 25%, а их средний объем составит от 600 млн руб. до 1,5 млрд руб. Всего же РВК в ближайшие три года внесет в совместные с частными инвесторами проекты 9,1 млрд руб.

Еще одной отличительной чертой обновленной стратегии стало планирование выхода на рынок нового типа игроков — инжиниринговых компаний, которые должны ликвидировать разрыв между изобретателями технологий и крупным бизнесом, готовым использовать только отработанные решения. Первую серию таких проектов в формате государственно-частных партнерств РВК планирует запустить в следующем году.

Между тем и российские, и зарубежные инвесторы отмечают, что основным препятствием к развитию высокотехнологичных стартапов является не нехватка капитала, а ограниченный спрос на подобные проекты. «В экосистеме обязательным элементом являются те игроки рынка, которые готовы покупать готовые разработки или сами стартапы — это позволило бы резко сократить срок окупаемости инвестиций в создание инноваций у их непосредственных разработчиков», — отмечает Вернер Каутрильз, член рабочей группы по созданию технополиса «Москва» и президент компании Selecta Biosciences.

В свою очередь, для преодоления провала рынка со стороны спроса в РВК намерены способствовать, с одной стороны, выходу российских компаний на глобальный рынок, а с другой — развитию корпоративного венчурного рынка в стране. «Особое внимание будет уделено развитию механизмов вовлечения в инновационно-технологический процесс новых партнеров — крупных российских и зарубежных корпораций, инвесторов всех типов, в том числе международных, а также молодых технологических компаний», — прокомментировала новую стратегию председатель совета директоров РВК Анна Белова.

Корпоративные фонды также смогут участвовать в совместных с РВК проектах, если сфера разработок относится к списку приоритетных направлений. Помимо этого РВК планирует создать площадки для встреч венчурных инвесторов с предпринимателями, запустить ряд проектов по популяризации венчурной деятельности и обеспечить компании необходимым методологическим подспорьем. Корпоративный венчурный рынок все еще слабо развит, хотя ситуация на нем и сдвинулась с мертвой точки, считает Игорь Агамирзян, отмечая, что сдвиг происходит не столько в крупных госкорпорациях, сколько в частном бизнесе.

Татьяна Едовина

прямая речь

Какие основные задачи будут стоять перед венчурной экосистемой в ближайшие три года?

Альбина Никконен,
исполнительный директор РАВИ:

— Основные задачи, стоящие перед венчурной индустрией, на ближайшую перспективу связаны с отладкой всех узлов и механизмов системы. Все необходимые элементы индустрии в наличии, но сказать, что весь механизм работает на полную мощность, нельзя. Наиболее благоприятная ситуация сложилась в секторе ИКТ, но в большинстве приоритетных отраслей ощущаются и серьезный недостаток капитала, с одной стороны, и низкий уровень предпринимательской активности — с другой.

Поэтому в ближайшее время необходимо отладить механизм повышения бизнес-компетенций предпринимателей и разработчиков биотеха, медицины, промышленного оборудования и т. д. Это позволит сформировать «критическую массу» спроса на капитал. Но с другой стороны, необходимо сместить вектор интереса инвесторов (особенно начальных стадий), повышая их компетенции в сфере инвестиций в компании не ИКТ-сектора, и тем самым формировать предложение капитала. Повышение компетенций специалистов фондов с государственным участием необходимо в первую очередь. Это позволит продемонстрировать заинтересованность государства в развитии приоритетных отраслей, создать успешные прецеденты (success story) и, как следствие, привлечь частный капитал в сферу не ИКТ.

Михаил Чучкевич,
управляющий партнер Bright Capital:

— Сейчас на российском венчурном рынке становятся заметны три тенденции, которые будут играть определенную роль в развитии экосистемы в части индустриальных, энергетических и телекоммуникационных технологий.

Первое. Практически все созданные в первом поколении при содействии РВК и специализирующиеся на индустриальном венчуре фонды имеют очень небольшой размер — как правило, до 1 млрд рублей. На таком объеме денег сформировать качественный портфель и поддержать компании на этапе роста очень сложно, поскольку стандартный чек, который выписывается при инвестировании компаний, например, в энергетическом секторе, обычно составляет 150–300 млн рублей. Есть востребованность запуска фондов стандартного рыночного размера — 5–10 млрд рублей. Мы видим, что РВК в рамках политики кластерных фондов в первую очередь поддерживает тенденцию укрупнения размеров российских фондов.

Второе. В России только год-полтора назад начали говорить о необходимости создания корпоративных венчурных фондов, чтобы отечественные корпорации наравне с иностранными получили конкурентный доступ к технологиям нового поколения. Это касается и энергетики, и нефтегазохимии, и телекоммуникаций. РВК и мы активно поддерживаем деятельность в этом направлении, стараемся помогать формировать такие фонды. Мы рассчитываем, что в ближайшие три-пять лет в РФ появятся правильно сформированные корпоративные венчурные фонды, которые будут заниматься индустриальными технологиями.

Третье. Если в секторе цифровых технологий есть российские компании, которые становились успешными на международном рынке, то в индустриальном секторе мы все еще ждем появления подобных историй успеха. Это тоже должно стать трендом в ближайшие несколько лет. Мы прикладываем усилия, чтобы промышленные компании с российскими корнями, например, такие, как RRT (разработчик и лицензиар современных процессов нефтепереработки), стали мощными, успешными, капитализированными на международных рынках.

Вадим Терещенко, старший вице-президент, финансовый директор группы компаний АBBYY:

— С позиции государства одной из важных целей венчурной экосистемы должно стать создание условий для динамичного роста средних компаний и превращения их в крупные. Сейчас активность фондов традиционно сконцентрирована на этапе посевных инвестиций и на стартапах. В случае успеха итогом этой деятельности является прибыльный стартап. А дальше обычно идет продажа западному стратегу, который имеет доступ к дешевому финансированию. Примеры же возникновения за последние десять лет новых крупных отечественных компаний можно пересчитать по пальцам. В итоге не рождаются новые локомотивы экономики, а успешные стартапы превращаются в филиалы западных компаний. Для решения этой задачи отечественным компаниям среднего размера нужно предоставить доступ к финансированию, сопоставимый с условиями на Западе. Иначе мы априори проиграем битву за «умные» инвестиции тем, у кого пяти-семилетние кредиты под проекты и M&A стоят 3% годовых.

