Инна РЫКОВА: «Главное, чтобы рынок рос. Остальное – инструменты»

***Инна Рыкова** руководит Центром отраслевой экономики Научно-исследовательского финансового института Министерства финансов, занимается инновационной экономикой и финансовыми рынками. О том, как смотрят внутри Минфина на самый сложный в финансовом отношении – инновационный бизнес, как будут его оценивать, собирается ли министерство воевать до победного конца с институтами развития или видит в них не только «родимые пятна», она рассказала «Платформе» в эксклюзивном интервью для проекта «Технологическая волна в России».*

Когда государство в нулевые годы решило, что у нас должна быть экономика инноваций, для ее создания выбрали конкретный инструмент – институты развития. С точки зрения финансового менеджмента, идея оказалась правильной или нужно было искать другие инструменты?

Инна Рыкова

Государство тогда посмотрело аналоги в мировой практике. Увидело, что институты развития обеспечивают цепочку инновационного движения проекта, по пути решая возникающие проблемы. Ошибка создания российских институтов развития была в том, что мы не дифференцировали финансовые и не финансовые институты развития. Если смотреть по миру, то пропорция между ними примерно 1:100.

Что понимается под «финансовыми» институтами развития?

Банки в форме кредитной организации, международные банки развития – это организации, которые выделяют финансовые средства. А нефинансовые институты, например, фонды – распределяют гранты. У нас же все институты развития предоставляют финансовые ресурсы.

Что не было сделано изначально, когда они создавались? Не было четкого определения мандата (кто за какую компетенцию отвечает), и, самое главное, не был определен конечный срок их функционирования. У нас все – бессрочны. И все имеют пересекающиеся функции.

Инициаторов проектов оказалось меньше, чем способна обслужить созданная инфраструктура развития. Мы создали федеральную систему институтов развития, но у нас слабое региональное звено. Человек на уровне субъекта федерации часто просто о них не знал.

То есть системно выстроить архитектуру и задать осмысленные KPI?

Да. Изначально логика была заложена: один институт подхватывает проект на самой начальной стадии, затем передает другому и так далее. Но получилась иная ситуация. И сейчас инициатор проекта подает заявку во все институты развития, не видя разницы между ними. Он просто ищет, кто ему поможет или даст денег.

Может быть это вопрос коммуникаций, а не самой системы?

Это вопрос ключевых показателей эффективности, которые при оценке должны занимать центральное место. Если мандат ВЭБа ориентирует его к выводу на экспорт, то и нужно спрашивать, а сколько предприятий выведено на экспортные рынки? Какую долю занял предприниматель? С чем именно он вышел? Позиция Минфина однозначна: «инновация» – это продукт, новый для мирового рынка. Всё остальное, как мы считаем, это «локализация». И эти

понятия нельзя смешивать. У нас за инновацию стремятся выдать любое улучшение в существующей технологии. И должно быть четко определено, на какой стадии жизненного цикла находится институт, с какими цифрами он к этой фазе подошел.

> *Критерий Минфина — вклад в экономический рост, генерирование проектами реальной выручки.*

Ключевой показатель — число созданных, отвечающих мандату института предприятий?

Мы бы шли глубже. Удельный вес инновационно-активных предприятий для нас тоже не показатель. Мы хотим видеть ту добавленную стоимость, которую в результате создает рынок. Но выявить эти цифры у нас катастрофически не получилось. Сколько один проект дал на рубль бюджетных средств? Сколько он выручки приносит хотя бы?

В мировой практике проект может не дать ожидаемого эффекта через год или три года, а через десять лет выйдет на эффективность. Какими инструментами это учитывается?

Замечание верное, тем не менее, должно идти постоянное просеивание проектов. Да, во всем мире инновационные проекты убыточны. В Израиле — 5% успешных проектов. Но, говоря об успехе, не стоит подменять эффективность результативностью.

Результаты у всех институтов развития есть. Вот у РВК, например, был такой показатель: охват целевой аудитории мероприятиями. Пришли за год к ним 50 тысяч человек, показатель выполнен. Сюда же — число проектов, количество заключенных соглашений и потраченные суммы. Это показатели результативности, а не эффективности.

