

26	Биопроцесс Кэпитал Венчурс: «Мы инвестируем в проекты, имеющие мировой потенциал»	27	РВК: «Российские компании не готовы к глобальной конкуренции»	28	РwC: «Формулы успеха у всех разные»
----	---	----	---	----	-------------------------------------

Российская венчурная компания (РВК) одобрила направления развития на 2014-2016, по сути, речь идет о том, что РВК вошла в стадию зрелости. Новой целью госкомпании станет корректировка рынка с акцентом на стимулирование ресурсемких технологических проектов, а также поддержку перспективных стартапов на стадии посевного финансирования.

Стратегия среднего возраста

— итоги и перспективы —

Согласно данным Dow Jones VentureSource, по итогам 2012 года Россия стала самым быстрорастущим венчурным рынком Европы, заняв четвертое место по общему объему инвестиций. По оценкам РВК, венчурных сделок в 2012 году совершено на 30–32 млрд руб., а венчурная отрасль «перешла к воспроизводству на собственной основе». За последние три года доля капитала РВК на венчурном рынке снизилась вчетверо: с 25% до 5–7% (суммарный объем инвестиций РВК за эти годы составил 17,6 млрд руб.).

Напомним, именно РВК в рамках стратегии инновационного развития до 2020 года была отведена роль основного мотиватора национального венчурного рынка, ответственного за создание соответствующей инфраструктуры, то есть «экосистемы» для стартапов, инвесторов и сервисных компаний. Теперь же основные элементы сформированы, а в наиболее развитых индустриальных секторах и на наименее рискованных стадиях инвестиций успешно действует частный капитал, констатируют в РВК.

Предложение денег на отечественном рынке венчуров значительно превышает квалифицированный спрос: потребность в финансировании проектов, подпадающих под категорию быстрого старта, в России в шесть-семь раз ниже, чем рынок способен предоставить, тогда как на развитых рынках показатели расходятся в среднем в четыре-пять раз. Тем не менее «в стране практически нет крупных технологических, то есть зарабатывающих на технологиях, корпораций», тогда как на сегодняшний день все самые перспективные направления рождаются на стыке индустрии и digital», отметил гендиректор РВК Игорь Агамирзян на прошедшем 5 декабря I Московском корпоративном венчурном саммите.

Участники венчурного рынка также говорят о нехватке «умных» инвестиций, то есть предполагающих не только финансирование, но и менторство инвестора над проектом. По данным опроса, проведенного РВК в преддверии Петербургского экономического форума, лишь 8% респондентов сочли, что доступные им средства точно подпадают под категорию «умных» денег, еще 35% расценили их как более или менее соответствующие этому определению. При этом наличие сервисной инфраструктуры эксперты назвали более значимым фактором, чем само по себе финансирование (за каждый из критериев высказались 23% и 13% респондентов, для остальных участников обе составляющие важны в равной мере).

Учитывая эту ситуацию, в конце ноября РВК представила направления деятельности на 2014–2016 годы. Стратегия, принятая в 2009 году, предполагала, что к 2020 году объем сделок по инвестированию в «инновационные бизнесы» вырастет с 1,5–2 млрд руб. до 60–300 млрд руб. Однако нижней планки этого диапазона в РВК предполагают достичь досрочно — уже в ближайшие два-три года. В новом документе РВК основным показателем успешности работы венчурных фондов станет не количество выделенных средств, а структура их распределения.



В РВК заметили перекос в пользу IT и планируют обращать больше внимания на промышленные технологии

Главное изменение коснется фондов общего назначения, которые, по мнению авторов документа, больше не нуждаются во внешней поддержке. Среди отраслей наибольший интерес у частного капитала вызывают IT-проекты на поздних стадиях финансирования. Так, по данным Venture database, на интернет-проекты приходится более половины всех венчурных инвестиций в РФ (\$2,9 млрд из \$5,1 млрд); среди подотраслей лидируют электронная коммерция, социальные сети и «облачные» технологии (вложения по ним составили в сумме \$2 млрд). Основная часть этих инвестиций осуществлялась на стадиях роста и экспансии, на этапы «Посев» и «Стартап» пришлось всего около 300 сделок суммарно на \$6 млн. В сегменте «Промышленные технологии» сделок значительно меньше — всего 104, суммарно на \$1,1 млрд.

