

дет снижаться, так как им необходима реиндустриализация. Соответственно, увеличится спрос на изобретения и венчурные вложения в сфере обработки, переработки сырья, инфраструктурного строительства, транспорта». Россию тоже ждет такое развитие событий, но предстоит решить важный вопрос о том, где должны встречаться изобретатели и венчурные инвесторы, не вовлеченные в процесс освоения госденег.

По словам господина Акимова, на рынке венчурных инвестиций России работают всего три типа инвесторов: стратегические, такие как, например, «Яндекс», которые еще только раскачиваются и присматриваются к объектам для финансирования; венчурные фонды (РВК, «Роснано» и т. п.) пока очень неповоротливы и медлительны в плане обратной связи; кучка частных инвесторов, так называемых бизнес-ангелов, которые серьезно мониторят рынок по своим отраслям и снимают сливки. «Но у них (бизнес-ангелов) нет серьезных денег, чтобы вложиться во все инновации — они выбирают только лучшее, а это капля в море. Пока капитализация венчурных ангелов не достигнет западных размеров, трудно говорить об успехах проектов, не попавших под государственное инвестирование», — говорит управляющий активами управляющей компании финансовой группы БКС Николай Солобута.

ИЗМЕНИТЬ МЕСТО ВСТРЕЧИ Проблема «места встречи» изобретателей и инвесторов уже давно решена на Западе. Причем путем, не требующим огромных инвестиций или государственной поддержки. Существуют специализированные ресурсы формата techcrunch.com или angelist.com, которые являются постоянно обновляемым источником информации обо всех технологических и интернет-стартапах из разных стран, находящихся на разных стадиях развития. Если компания заинтересована во внешних инвестициях, она обязательно там присутствует.

У России есть две возможности — либо присоединяться к существующим площадкам, либо создавать собственные, но обязательно двуязычные (например, www.ewdn.com).



«Оба тренда имеют право на существование, но, на мой взгляд, первый логичнее, так как в данном случае не требуется время, чтобы «приучать» западных инвесторов к новому источнику информации. Для них предпочтительнее получать информацию из одного источника и там, где они уже привыкли. А России этот вариант добавит веса в глазах инвестиционного сообщества, потому что позволит органично интегрироваться на информационном уровне в мировую венчурную инфраструктуру», — говорит госпожа Трещова.

Большинство экспертов голосует за российские площадки. В идеале это должно быть место, где автор идеи и инвестор встречаются без посредников. По словам Александра Бойко, председателя совета директоров B2B-Center (система электронной торговли), реализовать такую возможность можно в том числе и на специализированной электронной площадке, которая одновременно является

банком данных и местом встречи. Носитель инновационной идеи заполняет унифицированную электронную форму, в которой помимо описания самой инновации пользователь составляет запрос о своих потребностях — это может быть финансирование разработок, оформление идеи в бизнес-проект, привлечение инвестора, помощь бизнес-ангела и т. п. «Поставщики услуг для инноваторов и инвесторы заходят на площадку, просматривают идеи, запросы, принимают решения и начинают сотрудничать. Это работает и в обратную сторону: предприятия и люди, заинтересованные в конкретных инновациях, могут оставлять на площадке запросы на их разработку, а заинтересованные в сотрудничестве разработчики — отслеживать их и направлять свои предложения», — говорит господин Бойко.

Впрочем, такие площадки уже существуют в России. Например, StartupPoint объединяет более 2,5 тыс. проектов и

больше 200 частных инвесторов и венчурных фондов. «Главстарт» первым в России объявил о запуске системы с целью привлечения в стартапы опытных профессионалов рынка. И это далеко не полный список.

Однако у электронных площадок есть свои оппоненты. «Продукты надо классифицировать, а как классифицировать голую идею, сколько может принести, к примеру, непубликованная книга, которую читали только писатель и издатель. Это знают только они, и то очень приблизительно», — говорит господин Осин. — Венчурный рынок — очень низколиквидный и спекулятивный, поэтому плохо подходит для биржевой стандартизации». Олег Абдрашитов, стартапер и директор ist-budget.ru, считает, что электронная биржа стартапов работает как доска объявлений, скорее это первая ступенька к потенциальному инвестору или автору. «Могу только с позиции пользователя сказать, что туда идут, потому что идти-то некуда». Между тем господин Акимов соглашается с необходимостью фильтра. «В нашем проекте мы организовали так называемую экспортную воронку: стартап сначала оценивает менеджмент портала, потом — участники профсообщества, а потом — отраслевые специалисты. То есть человек, представившийся инвестором из автомобильной отрасли, получит не автоматную очередь из проектов по его тематике, а только тщательно отобранные предложения».