Ангелы венчура

— инфраструктура —

Еще шесть-семь лет назад в России не было даже понятия «венчурный рынок». Сегодня если не каждый школьник, то каждый студент знает слово «стартап», и в этом есть заслуга Российской венчурной компании (РВК). Но формирование венчурной отрасли еще далеко от завершения: для устойчивости ей необходимы несколько важных элементов.

Задача РВК — создать условия для того, чтобы в стране мог развиваться новый технологичный бизнес. Эти условия сродни тем, что существуют в замкнутой экосистеме: в идеале она должна функционировать сама по себе, без стимулирующего воздействия извне. Но пока что для того, чтобы экосистема функционировала, необходимо активное вмешательство. Нужно создать для нее инфраструктуру, причем не только бизнес-инкубаторы или технопарки — в ряде случаев эта инфраструктура, можно сказать, материальна.

Проблема в том, что в России не развита культура предпринимательства и отношение к бизнесменам в обществе негативное. Поэтому одна из первых программ, реализованных РВК, касалась популяризации

через ТВ-программы и медийные проекты. Ориентированные на широкую публику истории успеха, рассказывающие о том, что можно зарабатывать с помощью только собственной головы и компьютера, постепенно меняют отношение к бизнесу. Для тех, кто хочет открыть свое дело, существуют общедоступные образовательные программы, в рамках которых преподаются основы предпринимательства.

Следующая ступенька — это курсы, акселераторы, площадки, на которых стартаперы могут презентовать свои идеи миру. Качественные проекты, прошедшие через конкурсный фильтр, могут претендовать на получение инвестиций от бизнес-ангелов, посевных фондов, венчурных инвесторов. Путь от идеи до ее упаковки и получения средств на развитие нелинейный и не гарантированный успехом. Частной инициативе разработчика, ученого, предпринимателя нужна поддержка, причем прямо противоположная знаменитой фразе «Не учите жить, лучше помогите материально». В венчурном слогане популярно словосочетание «smart money», то есть «умные деньги», когда инвестор делится не только финансами, но и опытом, компетенциями, бизнес-связями, а также ведет экспертизу проекта.

Рост эпохи заморозков

— рейтинг —

Точки роста можно найти даже тогда, когда экономика в целом, кажется, впадает в спячку. Рейтинг «Техуспех», в который вошли российские инновационные компании со среднегодовым темпом роста выручки не менее 15%, еще раз это подтверждает.

Быстрорастущих компаний в России не так уж много, особенно если считать быстрорастущими такие, которые наращивают выручку со скоростью от 15% до 50% в год. Но для участников рейтинга высокотехнологичных инновационных компаний «Техуспех-2013», который был представлен на форуме «Открытые инновации» 1 ноября, подобный рост не исключение, а правило. Компании, неспособные продемонстрировать быстрое развитие (как минимум, на те самые 15%) на протяжении трех последних лет, не могли даже претендовать на участие в конкурсе, другие условия которого также были достаточно жесткими. Выручка — не менее 100 млн руб., но не более 10 млрд руб., затраты на НИОКР и технологические новации — не менее 5% (в машиностроении — 2%), доля продаж инновационной продукции или услуг, основанных на собственных интеллектуальных

разработках, в общем объеме выручки — не менее 20% для компаний машиностроения и не менее 30% для компаний других отраслей. Более того, соответствие этим критериям компании должны были доказать, представив организаторам свою финансовую отчетность.

Зато убедившись в соответствии компаний утвержденным критериям, организаторы могли быть уверены в том, что в рейтинг вошли действительно лучшие, успешные компании. Стадию первичного отбора смогло пройти лишь около 100 претендентов. Многие из них участвовали в конкурсе и в прошлом году, когда он проводился по другой методологии. Однако две компании из числа прошлогодних лидеров — ГК «Центр финансовых технологий» и ЗАО «Эр-Телеком холдинг» — в этот раз не смогли претендовать на места в рейтинге, потому что по объему выручки вышли за верхнюю границу отсечения.

Организаторы рейтинга — Российская венчурная компания (РВК), Ассоциация инновационных регионов России, Внешэкономбанк и аудиторско-консалтинговая сеть РwC — решают с его помощью сразу несколько задач. Некоторые из них выглядят достаточно приземленными. Например, Внешэкономбанк, по признанию его зампреда Михаил Копей-

кина, подыскивает себе среди участников «Техуспеха» надежную и перспективную клиентуру «для финансирования в рамках механизмов по поддержке среднего бизнеса». Конечно, это будет полезным и для компаний, которым часто приходится сталкиваться с недоверием банков к высокотехнологичным проектам.

Но главные задачи, на решение которых направлены рейтинг, можно сказать, имеют стратегическое значение: «Техуспех» подтверждает, что, несмотря на серьезное замедление экономики (по последней оценке Мирового экономического развития, в этом году ВВП вырастет всего на 1,4%), целый ряд высокотехнологичных компаний сохраняет высокие темпы роста. И можно считать доказанным, что ставка на инновации, на тех, кто умеет «создавать рабочие места в экономике нового технологического уклада», является, по словам гендиректора РВК Игоря Агамирзяна, «единственной альтернативой развития в России».

Отраслевой разрез

Высокие технологии часто ассоциируются с IT-индустрией, и нет ничего удивительного, что в рейтинге «Техуспех» компании этого сектора представлены наиболее широко, но все-таки они не составляют абсолютного большинства.

Review венчурная экосистема

Посевы идут в рост

Даже если по итогам 2013 года рост рынка венчурного инвестирования замедлится — это к лучшему. Инвесторы начинают тщательнее подходить к выбору проектов, а доля инвестиций на ранних стадиях растет. Но для качественных изменений нужны налоговые льготы.

