

Трансфер технологий как способ перехода к инновационной экономике

III Российский конгресс Private Equity

Елизавета Васина
Третий Рим
Директор, Группа прямых инвестиций



Октябрь 2011

Россия в инновационной сфере достигла определенных результатов несмотря на существенную задержку в старте развития рыночных инноваций

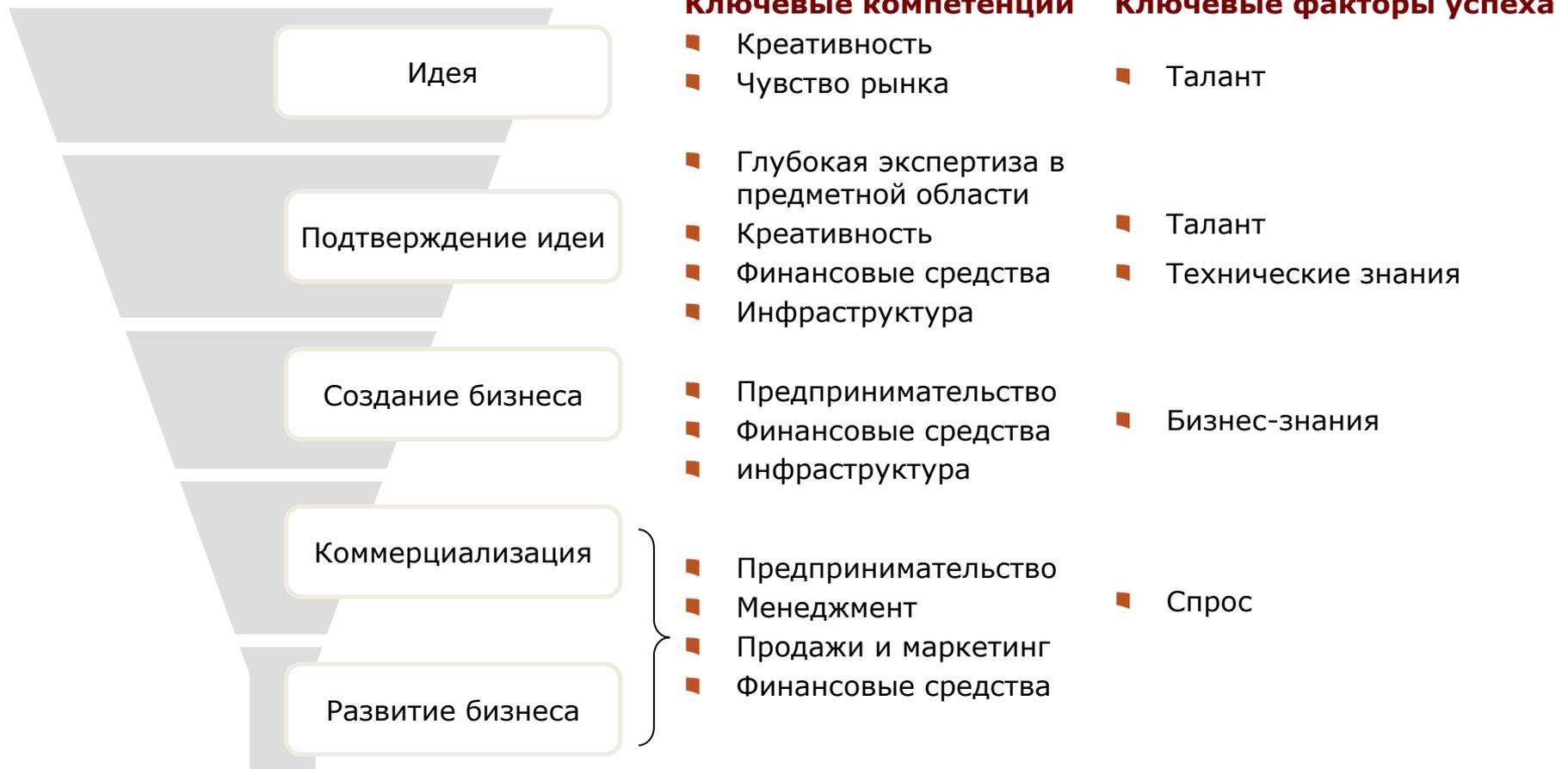
- В период СССР процесс создания инноваций осуществлялся без ориентации на экономическую эффективность
- После распада СССР научно-технический комплекс страны превратился в разрозненные предприятия и институты, расположенные в разных странах
- Начало государственной поддержки инноваций в 2000ых годах (создание региональных венчурных фондов, РВК, Роснано)

