



Добрый день уважаемые коллеги!

Несколько слов с позиции Ассоциации, объединяющей представителей профессионального сообщества венчурных инвесторов на протяжении уже более 20 лет.



В целом, согласна с представленным Анатолием Борисовичем видением важнейшего фрагмента базиса инновационной экономики.

Альянс технологического предпринимателя и технологического инвестора создает возможности для быстрого рывка на рынок - новых решений, продуктов, услуг. И для нас, в контексте темы конференции, считаю целесообразным более пристально посмотреть на условия, при которых такой Альянс становится возможным.

Более того, с самого начала нашей работы, **когда была проведена в декабре 2000 года Первая Российская венчурная ярмарка**, мы занимались не только вопросами, связанными с прямыми интересами инвесторов, но и с проблемами **формирования потока проектов и компаний**, пригодных для инвестирования.

Через нас прошли **более двух с половиной тысяч (2500)** малых технологических компаний, и у нас нарабаталось ретроспективное видение **проблем, возникающих на пути** их роста и развития.



Каждое новое поколение технологических предпринимателей совершает те же ошибки, хотя надо признать, их **доля постепенно снижается**, но этот темп никого не может устроить. В рамках мандата РАВИ и с нашими ресурсами мы не можем, увы, **объять необъятное**.

Около 10 лет назад появились такие институты развития, как РОСНАНО, РВК, Сколково, которые со своими **масштабами и бюджетами позволяют закрывать** эту брешь более основательно. Но и этого недостаточно для формирования **качественного потока** проектов и компаний на местах (особенно - в регионах). Тем более что многие институты развития **«снимают сливки» со среды генерации потока** проектов, явно недостаточно работая «на земле». Их можно понять – они стремятся достичь соответствующие KPI.

Что касается системы высшего образования, мне представляется, что все присутствующие понимают, что для инновационной экономики **важна не только и столько** система подготовки «так называемых инновационных менеджеров», а система **стимулирования целеполагания и формирования компетенций**, адекватных современному уровню технологического предпринимательства.

Что же это за компетенции? Я придерживаюсь позиции, что сначала надо ответить на вопрос, **что есть инновационный технологический бизнес сегодня и какова его цель**.



Не вдаваясь в уточняющие подробности – **фактически весь современный бизнес построен на одной модели. Модель эта заключается в том, что:**

«надо выбрать область,

где возможно найти

товар или услугу,

производя которые,

у предпринимателя

появляется возможность –

вырастить стоимость компании,

и эту стоимость,

на определённом этапе,

превратить в деньги –

то есть, капитализировать»

Все, что этой модели не соответствует - на самом деле не является бизнесом (по крайней мере с точки зрения технологического (венчурного) инвестора).

Взращивание стоимости бизнеса и её капитализация, т.е. превращение стоимости в деньги, и является **единственной и основной стратегической целью** развития компании.

Инновации есть только способ получения конкурентного преимущества, причем временного - для обеспечения стратегии быстрого роста.

И **под эту цель бизнеса должны «затачиваться» компетенции** - что в настоящий момент в массовом порядке мы пока не наблюдаем.

Причем, принципиальное значение имеет качество!

Зато мы наблюдаем – в массовом порядке – **типовые заблуждения** российских технологических предпринимателей, приводящие к тому, что даже сильные технологические решения не позволяют создать масштабный бизнес, а обрекают компанию на существование в рамках небольших ниш с последующей потерей конкурентных преимуществ, а порой – и к ее гибели.

Охватить все эти ошибки полноценно в рамках формата сегодняшнего мероприятия не представляется возможным, но основные я все-таки выделю:



Типовые заблуждения российских технологических предпринимателей

Ограниченность масштаба
Нет видения с прицелом на быстрый рост и капитализацию
Не мыслят и не видят рост своего бизнеса шире, чем российский рынок

Неадекватная бизнес-модель
Долго, дорого, не встроиться в цепочки добавленной стоимости
Низкие продажи и маржинальность

Главное продукт и продажи, IP - вторично
IP создана «качественно» – капитализируется «дорого»
IP создана «не качественно» – стоимость на рынке – НОЛЬ
Зарубежные рынки закрыты

Неадекватность предложения инвестору
90+% предложений, поступающих в инвестиционные фонды – неадекватны...

