

«МЫ СОЗДАЕМ ОБСТАНОВКУ, В КОТОРОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И УЧЕНЫЕ СУМЕЮТ ДРУГ ДРУГА ПОНЯТЬ»

РОССИЙСКИЕ ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ БЫСТРО НАБИРАЮТ ОБОРОТЫ В РОССИИ. ОДНАКО ДЛЯ ПОЛНОГО РАЗВОРОТА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ ПОТРЕБУЕТСЯ СДЕЛАТЬ ЕЩЕ ОЧЕНЬ МНОГО. О ТОМ, КАКУЮ РОЛЬ В ЭТОМ ПРОЦЕССЕ ИГРАЕТ РОССИЙСКАЯ ВЕНЧУРНАЯ КОМПАНИЯ И КАКИХ УСПЕХОВ ЕЙ УЖЕ УДАЛОСЬ ДОСТИЧЬ, ВГ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНВЕСТИЦИЙ И ЭКСПЕРТИЗЫ РВК ЯН РЯЗАНЦЕВ.

BUSINESS GUIDE: В каком виде существовала венчурная отрасль в России до появления РВК? На какой рынок ваша компания пришла?

ЯН РЯЗАНЦЕВ: В 1990-х годах была первая волна, которая поддерживалась Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР). Тогда были созданы венчурные фонды в регионах, но их направленность была больше не технологическая и инновационная, а, в каком-то смысле более промышленная — это были инвестиции в хорошо прогнозируемые бизнесы. Программа оказалась вполне состоятельной с финансовой стороны, средства были использованы с прибылью, но ожидаемого кумулятивного эффекта не получилось. На тот момент российская рыночная экономика была еще в зачаточном состоянии, было мало тех, кто профессионально занимался технологическими проектами именно как бизнесами, а не только научными исследованиями. С советского времени еще осталось много людей, которые занимались просто организацией науки. И хотя переход к массовым инвестициям в новые технологии не состоялся, первый импульс был дан, все-таки было достаточное количество успешных сделок, которые позволили ЕБРР вернуть средства с прибылью.

После первой волны был большой перерыв, связанный с волнообразным развитием экономики, с кризисами и т. д. Но несколько лет назад случился «квантовый переход»: точка зрения государства, бизнеса и ученых-инноваторов совпала. Стало ясно, что российский интеллектуальный потенциал необходимо поставить на экономические рельсы и постараться перевести его с сырьевой дороги на рельсы модернизации, на инновационный путь развития России. Локомотивами могут стать частный бизнес, господдержка и венчурный бизнес. Технологический бизнес не всегда должен развиваться только с помощью венчурных фондов. Нужно учитывать, что венчурные деньги дорогие. Эти деньги обмениваются на акции компании, то есть возвращать их не нужно, но нужно делиться капиталом компании. Не все предприниматели понимают или любят такие деньги. Хотя это самые профессиональные деньги в области технологического бизнеса.

ВГ: На момент создания РВК в России уже сформировался какой-либо рынок венчурного инвестирования?

Я. Р.: Массового рынка не было. Был определенный слой инвесторов, в основном частных. Это зарубежные инвесторы или фонды, которые действовали в интересах России. Некоторые фонды иногда находили неплохие объекты для своих инвестиций: компании, которые уже стояли на ногах и развивались, были локальные успехи в промышленных секторах. Но системное движение началось с началом массивированной поддержки государства в виде создания институтов развития. Нельзя сказать, что



ФОТОГРАФИЯ СОВМЕЩЕНА

на сегодня это уже на 100% работающий механизм, потому что все элементы инновационной системы должны быть друг с другом хорошо взаимосвязаны, вся система должна быть оптимизирована, чтобы прошли болезни роста. Сам по себе технологический бизнес очень сложный, очень персонализированный, он основан на интеллектуальной собственности, на отношениях между предпринимателями и инвесторами, а не на материальных активах. Поэтому элементы господдержки должны пройти некий период развития, когда все бизнес-процессы, все интерфейсы взаимодействия с рыночной средой установятся и начнут работать. Сейчас уже наблюдается позитивное движение, и есть уже некоторые успехи, говорящие, что расчет на наличие у России интеллектуального ресурса не только в науке, но и в бизнесе, верен.

ВГ: Сейчас в России есть спрос на венчурные инвестиции?

Я. Р.: Есть. Спрос и предложение с обеих сторон очень велико. Но есть одна задача, которую необходимо решить, чтобы спрос и предложение друг другу соответствовали. Предприниматели, инвесторы и разработчики говорят на разных языках, до сих пор эта проблема не решена. У нас и инвесторы, и предприниматели, и ученые не до конца понимают другую сторону по переговорам. Например, инвесторы не всегда понимают, что является мотиватором для предпринимателей и ученых, а разработчики не мыслят категориями бизнеса, для них иногда это очень тяжело, а иногда они считают, что и не нужно на это тратить силы.

ВГ: РВК в данном случае работает как «переводчик» с одного языка на другой?

