

Умные деньги

По своей природе деньги – самый ликвидный актив.

По мере экономического развития России деньги в этой стране также вели себя по-разному. Относительно недавно было время, когда денег хватало, но проку от них было мало: прилавки советских магазинов пустовали. Потом, в свою очередь, деньги исчезли – вернее, обесценились, – и появилась новая проблема: как заработать, чтобы можно было позволить себе купить весь этот импорт, который буквально хлынул на прилавки магазинов.

Сейчас ситуация изменилась. Все больше и больше россиян (и, конечно, правительство) пытается решить вопрос – что же делать с огромным потоком денег, бьющим фонтаном прямо в руки удачливых агентов по операциям с недвижимостью, владельцев розничных торговых точек, дистрибьюторов и других счастливиц, получивших доступ к такой «трубе»? Предметом искренней зависти западных бизнесменов стала уже вошедшая в поговорку легкость, с которой в России можно стабильно (и законно!) получать доход с денег – рынок, не обремененный конкуренцией, гарантировал надежный доход тем, у кого есть капитал.

Даже в освоении таких новых территорий, как инновационные технологии и венчурный капитал, русским трудно избавиться от своих старых привычек. Они не хотят учитывать тот факт, что эта новая для них реальность в корне другая, и она не приемлет расчета на привычные установки. Да, инвестиции в сферу инновационного бизнеса сулят огромные финансовые доходы и – главное – глобальные качественные изменения в образе жизни, но нужно понимать, что это произойдет лишь в том случае, если по достоинству оценить потенциал «умных денег».

Что же такое «умные деньги», или, другими словами – что делает деньги «умными»? Умные деньги – это финансы плюс специальные знания и опыт работы в специфической рыночной ситуации. В России, соответственно, деньги «умнеют», если они работают с учетом российской конъюнктуры. Российские бизнесмены отлично понимают, во что нужно инвестировать и пользуются своей привилегией на такие капиталовложения.

Рынок инноваций является глобальным, и это его решающее отличие. Высокотехнологичное производство рождается в любой точке земного шара, производит свою продукцию там, где это выгоднее и дешевле, и «гражданство» новой идеи не имеет значения. Каждый из этапов – от создания пилотных образцов до запуска и раскручивания фирмы – требует «умных» вложений и – в зависимости от этапа – нуждается в «денежном интеллекте» разного рода.

В этой связи возникает вопрос – какова на данный момент роль России на этом глобальном рынке высоких технологий? Очевидно, что в стране уже существует устойчивый спрос на высокотехнологичные товары. Благодаря тому, что за последние несколько лет в стране появилось множество торговых центров, в любом относительно крупном городе теперь можно приобрести электронное оборудование, изготовленное по последнему слову техники. Продажа электроники – это, бесспорно, прибыльный бизнес, который не могли обойти стороной «умные» инвесторы, вкладываясь в крупные торговые сети и отдельные магазины, представленные в этих торговых центрах.

Теперь отвлечемся от конечного продукта и вернемся к его истокам. Вот она, еще одна точка приложения для российских «умных» инвесторов! Производство электроники всегда нуждается в новых технологиях. Фактически из всех элементов экономической цепочки по-настоящему новая идея – наиболее редкая и рискованная возможность для капиталовложения, но тем она и ценнее. Если новой технологии удастся вытеснить собой существующую, это может принести колоссальную прибыль. Но такой путь к успеху тернист и полон риска.

Можно ли с уверенностью утверждать, что на данный момент Россия – это последние остатки пока еще не разработанных залежей потенциально успешных новых технологий? Видимо, да. Так как здесь очевидно сочетание двух факторов: сильная традиция государственной поддержки научно-исследовательской деятельности, характерная для закрытой страны, и молодой динамично развивающийся бизнес, который еще только-только идет навстречу внешнему миру высоких технологий.

