

экономика региона

Рынок венчурных инвестиций в 2015 году изменился количественно и качественно. Количество сделок и суммы, которые инвесторы готовы вкладывать в новые идеи сократились, а инвестиционная стратегия венчурных фондов стала более сдержанной. При этом усиливается роль государства в венчурном финансировании.

Дело государственной важности

— финансы —

Чуда не случилось

Ситуация на рынке венчурных инвестиций, по оценкам экспертов, соотносится с общей экономической ситуацией в стране. «Кризис отбросил рынок венчурных инвестиций назад. Он больно ударил и по тем венчурным игрокам, которые инвестировали в долларах, а их большинство», — комментирует Алексей Соловьев, управляющий директор Prostor Capital. Из-за падения рубля приобретенные активы (их российская часть) потеряли почти половину своей стоимости. Это произошло потому, что крупные сделки чаще всего заключаются не в российской юрисдикции, а вот стоимость проинвестированных компаний определяется мультипликаторами, которые применяются к показателям, измеряемым в рублях: выручка, прибыль и т. д. В итоге большинство действующих в России венчурных фондов сократило свою активность в части вложений в российские проекты до минимума. Инвесторы расценивают вложения в них как слишком рискованные и стремятся найти другие объекты для инвестиций — за пределами «рублевой зоны».

Эксперты отмечают, что заметно снизилась и активность в создании новых венчурных фондов. «Замедление экономического роста страны на фоне углубления проблем во многих отраслях экономики и сохраняющейся политики санкций со стороны западных государств, являющихся наиболее привлекательными „покупателями“ российских проектов, делает идею создания венчурного фонда (суть которого изначально предполагает высокую степень риска) не очень привлекательной. Российские капиталы по большей части направлены на решение возникших проблем в проектах, являющихся основными для их обладателей, а западные деньги в отрасль привлечь практически невозможно в силу, в том числе, и политических причин», — поясняет Денис Беляев, партнер адвокатского бюро DS Law.

Шамиль Курамшин, инвестиционный аналитик ИК «Фридом Финанс» отмечает, что на фоне спада инвестиционной активности в стране, по итогам первого полугодия 2015 года российский венчурный рынок демонстрировал отрицательную динамику: общий объем сделок уменьшился на треть по сравнению с аналогичным периодом годом ранее — до \$210 млн, а количество снизилось на 25% — до 140 сделок.

По данным аналитического отчета Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) за первое полугодие 2015 года, результаты инвестиционной активности фондов прямых и венчурных инвестиций в первом полугодии 2015 года с точки зрения совокупного размера осуществленных инвестиций с известным объемом в российские компании-реципиенты были довольно скромными — около 25% от уровня аналогичного показателя 2014 года (примерно \$0,3 млрд).

При этом аналитики уточняют, что в целом ситуация с замедлением темпов роста, помимо уже упомянутых объективных причин, связанных с недоступностью капиталов



Главными условиями для развития рынка венчурного финансирования являются развитая структура образования и научно-технических исследований

для подъема новых фондов, отчасти обусловлена и «эффектом высокой базы», перегревом рынка в 2012–2013 годах, когда отмечался стремительный рост числа и объемов фондов, вновь вышедших на рынок.

Технопарки формируют инфраструктуру

Участники рынка отмечают, что кризис ярко продемонстрировал слабость отечественной инфраструктуры венчурного финансирования. «Риски в венчурном инвестировании высоки во всех странах — такова суть этого бизнеса, в России все так же, как и везде. А вот инфраструктура абсолютно неразвита», — считает Николай Журавлев, генеральный директор консалтингового агентства «Мастерпланс». — В России в основном создаются онлайн-площадки для поиска инвесторов. Однако это самый неэффективный способ поиска, статистика успеха там — один проект на 10 тыс. запросов. На мой взгляд, нам сильно не хватает так называемых „технологических теплиц“, то есть компаний, работающих с изобретателями/разработчиками по принципу снятия с них абсолютно всех задач, кроме выполнения основной разработки». Помимо онлайн-площадок на федеральном и региональном уровнях проводятся венчурные ярмарки, но это разовые мероприятия. «Недостаточность текущей инфраструктуры, которая во многом несет обучающую функцию, ставит под вопрос возможность создания качественного инвестиционного проекта с венчурной составляющей просто из-за отсутствия подходящих компетенций и невозможности их получения», — добавляет руководитель CEO StartTrack.ru Константин Шабалин. Именно поэтому неизменными лидерами по запуску

венчурных проектов остаются Москва и Санкт-Петербург, считает он. Такая динамика обусловлена наличием инфраструктуры (акселераторы, коворкинги, инкубаторы и т. п.) и высокой концентрацией инвестиционного капитала.

