

«БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ — ЭТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО РАБОТА С ПРОЕКТАМИ»

О ТОМ, ЗАЧЕМ СОЗДАЕТСЯ НОВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД И ПОЧЕМУ В ИНКУБАТОРАХ ТАК МНОГО ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ IT, РАССКАЗАЛ ИЛЬЯ ТОЛСТОВ, ДИРЕКТОР БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА «ИНГРИЯ». ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Одна из последних инициатив «Ингрии» — создание фонда предпосевных и посевных инвестиций. Как идет работа над проектом?

Илья Толстов: Ситуация с Фондом предпосевных инвестиций сейчас следующая: в бюджете города заложены деньги на этот фонд, комитет подал на софинансирование по программе МЭРТ и получил согласие. Сейчас мы заканчиваем последние подготовительные процедуры для того, чтобы учредить фонд и запустить его работу. Есть вопросы, связанные с внутренней структурой фонда, принципом принятия решений, но мы уже договорились с РВК о том, что они окажут содействие — войдут в попечительский совет и инвестиционный комитет фонда, а также помогут в разработке внутренних процедур фонда. Схема функционирования фонда понятна и цели ясны, но процедура учреждения подобных организаций городом по ряду объективных причин довольно длительная, поэтому это займет несколько месяцев. Планируем в рамках Инновационного форума объявить о запуске фонда. Планируем, что он станет частью той огромной инфраструктуры, которая есть и в городе, и в стране на поддержку малого предпринимательства и инновационной активности. Встраивание в эту инфраструктуру фонда идеологически и технически — это основная задача. Фонд предпосевной и предполагает поддержку компаний на самой ранней стадии — у нас в стране есть посевные фонды РВК, нацеленные на следующий раунд финансирования, есть венчурные фонды, участвующие в проектах на третьем раунде — на этапе масштабирования. То есть представлены разные сферы интересов, и важно, чтобы они в определенных местах пересекались, чтобы не получалось между ними пробелов, когда проект, попав в одну из сфер интересов, выходит из нее, но не дотягивает до следующей — и получается провал. Важно, чтобы эта система работала последовательно, как единая, монолитная цепочка.

ВГ: Несмотря на то что проект еще не запущен, что уже можно о нем рассказать?

И. Т.: Почти со стопроцентной уверенностью можно говорить, что это будет НКО «Фонд предпосевных инвестиций», учрежденный городом при поддержке РВК, и туда поступят средства, зарезервированные для этого фонда. В бюджете КЭРППТ заложено примерно 33,5 млн рублей, и по линии МЭРТ финансирование в том же объеме — это то, что касается финансирования в этом году. На следующий год заложено порядка 70 млн рублей. Идея в том, что подобные фонды чаще всего в мире не создаются одновременно — они наполняются за определенный период. Тем более если «бахнуть» всю сумму, то целиком про-



ДЕНИС ВЕЛИКИЙ

финансировать за ее счет проекты не удастся, — и здесь постепенное наполнение в ходе жизненного цикла фонда является разумным решением. В фонд приходят деньги, он наполняется, потом закрывается, и уже в финансовом плане можно автономно управлять проектами. На данном этапе, поскольку бюджетный процесс предполагает прогноз только на ближайшее время, есть мысли добавлять средства в фонд еще и в 2012 году. Но это такой живой процесс, и в следующем году, когда фонд начнет функционировать и инвестировать в проекты, — вот тогда уже будет понятна потребность в денежных средствах.

Если сравнивать наш инновационный рынок с американским, то последний — однозначно рынок фондов, рынок денег. Финансовые ресурсы являются основным двигателем рынка — они создают правила, они задают тон, выбирают, в кого инвестировать... В нашей же стране инновационный рынок — рынок стартапов, а не денег. Всевозможных структур государственных создано огромное количество — деньги закачаны, фонды запущены, а количество инвестированных средств составляет в лучшем случае десятки процентов от объема выделенных средств. Вопрос на самом деле в нахождении правильных проектов для инвестиций.

ВГ: То есть фонд как раз и должен помочь преодолеть эту проблему?

И. Т.: Да, он окажет помощь на самых ранних этапах, чем увеличит воронку привлекаемых проектов для всех участников рынка на последующих этапах. Что немаловажно — на столь раннем этапе большое число проектов создает большее пространство возможностей. Да, они более рискованные — больше некачественного «товара», не до конца продуманных, не до конца реализуемых проектов. В этом смысле и решением

проблемы и одной из причин заинтересованности города в этом проекте станет использование той инновационной инфраструктуры, которая уже создана в городе, того же бизнес-инкубатора, который уже есть. Потому что де-факто работа бизнес-инкубаторов — это работа с проектами, их подготовка, слежение за ними, проверка выполнения поставленных перед ними задач. И в этом смысле часть работы может выполняться бизнес-инкубаторами — именно «прослеживание» проектов, подбор, подготовка под финансирование. То есть фонд является добавочной инфраструктурой во всей этой большой длинной цепочке.

