

«ПОТРЕБНОСТЬ В ИННОВАЦИЯХ ВОЗНИКАЕТ ТАМ, ГДЕ ЕСТЬ КОНКУРЕНЦИЯ»

ИГОРЬ АГАМИРЗЯН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «РОССИЙСКОЙ ВЕНЧУРНОЙ КОМПАНИИ», РАССКАЗАЛ РЕДАКТОРУ ВG О МЕРАХ ПО СОЗДАНИЮ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА, ОБЪЯСНИЛ, ПОЧЕМУ СПРОС НА ИННОВАЦИИ В РОССИИ НЕДОПУСТИМО НИЗОК, И ПОДЕЛИЛСЯ СВОИМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ ОТ РАБОТЫ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОМПАНИИ. ИЛЬЯ КУРМЫШЕВ

BUSINESS GUIDE: В ряде интервью вы говорили о значимости создания комфортной экосистемы для развития инновационных, высокорисковых проектов. Но может ли такая экосистема функционировать в условиях сложившегося в России бизнес-климата?

ИГОРЬ АГАМИРЗЯН: Существующие проблемы могут иметь только комплексное решение. Сейчас условия ведения бизнеса в России не способствуют появлению инноваций. Этому есть ряд объективных и субъективных причин.

К первым можно отнести, например, то, что корпоративное законодательство у нас плохо приспособлено к бизнесу, основанному на работе с нематериальными активами. Законы писались в начале 90-х годов под нужды советских приватизированных предприятий. Такого рода проблемы могут решаться только системно.

Есть и менее объективные сложности — это вопросы правоприменения. Последний пример — регистрация и перерегистрация ООО. Московская налоговая требует обязательного участия первого лица, хотя в законодательстве это прямо не прописано. Я сам провел недавно несколько часов в очередях и понимаю, что пока в таких вещах не будет порядка, бизнес-среда в России будет недружелюбной.

BG: Как все это сказывается на инновационном бизнесе?

И. А.: В силу того, что высокотехнологичный бизнес не связан с материальными активами и потому очень «текуч», он быстро покидает некомфортную среду и перемещается в юрисдикции с более подходящими условиями. Поэтому головные офисы многих компаний, которые мы знаем как российские, зарегистрированы либо в офшорах, либо в странах Европы или США. С моей точки зрения, общей задачей институтов развития является комплексное обеспечение комфортной среды для обеспечения инновационного бизнеса в России, среды, которая бы сделала российскую юрисдикцию не менее привлекательной.

Однако даже в условиях несовершенного бизнес-климата для инновационного бизнеса можно создать особые условия, правда, на практике этого пока реализовать в России не удавалось. На мой взгляд, можно выделить два основных направления в создании таких условий. Это стимулирование в виде льгот и снятие барьеров. Снятие барьеров сейчас, с моей точки зрения, актуальнее, чем стимулирование, и может за меньшие деньги дать больший эффект.

BG: Какие меры «Российская венчурная компания» планирует предпринять для изменения ситуации в инновационной сфере в лучшую сторону?



ИЛЬЯ КУРМЫШЕВ

И. А.: Сейчас мы завершаем проработку бизнес-плана, который будем выносить на совет директоров в конце года. Предварительно мы провели глубокий анализ рынка с привлечением профессиональных консультантов, провели опрос членов инновационного сообщества с одной целью — выяснить, чего реально не хватает в инновационной инфраструктуре. В итоге было выделено девять направлений деятельности: развитие инфраструктуры для посевных компаний; стимулирование спроса на инновационные продукты и услуги; развитие партнерских сетей; программа институциональных инициатив; стимулирование самоорганизации инновационного сообщества; обеспечение доступности и высокого качества бизнес-экспертизы; инвентаризация и мониторинг инновационной экосистемы; продвижение инновационного предпринимательства; глобализация российской инновационной системы. Последнее направление предполагает встраивание российских инноваций в глобальные цепочки, то есть привлечение в Россию капитала, экспертизы, технологий с внешних рынков и помощь российским инновационным компаниям в выходе на глобальные рынки.

BG: В каком формате выстраивается ваше взаимодействие с венчурными фондами?

И. А.: С венчурными фондами первой и второй волны, которые создавались нами в рамках частно-государственного партнерства, взаимодействие идет следующим образом: мы участвуем в их инвестиционных комитетах, но без права решающего голоса. Нам принадлежит доля в 49% в каждом из этих фондов. При этом установлен определенный порядок информационного обмена, и фонды предпочитают прислушиваться к нашему мнению.