Эксперты констатируют, что главными условиями для развития рынка венчурного финансирования являются развитая структура образования и научно-технические исследования (вузы, научно-исследовательские институты, которые обеспечивают генерацию идей) и комфортные условия для развития МСП (развитая региональная инфраструктура поддержки предпринимательства, проекты государственно-частного партнерства в виде технопарков, кластеров — для доведения бизнес-идеи до стадии получения прибыли).

В этом случае в виде венчурных инвесторов при гарантиях и поддержке государства (на уровне региональной власти) могут выступать банки, якорные инвесторы технопарков, привлеченные федеральные фонды. Так, например, девять стартапов Южного IT-парка получили в текущем году поддержку Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) по программе акселерации компаний. «ФРИИ предлагает не только деньги, но и развивающие бизнес-компетенции программы, которые могут позитивно повлиять на последующее развитие компаний (в рамках создания качественного бизнеса, привлечательного для инвестиций)», — рассказывает Константин Шабалин. По словам Андрея Наумова, автора проекта Web2print.pro, программа помогла серьезно пересмотреть стратегию развития, увидеть слабые места. «Теперь мы уверены, что сможем завоевать российский рынок в своем сегменте», — заявляет стартапер.

Д. э. н., профессор кафедры управления рисками, страхования и ценных бумаг Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова Елена Семенкова считает, что еще

одна инфраструктурная проблема, существовавшая до кризиса, так и не получила решения до сих пор. Причем в России даже нет прецедентов, на основе которых можно было бы сделать «пилот». «Должен быть механизм входа в венчурные инвестиции и механизм выхода. А механизм выхода состоит в том, что, когда мы уже достигли суперприбыли, собственники идеи, компании и т. д. — те, кто финансировал проект на ранней стадии — должны иметь возможность выйти из этого бизнеса. Выход осуществляется путем публичной продажи акций на бирже. У нас, к сожалению, механизм выхода не налажен, на бирже таких реализованных проектов нет», — констатирует эксперт.

IT в приоритете

Высокие риски и — в случае успешного воплощения — высокая доходность венчурных инвестиций связаны со спецификой таких инвестиционных проектов. По сути, венчурные инвестиции привлекаются для создания инновационного производства с нуля. Инновации могут внедряться в любой сфере — медицине, сельском хозяйстве, энергетике и т. д. «Самой инвестируемой отраслью по-прежнему остается IT», — отмечает Николай Журавлев, — что связано как с наличием инфраструктуры и кадров, так и с возможностью быстрого выхода на международные рынки (поскольку российский рынок слишком мал для получения достаточного для инвесторов требуемого дохода). Даже занимающие очень консервативную позицию в вопросе кредитования стартапов коммерческие банки готовы рассматривать проекты в сфере высоких технологий.

«На сегодняшний день эта сфера обеспечивает высокую скорость развития стартапа и тем самым достаточно высокую доходность. Таким образом, и для банков, и для венчурных фондов данная сфера

представляет интерес», — комментируют аналитики банка «Югра». Так, банк «Центр-инвест» подписал соглашение о предоставлении финансирования в сумме около 3 млн руб. под реализацию проекта Nomie (универсальная версия мобильного мессенджера для общения пользователей-клиентов и предпринимателей, предоставляющих им различные услуги).

Участники венчурных проектов при этом отмечают, что даже в самой популярной IT-сфере требования инвесторов к проектам растут. «Проектов стало меньше, но они более продуманны и ориентированы на конкретную группу потребителей. Большинство из них, выходя на рынок, знают, что большую часть пути им нужно пройти самим, и готовы к этому. Мы сами разрабатываем проект в сфере e-commerce и замечаем, как растут постепенно требования инвесторов, но относимся к этому спокойно, потому что это обычный защитный механизм рынка», — рассказывает Артем Никашин, генеральный директор компании Mogeven.com.

С информационными технологиями связаны 60% проектов, получивших венчурное финансирование, подтверждает Елена Волотовская, глава фонда Softline Venture Partners. Причем изначально авторы бизнес-идеи ставят перед собой цель не создавать качественный аналог западного образца, а сделать принципиально новый конкурентоспособный на мировом рынке продукт. «Нам интересны облачные вычисления, информационная безопасность, решения для предприятий и лидогенерация (инструменты повышения продаж), — говорит госпожа Волотовская. — Важно сказать, что никто (во всяком случае из наших проектов) не делал свой продукт с умыслом „импортозаместить“ что-либо. Наоборот, некоторые проекты фонда уже вышли на внешние рынки (Прибалтика, Ближний Восток) и смотрят дальше — в сторону рынков Европы и США. Специально создавать импортозамещающий софт или сервис значит добровольно ограничить бизнес рамками России и отказаться от попытки создать международную компанию. Нам как фонду такая стратегия проектов просто невыгодна».

