

40 → С другой стороны, прямые кредиты и продажа долей бизнеса на базе современных технологий, например блокчейна, имеют большой потенциал», — говорит господин Салыч. Он прогнозирует, что в скором времени граждане смогут в два клика размещать сбережения в любую отрасль или сферу своих интересов, делая вклад и в экономику, и в свое финансовое будущее.

Тем не менее господин Салыч считает, что привлечение инвестиций граждан РФ в экономику посредством продажи им акций и облигаций (классические инструменты), вероятно, так никогда и не станет доминирующим способом. «Но при этом у нас хорошие перспективы конвертировать эту сберегательную массу в длинные деньги через банки, страховые компании и пенсионные фонды. Толчок этому может дать создание условно обязательных дополнительных пенсий и корпоративных пенсий. Опыт Польши показывает, что это можно сделать за 10–15 лет. При этом в любом случае наличие развитой финансовой инфраструктуры — это еще не все. Нужно иметь и благоприятную институциональную среду, чтобы в стране органично рос и развивался бизнес, в который можно было без опаски вкладываться на 20–30 лет», — заключает господин Салыч.

МЕШАЕТ ГОСУДАРСТВО Павел Шахин, генеральный директор компании «Юламенс», говорит, что в Европе и США реальный сектор экономики развивается во многом за счет частных инвесторов. В России ситуация обратная. «В интернете можно легко найти данные о крупнейших российских инвестпроектах до конца 2025 года. Около 60% этого списка составляют промышленные и сельхозпредприятия. Даже беглый взгляд на них позволяет увидеть главное: организатором и инвестором всегда выступает либо само государство, либо крупные государственно-частные холдинги и корпорации: „Газпром“, „Роскосмос“, ЛУКОЙЛ, РМК, РЖД и т. д. У нас просто нет представления о том, что в России можно создать реально успешное промышленное предприятие без господдержки в той или иной форме (она может быть экспертной, научной — этим, например, занимается фонд „Сколково“). Если кто-то скажет, что частные инвесторы не идут в реальный сектор экономики, потому что нет денег — это миф. Согласно статистике ЦБ РФ, на начало 2020 года, совокупный портфель рублевых вкладов частных лиц во всех банках вырос почти на 7,5% от уровня 2019 года и превысил 30 трлн рублей! За два месяца карантина эти деньги никуда не делись. Я лично знаком с людьми, у которых на счетах и депозитах размещено по нескольку десятков миллионов рублей и есть желание инвестировать. Пока что это желание реализуется только одним способом — выходом на фондовый рынок», — рассуждает господин Шахин.

По его мнению, есть две группы причин того, что частные инвесторы крайне неохотно идут в реальный сектор экономики. Первая группа — психология самих инвесторов. «Мы еще не отвыкли от советской командно-административной системы управления экономикой и не видим проблемы в том, что реальным сектором экономики управляет в основном государство. Многие считают, что построить предприятие и управлять им невозможно без специальных знаний. Однако



В РОССИИ НЕТ УДОБНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, КАК ЭТО РЕАЛИЗОВАНО НА ЗАПАДЕ

от предпринимателя, по сути, требуются вложения, а профессионалов можно нанять. Поэтому на самом деле предприятие может организовать любой человек с достаточными средствами и опытом в организации бизнеса. Мешает и психология лидерства. Считается правильным инвестировать только в компании, способные стать лидерами в своем сегменте рынка. Скромную долю рынка, разумное управление рисками и стабильную прибыль небольшого предприятия почему-то не принято относить к успешной стратегии развития бизнеса. Инвестору необходимо мыслить иначе: масштаб проекта не имеет значения — он просто должен стабильно зарабатывать. Можно построить малоинтересное конкурентам микропредприятие, но обеспеченное пулом заказчиков и дающее стабильный доход. Также мешает мода на венчурные инвестиции. Стартап с креативной идеей, в который вы сегодня вложили средства, завтра может попасть в рынок и принести миллионы. Соответственно, высоки и риски, но об этом мало кто думает: рынок венчурных сделок только в первом полугодии 2019 года вырос более чем на 160%, до \$250 млн», — говорит господин Шахин.

Вторая группа причин — высокие риски. Частные инвесторы не могут избавиться от опасений, что работе предприятия, в которое они сегодня вложили свои средства, завтра не захотят помешать государственные структуры. «К сожалению, таковы российские реалии. Все еще помнят дело Baring Vostok. Сейчас разрастается конфликт вокруг сделки трехгодовой давности между ЛУКОЙЛом и АО „Открытие Холдинг“ по купле-продаже „АГД-Даймондс“, правомерность которой пытается оспорить ФАС. Неслучайно ВТБ и РСПП буквально кричат о том, что претензии ФАС уже сами по себе наносят огромный вред инвестиционному климату в России. Более того, государство заходит уже и в сферу краудфандинга и краудинвестинга, запустив реестр операторов

инвестиционных платформ. На этом фоне любой частный инвестор — отечественный или зарубежный — будет вынужден очень хорошо подумать, стоит ли сегодня вкладывать свои средства в развитие какого-либо российского предприятия. Я абсолютно убежден: у нас в стране никогда не будет эффективной, по-настоящему конкурентной экономики, если государство продолжит за нас думать, тянуть на себе всю промышленность и собственными руками уничтожать инвестиционный климат», — сокрушается господин Шахин.