Я. Р.: Нет, можно сказать, мы создаем такую обстановку, когда и те и другие сумеют друг друга понять, в лучшем случае — договориться. Мы создаем элементы мотивации, заставляющие их садиться за стол и договариваться. Если существует венчурный фонд, где есть частные инвесторы и государственные средства, то частный инвестор очень сильно мотивирован тем, что половину рисков по проектам государство берет на себя. Это мотивирует многих успешных предпринимателей идти в эту сферу и пытаться сделать успешный бизнес на технологическом рынке. Управляющие венчурными фондами мотивированы тем, что обязаны по условиям своих контрактов искать проекты и в случае необходимости приводить их в такой вид, чтобы можно было бы разговаривать о создании бизнеса, делать выгодные сделки. Именно за эту работу и спрашивает инвестор, доверивший управляющим большие средства и ожидающий экономических результатов.

Разработчики технологий, с другой стороны, видят, что им наконец-то не нужно мучиться с поиском тех, кто их поймет и может дать ресурсы для развития, что не надо смотреть на Силиконовую долину или Китай. Они видят, что здесь, в России, есть люди, которые профессионально занимаются новыми технологиями и обладают серьезными ресурсами, сотнями миллионов долларов, которые предназначены исключительно для вложения в технологические компании. Естественно, они начинают вести себя активно, начинают думать о том, как соответствовать ожиданиям инвесторов, как подготовить свои проекты, бизнес-планы, сделать свои бизнесы прозрачными. Таким образом, создание сети венчурных фондов, которые управляются частными компаниями и основаны частными инвесторами с поддержкой государства в лице РВК, заставляют обе стороны идти навстречу друг другу.

ВГ: Что мешает частному инвестору в России заниматься венчурным бизнесом самостоятельно, без господдержки?

Я. Р.: Это зависит от того, на какой стадии развития находится компания. Обязательное участие государства необходимо на самой ранней стадии, когда компания только рождается. Венчурных инвесторов, которые работают на этой стадии, очень мало. Этим занимаются в основном частные бизнес-ангелы. Но им интересно вкладывать на этапе, когда компания уже просматривается, когда понятно, что собой представляет новый продукт, когда сняты технические риски, риски по персоналу, когда они понимают, как именно вырастить из этой маленькой команды большую компанию. Тогда бизнес-ангелы приходят и начинают инвестировать сотни тысяч долларов, до миллиона. До прохождения этого этапа мало кто вкладывает

средства, особенно тогда, когда нужно снять научные риски, когда надо проверить технологию. Здесь свою роль могут сыграть государство и околосударственные организации, которые реализуют программы поддержки частного бизнеса по отраслевому или даже продуктовому критерию.

ВГ: Фактически это обычный научный грант?

Я. Р.: Есть не только научные гранты. В США, например, институты и университеты получают средства из бюджета для того, чтобы заниматься наукой, образованием. Но между университетом и бизнес-ангелом есть небольшой промежуток, когда уже полученные научные знания надо превратить в какое-то подобие продукта. Это не является научным поиском и академической науке менее интересно. Вот этот кусочек от научного знания или инженерного знания до прототипа, близкого к готовому для потребителей продукту, тоже финансируется специальными программами, которые позволяют команде на небольшие средства существовать и продолжать свою работу. Это программа по поддержке коммерциализации разработок. Существуют очень крупные программы в Европе, США, Китае, Израиле и других странах, где государство поддерживает этот участок. Дальше уже работает частный бизнес.

Но у нас есть очень серьезное отличие от этих стран: наше правовое поле пока не очень комфортно для предпринимательства, не оптимизировано пока для технологических инвестиций. Есть много моментов в законодательстве, которые препятствуют сделкам с технологическими компаниями, как это принято во всем мире. Некоторые инструменты вообще отсутствуют, другие реализованы так, что ими пользоваться очень трудно. К этому прибавляется еще одна проблема — не очень большая история прецедентов в судебной и арбитражной практике по вопросам нематериального свойства, технологической конкуренции. Часто поднимается вопрос по интеллектуальной собственности, но он не в том, что плохое законодательство об авторских правах или о патентах, а в том, что не сформировалась правоприменительная и деловая практика. Есть и проблемы по структурированию сделок. Это крайне важный, трудный барьер, который не позволяет применять модель инвестирования, работающую в тех же США, Европе, Израиле, Финляндии. Например, для стартапа или малого технологического бизнеса, для любого бизнеса необходимо структурировать схему мотивации персонала через опционы. Инвесторы чаще всего настаивают на наличии опционной схемы для ключевого персонала в целях его мотивации. В действующем законодательстве России эти механизмы практически не реализуемы.

ЧТО ТАКОЕ РВК



ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО РВК, Российская венчурная компания) — государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации, один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы.

ОАО «Российская венчурная компания» было создано в соответствии с распоряжением правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 года № 838-р. Основные цели деятельности ОАО РВК — стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов. Компания исполняет роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом, а также роль государственного института развития отрасли венчурного инвестирования в Российской Федерации.