ВГ: Учитывая количество инвесторов на рынке, кого вы еще привлекаете для знакомства с проектами ваших резидентов? Ведь помимо тех же фондов РВК есть еще большой пул инвесторов, в том числе и частных.

И. Т.: Работа здесь идет по большей части индивидуальная. Но при этом основной составляющей нашей работы является формирование инновационной среды — понятие это, с трудом описываемое в рамках формальных описаний, является, тем не менее, необходимой составной частью успешного развития всего процесса. Выстраивание отношений с бизнес-ангелами и другими представителями инвестиционного сообщества построено в первую очередь на неформальных договоренностях. Если мы работаем с бизнес-ангелом и показываем ему, что в пуле потенциально интересных проектов у нас есть талантливые ребята, которые получают в бизнес-инкубаторе необходимый сервис для того, чтобы доформулироваться, стать понятными бизнес-ангелу, начать разговаривать на одном языке с инвесторами, — это и есть выстраивание этих взаимоотношений. Поток проектов создает доверие между контрагентами, и из этого выстраиваются взаимоотношения. Конечно, мы стараемся выйти на создание некоторого пула бизнес-ангелов и инвесторов вокруг нас, чтобы как проектам, так и инвесторам было известно, что есть такое место в городе — бизнес-инкубатор «Ингрия», где одни могут встретить других. Наша задача — быть вспомогательным элементом для взаимодействия этих частей. Это мы и пытаемся делать — работаем открыто, настроены и способны адаптироваться к требованиям и тех и других участников процесса.

ВГ: А что касается самих проектов, ведь у нас есть такая географическая аномалия — достаточно много специалистов в сфере IT в городе, но глобальный тренд в области венчурных проектов скорее направлен на науки о жизни — медицинские, биотехнологические приложения. Как этот факт отражается на работе инкубатора?

И. Т.: В бизнес-инкубаторе до 70 процентов проектов из сферы IT. Если со

стороны посмотреть, то вхождение в IT-проекты теоретически наименее затратно — если я пишу какой-то софт, то мне для этого, грубо говоря, ничего кроме компьютера и не нужно. А вот если я хочу заниматься нанотехнологиями, то нужны специальные лаборатории — сам же я смогу продвинуться только до этапа формулирования каких-то теоретических выкладок, а вот тестирование идей уже потребует соответствующего оборудования.

Хорошая математическая, программистская школа в университетах дает большое число людей, которые знают и понимают этот бизнес, и глубокое проникновение интернета тоже способствует реализации подобного рода проектов. Спорный, конечно, вопрос, но все равно интернет куда доступнее возможности попасть в лабораторию. А что касается интереса венчурных фондов к нано- и биотехнологиям, к энергоэффективным решениям — это во многом оправдано направлением научного развития. Компьютерные технологии были на переднем крае науки в 80-х годах, и есть мнение, что сейчас находятся на закате. И все технологии, которые появляются там, — это усовершенствования открытых вещей, а прорывов там не происходит. Зато они есть, например, в биотехнологиях — отсюда и пристальный интерес. Если оценивать, что мы как страна получили в наследство от Советского Союза, то сейчас по большому счету мы находимся на технологическом цикле, предшествующем компьютерному, и на этой стадии у нас есть два варианта дальнейшего развития событий — либо догоняющий сценарий, либо опережающий. При этом догоняющее развитие — это естественный позыв, он не требует внешнего вмешательства в лице государства, поэтому, на мой взгляд, догоняющее развитие будет идти само по себе и проекты эти будут появляться — инфраструктура для развития проектов в виде интернета, крупных компаний, развивающих и поддерживающих это направление, уже существует. Государство же, в данном случае в лице тех или иных агентств, например «Роснано», должно идти по пути опережающего развития — думать о будущем, о том, что находится на подъеме. На самом деле комбинация этих двух подходов к развитию должна дать нормальный эффект. Очевидно, что нужно концентрироваться на опережающем развитии, и здесь нужна финансовая и административная поддержка федеральных и региональных властей. Но при этом не вижу ничего противоречивого в том, чтобы поддерживать проекты в сфере IT — это естественный процесс. Конечно, их больше, но глупо было бы им не помогать — ведь в любом случае это новые проекты, новые решения, в конце концов, новые рабочие места, налоговые поступления в бюджет. ■