Сегодня

- Объем венчурных фондов на 2010 год – \$16 млрд
- Создан инновационный лифт (финансирование компаний со стадии стартапов до IPO) с участием государственных институтов на каждой стадии
- Широкая сеть технопарков, в том числе с привлечением частного капитала
- Введение программ обучения инновационному менеджменту в высших учебных заведениях России

США потребовалось 25 лет для развития инновационной экономики, Израилю – 20 лет

Процесс создания и развития инноваций на каждом этапе требует отдельного набора уникальных компетенций



Самым развитым элементом инновационной инфраструктуры России является система финансирования проектов

Соглашение о взаимодействии в целях обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла было заключено между ключевыми российскими институтами развития (РОСНАНО, РВК, РИИ ММВБ, Фонд содействия, РосБР, РАВИ, Сколково и пр.) в 2010 году



Практически на каждом этапе инновационного процесса в России существуют проблемы, мешающие его развитию

Проблема

- Отсутствует процесс инициации и разработки инноваций – большинство разработок (за исключением ИТ) – наследство советского периода
- Отсутствие предпринимательской культуры (либо опыт перепродажи, либо опыт осваивания средств)
- Отсутствие условий для создания и развития бизнеса
- Отсутствие ресурсной базы, соответствующей международным стандартам (российские инноваторы вынуждены размещать производственные заказы зарубежом)
- Отсутствие спроса на инновационные продукты со стороны крупных потребителей

Мероприятие

- Популяризация научной деятельности среди молодых ученых, создание условий для адекватного качества жизни ученых
- Организация обучения с обязательным участием преподавателей с опытом работы в реальном секторе. Разработка финансовых механизмов для финансирования международного обучения
- Прозрачность правового и делового поля
- Комплексный подход к инновациям вкупе с модернизацией
- Организация программ софинансирования инноваций крупными предприятиями
- Тесные связи между всеми участниками процесса

Необходима комплексная программа государства для решения проблем



- Инвесторы: нет проектов
- Предприниматели: нет инвестиций

Текущий уровень развития компетенций приводит к высокой доле провальных проектов и, соответственно, неудовлетворенному спросу на проекты со стороны инвесторов

Для разрешения ситуации необходимо помимо решения долгосрочных задач принимать и краткосрочные меры

- С момента распада СССР накопилось существенное отставание в развитии несырьевых отраслей
- Отсутствие внутренних ресурсов в России для резкого развития:
 - отставание в фундаментальной и прикладной науке
 - отсутствие опыта коммерциализации
 - низкая культура предпринимательства
- Для создания культуры выращивания инноваций и технологий в России изнутри требуется период до **десяти** лет
- Опыт технологического развития страны с использованием механизмов трансфера технологий (путем приобретения зарубежных компаний или создания с ними совместных предприятий) широко распространен в Китае, Индии, Корее и других странах

Использование механизма заимствования, адаптации и развития зарубежных инноваций является необходимым условием для старта развития инновационной культуры и подготовки площадки для развития российских инноваций

Трансфер технологий привлекателен для всех участников

Для партнеров –
инициаторов
технологий

- Россия – огромный рынок с высоким уровнем неудовлетворенного спроса
- Партнерство с российскими игроками позволяет существенно снизить риски выхода на рынок