Надо признать, что усилиями «Сколково», РВК, «Роснано», других институтов и фондов среда была создана. Но Минфин всё время говорит: «Давайте стимулировать бизнес», чтобы получать бизнес-эффекты. Ведь ради этого все было затеяно.

Эффективность нас интересует – экономическая и финансовая.

У нас сейчас определена расходная часть по институтам развития, а по доходной – регулирования практически нет. Выручка, выход на новые рынки, занятая доля рынка, это всё четко прописывается. Когда мы увидим конечный результат, то сможем точно сказать: «Этот институт развития дал толчок рынку, мы взяли с рынка миллион долларов». Но пока мы ни про один институт развития этого сказать не можем.

А не получается так, что из-за давления Минфина институты развития начинают перепрыгивать через ступени экспертизы и вкладывать в недопросчитанные проекты?

Мы внимательно смотрели, куда они вкладывают, зачем и на какие сроки. И отдельно – регламентирующую документацию: о рисках, об отборе проектов, о системе управления проектами. Основное заключение такое: деньги не работают, деньги лежат на счетах, потому что не хватает проектов. А на проценты они живут, содержат административно-управленческий персонал.

И, раз получив деньги из бюджета, больше не просят?

Мы разбирались, например, с РВК. Они получили деньги один раз в 2006 году, и на текущее содержание компании больше не тратились бюджетные деньги. Приблизительно та же картина в «Роснано» и т.д. Но мы считаем, это принципиально неважно, один раз дали деньги или несколько, мы все равно продолжаем оценивать эффективность.

Критерий Минфина – вклад в экономический рост, генерирование проектами реальной выручки. Мы единственные, кто вошли и в их внутреннюю управленческую отчетность. В принципе после этого и была изменена структура в части остатков на счетах, при переводе в федеральное казначейство.

Не все институты развития имеют выручку.

Да, Фонд Бортника и «Сколково» – получатели бюджетных средств,

они единственные финансируются из бюджета напрямую, деньги не зарабатывают, а предоставляют, в формате грантов или других подобных.

У нас предлагаются очень слабо упакованные проекты. Люди приходят с инициативой, но не имеют ни финансово-экономической, ни технологической, ни маркетинговой проработки. Можно сказать, институты оказались заложниками этой ситуации. Внешние факторы тоже оказывают давление на экономику потенциальных инноваций.

Их оценивают по числу получателей денег?

Тот же Фонд Бортника очень активен в своей, начальной фазе поддержки. Но мы пытались посмотреть еще и под таким углом: а кто приходит в Фонд Бортника? Может быть, они приходят из конкретных вузов, и тогда не лучше ли в эти вузы и направить финансовую поддержку, раз они уже генерят у себя настолько инноваторскую среду?

Приступая к оценке эффективности институтов развития, мы с этого и начали: «А давайте опросим не только тех, кто пришел к ним за поддержкой, но и и тех, кто в институты развития не пришел и вообще за поддержкой не обращался». И тогда мы поймём, как оптимизировать государственную поддержку в движении проектов от идеи до производства.

Пока нам этого сделать не удалось. Получить полную картину, собрать информацию с достоверными оценками экономической эффективности очень трудно.

Минфин два года назад публиковал рейтинг институтов развития. На верхней строчке тогда оказалось «Роснано». Кейс «Роснано» с созданием инфраструктуры развития, нано-центров в регионах — он правильно выстроен с точки зрениях эффективности?

Мы раскладывали кейсы по инфраструктурам и смотрели, какая востребована, какая — нет, какие есть проблемы в

инфраструктуре. На тот момент (2015 г.) самое слабое звено было выявлено – патентование. Инноватор заходит в любой институт развития, получает определенную поддержку, видит, что его идея коммерциализируется и уходит с российского рынка на зарубежный. Там патентуется и там продается.

Количество патентов – критерий для оценки инфраструктуры развития?

Опять же, количество обращений, число выданных патентов – для нас не является показателем. Ключевой индикатор – коммерциализация, сколько патент дает дохода. Огромное количество патентов, созданных в России, вообще никем не востребуются. При этом статистики по обращениям к патенту и полученным с него доходам не ведется.

Почему не прописать функции и KPI институтов развития в отдельном законе? Меньше было бы спорных моментов.