— инвестиции —

По данным Rye, Map & Gor Securities (RMG), объем венчурных инвестиций в РФ в 2012 году составил \$861 млн. Данных за 2013 год пока нет, но в Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), основываясь на данных за первое полугодие 2013 года, утверждают, что венчурный рынок демонстрирует положительную динамику. Только за этот период на рынок фондов прямых и венчурных инвестиций вышло более 25 новых игроков, а число венчурных фондов более чем в три раза превысило число фондов прямых инвестиций. При этом «доля частных венчурного фонда составила 60% от общего числа фондов венчурного капитала и почти две трети от объема капиталов, привлеченных в такие фонды», сказала Альбина Никконен, исполнительный директор РАВИ.

По предварительным данным, во втором полугодии могло иметь место замедление роста. Но это и к лучшему, уверены некоторые эксперты. Причиной быстрого роста числа сделок в прошлом году стал выход на рынок венчурных инвестиций непрофессиональных инвесторов, а также низкий порог входа на рынок для ИТ-предпринимателей, демонстрировавших наибольшую активность в 2012 году. Кроме того, в 2013 году инвесторы стали бо-



На рынке венчурных инвестиций появляется все больше новых лиц

лее тщательно отбирать инновационные проекты для вложений. Не говоря уже о том, что «объемы инвестиций растут, но это и к лучшему, уверены некоторые эксперты. Причиной быстрого роста числа сделок в прошлом году стал выход на рынок венчурных инвестиций непрофессиональных инвесторов, а также низкий порог входа на рынок для ИТ-предпринимателей, демонстрировавших наибольшую активность в 2012 году. Кроме того, в 2013 году инвесторы стали бо-

лее тщательно отбирать инновационные проекты для вложений. Не говоря уже о том, что «объемы инвестиций растут, но это и к лучшему, уверены некоторые эксперты. Причиной быстрого роста числа сделок в прошлом году стал выход на рынок венчурных инвестиций непрофессиональных инвесторов, а также низкий порог входа на рынок для ИТ-предпринимателей, демонстрировавших наибольшую активность в 2012 году. Кроме того, в 2013 году инвесторы стали бо-

тура предложения денег далеко не идеальна и имеет явные диспропорции. По данным РВК, в 2012 году предложение капитала на посевной и предпосевных стадиях занимало всего 4% от общего числа инвестиций, тогда как инвестиции в проекты на поздних стадиях составили 49%.

Ситуация с инвестициями в проекты на ранних стадиях постепенно меняется. По данным RMG, в 2013 году инвесторы были готовы рисковать больше. Количество сделок на стадии идеи составило 60 (общая сумма — \$15 млн), на стадии стартапа — 20 (\$14 млн), на стадии продаж — 4 (\$6 млн),

на стадии expansion (масштабирование) — 7 (\$35 млн).

Эксперты рынка уверены, что объем инвестиций в проекты на ранних стадиях увеличится, если принять, например, поправки в Налоговый кодекс, предоставляющие инвесторам налоговые льготы. По словам президента Национальной ассоциации бизнес-ангелов Константина Фокина, такой законопроект сейчас обсуждается в Минэкономике. Если он будет принят, инвесторы получат налоговый вычет по НДФЛ на сумму квалифицированных инвестиций в хайтек-компании ранней стадии.

Анна Героева

«Мы инвестируем в проекты, имеющие мировой потенциал»

— инвестиции —

Закрытый паевой инвестиционный фонд венчурных инвестиций «Биопроцесс Капитал Венчурс» финансирует инновационные проекты в области медицины, биотехнологий и тонкой химии. Как организовать финансирование, чтобы научные труды стали эффективными лекарствами, рассказывает директор фонда по стратегии и инвестициям ЕЛЕНА КАСИМОВА.

— В какие проекты вы инвестируете?

— За последние три года мы сделали четыре новых проекта в области медицины и тонкой химии и, кроме того, провели дополнительный раунд финансирования одного из портфельных проектов. Часть этих проектов мы реализовали совместно с американским исследовательским Институтом рака Розвелл Парк. Идеи, которые лежат в их основе, принадлежат вице-президенту института по науке профессору Андрею Лудкову. Один из проектов посвящен новому способу борьбы с раком. А еще один проект, получивший второй раунд финансирования, нацелен на новые подходы к борьбе со старением. Его целью является продление жизни и борьба с болезнями, вызывающими старение человеческого организма.

— Как происходит отбор проектов?

— Основные критерии — это инновационность и социальная значимость. Мы инвестируем в проекты, авторы которых делают нечто новое и необходимое всему человечеству. Это проекты, имеющие мировой потенциал, не только внутрироссийский.

Мы решили сфокусироваться на достаточно узкой области: инновации в сфере медицины. В первую очередь это связано с тем, что заниматься научными проектами невозможно без проведения экспертизы. Поэтому не один месяц мы потратили на

формирование команды экспертов, чтобы стало возможно не только квалифицированно отбирать проекты, но и квалифицированно управлять ими. Сейчас в нашем фонде работает одна из лучших команд на рынке, и нашим специалистам можно доверить проведение экспертизы любой степени сложности. В этой команде не только ученые, но и специалисты по клиническим испытаниям, доклиническим исследованиям и опытные менеджеры фармацевтических проектов. И, конечно, решающее слово при отборе остается за нашими экспертами, а не за привлеченными.

Но, безусловно, каждый проект, прошедший стадию первичного отбора силами наших сотрудников, следом проходит и глубокую экспертизу, так называемый due diligence, к которой мы привлекаем внешних специалистов. Это могут быть и ведущие ученые, и представители профильных министерств, и эксперты по фармрынку, специалисты по интеллектуальной собственности. Таким образом, на выходе мы получаем глубокий, всесторонний анализ нового проекта. Мы очень тщательно оцениваем новизну и реализуемость научной идеи и представленные экспериментальные данные, прежде чем принять решение об инвестициях.

— Значит, у вас не может быть неудачных проектов?