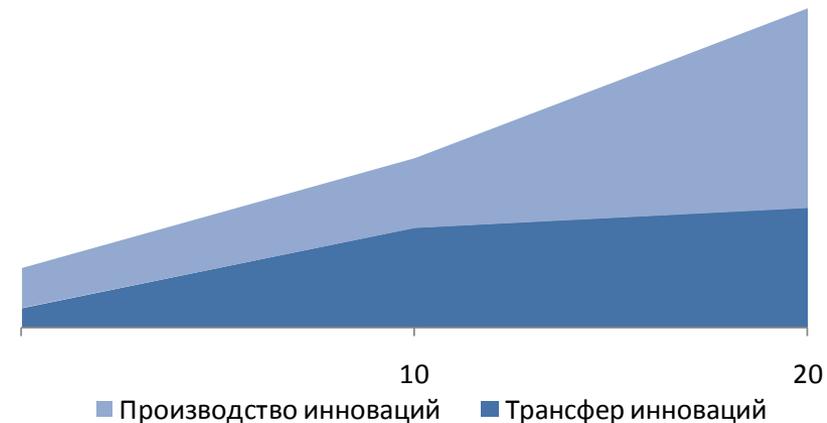
Для инвесторов

- Трансфер технологий является гарантией работоспособности бизнес-модели
- Риск инвесторов по сравнению с риском инвестирования в российские венчурные проекты существенно ниже
- При этом существует потенциальный апсайд за счет выхода технологий на огромный российский рынок

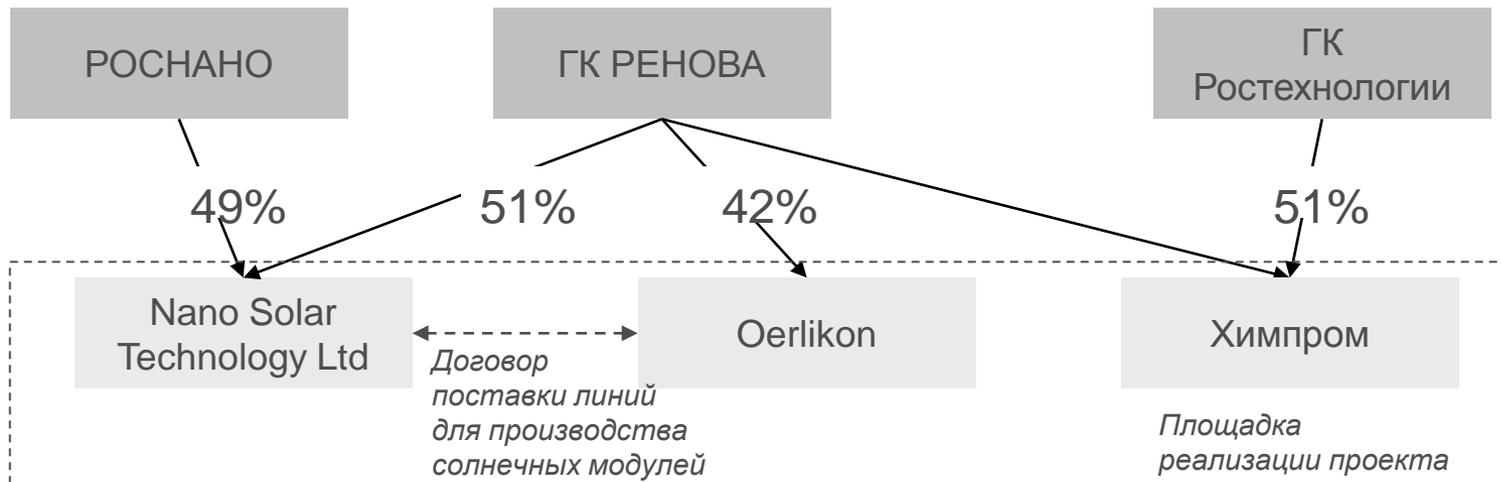
Для
инфраструктуры

- Привнесение, помимо технологий, культуры инноваций в менеджменте, бизнес-процессах, развитие предпринимательства и обучение специалистов лучшим мировым стандартам

- Комплексное развитие технологий должно базироваться на двух основных подходах:
 - Реализация **комплекса мер** по стимулированию развития инновационной экономики **в долгосрочной перспективе** с одной стороны
 - **Трансфер** инноваций с результатом **в краткосрочном периоде** с другой стороны



Примером реализации стратегии приобретения зарубежной компании и последующей кастомизации технологии является сделка между Роснано, Ренова Оргсинтез с одной стороны и Oerlikon, частично принадлежащей Ренова, на поставку оборудования по производству солнечных модулей на Химпром



- ✘ Стоимость проекта оценивается в €440 млн. На эти деньги будет построено предприятие полного цикла по производству солнечных модулей

Справочно: Швейцарская промышленная компания Oerlikon является лидером на рынке полупроводниковых технологий и занимает ведущие позиции в области вакуумных технологий, производстве ткацкого оборудования, технологий хранения данных. Компания ведет инновационные разработки в сфере освоения космоса, солнечной энергии, лазерных и нанотехнологий