Нам очень хочется, чтобы появился федеральный закон об институтах развития. В чем его задача? Упорядочить их деятельность, определить сроки функционирования, четко распределить мандаты, а в итоге – привести к мировой практике их показатели.

Показать цели, задачи, основные индикаторы, в мандате это должно раскрываться. Важно привести к единым формам. И людям всё будет понятно. Не будет голословной критики, когда все институты находятся в единой среде измерений и понятий.

Они все двигаются, они все активные, открытые, коммуникабельные, у них сложились прекрасные команды менеджеров, аналитиков и экспертов. Они очень хорошо умеют формировать деловую среду. Они научились формировать проектные команды, работать в различных регионах, с самыми разными бизнесами. Но результатов роста инновационной экономики мы не видим.

В чем главная причина того, что в портфеле институтов развития

оказалось мало проектов с хорошими показателями эффективности?

У нас предлагаются очень слабо упакованные проекты. Люди приходят с инициативой, но не имеют ни финансово-экономической, ни технологической, ни маркетинговой проработки. Можно сказать, институты оказались заложниками этой ситуации. Внешние факторы тоже оказывают давление на экономику потенциальных инноваций.

А кроме того, у нас разрыв между идеей ученого и производством. Как их связать, чтобы они работали на конкретного производителя? Так даже на крупных производствах. Например, мы смотрели АвтоВАЗ. Открываем, смотрим, какое количество патентов стоит на балансе. Показатель количественный растет, то есть результат есть, но эффективности нет.

> *Мы все время призываем и региональные власти, и бизнес-сообщество: «Смотрите на свою территорию, на свой регион, на свой бизнес, на своих предпринимателей. Если что-то нужно решить на федеральном уровне, вступайте с нами в диалог, мы готовы менять приоритеты. Ищите идеи. Просеивайте эти идеи. И предлагайте». Главное, чтобы рынок рос. Всё остальное — только инструменты.*

Кто должен рассчитывать и оценивать эффективность институтов развития?

Мы считаем, это прерогатива независимого экспертного сообщества — пула экспертов с шикарной деловой репутацией. Сегодня все институты развития имеют при себе пул экспертов, который и оценивает его деятельность. А должен быть независимый мониторинг, и не хаотичный, а ежегодный, чтобы четко видеть динамику.

Минфин принимает во внимание такие показатели как скорость продвижения проектов?

Наша задача – расшить все названные узкие места, чтобы проекты двигались быстрее. При выстроенной системе мы бы взяли для анализа контрольные точки: через 1 год, через 3, 7, 10 лет. И в другое время не вмешивались. Бизнесу очень мешают связанные руки.

Не проще перейти к комплексной оценке института развития, а не копать попроектно?

Если мы создаем венчурный рынок, то венчурный рынок должен появляться. Действительно, один проект в Израиле может дать огромную долю рынка мирового. У нас говорят: «Мы создаем венчурную индустрию, венчурный рынок», но не год и не три уже емкость этого рынка не растет. Если рынок развивается, то значит, институты развития свою функцию выполняют, можно смотреть на них комплексно. Если же нет – надо смотреть в детали, искать причину.

Для роста рыночной экономики была бы полезна конвертация институтов развития в частные компании?

Да, мы – за снижение государственной собственности. Вопрос стоит еще шире и касается тиражирования госинициатив как таковых. Мы постоянно запускаем различные институциональные преобразования в экономике, то это территория опережающего развития, то «вытягивающие проекты». Вытягивают они по большей части деньги из бюджета. Все это насаждается сверху, а в регионах принимается под копирку.

Было бы больше пользы, если бы инициативы исходили из самих регионов, от бизнеса. После совместного обсуждения, вместо одинаковых повсюду форматов, можно было бы ввести для территорий адаптированные формы развивающей инфраструктуры. Они могли бы быть и межтерриториальными, и межрегиональными.

То есть, в данном случае, напрасно Минфин ругают, что он душит инициативу?

Мы все время призываем и региональные власти, и бизнес-

сообщество: «Смотрите на свою территорию, на свой регион, на свой бизнес, на своих предпринимателей. Если что-то нужно решить на федеральном уровне, вступайте с нами в диалог, мы готовы менять приоритеты. Ищите идеи. Просеивайте эти идеи. И предлагайте». Главное, чтобы рынок рос. Всё остальное — только инструменты.