**03.10.2012, Газета МК-Байкал, тираж 5000 экз., Венчурное казино, Илья Новиков. В Иркутске закончилось странное действо с участием ангелов**

В столице Приангарья подвели итоги ставшей уже традиционной Венчурной ярмарки. В этом году статус двухдневной встречи авторов новаторских проектов и потенциальных инвесторов вырос до всероссийского, а количество участников - в четыре раза по сравнению с прошлым годом. На два дня выставочный комплекс "Сибэкспоцентр" погрузился в параллельную реальность венчурных фантазий и инновационных дерзновений, оберегаемых бизнес-ангелами.

Как отметил руководитель управления по стратегическому развитию и инвестиционной политике администрации Иркутска Николай Потороченко, подводя на прошедшей неделе итоги венчурной ярмарки, по результатам очной регистрации в первый день работы ярмарку посетило почти 900 участников. Свои проекты представили 40 компаний, среди которых только половина приходилась на местных предпринимателей, оставшаяся часть - на прилетевших из Москвы, Ростова-на-Дону, Томска, Барнаула и других городов.

*Завышенные "хотелки"*

В существование параллельной реальности можно было поверить, рассматривая уже стенды компаний. Объем необходимых инвестиций для предложенных проектов разнился от 50 тыс. долларов за информационно-расчетную программу для энергосберегающих мероприятий до 35 млн долларов за проект изготовления гранулированного чугуна. В среднем каждая компания нуждалась в инвестициях от 1,5 до 2 млн долларов. Даже авторы проекта о том, как "сделать туалет приятным местом пребывания, комфорта и отдыха", требовали от инвесторов миллионных вложений. "У многих компаний, на мой взгляд, один из главных недочетов - это завышенные "хотелки". Не всегда уровень проекта, бизнеса соответствовал тем инвестициями, которые были обозначены на стенде проекта", - согласился во время подведения итогов ярмарки Николай Потороченко.

Тем не менее, сравнительно небольшое число компаний, которые, как отмечают организаторы ярмарки, представляли свои проекты на суд более чем двухсот потенциальных инвесторов, все-таки свидетельствует о жестком отборе "экспонатов". В этой связи среди них оказалось немало уже известных в городе фирм, которые смогли построить прибыльный бизнес и теперь ищут капитал под новые проекты.

- Мы здесь представляем отдельный проект, который будет развиваться не то, что отдельно от нашего бизнеса, скорее, в связке с ним, - рассказал "МК Байкал" генеральный директор ЗАО "Нанотехцентр" **Петр Нелюбин**. - Проект, который мы представляем на ярмарке, производство сверхпрочных металлов и изделий из них, достаточно дорогой. Это дорого для любой компании в Иркутской области, поэтому мы привлекаем инвестора. Найти его на такие большие деньги будет сложно, но мы во всяком случае надеемся привлечь внимание к нашей компании и технологиям.

Компании, решившие привлечь к себе внимание бизнес-ангелов и венчурных фондов на Венчурной ярмарке, представили проекты в разных областях человеческих знаний: онлайн-сервисы, малоразвитые технологии вроде компьютерного зрения, уже прославившийся проект лазера для терапии онкологических заболеваний, заменитель пластмасс и натуральной древесины и даже строительство завода по выращиванию грибов в Алтайском крае.

Более трети посетивших ярмарку были студентами, аспирантами и магистрантами иркутских вузов. Высокая численность молодежи среди участников ярмарки объясняется поддержкой мероприятий Иркутским государственным техническим университетом. Политех даже провел в соседнем павильоне собственную выставку "Молодые, инновационные, креативные", где студенты вуза представили на суд тех же инвесторов еще 20 молодежных проектов. Сможет ли кто-то из авторов проектов Венчурной ярмарки в итоге получить инвестиции, пока неизвестно, но **ИрГТУ** уже привлек внимание одного из фондов, и по окончании мероприятий пять студенческих проектов получили по 200 тысяч рублей.

*Пугливые ангелы*

Возможностью показать себя стали многочисленные дискуссии, посвященные проблемам венчурного рынка и развитию инноваций в России. На них редкие представители местного бизнеса немедленно терялись среди выписанных из столицы или из-за рубежа экспертов, которые были готовы долго и подробно рассуждать на любые темы, но оказывались, к их великому огорчению, ограничены временными рамками.

- Нормальная инновационная система на сегодня находится только в стадии запуска, поэтому государственная поддержка необходима. Но мы рассчитываем, что в течение ближайших лет роль государства будет снижаться, особенно в области финансирования и тем более принуждения к инновациям, которое мы сейчас вынуждены делать в отношении крупных государственных компаний, - отметил заместитель министра экономического развития России Олег Фомичев.