В Фонде посевных инвестиций, запущенном в конце прошлого месяца, у нас

99% — и 1% у Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (фонда Бортника). Инвестиционный комитет включает наших представителей, представителей фонда Бортника и независимых членов. Частно-государственное партнерство осуществляется здесь уже не на уровне фонда, а на уровне проекта. Таким образом, одним из необходимых условий для инвестирования фонда в проект является наличие частных инвестиций. Это, по сути, является существенной гарантией качества проектов и этапом их отбора. До конца года мы ожидаем регистрацию уже 10–15 венчурных партнеров фонда, которые начнут приносить проекты. Возможно, один-два проекта будут даже проинвестированы.

BG: Существует ли сейчас спрос на бизнесы, выращенные венчурными фондами?

И. А.: Перечень возможных покупателей достаточно ограничен. Если говорить о стратегическом инвесторе, им может стать транснациональная компания, заинтересованная, к примеру, в конкретных разработках для технологического развития или для расширения своего продуктового предложения. В России корпораций, заинтересованных в приобретении удавшихся инновационных фирм, достаточно мало, как мало и крупных компаний, в принципе заинтересованных в инновационных разработках. Исключение может составлять разве что сфера телекоммуникаций.

На мой взгляд, потребность в инновациях возникает там, где есть конкуренция, а у нас бизнес-среда не только недружелюбна, но и неконкурентна.

Покупателями инновационных технологических бизнесов могут быть также фонды «последних стадий», нацеленные на вложения в компании с высокой ликвидностью. Но и они рано или поздно должны выводить эти компании на IPO или продавать «стратегию».

BG: Кого включает в себя партнерская сеть, формируемая «Российской венчурной компанией»?

И. А.: Партнерская сеть РВК разнородна. В первую очередь мы будем работать с венчурными партнерами. Венчурный партнер должен либо самостоятельно инвестировать проект, либо найти стороннего частного инвестора. Но сами разработчики не могут быть венчурными партнерами, это не их функция, они не смогут качественно «упаковать» проект. Венчурными партнерами становятся бизнес-ангелы, фонды или компании, внутри которых появилась инновационная идея, реализация которой структуре этого бизнеса затруднена. Такие компании, чтобы снизить свои риски, могут выступить в качестве венчурного партнера Фонда посевных инвестиций, вкладывая свои деньги и получая софинансирование Фонда с правом обратного

выкупа проекта при достижении определенных показателей.

BG: Какие еще типы партнеров могут помочь развитию венчурного бизнеса в России?

И. А.: Самые разные. Например, образовательные партнеры — у нас уже есть целая сеть организаций, которые способны проводить курсы по обучению технологическому предпринимательству. Планируется внедрять учебные программы разного типа — тренинги для целевых групп, университетские программы. Существуют и информационные партнеры, которые помогают нам распространять информацию о венчурном рынке, популяризировать инновационное предпринимательство.

Партнеров некоторых типов мы еще не нашли. Это, в частности, консалтинговые партнеры. В России в принципе плохо с консалтинговыми услугами в венчурной сфере, особенно с тем, что касается вопросов оформления интеллектуальной собственности.

BG: Вы руководите открытым акционерным обществом, полностью принадлежащим государству. Какая модель управления организацией и внутреннего контроля позволяет вам бороться с субъективным подходом к принятию решений, избегать коррупционности и других издержек, присущих многим государственным проектам?

И. А.: В каждом направлении, связанном с выделением государственных средств, предусматривается конкретный антикоррупционный механизм. Например, в инвестиционных комитетах венчурных фондов мы не имеем права решающего голоса при принятии инвестиционных решений. Это делается для того, чтобы на нас было бессмысленно давить в попытках лоббировать какой-то проект.

Система отбора венчурных фондов предусматривает проведение конкурсов. Для Фонда посевных инвестиций механизмы контроля включают специальную процедуру регистрации венчурных партнеров и привлечение в инвестиционный комитет независимых членов.

В управлении компанией мы нацелены на оценку результата работы, для этого разработаны KPI (ключевые показатели эффективности) на 2009–2010 годы. Они все количественные и достаточно простые — число новых фондов, объем денежных средств в фондах (в том числе привлеченных частных), количество поддержанных компаний, обученных специалистов и т. д. Сейчас мы разрабатываем механизм трансляции KPI компании на подразделения и на сотрудников. Внутренний управленческий механизм будет предполагать постановку каждому сотруднику измеримых задач, в итоге часть вознаграждения будет зависеть от их выполнения. ■

Полный текст интервью — на сайте www.kommersant.ru