Крупнейший игрок

Елена Семенкова отмечает, что в условиях, когда зарубежные инвесторы заняли выжидательную позицию, потенциальные российские — недостаточно информированы в вопросах венчурного финансирования, тенденция усиления роли государства в венчурном финансировании закономерна. «В России бизнес-ангелов мало, их фактически нет. Начальная стадия инвестирования в России очень страдает. У нас дефицит инвесторов, которые готовы вкладывать деньги на ранней стадии развития. Через определенный период времени такое положение неизбежно приводит к тому, что наступает дефицит инновационных проектов. Если нет финансирования, то какие проекты могут быть реализованы? Ясно, что в этом случае большую роль должно играть государство. Роль государства в качестве координатора очень высока. Это мы наблюдаем во всем мире —

государство всегда финансирует и поддерживает венчурные проекты, венчурные предприятия», — комментирует эксперт. Однако с ее мнением согласны не все участники рынка. «Международный опыт показывает, что для создания комфортной экосистемы для стартапов госсмешательство необходимо лишь на раннем этапе, дальше, по мере развития, важно обеспечить прозрачность и увеличение доли частных инвесторов. Впереди нас ждет долгий процесс формирования культуры венчурных инвестиций, который может растянуться на десятилетие», — считает Шамиль Курамшин. Артем Никашин отмечает, что самый рискованный сегмент — посевных и предпосевных инвестиций — без государственных средств сегодня попросту не выживет.

«На рынок возросло влияние государства, которое вкладывает деньги через институты развития — Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) и Российскую венчурную компанию (РВК), — комментирует Елена Волотовская. — Оно остается крупнейшим игроком на венчурном поле. Эффективно или нет — покажут выходы из проектов. Если они будут рыночными (в плюс), эксперимент с присутствием государства на венчурном рынке можно будет считать позитивным».

При этом в перспективе эксперты надеются на усиление роли бизнес-ангелов в инвестиционном процессе. «Поскольку для целого ряда категорий граждан инвестирование средств за границей стало проблематичным, а денежный приток у них по-прежнему остался, рано или поздно их накопления будут преобразовываться в инвестиции. Поэтому нам следует ждать роста доли бизнес-ангелов в общем объеме финансирования, и это плюс. Бизнес-ангелы — это наилучший вариант инвестора для создаваемого бизнеса», — уверен Николай Журавлев.

В числе позитивных изменений, участники рынка венчурного финансирования называют более активную позицию самих стартапов.

«Инвестиции в российские проекты за последний год резко сократились, и в ближайшие два-три года ситуация вряд ли изменится», — считает Алексей Соловьев. — Поднимать деньги российским проектам становится все сложнее и сложнее, но в этом есть определенный плюс: они учатся выживать самостоятельно, делая ставку не на обороты, как раньше, а на реальную прибыль. Более того, в течение последнего года стали появляться проекты, которые не ищут внешних денег вообще — они справляются собственными силами, прежде всего за счет качественной бизнес-модели и устойчивой динамики роста».

«Часть инвесторов в режиме ожидания: деньги у фондов и „ангелов“ есть, но решение об инвестировании бывает очень трудно принять. С другой стороны, это даже хорошо. Поняв, что легких денег больше не будет, стартапы начнут зарабатывать деньги, не дожидаясь больших инвесторских денег. Если ситуация будет развиваться именно так, это станет главной хорошей новостью на венчурном рынке», — резюмирует Елена Волотовская.

Лариса Никитина

БАНК ЮГРА

ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

КРЕДИТОВАНИЕ

БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ

РАЗМЕЩЕНИЕ СРЕДСТВ В ДЕПОЗИТЫ

ЭКВАЙРИНГ

ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ

Подробную информацию об условиях предоставления продуктов банка и тарифах Вы можете получить на официальном сайте www.jugra.ru, а также по первому требованию во всех филиалах и дополнительных офисах ПАО БАНК «ЮГРА».

WWW.JUGRA.RU | 8 800 5555 797

ПАО БАНК «ЮГРА». Генеральная лицензия Банка России №880 от 22.05.2015 г. РЕКЛАМА