У участников не было сомнений, что государству необходимо передавать свои функции инвесторам и бизнес-ангелам, продолжая только лишь поддерживать инновационный бизнес, создавать стимулы для инвесторов и необходимую для развития инновационной части экономики инфраструктуру.

Говоря об отсутствии успеха инноваций в России, исполнительный директор Российской ассоциации венчурного инвестирования Альбина Никконен заявила, что пока Россия не входит даже в первую сотню в рейтинге инновационных стран. "При этом следует помнить, что венчурный бизнес в России появился недавно, 15-20 лет назад его здесь не было вообще", - подчеркнула она. Главной причиной, по которой вложения в инновационные проекты не слишком распространены, представитель фонда "Сколково" Эдуард Каналош назвал консервативность инвесторов.

- Когда перед венчурным инвестиционным фондом ставится вопрос, какой проект поддержать: прорывной или модификацию старого, он скорее всего поддержит модификацию существующего, - отметил он. - Каждый изобретатель говорит: "за моим изобретением прогресс", но эксперт при этом скажет, что это гораздо дороже, чем модифицировать, это крайне ненадежно, неудобно, и плюсы будут подвергнуты сомнению.

Громко заявивший о себе, но пока ничем не отличившийся фонд "Сколково" Каналош называет не иначе как "стартапом", и пока готов говорить только о числе рассмотренных заявок от начинающего бизнеса.

Те персоналии, кому по определению должно было делиться с аудиторией накопленным опытом, отделывались по большей части саморекламой и популяризацией основных понятий сферы венчурного инвестирования. Так, председатель наблюдательного совета бизнес-акселератора TexDrive Максим Шеховцов разъяснял основные понятия венчурного капитала. "Посевные и венчурные фонды - это профессиональные инвесторы, люди, которые с утра до вечера, в отличие от бизнес-ангелов, занимаются инвестициями", - пояснил он. Бизнес-акселераторы же дают начинающим предпринимателям своих менторов, помещения для работы, самые скромные деньги и контакты инвесторов. Один из первых акселераторов, существующий в США уже около семи лет, по словам Шеховцова, предлагает новым проектам не больше 25 тыс. долларов.

*Попал не в тот жанр*

Организуют бизнес-акселераторы исключительно люди, имеющие в годовых доходах лишний миллион или два. "Можно проиграть эти деньги в казино, а можно вкладывать в проекты на посевной стадии, но казино, конечно, гораздо более выгодный вариант", - решил пошутить представитель московского бизнес-акселератора, но, как известно, в каждой шутке есть доля правды.

Зато собственный акселератор, по их словам, может обеспечить состоятельному владельцу "веселую жизнь, общение с умными людьми и возможность вспомнить молодость". Даже в США, по словам Максима Шеховцова, из сотен бизнес-акселераторов с финансовой точки зрения пока "отбились" первые три-пять. "И вообще, за все время существования венчурной индустрии там строго отрицательная статистика", - добавил он.

Было совершенно непонятно, какой части иркутян предназначалась вся эта информация, лившаяся из уст больших специалистов венчурного инвестирования. Как и не понятно было, кого и за что они, собственно говоря, агитируют, инвесторов за казино или все-таки за поддержку рисковых инновационных идей. Поэтому несанкционированные выступления, не предусмотренные жанром, ими резко пресекались.

- Я местный производитель Владимир Васильевич, по образованию биотехнолог, я сертифицировал универсальный массажный крем, - не выдержал и встал с места человек. - Крем помогает от артрита, артрозов и радикулита и даже убивает вирус гриппа. Мы закупили в Китае оборудование для производства, взяли кредиты, вложили свои деньги, и сейчас нам нужна реализация. Можете ли вы помочь мне с реализацией через вашу интернет-компанию? - обратился он к руководителю проекта десктопных приложений социальной сети Badoo Сергею Аверину.

- Нет, это другой жанр, - оборвал представителя местного бизнеса президент Национальной ассоциации бизнес-ангелов Константин Фокин. - Мы не помощники продавать, это дело самой компании - найти своих потребителей.

Так красноречивые специалисты венчурных фондов потеряли одного из своих благодарных слушателей, предприниматель ушел с ярмарки с потерянным видом, так и не получив помощи от венчурных инвесторов. Его приземленные проблемы остались без внимания пугливых и нежных бизнес-ангелов, обитающих в заоблачной параллельной реальности.