Он уверен, что частные инвесторы в России могут строить новые производственные и обрабатывающие предприятия. Для этого, во-первых, их деньги должны быть надежно защищены юридически. А во-вторых, им нужно отвлекаться от фондовых рынков, IT, общепита и прочих направлений для инвестиций и посмотреть на еще более консервативные инструменты. «Сейчас не время рисковать, потому что нынешний кризис генерирует слишком много неопределенности. А значит, настал период инвестиционных проектов, основанных на детальном расчете и минимизации любых возможных рисков. Промышленное предприятие с хорошо проработанным бизнес-планом вполне может стать таким проектом», — считает эксперт.

МЕЛОЧЬ, А ПРИЯТНО Алексей Соловьев, венчурный инвестор, основатель инвестиционной компании A.Partners, подтверждает тенденцию привлечения средств частных инвесторов в малый бизнес (компании с выручкой до 800 млн рублей). «Случаев, когда частные инвестиции получают средние бизнесы, гораздо меньше. Также необходимо отдельно выделить явление инвестиций в технологические стартапы — об этом направлении много говорят, но в реальности оно занимает меньше доли процента от всех частных инвестиций, инвесторов таких проектов называют бизнес-ангелами.

Явление финансирования малого бизнеса реального сектора (а здесь и кофейни, и стоматологии, и торговля) частными инвесторами не новое — оно существует давно, однако не институционализировано как отдельная сфера со своими законами. Опрос бизнесменов — участников форума „Атланты“ показал, что 53% предпринимателей, уже имеющих устойчивые бизнесы, собираются или уже инвестируют в другие компании и готовы поддерживать проекты начинающих предпринимателей. Такие инвестиции сейчас совершаются либо напрямую — когда частное лицо вкладывает деньги в компанию или в предпринимателя либо при помощи различных инструментов, начиная от краудфандинговых и краудлендинговых площадок до покупки облигаций. Теоретически в этой сфере также возможна модель вложений средств частных инвесторов в фонд (как это происходит в сфере венчурных инвестиций в технологические стартапы), и существуют попытки создать такие фонды, которые специализируются на инвестициях в компании реального сектора. Вложения в бизнесы реального сектора — это не единственный способ инвестирования собственных средств. Альтернативами являются инвестиции в недвижимость, доходные ценные бумаги (акции, облигации), депозиты под процент в банке. Грамотная стратегия — это строить диверсифицированный сбалансированный портфель личных инвестиций, которые будут включать разные активы, часть которых — инвестиции в частные бизнесы».

Валерий Золотухин, основатель инвестиционной компании «Импакт Капитал», говорит: «На фоне снижения ставок по депозитам будут снижаться купоны по облигациям крупных компаний, люди будут переливать деньги в акции и в альтернативные инструменты, чем является малый и средний бизнес. Логика инвестиций в маленькие компании достаточно проста: если компания стоит уже 200, 300, 400 миллионов долларов, то чтобы ей удвоиться, нужно вырасти в стоимости на сотни миллионов долларов. То есть что ей для этого нужно сделать? Насколько увеличить выручку? Какую еще долю рынка отхватить? Все это титанические усилия. Например, чтобы маленькой компании удвоиться-утроиться, ей нужно открыть еще пять ларьков, условно, да даже сто, как „Додо Пицца“. Это совершенно разные задачи по сложности. Поэтому максимально продуманные частные инвесторы будут свой портфель составлять не только из публичного рынка, но и будут частично вкладываться в такие бизнесы, искать операционно эффективные компании с потенциалом роста. Такие инвесторы и получают максимальные выгоды. Как показывает практика, краудинвестинговые площадки и прочие агрегаторы, которые предлагают займы под 20–30% годовых, не работают. Потому что бизнесы дефолтят, они не развиваются, а инвесторы просто теряют деньги. Что работает? Работает доленое финансирование, когда есть реальная возможностькратно приумножить деньги. Это именно партнерские отношения между инвестором и проектом, а не отношения должник-кредитор. В таких случаях лучше всего работает модель Smart Money, когда инвестор входит в те проекты, в бизнесе которых он разбирается, и может своими компетенциями помочь компании вырасти. Именно поэтому я вижу в этом большие перспективы». ■