Острый дефицит предложения капитала на ранних стадиях развития проектов (предпосев

и посев) признан одной из ключевых проблем российского венчурного рынка. Частных инвесторов отпугивают высокие риски и более низкий процент успешных проектов, нежели на этапе роста и расширения бизнеса. Бороться со стадийным перекосом в РВК планируют при помощи создания новых фондов посевных инвестиций, а также особой программы развития инвесторов, в рамках которой предполагается стимулировать появление сообществ бизнес-ангелов.

Отчетливый секторальный перекос по планам РВК должен быть скомпенсирован за счет развития инновационных ниш в традиционных отраслях, где создание прорывных технологий требует значительных инвестиций. Среди приоритетных направлений — компьютерная медицина, био- и авиакосмические технологии, «чистые» технологии и энергоэффективность, интеллектуальные системы и новые материалы. Опираясь на зарубежный опыт, нехватку длинных денег РВК предлагает решить привлечением на венчурный рынок пенсионных фон-

дов и страховых компаний (в США их доля составляет порядка 7%). Впрочем, речь идет о среднесрочной перспективе: появление на рынке новых инвесторов станет возможным лишь после введения обязательного страхования их рисков.

Одновременно РВК будет корректировать и собственный портфель инвестиций. Количество фондов с участием госкомпании будет увеличено почти вдвое (с 13 до 25), при этом их общий объем, как ожидается, вырастет с 29,2 млрд руб. до 44 млрд руб. По плану участие РВК в капитале отраслевых и посевных фондов не будет превышать 25%, а их средний объем составит от 600 млн руб. до 1,5 млрд руб. Всего же РВК в ближайшие три года внесет в совместные с частными инвесторами проекты 9,1 млрд руб.

Еще одной отличительной чертой обновленной стратегии стало планирование выхода на рынок нового типа игроков — инжиниринговых компаний, которые должны ликвидировать разрыв между изобретателями технологий и крупным бизнесом, готовым использовать только отработанные решения. Первую серию таких проектов в формате государственно-частных партнерств РВК планирует запустить в следующем году.

Между тем и российские, и зарубежные инвесторы отмечают, что основным препятствием к развитию высокотехнологичных стартапов является не нехватка капитала, а ограниченный спрос на подобные проекты. «В экосистеме обязательным элементом являются те игроки рынка, которые готовы покупать готовые разработки или сами стартапы — это позволило бы резко сократить срок окупаемости инвестиций в создание инноваций у их непосредственных разработчиков», — отмечает Вернер Каутриц, член рабочей группы по созданию технополиса «Москва» и президент компании Selecta Biosciences.

В свою очередь, для преодоления провала рынка со стороны спроса в РВК намерены способствовать, с одной стороны, выходу российских компаний на глобальный рынок, а с другой — развитию корпоративного венчурного рынка в стране. «Особое внимание будет уделено развитию механизмов вовлечения в инновационно-технологический процесс новых партнеров — крупных российских и зарубежных корпораций, инвесторов всех типов, в том числе международных, а также молодых технологических компаний», — прокомментировала новую стратегию председатель совета директоров РВК Анна Белова.

Корпоративные фонды также смогут участвовать в совместных с РВК проектах, если сфера разработок относится к списку приоритетных направлений. Помимо этого РВК планирует создать площадки для встреч венчурных инвесторов с предпринимателями, запустить ряд проектов по популяризации венчурной деятельности и обеспечить компании необходимым методологическим поддержкой. Корпоративный венчурный рынок все еще слабо развит, хотя ситуация на нем и сдвинулась с мертвой точки, считает Игорь Агамирзян, отмечая, что сдвиг происходит не столько в крупных госкорпорациях, сколько в частном бизнесе.

Татьяна Едовина

прямая речь

Какие основные задачи будут стоять перед венчурной экосистемой в ближайшие три года?

Альбина Никконен,
исполнительный директор РАВИ:

— Основные задачи, стоящие перед венчурной индустрией, на ближайшую перспективу связаны с отладкой всех узлов и механизмов системы. Все необходимые элементы индустрии в наличии, но сказать, что весь механизм работает на полную мощность, нельзя. Наиболее благополучная ситуация сложилась в секторе ИКТ, но в большинстве приоритетных отраслей ощущаются и серьезный недостаток капитала, с одной стороны, и низкий уровень предпринимательской активности — с другой.