— Сказать, что обречены на успех, мы не можем. На текущий момент у нас нет неудачных проектов, но, собственно, проекты, в которые мы инвестировали, еще не дошли до рынка. Просто потому, что разработка и вывод на рынок новых лекарств занимает в среднем пять-десять лет. Наш самый продвинутый проект сейчас находится на второй стадии клинических испытаний. Первые выходы из проектов мы планируем на 2015 год.

— Каков средний объем инвестиций в ваши проекты?

— В среднем инвестиции в проект составляют \$5–10 млн, хотя у нас есть проекты, куда мы вложили около \$1 млн, а есть проекты с инвестициями более \$15 млн. Модель финансирования инновационных проектов у нашего фонда стандартная. Ученые — авторы научной идеи оформляют патент на свою разработку, а мы предоставляем финансовые ресурсы. Таким образом, структура сделки подразумевает создание компании, где вклад инициаторов проекта — это интеллектуальная собственность, а наш вклад — инвестиции. Чаще всего мы финансируем проект на 100%. Но у нас встречаются проекты и с соинвесторами, в числе которых могут быть и авторы разработки, и финансовые институты. Например, проект «Инкурон», где наш партнер по сделке американская публичная компания Cleveland Biolabs, Inc. может внести \$3 млн.

Наш фонд аккредитован при «Сколково», и на сегодняшний день мы лидируем по количеству соинвестиций со стороны «Сколково» в биомедицинском кластере. Шесть из девяти финансируемых нами проектов являются резидентами «Сколково», причем пять из этих шести проектов получили гранты «Сколково». Есть проекты, в которые мы привлекаем гранты федеральных министерств — Минобрнауки, Министерства промышленности.

— Какие у вас планы на будущий год?

— Мы продолжим финансирование девяти проектов — тех, над которыми работаем сейчас, и, возможно, у нас появится еще один, десятый проект. В 2014 году мы профинансируем проекты на сумму около 500 млн руб. Мы рассматриваем возможности по привлечению соинвесторов в наши проекты и ведем переговоры с потенциальными стратегическими инвесторами.

Интервью взяла Анна Героева

льные проекты развивают свои истории успеха (вполне возможно, что и до международного уровня), а фонды осуществляют больше экзитов, то есть выйдут из проектов, зафиксировав прибыль.

Микаэл Горский, гендиректор и партнер Allocate International:

— Терминология столь же важна в дискуссии, сколь навигация — в мореплавании. Поэтому крайне важно избавиться от ложного термина «венчурная экосистема». Есть условия ведения бизнеса, есть научная и академическая среда, есть инвестиционная привлекательность экономики. Эти понятия относятся не к вымышленному, квазиизолированному миру венчурной экосистемы — они существуют в масштабах всей страны.

Важно не искать ответа на бессмысленный вопрос, какие задачи стоят перед экосистемой, важно искать ответ на вопрос, что надо сделать в стране для экономического развития. Но тут все ответы известны давно: свободный конкурентный рынок, честные суды, либеральные законы, инвестиции в науку и образование. Если в стране будет реализовано все перечисленное, то и начинающий технологический бизнес не заставит себя ждать, и инвесторы всех форматов и стадий возникнут в изобилии.

Верно и обратное: пока в России отсутствует свободный конкурентный рынок, честные суды, либеральные законы и не финансируется должным образом наука и образование, можно тратить миллиард за миллиардом на развитие несуществующей венчурной экосистемы (к восторгу радости всех частных), но результатов будет ноль. Объективная оценка наших «достижений» — инвестиции в технологические компании у нас происходит в год на сумму, меньшую суточной выручки «Газпрома». А крупные и известные западные венчурные фонды не имеют в Москве даже представительского офиса.

Сергей Архипов, заместитель гендиректора по инновациям ОАО ОМЗ:

— В 2013 году РВК сделала несколько эффективных образовательных и акселерационных программ по корпоративному предпринимательству, что, по сути, позволило заложить основы развития экосистемы корпоративного предпринимательства в российской промышленности. Безусловно, РВК необходимо продолжать образовательные и акселерационные программы для корпоративных предпринимателей как элемента венчурной экосистемы России. Таким образом, мы сможем поддержать и обеспечить рост конкурентоспособности российских корпораций.

«Мы все чаще смотрим на возможности трансфера технологий»

— инвестиции —

Еще три года назад доля инновационных отечественных препаратов на российском фармацевтическом рынке была менее 1%. Для стимулирования развития производства был создан портфельный фонд Российской венчурной компании ООО «Биофонд». О его достижениях рассказывает гендиректор фонда ЕГОР БЕКЕТОВ.

— Как изменился портфель фонда за последний год?

— Портфель «Биофонда» интенсивно растет. В начале нашей деятельности (а мы начали работать в январе 2011 года) количество сделок было небольшим. В первый год фонду удалось одобрить только одну сделку, но мы и не стремились бить рекорды, а направляли все усилия на построение отношений с внешними контрагентами. Перед нами стояла задача выстроить работу внутри самого фонда. Нам удалось наладить процессы, и количество проектов со временем увеличилось. Мы планируем, что по итогам 2013 года закроем шесть сделок.

— С какими проблемами столкнулся фонд?

— Нехватка качественных проектов, а также слабо заинтересованные частные соинвесторы — вот основные проблемы, с которыми мы столкнулись в начале деятельности. Эти проблемы не решены в полной мере. Но сегодня инвесторы стали активнее, на рынке появилось много новых интересных трендов. Мы, как активный игрок, не можем этого не ощущать.

Основная миссия «Биофонда» — инвестирование в проекты сервисной инфраструктуры биофармацевтического сектора. Вместе с тем у нас есть несколько компаний, связанных с развитием инновационных медицинских технологий, и основная проблема, с

которой нам приходится сталкиваться довольно часто, — это недостаточный уровень защиты интеллектуальной собственности со стороны авторов проектов. Зачастую мы имеем дело с ситуациями, когда патенты действительны только в России и заявители не обращают должного внимания на необходимость получения международных патентов. Поэтому иногда случается так, что к нам поступают интересные на первый взгляд проекты, но мы вынуждены признать, что вложения, необходимые для их развития, превышают возможную отдачу, так как патенты могут быть преимущественно на внутрисекторном рынке. Например, если авторы перспективного противоопухолевого препарата не провели процедуру международного патентования, то можно сказать, что на выходе мы получим в 50 раз меньшую финансовую отдачу, чем могли бы, ведь рынок России в 50 раз меньше глобального. Инвестиционная привлекательность таких проектов невелика, поэтому мы ими не занимаемся.

