

НАЧАТЬ С МАЛОГО

В РОССИЙСКИЕ СТАРТАПЫ ВКЛАДЫВАЮТСЯ СОТНИ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ ЕЖЕГОДНО, А ВЫЖИВАЕТ ПРИМЕРНО ОДИН ИЗ ДЕСЯТИ ПРОЕКТОВ. ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ МНОЖЕСТВО ПРЕПОН НА ПУТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СТАРТАПОВ — ОТ НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛИМАТА И ОТСУТСТВИЯ РЕАЛЬНОЙ ГОСПОДДЕРЖКИ ДО НИЗКОГО КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОБЛЕМ С РЫНКОМ СБЫТА.

ЮЛИЯ ЧАЮН

Самими распространенными сферами, в которых появляются стартапы в России, являются информационные технологии и сервисы, туризм, финансовые услуги, мобильные приложения. Все опрошенные BG специалисты сходятся во мнении, что до 80% всех стартапов приходится на рынок IT, поскольку сектор растет, а эта сфера не требует дорогостоящего оборудования или инфраструктуры — барьеры по входу в отрасль низкие. Кроме того, в большинстве своем начинающие бизнесмены — это молодые люди, у которых нет опыта и глубоких знаний, допустим, в реальном секторе экономики. По данным экспертов, среди всех инвестиций 2012 года в России около 70% были в «легкую» IT-сферу (то есть в интернет, игры и электронную торговлю).

По оценке Павла Житнюка, управляющего партнера iTrend (маркетинговое агентство для компаний, работающих в высокотехнологичных секторах экономики), всего 10–15% от общего объема стартапов являются удачными.

ПУЗЫРЬ, КОТОРЫЙ ЕЩЕ НЕ ЛОПНУЛ

«Сейчас рынок стартапов — это такой большой пузырь, который еще не лопнул. Распространенная стратегия, например, такая: проинвестировать в стартап, «накачать» его деньгами, сделать некий первичный продукт, создать проекту паблисити, чтобы продать его следующему инвестору с прибылью. О конечной доходности в этом случае мало задумываются», — говорит господин Житнюк.

Сергей Филимонов, руководитель отдела венчурных проектов холдинга GS Group (международный холдинг, ведущий свою деятельность на телекоммуникационном и других инновационных рынках), полагает, что стартап может быть просто инвестиционным проектом на начальной стадии, для которого при правильном бизнес-планировании и команде профессионалов вероятность успеха велика.

«Стартап может быть и инновационным, то есть непредсказуемым и рискованным начинанием. Таких проектов, как правило, не так много, как может показаться при сегодняшней активности венчурных инвесторов и стартапов. Традиционное распределение такое: из десяти портфельных проектов пять погибнут, три сведут концы с концами, один покажет приемлемый результат и один окупит вложенные средства и принесет инвестиционный доход», — рассказывает он.

ПРОВАЛЬНАЯ ТРЕТЬ

Эдуард Каналош, инвестиционный директор фонда «Сколково», говорит, что согласно Dow Jones Venture Source в США в 2004–2007 годах было профинансировано 4483 стартапа, из которых все еще (спустя шесть-девять лет) находятся в портфеле инвестора 70%; 9% полностью провалились и были списаны; 20% были проданы (с различ-

ной степенью прибыльности для инвестора) и 1% вышел на биржу, то есть из инвестиций, результат которых известен, 30% полностью провальны. «Однако это не означает, что остальные 70 процентов были удачны. В группе инвестиций, которые не были списаны, прибыльность инвестора варьирует от отрицательных цифр до IRR (internal rate of return — внутренняя норма доходности. — BG) больше 30 процентов. Согласно недавнему гарвардскому исследованию, инвестиционные цели достигаются не более чем в трети инвестиций в стартапы. В РФ венчурный рынок достаточно молод и соответствующей статистики не накоплено», — констатирует он.

По словам основателя, главного редактора интернет-издания, посвященного стартапам, towave.ru, Алексея Божина, инвестиции в стартапы и окупаемость — это сложные взаимоотношения капитала и надежд. «По моим данным, из десяти проектов выживает не больше одного. Выживает — это хотя бы через год все еще работает. Есть и другие цифры, что выживают не больше пяти проектов из сотни. По моему наблюдению, в России выживает 8–10 проектов из 100. Причем это могут быть проекты, которые даже ничего не зарабатывают, а просто сайт работает», — говорит он.

БЕЗУБЫТОЧНОСТЬ — УЖЕ ПОБЕДА

Что касается доходности, то, по словам Павла Житнюка, во всех случаях по-разному. «Зависит от отрасли. Для большей части стартапов достичь точки безубыточности — уже победа. Очень хорошую доходность показывают стартапы — финансовые сервисы, такие как платежный сервис Qiwi», — приводит пример господин Житнюк.

Сергей Филимонов говорит, что бытует мнение, что венчурные инвестиции несут бешеные прибыли — приводят в пример Google и другие «кремниевые» проекты. «Но эти примеры нетипичны. Стабильная доходность удачного венчурного фонда может оказаться далеко не выдающейся: 20–30 процентов годовых», — говорит он.