Российские институты развития инновационной отрасли РОСНАНО и РВК в зависимости от целей выбирают разные модели знакомства с международным опытом

РВК

■ Основные интересы РВК:

- доступ к практикам осуществления венчурных сделок для последующего тиражирования в России
- привлечение мировых фондов для осуществления инвестиций в российские компании
- **Механизм:** создание зарубежных фондов под 100% контролем РВК для соинвестирования с ведущими международными фондами:
 - Russian Venture Capital I (Великобритания), для участия в составе пула международных фондов в инвестировании в BrightSource Energy Inc. (производитель солнечных станций)
 - Russian Venture Capital II с инвестиционным фокусом, ориентированным на присоединение к ведущим международным венчурным фондам поздней стадии

РОСНАНО

■ Основные интересы Роснано:

- увеличение объема продукции российской отрасли нанотехнологий
- трансфер нанотехнологий в Россию
- **Механизм:** участие в качестве Limited partner в зарубежных фондах, ориентирующихся на технологические проекты, имеющие потенциал в России, под управлением профессиональных компаний, имеющих успешный track record.
 - Российско-Израильский инвестиционный фонд под управлением Catalyst для трансфера израильских технологий
 - Панагея (Pangaea Ventures) - трансфер технологий Канады и США
 - Беррилл Кэпитал Фонд IV (Burrill & Company) - трансфер технологий в области медицины и биотехнологий
 - Harris & Harris (Harris & Harris) - трансфер технологий из США с созданием производств в России

Группа QIWI – яркий пример российской технологии и бизнес-модели, демонстрирующий агрессивную динамику международного развития



- Основанная в 2005 году Группа компаний QIWI является **ведущим поставщиком** комплексных технологических решений для организации пунктов приема платежей в России и за рубежом

На сегодняшний день компания является **лидером рынка электронных платежей**, предоставляя абонентам удобный, надежный и оперативный способ оплаты услуг более, чем 3500 компаний

- Бизнес модель QIWI подтвердила свою эффективность при работе с 210 тыс. пунктами приема платежей (в т.ч. **126 тыс. терминалов самообслуживания**) в **20 странах Европы, Азии, Африки и Латинской Америки**

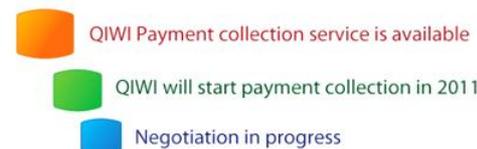


- в 2006 – 2007 гг. компания вошла на рынок стран СНГ
- В 2008 г. QIWI запустил прием платежей в Китае
- В 2009 г. в ЮАР
- В 2010 г. QIWI стартовал в 6 новых странах: Румыния, Панама, Вьетнам, Колумбия, Аргентина и Индия

Динамика развития Группы QIWI



Участие в фонде платежных терминалов под управлением Группы Третий Рим и акционеров и основателей Группы QIWI для инвесторов – это возможность приобщиться к cash generating бизнесу с высоким уровнем диверсификации по географическому принципу



- Третий Рим и основатели и акционеры Группы QIWI запускают **проект по созданию фонда прямых инвестиций в платежные системы**
- **Объем фонда:** \$100 млн
- **Инвестиционная стратегия:** создание международной терминальной сети
- **География:** диверсификация по странам, не менее пяти стран
- **Управление рисками:** инвестиции в страны присутствия процессинга QIWI

Почему этот фонд?

- Международная экспансия
- Технологичный бизнес с проверенной бизнес моделью
- Высокий апсайд за счет создание в каждой стране бизнеса с нуля

- Третий Рим – это международная компания, специализирующаяся на оказании комплексных инвестиционно-банковских услуг для состоятельных клиентов (WealthCare) из России и стран СНГ и предлагающая открытые продукты
- Компания была образована в 2009 году менеджментом группы Ренессанс Управление Инвестициями. Третий Рим существенно укрепил команду за счет топ-менеджеров из Нафты, Антанты, КМ-Invest, Росбанка, ВТБ, EMC, PricewaterhouseCoopers и других ведущих корпораций и компаний
- В данный момент команда Третьего Рима объединяет более 50 менеджеров, более 65% из которых получают формульную компенсацию; более 15 сотрудников являются партнерами компании
- Track-record членов команды Третьего Рима в целом включает в себя более 100 инвестиционно-банковских сделок, более 15 млрд. долларов под управлением, более 2 тыс. клиентов и более 30 фондов