При этом эксперты подчеркивают важность персоналий владельцев такой площадки. «Первое, что должен почувствовать автор, — защищенность. Функционал площадки должен позволить автору пройти несколько уровней (от отсева до «упаковки» идеи), чтобы иметь полную уверенность в своем авторском праве. Вот Елена Попова объединила все данные о событиях и мероприятиях стартап-сообщества России в стартап-афишу (startupafisha.ru), а кто там, что это за компания, кто поручится за них? Автор должен строить отношения с ними сам, на свой страх и риск. Помогли бы рейтинги, обзоры, истории успеха, но, по-моему, на этих сайтах я этого не видел», — говорит господин Абдрашитов. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВАМ НА КАКИЕ ИННОВАЦИИ ДЕНЕГ НЕ ЖАЛКО?

Александр Гончарук, член совета директоров АФК «СИСТЕМА», ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ «БАШНЕФТИ»:

— Денег не жалко на инновации, которые быстро окупятся. Главный критерий оценки любых инноваций заключается в том, насколько они увеличат прибыль компании. Нефтяная отрасль, которая мне интересна, требует новых технологий в добыче, разработке нефти, повышении безопасности и экологичности. В нашей компании около 20% CAPEX (Capital Expenditure — расходы на модернизацию активов) — это всегда инновации. В России венчурные разработки существуют, и их немало, главная проблема — правильно их идентифицировать. В других странах они идут быстрее, потому что у них налажена технология поиска и реализации эффективных инноваций, а у нас таких технологий пока нет.

Андрей Романенко, президент группы qini:

— На все, что связано с развитием платежного сервиса в России. В первую очередь это повышение доступности платежных услуг, развитие мобильных приложений, веб-технологий, терминальных решений. Инновационные разработки для нас это затраты в IT, которые каждый год составляют десятки миллионов долларов, потому что мы сами делаем все программы обеспечения. Сейчас фокус направлен на развитие платежной инфраструктуры в органах госвласти. Мы работаем над тем, чтобы на любом нашем терминале по всей стране можно было заплатить за любую госуслугу. И с этой точки зрения нам предстоит принять еще очень много инновационных решений. Выручка от этого бизнеса больше, чем даже у всех сотовых операторов. И затраты на поиск инновационных разработок тоже достаточно серьезные.

Игорь Вдовин, председатель правления национального агентства прямых инвестиций:

— Мне не жалко денег на инновации в области привлечения инвестиций. Здесь мы отстаем со страшной силой, и ситуацию нужно менять, а не пользоваться остатками былой инвестиционной привлекательности. В России нет эффективной политики по их привлечению, поэтому, чтобы конкурировать с такими большими экономиками мира, как Индия и Китай, нужно ее создавать. Каждый рубль, инвестированный в это дело, вернется большой прибылью через несколько лет.

Сергей Филиппов, старший вице-президент банка «Глобэкс»:

— Внедрение инноваций сейчас логичный и эффективный путь к процветанию, ведущий через внедрение новых продуктов и технологий к повышению эффективности и прибыльности банка. Поэтому «не жалко денег» на инновации, связанные с развитием банковского бизнеса как такового. Далее идут любые инновационные проекты, которые несут реалистиче-

ский, а не прожектерский или популистский характер и имеют потенциал возвратности и платности хотя бы в среднесрочной перспективе.

Александр Булочник, первый зампред правления МАСТЕР-БАНКА:

— Предпочтительным объектом для актуальных вложений являются продукты и услуги, способные максимально автоматизировать и ускорить процесс получения и обработки информации. Речь идет как о комплексных IT-структурах, оптимизирующих бизнес-процессы всех подразделений компании, так и продуктах, направленных на расширение возможностей клиентов, масштабных интернет-проектах. Одним из основных преимуществ вложений средств в компьютерные технологии является достаточно быстрая оборачиваемость средств — результат от внедрения того или иного сервиса можно оценить в короткие сроки. При этом поддерживать актуальность системы несложно: в любой момент можно актуализировать приложение или программу, добавляя различные надстройки. А значит — предвосхищать потребности клиентов и идти на шаг впереди конкурентов.