Ограниченность масштаба

Слишком часто основатели не мыслят в парадигме капитализации как цели создания бизнеса и не видят его рост шире рамок российского рынка...

Но многие сегменты российского технологического рынка настолько малы, что если ориентироваться на них – привлечь интереса инвестора не удастся. Надо сразу строить компанию глобально ориентированной. Для этого нужны соответствующие целеполагание и компетенции.

Неадекватная бизнес-модель

Отсутствие понимания того, как устроен рынок, как - минимизируя издержки и максимизируя маржинальность - эффективно встроиться в систему международной кооперации, в цепочки добавленной стоимости, и как организовать каналы продаж – приводит к потере времени, денег, ставит перспективы бизнеса под угрозу.

Некачественное IP (интеллектуальная собственность)

Слишком часто на начальных этапах на ИС «смотрят для галочки» - «чтобы была», патентный поиск и экспертиза ее результатов проводится небрежно, формула изобретения позволяет обойти защищаемое решение, пропускаются сроки перехода на международную фазу. Нет изначально четко поставленной цели капитализации IP, продажи или обеспечения действенной защиты своего продукта на мировых рынках.

Кроме того, у интеллектуальной собственности, **как у товара, есть особенность**: она **либо создана «качественно» - и тогда имеет коммерческую ценность**, либо нет – в таком случае защита обходится конкурентами или может быть оспорена, и тогда её **стоимость на рынке – близка к НУЛЮ**.

Очень часто в наших условиях (малый внутренний сегмент рынка) продажа IP или лицензирование крупным глобальным игрокам - единственная реальная бизнес-модель.

Более того, чтобы создать качественное IP - надо соответствующим образом поставить задачу для исследований и разработок, понимать - кто и почему будет заинтересован в ее приобретении.

Утверждаю, что более 90% созданной университетами IP – не имеет коммерческой ценности. У компаний этот процент, ниже, но также высок.

Рассказать, как написать заявку и зарегистрировать патент, могут многие, но передать компетенции в области создания коммерчески ценной IP с перспективой ее продажи и капитализации на международном рынке в нашей стране могут только **единицы специалистов, имеющие подтвержденный сделками реальный опыт.**

И это дорого. И это часто не доступно компаниям на ранних стадиях. Проблема в том, что потом поправить ошибки, **как правило, не представляется возможным**, и перспектива глобальных рынков просто закрывается.

Качество подготовки играет ключевое значение!

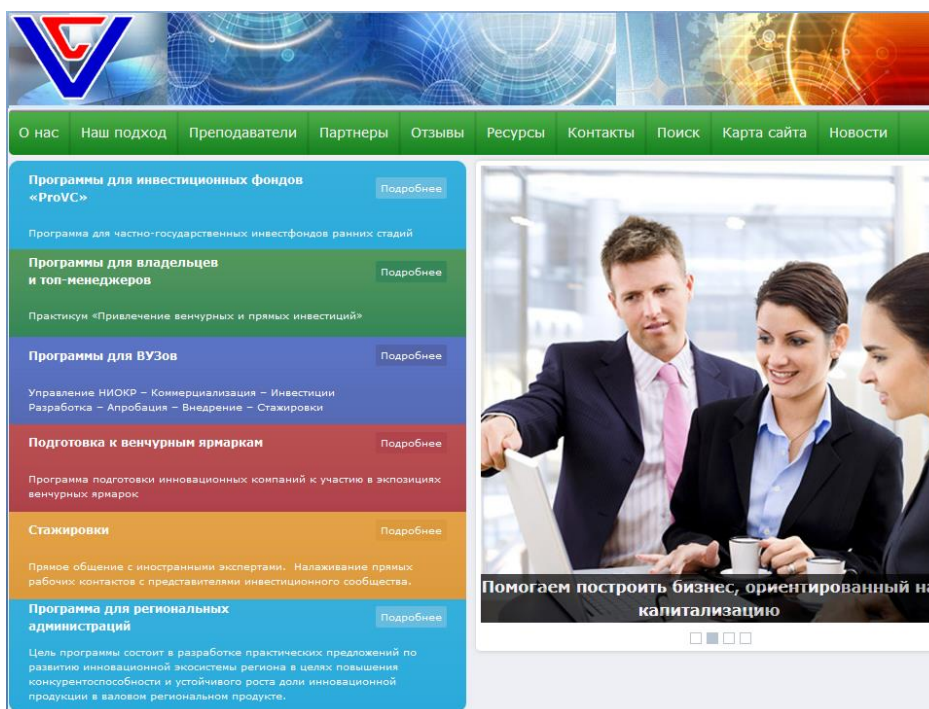
Неадекватность предложения инвестору

Это та самая «упаковка», о которой много говорят, но часто понимают под ней "красивую презентацию" в "правильном формате". Но это только **вершина айсберга**, если в основе "упакованного" предложения **неадекватный базис**, то предложение будет проигнорировано инвестором.