Поэтому в ближайшее время необходимо отладить механизм повышения бизнес-компетенций предпринимателей и разработчиков биотеха, медицины, промышленного оборудования и т. д. Это позволит сформировать «критическую массу» спроса на капитал. Но с другой стороны, необходимо смещать вектор интереса инвесторов (особенно начальных стадий), повышая их компетенции в сфере инвестиций в компании не ИКТ-сектора, и тем самым формировать предложение капитала. Повышение компетенций специалистов фондов с государственным участием необходимо в первую очередь. Это позволит продемонстрировать заинтересованность государства в развитии приоритетных отраслей, создать успешные прецеденты (success story) и, как следствие, привлечь частный капитал в сферу не ИКТ.

Михаил Чучкевич,
управляющий партнер Bright Capital:

— Сейчас на российском венчурном рынке становятся заметны три тенденции, которые будут играть определенную роль в развитии экосистемы в части индустриальных, энергетических и телекоммуникационных технологий.

Первое. Практически все созданные в первом поколении при содействии РВК и специализирующиеся на индустриальном венчуре фонды имеют очень небольшой размер — как правило, до 1 млрд рублей. На таком объеме денег сформировать качественный портфель и поддержать компании на этапе роста очень сложно, поскольку стандартный чек, который выписывается при инвестировании компаний, например, в энергетическом секторе, обычно составляет 150–300 млн рублей. Есть востребованность запуска фондов стандартного рыночного размера — 5–10 млрд рублей. Мы видим, что РВК в рамках политики кластерных фондов в первую очередь поддерживает тенденцию укрупнения размеров российских фондов.

Второе. В России только год-полтора назад начали говорить о необходимости создания корпоративных венчурных фондов, чтобы отечественные корпорации наравне с иностранными получили конкурентный доступ к технологиям нового поколения. Это касается и энергетики, и нефтегазохимии, и телекоммуникаций. РВК и мы активно поддерживаем деятельность в этом направлении, стараемся помогать формировать такие фонды. Мы рассчитываем, что в ближайшие три-пять лет в РФ появятся правильно сформированные корпоративные венчурные фонды, которые будут заниматься индустриальными технологиями.

Третье. Если в секторе цифровых технологий есть российские компании, которые становились успешными на международном рынке, то в индустриальном секторе мы все еще ждем появления подобных историй успеха. Это тоже должно стать трендом в ближайшие несколько лет. Мы прикладываем усилия, чтобы промышленные компании с российскими корнями, например, такие, как RRT (разработчик и лицензиар современных процессов нефтепереработки), стали мощными, успешными, капитализированными на международных рынках.

Вадим Терещенко, старший вице-президент, финансовый директор группы компаний АBBYY:

— С позиции государства одной из важных целей венчурной экосистемы должно стать создание условий для динамичного роста средних компаний и превращения их в крупные. Сейчас активность фондов традиционно сконцентрирована на этапе посевных инвестиций и на стартапах. В случае успеха итогом этой деятельности является прибыльный стартап. А дальше обычно идет продажа западному стратегу, который имеет доступ к дешевому финансированию. Примеры же возникновения за последние десять лет новых крупных отечественных компаний можно пересчитать по пальцам. В итоге не рождаются новые локомотивы экономики, а успешные стартапы превращаются в филиалы западных компаний. Для решения этой задачи отечественным компаниям среднего размера нужно предоставить доступ к финансированию, сопоставимый с условиями на Западе. Иначе мы априори проиграем битву за «умные» инвестиции тем, у кого пяти-семилетние кредиты под проекты и M&A стоят 3% годовых.

Ангелы венчура

— инфраструктура —

Еще шесть-семь лет назад в России не было даже понятия «венчурный рынок». Сегодня если не каждый школьник, то каждый студент знает слово «стартап», и в этом есть заслуга Российской венчурной компании (РВК). Но формирование венчурной отрасли еще далеко от завершения: для устойчивости ей необходимы несколько важных элементов.

Задача РВК — создать условия для того, чтобы в стране мог развиваться новый технологичный бизнес. Эти условия сродни тем, что существуют в замкнутой экосистеме: в идеале она должна функционировать сама по себе, без стимулирующего воздействия извне. Но пока что для того, чтобы экосистема функционировала, необходимо активное вмешательство. Нужно создать для нее инфраструктуру, причем не только бизнес-инкубаторы и технопарки — в ряде случаев эта инфраструктура, можно сказать, материальна.

