

ваем пять интересных вариантов». То, что большинство венчурных фондов, пытавшихся работать в России со start-up проектами в научно-технической сфере, в итоге ушли из этого бизнеса, Пукаса не смущает. «Здесь как нигде важна личность инвестиционного менеджера, — объясняет он. — В России есть несколько профессионалов высокого класса в этой области, некоторых из них мы планируем привлечь для работы в свою команду».

Не хватает звена

Создателю одного из первых в России агентств по трансферу технологий Юрию Лебедеву идея МЭРТ нравится. «\$1—1,5 млн. на компанию — это инвестиции на хорошем мировом уровне. Вопрос в том, сумеют ли инвесторы ими грамотно распорядиться». По его словам, в России отсутствует важное звено между инженерами и венчурными фондами — сеть небольших консалтинговых

компаний, которые отбирают перспективные проекты, упаковывают их и предлагают на рынок. Фондам придется самим заниматься поиском и экспертизой. Инновационных же менеджеров, способных разглядеть востребованный рынком продукт на уровне чертежей, в России очень мало. «Тем более если «Тройка Диалог» заберет себе тех немногих профессионалов, которые есть на рынке, что останется другим управляющим компаниям?» — резонно замечает бизнесмен. Нехватка профессионалов может привести к тому, что венчурные фонды, стремясь не ударить в грязь лицом перед государством, будут вкладываться только в проекты, которые уже показали свою жизнеспособность на рынке. То есть минимизировать риски. А это уже будет не start-up.

В любом случае, по мнению Лебедева, то, насколько эффективной окажется схема ведомства Грефа, будет понятно не раньше чем через 5 лет, когда на рынок должны будут выйти первые компании, выращенные венчуром.

«Венчурные фонды для рынка не панацея, — уверена руководитель комитета по интеллектуальной собственности и научно-технологическому развитию «ОПОРЫ России» Наталья Золотых. — Как показали наши исследования, бизнесмены относятся к такой схеме развития очень осторожно. Всего 15% из них готовы сотрудничать с венчурными фондами. Перспектива впустить кого-то в свой бизнес их откровенно пугает». Государство, по мнению Золотых, должно предложить инновационным компаниям несколько вариантов развития. Те же гранты, возможность получить кредит в банке под госгарантии, налоговые льготы, помощь в поиске прямого инвестора.

Владелец «Поток-Интера» Александр Наголкин впустить венчурных капиталистов в свой бизнес готов. «Компания достигла пика своего развития, работая самостоятельно, — как по учебнику, чеканит он. — Выход в регионы нам самим не осилить. Мы были бы рады обрести партнера в лице венчурного фонда, который выведет компанию на биржу либо подыщет крупного стратегического инвестора. Это позволит нам отойти от операционного управления бизнесом и заняться тем, на чем он основан, — разработкой новых технических решений».

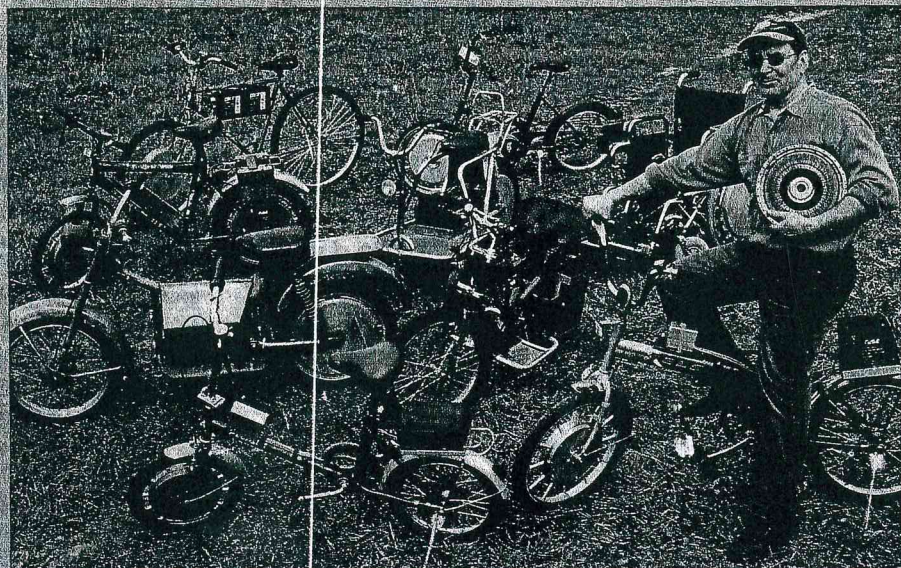
Пока же Наголкин думает, как сэкономить деньги, чтобы запустить новую линию приборов. Крупный государственный банк, в котором компания обслуживается уже десять лет, в кредите на развитие отказал.

Русское колесо в Индии

На прошлой неделе два крупнейших индийских завода по производству велосипедов — Avon Cycles Private и TI Cycles of India Crompton Greaves — начали сборку скутеров, велорикш и электрических велосипедов, оснащенных мотор-колесами российского изобретателя Василия Шкондина. На родине разработчик пытался внедрить свое ноу-хау в течение двадцати лет. Российскую технологию выводила на рынок британская компания Flintstone Technologies в партнерстве с венчурным фондом «Русские технологии» под управлением «Альфа-Групп». Продажами и маркетингом занимается британская компания Ultra Motor. Общие инвестиции в доводку изобретения Шкондина составили около \$2 млн. К 2007 году Ultra Motor планирует произвести 1 млн. электромоторов.

Причиной неудач инновационного бизнеса в России Шкондин считает отсутствие культуры интеллектуальной собственности. «К изобретателям у нас относятся как к шизофреникам, — говорит он. — Все дело в советской системе. Оборонная промышленность забирала себе лучшие умы, сажала их в закрытые НИИ, все разработки автоматически переходили в собственность государства. Отсюда и заблуждение, что интеллектуальная собственность не стоит ничего. На промышленных предприятиях, которые должны быть заинтересованы в инновациях, до сих пор сидят заскорузлые дядьки, почему-то считающие, что изобретатель должен им заплатить за внедрение идеи, хотя во всем мире происходит ровно наоборот. Поэтому автору остается надеяться лишь на встречу с толковым частным инвестором, что само по себе большое везение. Слава богу, сейчас в России частный сектор дошел до понимания, что за технологию нужно платить».

Свою сделку с британской компанией Шкондин считает честной. В обмен на патент изобретатель получил пакет акций. Если осуществляются планы компании построить мотор-колеса хотя бы на треть из 14 млн. ежегодно производимых в Индии новых велосипедов, то о будущем Шкондин может не беспокоиться. Сейчас у него появилась возможность развивать свою технологию дальше. Разработкой заинтересовались российские авиаконструкторы, которые рассчитывают поднять в воздух вертолет с электрическими двигателями.



▲ Российский изобретатель Василий Шкондин со своим парком «электрических машин», оснащенных уникальными двигателями