Мы все чаще смотрим на возможности трансфера технологий из-за границы, поскольку в этом случае уверены и в качестве проекта, и в его перспективности: международные команды уделяют значительное внимание всем нюансам.

— С какими компаниями вы работаете в этом случае?

— Продуктивная коммуникация у нас получается с выходами из России, в свое время уехавшими за рубеж. Как правило, мы имеем дело с учеными, начавшими свой стартап на базе разработки, созданной в зарубежном университете. Сталкиваясь с нехваткой денежных средств, они вынуждены обращаться за финансовой помощью к инвесторам. При этом они зачастую предпочитают российских инвесторов зарубежным. Причина проста: российские инвесторы гибче своих зарубежных

коллег, и у них деньги дешевле. Нам такие проекты интересны: в результате возможной сделки инвестор войдет в капитал российской компании, которая получит права на разработку и коммерциализацию будущего препарата.

— Эта модель финансирования универсальная?

— Нет, конечно. Нам приходится для каждого проекта рассчитывать такую формулу вхождения в него, которая бы устраивала всех. Если говорить о группе проектов, развивающих инновационные медицинские технологии, то наша доля в их финансировании обычно составляет не более 50%. Если речь идет о проектах сервисной инфраструктуры, то нам необходимо участие частного инвестора в объеме не менее 25% — тогда фонд может предоставить оставшиеся 75% финансирования. Чаще всего схема подразумевает покупку доли в компаниях. Деньги, которые мы перечисляем, направляются в капитал. Частный инвестор финансирует на тех же условиях, что и «Биофонд».

— Как вы считаете, когда Россия может стать заметным участником рынка биотехнологий?

— Если мы говорим о создании инноваций, то должно пройти еще минимум десять лет, чтобы на мировом рынке стали регулярно появляться препараты, созданные в России. Культура создания прорывных технологий и продуктов в нашей стране еще только формируется. С другой стороны, биотехнологические компании с российскими инвесторами уже сейчас появляются на международной арене, ведь для российского рынка инноваций все чаще используется модель трансфера технологий. Именно поэтому число российских участников среди ярких международных стартапов будет только расти.

Интервью взяла Анна Героева

«На рубль, вложенный инвестором, мы вкладываем два»

— инвестиции —

Московский посевной фонд — это инструмент, позволяющий инвесторам в инновационные проекты на самых ранних стадиях разработки. Фонд должен популяризировать посевные инвестиции, объясняет его руководитель АЛЕКСЕЙ КОСТРОВ.

— Какова основная цель создания вашего фонда? И чего вам уже удалось достичь?

— Фонд создан департаментом науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы, и наша основная задача — создание условий для развития венчурного инвестирования именно в Москве. Этого можно достичь путем стимулирования притока частных инвестиций в эту сферу и повышения компетентности всех участников процесса.

Кроме того, наша задача — способствовать созданию инновационных компаний, а значит, созданию рабочих мест в инновационной сфере. Всех этих целей мы успешно, как я считаю, достигаем.

В последние полтора года мы сконцентрированы на развитии инвестиций ранней стадии — так называемых посевных инвестиций. Наши эксперты пришли к выводу, что развитию этого сектора уделяется слишком мало внимания со стороны государства и нам надо начать финансировать инновационные проекты на ранних стадиях вместе с частными инвесторами. Думаю, эту задачу мы выполнили на «хорошо». За полтора года работы мы привлекли 20 частных инвесторов, рассмотрели 44 проекта и одобрили 25 из них, причем сделки с 19 проектами уже оформлены. Так что процесс идет динамично.

— О каких проектах речь?

— В основном это сфера информационных технологий: мобильные приложения, реклама в сети Интернет, геолокационные сервисы. Есть проекты, связанные с приборостроением, например прибор для сварки оптоволокну. Сейчас создается его опытный образец, в будущем он появится на рынке. У этого продукта очень хорошие перспективы: он будет дешевле японских приборов. У нас много интересных проектов. Но надо понимать, что мы ориентируемся не на поддержку и развитие прорывных технологий, а стараемся развивать рынок посевных инвестиций.

— В чем особенности вашей модели финансирования?

— Наша модель финансирования основана на государственно-частном партнерстве. На рубль, вложенный инвестором, мы даем два наших. Максимальный размер средств, которые мы готовы дать на один проект, — 8 млн руб. Заем выдается под 1,5 ставки рефинансирования (это 12,375% на сегодняшний день) сроком на три года. Причем два года длится так называемый грейс-период, свободный от каких-либо платежей. В течение третьего года заем должен быть погашен. В отдельных случаях мы будем готовы пролонгировать кредит еще на год.

За заем мы берем долю в проекте в залог. При этом мы смотрим, какую долю взял себе инвестор. Если инвестор, допущенный, взял себе 20% за 4 млн руб., то мы за свои 8 млн руб. берем в залог 40%. Как только заем гасится, мы отдаем эту долю. Ее может выкупить инвестор по договоренности с предпринимателем, или она может остаться у основателей проекта. Когда мы разрабатывали схему финансирования инно-

вационных проектов, мы изучали опыт США и Израиля.

— По какой схеме вы отбираете проекты?

— Наша главная задача — это выбрать инвестора, который готов вкладывать свои деньги в стартовые проекты, обладающие определенными достоинствами. Инвесторы должны сами показать нам объем инвестирования, выполнить технологическую бизнес-экспертизу проекта. Оценку проекта инвесторы делают самостоятельно, мы не вмешиваемся в эту процедуру. Мы исходим из того, что инвестор лучше разбирается в сути проекта, и в целом доверяем ему. В среднем у нас сейчас оценка проекта составляет около 30 млн руб.

— Какова отдача от вашей работы?

