

## Привлечение инвестиций в инновационный сектор. Как вырастить единорога?

### КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

#### **Инновационный сектор — привлекательный объект для инвестиций**

«Компании, которые демонстрируют такие темпы роста, являются потенциально привлекательным источником инвестиций <...> Возможности есть — более 2 трлн руб. находится под управлением пенсионных фондов. Цифры по российским меркам значимые», — Сергей Беляков, президент АНП «Альянс пенсионных фондов».

«В программе деятельности корпорации на этот год — поддержка стартапов на сумму 2,5 млрд руб. Отдельно работает наша дочерняя структура МСП банк, у нее есть кредитные продукты, ориентированные на инновационный бизнес», — Наталья Коротченкова, член правления, замгендиректора АО «Корпорация «МСП».

### ПРОБЛЕМЫ

#### **Пенсионным фондам сложно выступать стратегическими инвесторами для высокотехнологичных проектов**

«Честный ответ на вопрос, являются ли российские пенсионные фонды стратегическим инвестором, — "Нет, не являются". Воспринимает ли их государство как стратегического инвестора? На словах — "да", а на практике, когда речь касается формирования законодательных и нормативных условий, однозначно "нет". Этому есть ряд причин. Общая модель поведения компаний, которые руководят пенсионными фондами, — вкладывать в низкорискованные и более низкодоходные бумаги, чем бумаги компаний, о которых мы сегодня говорим. С тем, чтобы можно было быстро из них выйти, потому что есть потребность в ликвидности, есть потребность обеспечивать показатели, которые требует ЦБ, есть проблемы привлечения капитала», — Сергей Беляков.

«У нас нет опыта инвестиций в бумаги таких проектов. Фонды, конечно, идут по пути наименьшего сопротивления. Их надо понять, они инвестируют туда, куда сейчас можно, в бумаги, которые могут показать доходность, соблюдая все требования ЦБ. И времени выращивать компетенцию, инвестируя в высокотехнологичный сектор, просто не остается», — Сергей Беляков.

### **Недостаточная развитость российского рынка**

«Российский рынок достаточно маленький <...> Еще два-три года работы, и будет почти 100% российского рынка. И это будет компания, которая будет стоить в лучшем случае сотни миллионов долларов или миллиард. Это значит, что надо идти за пределы России. И в этот момент возникает несколько вещей. Во-первых, чтобы получить деньги под эту экспансию, надо получить подтверждение на этих рынках. И второе — в этот момент нужен объем денег, которые уже сложнее привлечь, — 10-20 млн долл., которые мы как фонд уже не инвестируем. А другие игроки будут принимать решение для этого шага, наверное, до года — и компания уже резко стала не единорогом, а пони», — Дмитрий Калаев, замдиректора по акселерационным и образовательным программам Фонда развития интернет-инициатив.

### **РЕШЕНИЯ**

#### **Создание инфраструктуры и условий для финансирования инноваций**

«Надо создать условия, чтобы единороги возникали. Для себя мы видим <...> государственную задачу создания рынка фондов прямых инвестиций, венчурных фондов. Государство здесь должно являться неким акселератором таких фондов, чтобы поймать в конечном счете единорога», — Николай Цехомский, первый зампред – член правления ГК Внешэкономбанк.

«На уровне межведомственного согласования между пенсионными фондами, ЦБ и Минэкономразвития по многим вопросам договорились <...> Это необходимые шаги. Они связаны со снятием ограничений, которые есть в "нормативке" ЦБ, с принятием ряда поправок в законодательство, позволяющим пенсионным фондам расширить мандат инвестирования. И это позволит выращивать пенсионным фондам необходимую компетенцию», — Сергей Беляков.

### **Поддержка отечественных инновационных компаний на внутреннем и мировом рынке**

«Количество компаний, которые входят в рейтинг (TechУспех), растет. В прошлом году их было 250. Лауреатами стали 113 компаний, средний рост которых по году составляет 30% <...> Надо ориентировать сюда средний бизнес, который почувствовал вкус к быстрому росту, не замыкается в себе. И в Национальной технологической инициативе, и в проекте "Национальные чемпионы" мы будем делать ставку на этот сегмент, на динамичных ребят», — Александр Повалко, гендиректор, председатель правления АО «РВК».

«Как вы думаете, Alibaba состоялась бы в Китае, если бы там был Ebay и Amazon? Я уверен, что нет. Все единороги должны расти в национальной фазе роста до той планки, когда они переходят свою границу и идут уже уверенно на другие рынки», — Дмитрий Морозов, гендиректор BIOCAD.

«Единорогами должны быть компании, которые должны работать на мировых рынках. Поэтому, безусловно, интеграция в мировой рынок — это очень большой вызов, в том числе и для страны», — Николай Цехомский.

### **Повышение качества планирования проектов**

«Когда ты приходишь за поддержкой, то необходимо удовлетворять тем критериям, которые к тебе предъявляют. А логика развития бизнеса

часто требует идти <...> в несколько другом направлении — исходя из потребностей спроса в том сегменте, в котором ты работаешь <...> И я, и наша команда абсолютно убеждены, что если идея хорошая, то финансирование для нее найдется всегда. И само планирование проекта надо делать таким образом, чтобы он был самодостаточным, имел экономический смысл безотносительно того, есть у него поддержка или нет. Тогда любая поддержка государства пойдет сверху бонусом», — Александр Кейко, директор АО «Фармсинтез».