- Третий Рим - Лауреат премии SPEAR'S Russia Wealth Management Awards в номинации «Лучшая управляющая компания 2010 года», победитель премии РБК в номинации «Провайдер финансовых услуг года» 2009, а также лауреат премии «Финансовая элита России» в номинации “Компания года в сфере Wealth Management”, 2011
- Менеджеры Третьего Рима лично завоевали множество различных национальных и международных наград уровнем своей квалификации, предпринимательским подходом и высокими бизнес стандартами

Основные направления деятельности

- **Фонды прямых инвестиций.** Третий Рим запускает семейство фондов недвижимости и прямых инвестиций в том числе:
 - Фонд платежных систем – создание и развитие международной сети платежных терминалов
 - Фонд инвестиций в проекты жилья эконом-класса – приобретение у застройщиков прав на долевое участие (ДДУ) в строительстве многоквартирных домов
- **Корпоративные финансы.** За последний год Третий Рим успешно завершил 10 проектов финансового и стратегического консультирования, сделок по привлечению инвесторов, а также по слиянию и поглощению (M&A)
 - Фокус на средние по объему сделки (30 – 200 млн. долларов), ориентация на клиента и широкая гамма услуг
 - Специализация в несырьевых областях – технологии, сервис, IT, медицина и биология, не мейнстрим ритейл, спецпроизводство, транспорт и пр.
- **Управление активами.** За историю существования основные стратегии Третьего Рима показали гораздо более высокую доходность по сравнению с бенчмарком при более низкой волатильности
 - управление независимыми стратегиями, консалтинговые услуги по аллокации портфеля с различным уровнем риска, консультации клиентов в отношении моно-классовых стратегий (напр., портфелей, основанных на биржевых товарах).



Спасибо за внимание!

Трансфер технологий как способ перехода к инновационной экономике

III Российский конгресс Private Equity

Елизавета Васина

Тел. +7 495 7559779

e-mail evasina@third-rome.com

www.third-rome.com

НАСТОЯЩИЙ МАТЕРИАЛ ИМЕЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ИНФОРМАЦИОННОЕ ЗНАЧЕНИЕ, НЕ ПРЕДНАЗНАЧЕН И НЕ ДОЛЖЕН ТРАКТОВАТЬСЯ КАК РЕКЛАМА КАКИХ-ЛИБО УСЛУГ НА ТЕРРИТОРИИ СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ. ГРУППА ТРЕТИЙ РИМ И/ИЛИ ЕЕ АФФИЛИРОВАННЫЕ ЛИЦА, КОНСУЛЬТАНТЫ, ДИРЕКТОРА, ПАРТНЕРЫ И СОТРУДНИКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЛИЦА, УЧАСТВУЮЩИЕ В ПОДГОТОВКЕ И ВЫПУСКЕ ЭТОГО МАТЕРИАЛА, НЕ ДАЮТ НИКАКИХ ЗАВЕРЕНИЙ ИЛИ ГАРАНТИЙ В ОТНОШЕНИИ СПРАВЕДЛИВОСТИ, ДОСТОВЕРНОСТИ ИЛИ ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В НАСТОЯЩЕМ МАТЕРИАЛЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ, БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ, В ОТНОШЕНИИ ФАКТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ, ПОЛУЧЕННОЙ ИЗ ОБЩЕДОСТУПНЫХ ИСТОЧНИКОВ, КОТОРЫЕ ГРУППА ТРЕТИЙ РИМ СОЧЛА НАДЕЖНЫМИ; И НЕ НЕСУТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛИЕНТАМИ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В МАТЕРИАЛЕ, А ТАКЖЕ ПРИМЕНИМОСТИ НАСТОЯЩЕГО МАТЕРИАЛА ДЛЯ КОНКРЕТНЫХ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ ПОЛУЧАТЕЛЯ НАСТОЯЩЕГО МАТЕРИАЛА. НАСТОЯЩИЙ МАТЕРИАЛ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ И НЕ МОЖЕТ БЫТЬ РАССМОТРЕН В КАЧЕСТВЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ, ИНВЕСТИЦИОННОЙ, ФИНАНСОВОЙ, ЮРИДИЧЕСКОЙ, НАЛОГОВОЙ И/ИЛИ ИНОЙ КОНСУЛЬТАЦИИ. ПОЛУЧАТЕЛЮ НАСТОЯЩЕГО МАТЕРИАЛА РЕКОМЕНДУЕТСЯ ПОЛУЧИТЬ ОТДЕЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ У СООТВЕТСТВУЮЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО СТРАТЕГИЧЕСКИМ, ИНВЕСТИЦИОННЫМ, ФИНАНСОВЫМ, ЮРИДИЧЕСКИМ, НАЛОГОВЫМ И/ИЛИ ИНЫМ ВОПРОСАМ. ИНФОРМАЦИЯ, ПРЕДСТАВЛЕННАЯ В НАСТОЯЩЕМ МАТЕРИАЛЕ, МОЖЕТ ИЗМЕНЯТЬСЯ, УТОЧНЯТЬСЯ, ПЕРЕСМАТРИВАТЬСЯ И ДОПОЛНЯТЬСЯ, БЕЗ ОБЯЗАННОСТИ ГРУППЫ ТРЕТИЙ РИМ УВЕДОМЛЯТЬ ПОЛУЧАТЕЛЯ НАСТОЯЩЕГО МАТЕРИАЛА О ТАКИХ ИЗМЕНЕНИЯХ, УТОЧНЕНИЯХ И ДОПОЛНЕНИЯХ.