— Мы сравнительно недавно начали свою работу: наш проект стартовал в сентябре прошлого года. Полтора года не тот срок, чтобы подводить какие-то итоги. Старт у нас был хороший, динамика развития тоже хорошая, по крайней мере, мы ею довольны: мы стабильно делаем один проект в месяц. На созданных предприятиях появляются десятки рабочих мест, компании нанимают людей — одним словом, процесс идет успешно. Но о финансовых результатах этих вновь созданных компаний можно будет говорить через год-два, не раньше.

— Как вы поступите, если проект не удастся?

— Повторю, мы вкладываем деньги в проекты на ранних стадиях и по определению не должны ожидать, что все вложения вернуться. Наша задача — вовлечь новых инвесторов, которые вместе с нами найдут новые проекты, и тем самым максимально популяризировать посевные инвестиции.

Интервью взяла Анна Героева

прямая речь

Какие основные задачи будут стоять перед венчурной экосистемой в ближайшие три года?

Дмитрий Поляков, заместитель руководителя Softline Venture Partners:

— Венчурная экосистема в России развивается достаточно интенсивно — во всяком случае, в области ИТ. Увеличивается количество фондов и проектов, растет профессионализм участников рынка. Роль государства на этом рынке значительна, но при этом государство особенно отчетливо ощущается в области посевных инвестиций — не самый распространенный сценарий. На мой взгляд, эта тенденция сохранится в ближайшие три года. В силу того что индустрия IT-стартапов становится все более зрелой, мы станем свидетелями того, как отде-

Review венчурная экосистема

Ангелы венчура



— инфраструктура —

На текущий момент в венчурной системе существует дефицит. В цепочке, начинающейся со звена FFF (Fools—Family—Friends — «дураки—семья—друзья», традиционно первые инвесторы начинающего предпринимателя) и заканчивающейся, если верить учебникам, IPO, недостает отдельных элементов. Например, бизнес-ангелов. По словам исполнительного директора РВК Александра Потапова, этот сегмент в России «исчезающе мал». «Нужно, чтобы их было намного больше, потому что во всех инновационно-венчурных экосистемах они являются тем самым промежуточным звеном между стадией Fools—Family—Friends и венчурными фондами. У нас задачу бизнес-ангелов во многом выполняют грантовые программы других институтов развития»,— отмечает он.

Практически нет менторов, наставников, которые готовы вкладывать свои — прежде всего интеллектуальные — ресурсы, чтобы помогать проектам развиваться. В США, например, быть ментором престижно, это часть протестантской культуры: люди, состоявшиеся в жизни, считают своим долгом делиться знаниями и опытом. В России пока просто слишком мало

серийных предпринимателей, которые могли бы примерить на себя эту роль. В РВК ищут специальные аргументы для того, чтобы вовлечь потенциальных менторов в технологический проект, и развивают подходящие сервисы. Наконец, в новой стратегии РВК акцент делается на развитие посевных и предпосевных стадий инвестиций.

Но сформировать правильную экосистему, просто залив ее деньгами, нельзя. «Если начать выдавать деньги кому попало, все умрет. Давать деньги надо выборочно через грамотные фонды и грамотных ангелов. Если начать всех чему-то пытаться учить, а не только тех, кто уже совершил определенный шаг, тоже будет бесполезно»,— говорит директор департамента стратегических коммуникаций РВК Евгений Кузнецов.

В норме выживает только один стартап из десяти. Считается, что для того, чтобы венчурная экосистема была устойчивой, нужно генерировать 10 тыс. стартапов в год. Примерно столько создается в Германии и Израиле. Россия, по прогнозам, выйдет на этот показатель в 2014 году.

Когда формируется определенная площадка, которая занимается образованием, обучением и выращиванием стартапов, в ней возникают постоянные жизненные циклы. Стартапер, чей проект по-

Не каждому предпринимателю с идеями дано увидеть «ангела»

терпел неудачу, остается в этой среде и рано или поздно подхватывается другими командами. Основатель, набивший шишек и получивший ценный опыт, может стать хорошим девелопером в новом проекте. Так происходит в устоявшихся экосистемах вроде Кремниевой долины.

Пока в России таких стабильных систем очень мало. Новосибирский Академпарк, Digital October остаются единичными примерами. В этом году РВК провела специальную программу вместе с НИУ ВШЭ для руководства технопарков и инкубаторов, чтобы собрать лучшие практики, позволяющие не терять людей, по тем или иным причинам выпадающих из системы. «Очень важно управлять не только прямыми процессами типа вырастить лучшего и запустить в космос, но и управлять всеми, кто попал в среду, управлять их траекториями»,— подчеркивает господин Кузнецов.

В венчурном бизнесе считается, что не ошибается только тот, кто ничего не делает, поэтому любой опыт является ценным. И важной задачей на будущее является не только развитие, но и сохранение, и сбор всех элементов экосистемы.

Татьяна Соллус

«Российские компании не готовы к глобальной конкуренции»

— инфраструктура —

Для создания и развития технологических компаний мало иметь деньги — нужно еще обладать целым рядом навыков, которых в типичном российском вузе не получишь. Как ликвидировать этот пробел, рассказывает директор департамента стратегических коммуникаций Российской венчурной компании (РВК) ЕВГЕНИЙ КУЗНЕЦОВ.

— Зачем РВК заниматься обучением? — Есть ошибочное представление, что новации и развитие технологий, модернизация — это прежде всего вопрос, связанный с инвестициями или инфраструктурой. Но в последнее время в России понастроено много технопарков, инкубаторов, запущены программы развития — стало ясно, что главный барьер в головах. Люди, увы, не всегда осознают границы своей компетентности, а реальный опыт технопредпринимательства есть у единиц.

Важный дефект российских стартапов: в команде обычно нет полного набора компетенций. Есть девелопер — нет человека по рынкам. Есть маркетолог — нет человека, который умеет управлять развитием компании. Российские компании собраны из полужабриката. В результате они не получают денег, потому что инвестор просто не испытывает доверия к команде, не видит тех, кто умеет выигрывать на федеральном или глобальном рынке.