Фундаментом развития сектора высоких технологий является защита и коммерциализация интеллектуальной собственности. Интеллектуальную собственность можно сравнить со структурной единицей сферы высоких технологий или, скорее, с семенем, из которого может зародиться новая жизнь. Люди часто думают, что они – авторы идеи, способной изменить мир, но только немногие из них правы. По статистике, только 5% западных малых предприятий, получивших стартовое финансирование от бизнес-ангелов или других инвесторов, выходят на первичное размещение своих акций на бирже (IPO), оправдывая при этом финансовые ожидания тех, кто в них вкладывался.

IPO – это этап превращения бизнеса в публичную компанию, когда у всех желающих есть возможность посредством покупки акций на фондовом рынке стать ее совладельцем. Этот механизм позволяет диверсифицировать риски отцов-создателей компании за счет появления новых совладельцев. IPO – это также способ получения крупных сумм, необходимых для дальнейшего закрепления компании на рынке. Перед выходом на биржу компания обязана подготовить пакет документов, подтверждающих прозрачность ее бизнеса. При этом зачастую, еще до выхода на IPO, владельцы компании оговаривают право сохранить за собой контрольный пакет акций, если они продолжают финансировать и развивать бизнес. Размер пакета, как правило, определяется в ходе предшествующей этапу IPO независимой экспертной оценки стоимости бизнеса. Доведение компании до выхода на IPO, собственно, и является для западного «умного» ангела задачей № 1.

В России оценка права на интеллектуальную собственность осложняется тем, что большинство научных исследований все еще финансируется государством. Последние изменения в Российском законодательстве пытаются решить эту проблему, ориентируясь на то, что на Западе запатентованные инновации являются серьезным источником дохода для многих университетов, которые защищают свои авторские права совместно с изобретателем. Если российские деньги «умны» настолько, чтобы проникнуть в суть развития этой тенденции в стране, они смогут обеспечить себе конкурентное преимущество.

Кроме того, у российских «умных» вложений еще одна важная задача – выявить те отечественные технологии, которые способны изменить расстановку сил на мировом рынке. Для этого требуется четко понимать глобальную рыночную ситуацию, знать, какие инновации уже действуют, какие находятся в разработке, и как помочь российским технологиям превзойти западные аналоги. Тут возможны варианты: либо непосредственные разработчики новой технологии стараются сами быть в курсе ситуации, либо им помогает в этом «умный» российский инвестор, искушенный в конъюнктуре мирового рынка, либо обе стороны объединяют свои усилия. Так или иначе, по мнению российских «умных» инвесторов, осведомленность об особенностях международной конкуренции считается одним из ключевых критериев, по которым можно судить о жизнеспособности стартапа.

Ни один инвестор не будет вкладывать деньги в незапатентованную технологию по той простой причине, что потом он не сможет доказать нарушение авторских прав. Из этого следует, что первоначальная цель привлечения российских «умных денег» в инновационный сектор – обеспечение надлежащей защиты интеллектуальной собственности для каждой потенциально новой технологии. Это, разумеется, повлечет за собой переговоры со всеми организациями, могущими претендовать на эту интеллектуальную собственность, и не в последнюю очередь – с НИИ и прочими государственными учреждениями. На данном этапе становления компании роль российских «умных» инвестиций может стать решающей.

На практике надлежащая защита интеллектуальной собственности (ИС) подразумевает защиту ИС не только на территории России, но и за ее пределами, где инновационные технологии составляют 95% от общего объема рынка и где закон уже давно предусматривает штрафы за нарушение патентов. Одно из средств защиты ИС – заполнение и регистрация приложения к патенту, **договора-заявки** о патентной кооперации, в течение года с момента включения российского патента в картотеку. **Заявка** может быть принята и за пределами РФ. Такой порядок позволяет подавать **заявки** на патент во многих зарубежных странах.

В этой связи возникает вопрос – в каких странах следует патентовать инновацию? Это во многом определяется ее характером. Если новая технология крайне наукоемкая, и ее реализация требует миллионов или миллиардов вложений – как, например, в области электроники – патентовать

ее во многих странах не имеет смысла. Почему? Потому что в этом случае многонациональная корпорация, производящая электронику, может быть обвинена в нарушении патента в любой стране, где продается ее продукция. К примеру, японская компания, продающая в Америке продукт, произведенный по запатентованной здесь технологии, вряд ли станет этот патент нарушать, поскольку ее могут привлечь к ответственности в любом суде этой страны.