К сожалению, Инвесторов у нас в стране не так много, и им есть из чего выбрать, хотя и выбор этот, увы, невелик. Более **90% предложений, поступающих в инвестиционные фонды – не адекватны...**

Уже только эти примеры наглядно показывают - формированию какого рода компетенций следует уделять пристальное внимание!

СЛАЙД 6



У РАВИ есть чем поделиться, поскольку, в том числе с поддержкой и в содружестве с Фондом инфраструктурных и образовательных программ (ФИОП) за **вот уже 10-летний период сотрудничества** был разработан и реализован ряд образовательных программ в сфере технологического предпринимательства и привлечения инвестиций (в несколько университетов, которые ими заинтересовались, они были внедрены).

У этих программ есть несколько особенностей:

- Мы не только отвечаем на вопрос «Как работает высокотехнологический рынок и венчурная индустрия?», но и **раскрываем «правила игры»**, поясняя - **«Почему они работают именно так?»**
- Делаем **Фокус на выстраивание** целеполагания, мотивацию, комплекс ключевых компетенций.
- Привлекаем **ведущих практиков с рынка**.
- Проводим практикумы на **собственных инновационных проектах участников**.
- **Выполняем социализацию (нетворкинг)** обучающихся в соответствующей бизнес-среде.



Благодарю за внимание !

Альбина Никконен

aina@rvca.ru +7 812 326 6180

В заключение хотелось бы отметить огромную работу, которую делает команда ФИОП, поблагодарить за профессионализм, энтузиазм, преданность делу построения фундамента инновационной экономики.

РЕМАРКИ:

Университетские «кейсы в области трансфера технологий»

На рынке отсутствуют кейсы в сфере трансфера технологий, хоть немного сопоставимые по качеству, например, с «Гарвардскими кейсам». Мы общались с ведущими университетами страны и с удивлением обнаружили, что вузы в рамках существующей политики не в состоянии придумать мотивацию для профессуры - разработать высококачественные кейсы на базе интервью с теми, кто делал реальные сделки, даже в том случае, если профессор сам является выходцем из бизнес среды. Для нас это было удивительно...

Удручающая статистика по коммерциализации IP

Результаты интеллектуальной деятельности (РИД) являются одной из трех основных категорий экспортируемой продукции наряду с товарами, работами и услугами. Мировой рынок РИД в 2017 году составил 334 млрд. долларов США.

Объем платежей, полученных российскими организациями от экспорта принадлежащих им РИД, составил всего **0,548** млрд.долларов США - что составляет **0,16%** от объема мирового рынка интеллектуальной собственности, при отрицательном сальдо платежей за использование интеллектуальной собственности **-5,24** млрд.долларов США.

По объему платежей, полученных от экспорта РИД, Российская Федерация, к сожалению, находится **только на 25 месте в мире** с огромным отставанием от стран-лидеров: США (**124,5** млрд.долларов - **37,4%**) и Японии (**39,0** млрд.долларов - **11,7%**).

В количественном выражении в 2016 году в РФ было зарегистрировано **всего 996 РиСиТи заявок (21 место)** и **2 143 зарубежных заявок (22 место)** при огромном отставании от стран-лидеров: США (соответственно **56 590/205 392 - 1 место**), Япония (соответственно **45 214/189 981 - 2 место**).

В настоящий момент **в экспорт прав на РИД практически не вовлечены бюджетные образовательные и научные организации, например в 2017 году было 32,3%** заявок на изобретения (от общего числа в РФ), в то время как от физических лиц - **40,4%**.

Недостаточная активность в этом направлении и у субъектов МСП.

Даже в тех случаях, когда малые высокотехнологичные компании выходят на внешние рынки - качество самих патентов и степень их защиты крайне низкие, что делает их уязвимыми перед иностранными конкурентами.