Проблема в том, что в России не развита культура предпринимательства и отношение к бизнесменам в обществе негативное. Поэтому одна из первых программ, реализованных РВК, касалась популяризации

через ТВ-программы и медийные проекты. Ориентированные на широкую публику истории успеха, рассказывающие о том, что можно зарабатывать с помощью только собственной головы и компьютера, постепенно меняют отношение к бизнесу. Для тех, кто хочет открыть свое дело, существуют общедоступные образовательные программы, в рамках которых преподаются основы предпринимательства.

Следующая ступенька — это курсы, акселераторы, площадки, на которых стартаперы могут презентовать свои идеи миру. Качественные проекты, прошедшие через конкурсный фильтр, могут претендовать на получение инвестиций от бизнес-ангелов, посевных фондов, венчурных инвесторов. Путь от идеи до ее упаковки и получения средств на развитие нелинейный и не гарантированный успехом. Частной инициативе разработчика, ученого, предпринимателя нужна поддержка, причем прямо противоположная знаменитой фразе «Не учите жить, лучше помогите материально». В венчурном словаре популярно словосочетание «smart money», то есть «умные деньги», когда инвестор делится не только финансами, но и опытом, компетенциями, бизнес-связями, а также ведет экспертизу проекта.

Рост эпохи заморозков

— рейтинг —

Точки роста можно найти даже тогда, когда экономика в целом, кажется, впадает в спячку. Рейтинг «Техуспех», в который вошли российские инновационные компании со среднегодовым темпом роста выручки не менее 15%, еще раз это подтверждает.

Быстрорастущих компаний в России не так уж много, особенно если считать быстрорастущими такие, которые наращивают выручку со скоростью от 15% до 50% в год. Но для участников рейтинга высокотехнологичных инновационных компаний «Техуспех-2013», который был представлен на форуме «Открытые инновации» 1 ноября, подобный рост не исключение, а правило. Компании, неспособные продемонстрировать быстрое развитие (как минимум, на те самые 15%) на протяжении трех последних лет, не могли даже претендовать на участие в конкурсе, другие условия которого также были достаточно жесткими. Выручка — не менее 100 млн руб., но не более 10 млрд руб., затраты на НИ-ОКР и технологические новации — не менее 5% (в машиностроении — 2%), доля продаж инновационной продукции или услуг, основанных на собственных интеллектуальных

разработках, в общем объеме выручки — не менее 20% для компаний машиностроения и не менее 30% для компаний других отраслей. Более того, соответствие этим критериям компании должны были доказать, представив организаторам свою финансовую отчетность.

Зато убедившись в соответствии компаний утвержденным критериям, организаторы могли быть уверены в том, что в рейтинг вошли действительно лучшие, успешные компании. Стадию первичного отбора смогло пройти лишь около 100 претендентов. Многие из них участвовали в конкурсе и в прошлом году, когда он проводился по другой методологии. Однако две компании из числа прошлогодних лидеров — ГК «Центр финансовых технологий» и ЗАО «Эр-Телеком холдинг» — в этот раз не смогли претендовать на места в рейтинге, потому что по объему выручки вышли за верхнюю границу отсечения.

Организаторы рейтинга — Российская венчурная компания (РВК), Ассоциация инновационных регионов России, Внешэкономбанк и аудиторско-консалтинговая сеть РwC — решают с его помощью сразу несколько задач. Некоторые из них выглядят достаточно приземленными. Например, Внешэкономбанк, по признанию его зампреда Михаил Копей-

кина, подыскивает себе среди участников «Техуспеха» надежную и перспективную клиентуру «для финансирования в рамках механизмов по поддержке среднего бизнеса». Конечно, это будет полезным и для компаний, которым часто приходится сталкиваться с недоверием банков к высокотехнологичным проектам.

Но главные задачи, на решение которых направлен рейтинг, можно сказать, имеют стратегическое значение: «Техуспех» подтверждает, что, несмотря на серьезное замедление экономики (по последней оценке Минаэкономразвития, в этом году ВВП вырастет всего на 1,4%), целый ряд высокотехнологичных компаний сохраняет высокие темпы роста. И можно считать доказанным, что ставка на инновации, на тех, кто умеет «создавать рабочие места в экономике нового технологического уклада», является, по словам гендиректора РВК Игоря Агамирзяна, «единственной альтернативой развития в России».

Отраслевой разрез

Высокие технологии часто ассоциируются с IT-индустрией, и нет ничего удивительного, что в рейтинге «Техуспех» компании этого сектора представлены наиболее широко, но все-таки они не составляют абсолютного большинства.