Однако если патентуется инновация, которой легко подобрать аналог и запустить его в производство (в частности, в фармацевтике), важно защитить ее на всех основных рынках и оградить от местных конкурентов, которые могут начать изготовление продукции по данной технологии в ответ на спрос, возникший на внутреннем рынке.

Любой западный владелец лицензии на инновацию будет отстаивать бесспорность своего права на интеллектуальную собственность и захочет иметь соглашение с «белой» коммерческой организацией, не в РФ. Это объясняется тем, что для западного бизнесмена риск инвестирования в новый проект усугубляется риском работы с непрозрачной российской организацией. Таких неприятностей можно избежать, если создается западная компания, имеющая полное право на интеллектуальную собственность вне РФ.

Таким образом, второй целью «умного» вложения российского капитала должно быть создание организации за пределами России, которая обладает законным правом продавать лицензированную технологию иностранным партнерам. Вот здесь-то и находится точка соприкосновения российских и зарубежных «умных денег». Поскольку интеллектуальная собственность принадлежит юридическому лицу, зарегистрированному за пределами РФ, российская сторона, в свою очередь, должна быть уверена, что ее интерес соблюден наличием соответствующей доли в акционерном капитале западной организации, и что стоимость компании будет расти за счет привлечения зарубежных «умных денег». Итог таков: российские «умные» деньги должны вступить в альянс с «умными» деньгами «нерусского происхождения».

Для России, привыкшей все держать под контролем, непросто признать необходимость такого шага. На практике, запуск новой технологии проходит несколько этапов, в которых Россия пока еще не сильна: создание образцов-прототипов с учетом западных стандартов, возможно - продажа лицензии на новую технологию ведущим игрокам глобального рынка или капитализация компании посредством IPO. Западная организация, финансируемая российскими инвесторами, способна добиться конкурирующих предложений от различных «умных» западных инвесторов и, сравнив предлагаемые возможности, выбрать наиболее выгодный вариант своего развития.

Как вы догадываетесь, сама по себе новая технология - не единственный козырь в такой сложной игре. Для успешной замены устаревшей технологии недостаточно одной только инновации: необходимо наличие сильного и опытного менеджмента, который смог бы ее внедрить. В этом отношении очень полезно изучить многолетний опыт делового взаимодействия, наработанный в Силиконовой долине и технологических коридорах Бостона или Нью-Йорка. Сами инвесторы не скрывают, что при оценке состоятельности нового проекта качество руководства компанией для них едва ли не важнее той технологии, которую она внедряет.

«Умные» деньги могут еще больше «поумнеть», если заняться их образованием. Российские «умные» деньги могут - и должны - учиться у западных «умных» денег. Деньги смогут набраться опыта и «поумнеть в международном масштабе», участвуя в проектах поначалу в качестве «младшего» партнера. Недаром говорят - тяжело в учении...

Выход российских инноваций на мировой рынок произошел относительно недавно. Международная конъюнктура для их внедрения давно существует, да и сама Россия уже осознает необходимость более серьезной внутренней поддержки этого процесса. Следовательно, российским «умным» деньгам нужно активнее действовать в своей стране, набираться опыта и поскорее выходить на международную арену.

Так или иначе, «умные» инвесторы в России должны осознать необходимость привлечения зарубежных «умных денег», всячески способствовать этому и вместе выводить еще непризнанные, но способные изменить мир российские инновационные технологии на глобальный рынок. Главное - не поддаваться соблазну и воспользоваться несметным количеством имеющихся под рукой «не очень умных» российских денег: ведь тогда есть риск, что несозревший организм инновации может

не выдержать, и младенец либо захлебнется, либо вырастет калекой из-за тех жестких правил, которые эти деньги диктуют.