— Этому можно научиться? — Есть определенные инструменты. Например, мы проводим несколько международных тренинговых программ типа Deep Dive в Пало-Альто или Startup Access в Бостоне, чтобы российские стартапы погружались в ту среду и у них появлялось представление о механике глобального рынка.

В Новосибирске мы второй год поддерживаем летнюю и зимнюю школы, которые сфокусированы на конкретном наборе практических навыков, которыми должен владеть создатель компании: как взаимодействовать с инвесторами, как структурировать проект, как устроены рынки,

как создавать команду. Эталоном здесь стала программа стартапов в Бостоне, где менторское сообщество и стартапы взаимодействуют друг с другом, Академпарк эту модель имплантировал себе.

Очень успешна межвузовская программа GameChangers в Петербурге, которую активно поддерживают компании—лидеры IT-сообщества города. Она учит людей развивать рынки, даже не продукты, готовит их для компаний с глобальными перспективами.

Мы проводим более 60 школ и консалтинговых сессий, в которых приняло участие только в этом году около 5 тыс. человек. Мы учим конкретным навыкам создания компании и продукта, делаем тренинги, краш-тесты, формируем понимание рынка. Видим и результаты — к примеру, после консалтинговых сессий в компании уже идут первые сид-инвестиции, растут продажи. Этим образовательным программам уже много лет, мы видим, что число грамотных фаундеров, особенно в регионах, растет.

Это обостряет другую проблему рынка: если все больше стартапов, значит, нужно все больше бизнес-ангелов, фондов, корпораций, которые готовы покупать технологические продукты и компании. Также не хватает опыта трансфера технологий в академической и университетской среде. Потому мы занимаемся не только стартапами, но и учим разных игроков экосистемы эффективно взаимодействовать между собой: учим крупные компании работать с университетами, университеты — работать с фондами и стартапами, специалистов технопарка — работать с менторами и бизнес-ангелами и так далее.

— Обучение менеджменту инноваций в компаниях проседает, несмотря на то что есть кафедра менеджмента в МФТИ, программы в «Вышке» и в РАНХиГС? — Эти программы — как раз те, которые относительно успешны. Например, в НИУ ВШЭ мы эту программу собирали вместе с iR&D-клубом, который создавали вместе с Минэкономки. Но это пока не системная история. Нужна общая перестрой-

ка образования в технических университетах. Подавляющее большинство вузов крайне консервативны, идею предпринимательской культуры и технологической деятельности не подхватывают. Молодежным предпринимательством увлеклись, но для профформы, а основной инноватор в университетах должен быть профессор-предприниматель! Поэтому мы начали учить руководство вузов, так как приказом это не внедряется... Результат появится не завтра — нужно три-пять лет, нужно менять принципы управления в университетах и институтах...

В этом году мы провели три образовательные программы для руководителей ведущих университетов: одна группа училась в MIT в Бостоне, другая — в Англии (Кембридж, Оксфорд и Лондонский университет), третья — в Сингапуре и Гонконге. Мы каждый раз вручную собирали программу, чтобы в ней не было никаких теоретических лекций, никакой агитации за инновации — исключительно конкретные вещи. Например, как работать с выпускниками — это суперважная история, потому что это не только источник денег для эндаумента, но и источник контактов на разработки, менторов, бизнес-ангелов и так далее. Уже видим движение: некоторые университеты учли опыт, и он включен в «дорожные карты» их развития по программе «5-100».

— Вы можете оценить эффективность ваших затрат? — Косвенно мы не одни воздействуем на систему и не все воздействуют конструктивно... Мы посчитали, сколько привлекли 24 компании—финалиста конкурса БИТ за 2011–2012 годы — около \$25 млн. (А в БИТ/Generation S, в отличие от других конкурсов, образование — ключевой компонент.) Это около \$1 на 1 руб. наших затрат. Это эффективнее, чем инвестиционные инструменты: там мультипликатор 30 — очень большая редкость. Образование дает не быстрый, но определяющий эффект, без него инвестиции не только бесполезны, но часто опасны для стартапа.

Интервью взяла Татьяна Соллус

«Работаем как трансформаторы»

— инфраструктура —

Все элементы венчурной среды необходимы для ее непрерывного развития и самовоспроизведения — по аналогии с живой клеткой человеческого организма. О роли Российской венчурной компании (РВК) как медиатора и трансформатора рассказывает исполнительный директор компании АЛЕКСАНДР ПОТАПОВ.

— В чем заключаются партнерские программы РВК? — Смысл работы РВК — в запуске всех системных механизмов сначала в виде государственно-частного партнерства с постепенным уменьшением доли государственных инициатив в процессах. Привлечение частных капиталов, инфраструктурное обслуживание интересов технологических компаний — вот то, чем мы занимаемся. Среди наших партнеров — системные игроки, другие институты развития и органы власти. Есть инфраструктурные партнеры — акселераторы, бизнес-инкубаторы, консалтинговые компании, есть сильные медийные партнеры, через них мы реализуем программу популяризации технологического предпринимательства. Вдобавок мы поддерживаем большие мероприятия, на которых рыночные игроки находят друг друга, обмениваются планами, своим видением перспективных процессов на рынке и договариваются о создании новых проектов.

— И РВК выступают соорганизатором? — Да, чаще всего. Мы играем роль медиатора, передающего информацию. Но сначала мы ее накапливаем, обрабатываем и трансформируем под запросы конкретных игроков. Не во всех региональных ситуациях с экономикой и человеческим капиталом, поэтому мы преобразуем универсальные рецепты под конкретную необходимость, работаем как трансформаторы: берем одно направление, выдаем — другое.

Мы никогда не делаем все сами, потому что хотим дать создать работающие без нас механизмы. Многие вещи, которые могут быть сделаны нами, делаются с нашей помощью силами игроков рынка. Наша задача — в первую очередь отдавать работоспособную методику и накладывать долгоиграющие процессы. Наша партнерская программа основана на том, что мы знаем, из каких элементов должна состоять инновационная венчурная система, представляем себе, какими компетенциями должны обладать те или иные элементы, и пытаемся их развить.

