

Миллионы РОСНАНО |

Автор: Надежда Сикорская, [Лозанна](#) , 03.05.2010.



Стенд РОСНАНО на международной выставке

Или почему молодой швейцарский предприниматель русского происхождения отказывается от щедрого предложения российской компании?

|

В последнее время мы несколько раз упоминали на наших страницах Российскую корпорацию нанотехнологий: и в связи с созданием ею вместе с Виктором Вексельбергом совместного [российско-швейцарского](#) предприятия, и в связи с прошедшим в середине апреля этого года в Цюрихе [семинаром](#), и в связи с громким увольнением [швейцарского главы](#) венчурного инвестиционного фонда Rusnano Capital.

А еще раньше мы рассказывали читателям о российском ученом-предпринимателе Иване Орлове, который, закончив российский МГУ и швейцарскую EPFL (Лозаннскую политехническую школу), открыл в местечке Pully близ Лозанны офис компании специализирующейся на дизайне огранок бриллиантов по индивидуальному заказу.

Неделю назад пути наших героев пересеклись самым неожиданным образом. Почти как в знаменитой сказке Маршака о том, как у автора зазвонил телефон, а на проводе оказался слон, Иван Орлов получил сообщение по электронной форме. Не от слона, конечно, но от человека из, СТИ/КТИ, швейцарского федерального агентства по инновациям, курирующего исследовательскую компанию Ивана Scientific Visual. Тот, в свою очередь, пересылал письмо от доктора Линоссье, президента расположенной в

Женева компании OLICORP, на сайте которой на английском, русском и китайском языках объясняется, что она предоставляет «решения по обслуживанию формовочных машин для производства пластиковых бутылок».

Письмо начиналось с разъяснения о том, что, цитируем, «Российская федеральная инвестиционная компания Роснано стремится к финансированию нанотехнологических проектов в России» и «ищет возможных партнеров с западными исследовательскими группами и промышленными предприятиями, активными в этой области».

Далее перечислялись условия для возможного финансирования проекта Роснано:

- связь с нанотехнологиями или их использование;
- возможная связь с Россией;
- минимальная требуемая инвестиция 10 млн. евро на проект;
- приближенность к завершению развития.

Большинство предпринимателей, получив подобное письмо, наверняка бросились бы по указанному адресу предлагать свой проект. Однако Иван Орлов к ним не относится: он решил от щедрого предложения вежливо отказаться. Чем и вызвал наше крайнее любопытство и желание понять: почему?

Если суммировать приведенные Иваном доводы, то получается, что виной тому три фактора: неопределенность отношений с инвестором, сомнения в неизменности правил игры в долгосрочной перспективе и затянутость процедурных вопросов.

К примеру, в информации, распространяемой Роснано, много внимания уделено процессу подачи заявки. А что происходит после того, как заявка одобрена - обязательства сторон, вопросы раскрытия интеллектуальной собственности, и т.д. - остается за кадром. Время проведения экспертизы на сайте Роснано ограничено 4-6 месяцами. Добавим время на подготовку документов, пересылку бумажных копий и неизбежные непредвиденные задержки - получим 1 год. Такой срок подтверждают и претенденты, и сами эксперты Роснано в частных беседах. Непомерно длительный срок для инновационных проектов в активно развивающихся областях. Для сравнения: в упомянутой выше СТІ проекты проходят экспертизу за 2-4 недели, и заявка подается по электронной почте.

Короче, не доверяет талантливый ученый Роснано!

На мое повторное настойчивое «почему?!» Иван ответил так:

- Дело в том, что выражение «деньги не пахнут» в инвестиционном бизнесе неприменимо. «В нагрузку» к инвестициям вы получаете инвестора, а с ним - его стиль бизнеса, методы контроля и методы решения проблем. Этот нефинансовый вклад в проект будет определять успех не меньше, а то и больше наличных. Это, конечно, не особенность исключительно Роснано или российских чиновников. Откуда бы не поступили инвестиции - из России, Японии или Швейцарии - стоит задуматься, каким образом эти нематериальные активы повлияют на проект с учетом его целей, особенностей рынка и сроков реализации.

Далее Иван рассказал притчу:

Есть такая история – видимо, вымышленная - про Эйнштейна, который, будучи в поезде, не смог найти билет, чтобы предъявить его контролеру. После того, как он обшарил все карманы, контролер сказал: «Не беспокойтесь, господин Эйнштейн. Мы все знаем, кто вы, и знаем, что университет купит вам другой билет». На что Эйнштейн ответил: «Дело не в деньгах. Мне нужно найти билет, чтобы выяснить, куда я еду».

По мнению Ивана Орлова, в инвестициях то же самое - важнее денег то, куда вы едете и с какими попутчиками.

А что думают по этому поводу наши читатели?

[Женева](#)

Статьи по теме

[«Роснано» уволила «неправильного швейцарца»](#)

[Иван Орлов - русский дизайнер бриллиантов в кантоне Во](#)

[Проект солнечных модулей в России](#)

[Российские нанотехнологии в Швейцарии](#)

Source URL: [*http://www.nashagazeta.ch/news/economie/9752*](http://www.nashagazeta.ch/news/economie/9752)