НАСТОЯЩИЙ МАТЕРИАЛ СОДЕРЖИТ УТВЕРЖДЕНИЯ, ИМЕЮЩИЕ ОТНОШЕНИЕ К БУДУЩИМ СОБЫТИЯМ И СЧИТАЮЩИЕСЯ «УТВЕРЖДЕНИЯМИ В ОТНОШЕНИИ БУДУЩЕГО». ЭТИ УТВЕРЖДЕНИЯ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ВЫРАЖЕНЫ РАЗЛИЧНЫМИ СПОСОБАМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРИ ПОМОЩИ УПОТРЕБЛЕНИЯ ГЛАГОЛОВ В БУДУЩЕМ И НАСТОЯЩЕМ ВРЕМЕНИ, ИМЕЮТ ОТНОШЕНИЕ, СРЕДИ ПРОЧЕГО, К ВОЗМОЖНЫМ РЕЗУЛЬТАТАМ РАЗВИТИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ ТРЕТИЙ РИМ. ЭТИ УТВЕРЖДЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ БУДУЩЕГО ОСНОВАНЫ НА ПРЕДПОЛОЖЕНИЯХ, СВЯЗАННЫХ С РИСКАМИ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬЮ, И МОГУТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНЫ НА ОСНОВАНИИ РАЗЛИЧНЫХ ВАЖНЫХ ФАКТОРОВ (НЕКОТОРЫЕ ИЗ КОТОРЫХ НЕ ЗАВИСЯТ ОТ ГРУППЫ ТРЕТИЙ РИМ). В РЕЗУЛЬТАТЕ ДАННЫХ РИСКОВ ИЛИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ФАКТИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ ТРЕТИЙ РИМ МОГУТ СУЩЕСТВЕННО ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ ТЕХ, КОТОРЫЕ БЫЛИ ОПИСАНЫ ИЛИ ПОДРАЗУМЕВАЛИСЬ.

НАСТОЯЩИЙ МАТЕРИАЛ ИЛИ ЕГО ЧАСТЬ НЕ ДОЛЖНА ВОСПРОИЗВОДИТЬСЯ ИЛИ ПЕРЕДАВАТЬСЯ КАКИМ-ЛИБО СПОСОБОМ БЕЗ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО СОГЛАСИЯ ГРУППЫ ТРЕТИЙ РИМ.