— Расскажите о самых ярких, с вашей точки зрения, примерах взаимодействия с партнерами. — В год РВК участвует более чем в 200 мероприятиях, мы постоянно ищем самые эффективные формы взаимодействия с рынком. Среди крупнейших — форум «Открытые инновации». Это хороший пример партнерства с системообразующими игроками, он проходит под эгидой Минэкономки с вовлечением других госорганов и институтов развития. В этом году среди прочего мы представили там такие свои проекты, как «Техспех» и Generation S. Много удалось сделать в части международных инициатив, мы подписали несколько хороших соглашений с финскими партнерами, такими, как Startup Sauna и Turku Science Park.

Другой пример — Russian Innovation Week, прошедшая в этом году в Бостоне и Санта-Кларе в партнерстве с фондом «Сколково» и «Роснано». Это хороший способ показывать российским стартапам глобальным игрокам и, возможно, помочь им привлечь иностранные инвестиции: наличие иностранного соинвестора само по себе часто является показателем качества проекта и улучшает его глобальные перспективы. Есть Russian StartUp Tour, формат в большей степени популяризаторский. Кроме того, это хорошая площадка для продвижения наших образовательных и акселе-

рационных проектов, таких, например, как Generation S. У каждого из таких партнерств есть большой медийный эффект, и это важно. В отличие от многих стран с развитой предпринимательской культурой, нам нужно стараться, чтобы лексикон и понятия этого рынка были восприняты как нечто естественное. И прогресс в медийном поле стал очень заметен.

Еще один хороший проект и бренд, который мы поддерживаем, — iR&D-клуб. В рамках клуба проходят регулярные встречи глав исследовательских центров крупных частных и государственных корпораций, обсуждение необходимости, возможностей и механизмов создания корпоративных венчурных фондов и работы по модели открытых инноваций. Это направление давно существовало, но, возможно, мы сделаем на него больший упор в ближайшее время, потому что рынок созрел до лучшего понимания этих вещей.

— А каков прогноз дальнейшего развития? — Будут более четко определены точки роста российской экономики. Надо давать инновационным компаниям понимание наиболее перспективных направлений развития, знание, где их разработки будут востребованы, для кого они делают свой продукт, какие проблемы соглашений с финскими партнерами, такими, как Startup Sauna и Turku Science Park.

Другой пример — Russian Innovation Week, прошедшая в этом году в Бостоне и Санта-Кларе в партнерстве с фондом «Сколково» и «Роснано». Это хороший способ показывать российским стартапам глобальным игрокам и, возможно, помочь им привлечь иностранные инвестиции: наличие иностранного соинвестора само по себе часто является показателем качества проекта и улучшает его глобальные перспективы. Есть Russian StartUp Tour, формат в большей степени популяризаторский. Кроме того, это хорошая площадка для продвижения наших образовательных и акселе-

рационных проектов, таких, например, как Generation S. У каждого из таких партнерств есть большой медийный эффект, и это важно. В отличие от многих стран с развитой предпринимательской культурой, нам нужно стараться, чтобы лексикон и понятия этого рынка были восприняты как нечто естественное. И прогресс в медийном поле стал очень заметен.

Еще один хороший проект и бренд, который мы поддерживаем, — iR&D-клуб. В рамках клуба проходят регулярные встречи глав исследовательских центров крупных частных и государственных корпораций, обсуждение необходимости, возможностей и механизмов создания корпоративных венчурных фондов и работы по модели открытых инноваций. Это направление давно существовало, но, возможно, мы сделаем на него больший упор в ближайшее время, потому что рынок созрел до лучшего понимания этих вещей.

— А каков прогноз дальнейшего развития? — Будут более четко определены точки роста российской экономики. Надо давать инновационным компаниям понимание наиболее перспективных направлений развития, знание, где их разработки будут востребованы, для кого они делают свой продукт, какие проблемы соглашений с финскими партнерами, такими, как Startup Sauna и Turku Science Park.

Другой пример — Russian Innovation Week, прошедшая в этом году в Бостоне и Санта-Кларе в партнерстве с фондом «Сколково» и «Роснано». Это хороший способ показывать российским стартапам глобальным игрокам и, возможно, помочь им привлечь иностранные инвестиции: наличие иностранного соинвестора само по себе часто является показателем качества проекта и улучшает его глобальные перспективы. Есть Russian StartUp Tour, формат в большей степени популяризаторский. Кроме того, это хорошая площадка для продвижения наших образовательных и акселе-

ключаются по результатам акселераторов. Мы все это задумали только для того, чтобы повысить качество проектов и сделать их более доступными для инвесторов. Упаковать. Если в течение года случаются какие-то сделки, для нас это будет хороший результат.

Но позитивная вещь, которая уже случилась в рамках Generation S, — это отраслевые треки, в рамках которых проекты отбираются под требования конкретных корпораций, своеобразные «заказные инновации». Мы говорили, что в России нет спроса на инновации со стороны корпораций, и потому сделали несколько отраслевых треков. Вообще, важная динамика: в этом году в БИТе было 58% не IT-проектов. В результате компания ОМЗ, например, отобрала себе три пилотных проекта.

Остальные ожидания — чисто экосистемные. Например, консолидация рынка конкурсов — это здорово. Плюс в рамках Generation S появляются и развиваются сервисы, которые полезны для всего рынка, и мы их рекомендуем использовать.

— Что это за жанр — акселератор? — Этому явлению около десяти лет, и как бизнес он пока в поиске эффективной финансовой модели. Акселератор — это звено экосистемы, задача которого брать совсем незрелые проекты и в короткие промежутки времени либо их дотягивать, либо объяснять потенциальным предпринимателям, что ничего не выйдет. И тогда они не мучаются долго, а берутся за что-то другое. Есть даже девиз у акселераторов — «Fail fast или grow fast» («Либо быстро умри, либо быстро вырасти»). Акселератор во всех смыслах такой инфраструктурный проект. Проекты такого типа нужны, потому что есть явный разрыв между требованиями, которые инвесторы предъявляют к проектам, и качеством стартапов, которые появляются сейчас на рынке.

Интервью взяла Татьяна Соллус