Андрей Зокин, главный директор по инвестициям УК «ГАЗПРОМБАНК — УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»:

— Не жалко инвестировать в те отрасли, которые дают максимальную норму доходности. Как показывают недавние примеры того же Facebook и других интернет-компаний, торгующихся по немислимым для обывателей мультипликаторам, достигающим 100 EBITDA и определяемым не финансовыми показателями, а какими-то специфическими особенностями. Поэтому иногда возникают ситуации, когда классические парадигмы инвестирования не работают, а инвесторы покупают сектор, который интересен на тот или иной момент. На данный момент интересен IT и интернет. В течение какого-то периода большинство покупок, не требующих физического участия человека, который оказывает эти услуги, будет проходить через интернет. Считается, что сайты компаний, оказывающих подобные услуги, выиграют как за счет снижения постоянных расходов (например, аренда офисов), так и за счет рекламы, которая имеет место на этих ресурсах. Правда это или нет? В начале нулевых годов мы уже пережили пузырь dotcom, который быстро лопнул. Тем не менее существует большой класс инвесторов, которые верят в данный сектор, а последние размещения показали, что спрос на такого вида размещения огромен.

Сергей Приданцев, член совета директоров «РОСТЕЛЕКОМА»:

— На те инновации, которые напрямую касаются жизнеобеспечения человека и человечества. Это все, что связано с улучшением качества продовольствия, воды, воздуха, а также с энергосбережением. Телеком и так развивается быстро, это сама по себе инновационная сфера. Сейчас все

те наработки и инновации, которые используются в IT-индустрии, должны перемещаться в другие отрасли. Постепенно это будет становиться вопросом выживания. Мы вплотную подошли к этапу, когда необходим инновационный скачок во всей нашей жизни.

Владимир Скворцов, генеральный директор «АЛЬФАСТРАХОВАНИЯ»:

— Если понимать инновации широко, а не только в контексте технической модернизации, я бы выделил два направления, которые требуют внушительного финансирования, однако мы четко понимаем, что это выгодные инвестиции в будущее. Первое — это внедрение единой системы учета всех наших бизнес-операций. Думаю, сегодня многие крупные компании столкнулись с такой задачей — это долго, трудно и дорого, но необходимо. Второе — проект совершенно иного плана. Это дальнейшее развитие нашей сети медицинских центров «Альфа-Центр здоровья», которых на данный момент уже восемь, и все они в регионах. Инновации тут не только технологического плана (мы оснащаем клиники самым современным медицинским оборудованием, которого зачастую просто нет в регионе), но и в самом подходе к процессу: мы обучаем и повышаем квалификацию главврачей и медперсонала в Москве и Бостонской медицинской академии. Это инвестиции в развитие нормальной системы здравоохранения в нашей стране и в здоровье, которого так часто нам не хватает.

Андрей Бунич, президент союза предпринимателей и арендаторов России:

— На сегодняшний день важны образовательные инновации. Например, в социальных науках большое отставание и там очень важны новые образовательные подходы. А без финансовых вложений осуществить это практически нереально. И если у нас нет базы, то все остальное не работает уже автоматически. Поэтому у нас нет своих собственных подходов к ключевым вопросам экономической теории, нет ни одного оригинального подхода, допустим, к теории стоимости, которая хоть как-то воспринималась бы на Западе. В России этого просто нет — никто никогда ни одной оригинальной мысли не высказал. Все, что творится в российской экономике, — это тупое переписывание Гарвардской школы, в лучшем случае человек прочитал учебник Гарвардской школы. То же самое в других общественных науках. Чудовищное отставание от мирового сообщества. А ведь общественные науки не менее важны, чем технические. У нас все акцентируют внимание на разные штучки-дрючки, на какие-то гаджеты. Но ведь это все производное: для того чтобы это приспособление появилось, нужны какие-то шаги, чтобы это придумать. Если в стране нет людей, которые понимают реальность происходящего, то тогда как можно конкурировать на мировом рынке? А без нормальной науки, без нормального образования этих людей будет оставаться все меньше и меньше.