По словам Эдуарда Каналоша, по данным Европейской ассоциации акционерного и венчурного инвестирования, в период 1980–2012 годов 1416 инвестиционных фондов продемонстрировали общую прибыльность на уровне IRR 9,26%. «Из них на посевных и ранних инвестициях прибыльность составляла –0,54 процента (отрицательная цифра), на поздних стадиях дорыночного развития компаний — 3,02 процента, в целом по венчурной индустрии 1,27 процента. Однако в 2010–2012 годах европейская венчурная индустрия продемонстрировала IRR на уровне –14,72 процента (отрицательная цифра). Другими словами, инвесторы теряли деньги на венчурных инвестициях. В то же время в США аналогичный по-

казатель колебался около 6 процентов. Данные цифры демонстрируют переживаемый сейчас венчурной индустрией общий кризис и ставят под сомнение некоторые факторы инвестирования. Например, оценка стоимости стартапов в момент «входа» инвестора с инвестицией в последние годы была серьезно завышена против экономических реалий и теперь будет пересматриваться в сторону уменьшения в разы. Кризис венчурной индустрии, однако, не означает кризиса венчурного инвестирования как такового — альтернативы частному инвестированию в высокотехнологические стартапы нет, а основным фактором роста национальных экономик в развитом мире был и остается высокотехнологический сектор», — говорит он.

Игорь Арнаутов, аналитик «Инвесткафе», считает, что доходность от развития стартапа иногда превышает 50% в год. «Кроме этого, инвестор получает доход при последующей продаже проекта на стадии его коммерческого внедрения», — поясняет аналитик. По его оценке, в России объем инвестиций в инновационные проекты составляет \$1,5–2 млрд в год.

А ИНВЕСТОРЫ КТО?

В России в высокотехнологический сектор инвестируют профессиональные инвестиционные фонды (Russia Partners, Almaz Capital, Maxwell Biotech, Bright Capital и другие), фонды с государственным капиталом («Роснано»), корпорации («Северсталь», «Интел») и физические лица, в том числе бизнес-ангелы. «При фонде „Сколково“ аккредитовано около 50 профессиональных отечественных инвесторов. Инвестиционные фонды значительно опережают другие формы инвесторов по объему инвестиций в высокотехнологические компании, находящиеся на дорыночной стадии. Кроме инвестиций, высокотехнологические стартапы получают финансовую поддержку со стороны государства. Например, за период с декабря 2010 года по август 2013 года компании — участники „Сколково“ получили 448 млн евро финансирования, из которого 260 млн евро были частные инвестиции и баланс — гранты фонда „Сколково“», — рассказывает господин Каналош.

По словам господина Филимонова, люди вкладываются и рискуют деньгами в тех отраслях, где они что-то понимают и имеют собственный опыт. «Чаще всего это вчерашние предприниматели, особенно если мы говорим об американской практике. Что касается нас, то мы — международный холдинг, который существует на рынке более двадцати лет. У нас есть собственный инновационный кластер „Технополис GS“ в Калининградской области, где успешно работают шесть производств. Мы обладаем собственными разработками, но всегда готовы поддерживать перспективные идеи и проекты в

области телевидения. Из „Технополиса GS“ мы хотим сделать не только технопарк, состоящий из предприятий, но и обеспечить жильем, инфраструктурой и культурно-досуговыми центрами сотрудников производств, а также команды стартаперов, проекты которых нам подойдут и в которые мы будем готовы вкладывать деньги», — рассказывает он об опыте своей компании.

Анна Зайцева, аналитик УК «Финам Менеджмент», говорит, что чаще всего инвестируют сами основатели проектов. «За ними следуют три F — family, friends, fools (семья, друзья и глупцы). Потом наступает очередь бизнес-ангелов. Венчурные фонды гораздо менее многочисленны, зато вкладывают гораздо большие суммы. Фонды прямых инвестиций и стратегические инвесторы совершают самые дорогие покупки», — констатирует она.

ОТБОР ПРОЕКТОВ

По словам Павла Житнюка, сейчас постоянно проходят стартап-конференции, на которых инвесторы смотрят питчи стартапов. «Сами стартапы обращаются в инвестфонды. Есть услуги на рынке по привлечению инвесторов — этим занимаются отдельные специалисты. В среднем вилка инвестиций в стартап колеблется от нескольких тысяч до нескольких сотен тысяч долларов», — говорит он.

Господин Филимонов рассказывает, что отбор проектов — всегда индивидуальный процесс. «Есть формальная процедура отбора — прием заявки, рассмотрение экспертным советом, инвестиционным комитетом, а есть проекты, которые просто попали в тренд, понравившись конкретным инвесторам, оказавшись в нужном месте в нужное время. В венчурном фонде процесс отбора проектов всегда дольше, ведь аккумулируются средства целого ряда инвесторов, — поясняет он. — Что касается инвестиций, то в зависимости от стадии инвестируемых проектов это могут быть и сотни тысяч, и сотни миллионов рублей. Компания GS Venture принимает проекты на любой стадии развития и готова вложить в один проект от 300 тыс. до 500 млн рублей. Всего GS Group планирует направить на финансирование венчурных проектов в 2013–2014 годах до 1,5 млрд рублей».

Эдуард Каналош говорит, что профессиональные инвестиционные фонды отбирают проекты для инвестирования, учитывая пять групп факторов — стратегия инвестора, компания и ее технология и бизнес-модель, команда компании, рынок и конкуренты и, наконец, условия инвестиционной сделки. «На выборке 13 тыс. российских высокотехнологических стартапов за последние годы получили инвестиции 1,3 процента. Среди компаний — участников „Сколково“ этот показатель по данной выборке составил 4,5 процента. ➔ 29