НАСТОЯЩИЙ МАТЕРИАЛ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР (ОФЕРТОЙ) ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ИЛИ КАКОЙ-ЛИБО ИНОЙ ДОГОВОР, А ТАКЖЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ АНАЛИТИЧЕСКИМ МАТЕРИАЛОМ. ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ГРУППОЙ ТРЕТИЙ РИМ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО НА ОСНОВАНИИ ДОГОВОРА, ЗАКЛЮЧАЕМОГО С КЛИЕНТОМ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИМЕНИМЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ. ГРУППА ТРЕТИЙ РИМ В РАМКАХ НАСТОЯЩЕГО МАТЕРИАЛА НЕ ДАЕТ НИКАКИХ ЗАВЕРЕНИЙ И ГАРАНТИЙ И НЕ БЕРЕТ НА СЕБЯ НИКАКИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ (НИ ПРЯМО ВЫРАЖЕННЫХ НИ ПОДРАЗУМЕВАЕМЫХ) В ОТНОШЕНИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КАКИХ-ЛИБО УСЛУГ, ИХ КАЧЕСТВА И ПРИМЕНИМОСТИ ДЛЯ КОНКРЕТНОЙ ЦЕЛИ ПОЛУЧАТЕЛЯ НАСТОЯЩЕГО МАТЕРИАЛА. ГРУППА ТРЕТИЙ РИМ НЕ БУДЕТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ УСЛУГИ КАКОМУ-ЛИБО ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ КЛИЕНТУ, ЕСЛИ ТАКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БУДЕТ ПРОТИВОРЕЧИТЬ ПРИМЕНИМОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ, КОТОРЫМ РЕГУЛИРУЕТСЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТАКОГО КЛИЕНТА ИЛИ ОКАЗАНИЕ ТАКОГО РОДА УСЛУГИ.

ПОНЯТИЕ «ГРУППА ТРЕТИЙ РИМ», ИСПОЛЬЗУЕМОЕ В НАСТОЯЩЕМ МАТЕРИАЛЕ, ОТНОСИТСЯ К НЕСКОЛЬКИМ НЕЗАВИСИМЫМ КОМПАНИЯМ, ДЕЙСТВУЮЩИМ ПОД ТОРГОВОЙ МАРКОЙ «ТРЕТИЙ РИМ». ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЛЮБЫХ ИНЫХ УТВЕРЖДЕНИЙ СОДЕРЖАЩИХСЯ В НАСТОЯЩЕМ МАТЕРИАЛЕ, ФАКТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОД ТОРГОВОЙ МАРКОЙ «ТРЕТИЙ РИМ» НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ПРИЗНАНИЯ УКАЗАННЫХ КОМПАНИЙ (ВСЕХ ИЛИ КАКИХ-ЛИБО ИЗ НИХ) АФФИЛИРОВАННЫМИ ЛИЦАМИ, ЧЛЕНАМИ ОДНОЙ ГРУППЫ ЛИЦ, ЧЛЕНАМИ ПРОСТОГО ТОВАРИЩЕСТВА, КОМПАНИЯМИ, СВЯЗАННЫМИ АГЕНТСКИМИ ОТНОШЕНИЯМИ, ДОЧЕРНИМИ ИЛИ ЗАВИСИМЫМИ КОМПАНИЯМИ, ЛИБО ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ПРИЗНАНИЯ ФАКТА СОЗДАНИЯ НАЛОГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА КАКОЙ-ЛИБО ИЗ УКАЗАННЫХ КОМПАНИЙ В ЮРИСДИКЦИИ, ИНОЙ, ЧЕМ ТА, В КОТОРОЙ ТАКАЯ КОМПАНИЯ БЫЛА СОЗДАНА, ЗАРЕГИСТРИРОВАНА И ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ЛЮБЫЕ ССЫЛКИ НА КОНКРЕТНЫЕ СДЕЛКИ, АКТИВЫ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ И Т.П. ЯВЛЯЮТСЯ ССЫЛКАМИ НА ОПЫТ ОТДЕЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ ИЛИ ГРУПП МЕНЕДЖЕРОВ И МОГУТ ВКЛЮЧАТЬ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ ДО РАБОТЫ В ТРЕТЬЕМ РИМЕ. КАЖДАЯ КОМПАНИЯ ТРЕТЬЕГО РИМА ЯВЛЯЕТСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНЫМ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦОМ, САМОСТОЯТЕЛЬНО НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО ВСЕМ СВОИМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ И НЕ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАКИХ-ЛИБО ИНЫХ КОМПАНИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПО ИХ КОНТРАКТНЫМ И/ИЛИ ИНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ.