

Шакирханов Б. Р.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: indd2013@gmail.com*

Экономические предпосылки и условия создания венчурного инвестирования в РФ

В России только начинают складываться основы для функционирования венчурного инвестирования. Основные барьеры стоящие на пути развития венчурного инвестирования, заключаются в высоких рисках, связанных с реализацией инновационных проектов. Пока не уделяется должного внимания развитию частного финансирования через сети бизнес ангелов, инвесторы просто не видят реальной выгоды от подобных вложений, налоговые стимулы отсутствуют. Однако наряду с существующими проблемами, в России уже созданы экономические предпосылки и условия для развития венчурной индустрии.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, инновации, риски, старт-ап.

Shakirtkhanov B. R.

*PhD (Economics),
competitor of the Russian academy of entrepreneurship*

Economic prerequisites and conditions of creation of venture investment in the Russian Federation

In Russia bases for functioning of venture investment just start developing. The main barriers developments of venture investment getting in the way, consist in the high risks connected with implementation of innovative projects. Yet business of angels isn't paid due attention to development of private financing through networks, investors simply don't see real benefit from similar investments, tax incentives are absent. However along with existing problems, in Russia economic prerequisites and conditions for development of the venture industry are already created.

Keywords: venture investment, innovations, risks, startup.

В России только начинают складываться основы для функционирования венчурного инвестирования. Основные барьеры стоящие на пути развития венчурного инвестирования, заключаются в высоких рисках, связанных с реализацией инновационных проектов. Пока не уделяется должного внимания развитию частного финансирования через сети бизнес ангелов, инвесторы просто не видят реальной выго-

ды от подобных вложений, налоговые стимулы отсутствуют. Однако наряду с существующими проблемами, в России уже созданы экономические предпосылки и условия для развития венчурной индустрии.

Одна из основных и важных для начинающего предпринимателя при реализации инновационного проекта ассоциация – Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ)¹. Это первая в России профессиональная организация, объединяющая ведущих игроков российского рынка прямых и венчурных инвестиций. Деятельность РАВИ направлена на содействие становлению и развитию рынка прямых и венчурных инвестиций в России, активизации инновационной деятельности и повышению конкурентоспособности реального сектора экономики России.

Еще одной организацией, поддерживающей инициативы предпринимательства в РФ, является фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – государственная некоммерческая организация, которая образована в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 3 февраля 1994 г.² Фонд оказывает прямую финансовую, информационную и иную помощь малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности. Также фонд занимается подготовкой кадров (в том числе вовлечение молодежи в инновационную деятельность). Действующими продуктами Фонда являются Программы «Умник», «Старт» и «Развитие».

Хотя венчурная индустрия в России появилась сравнительно недавно (начало быстрого роста отрасли пришлось на 2010 год), уже в 2012 году она приблизилась к отметке в 1 млрд. долл. США. С учетом же крупных сделок и инвестиций в инфраструктуру венчурного рынка, общий объем инвестиций в 2012 году достиг почти 1,5 млрд. долл. США, опередив такие развитые венчурные страны, как Израиль.

По итогам 2013 года совокупный объем сделок в российской венчурной экосистеме, с учетом грантов, крупных сделок более 100 млн. долл. США, инвестиций в развитие венчурной инфраструктуры, а также сделок, в результате которых произошел выход инвесторов, вырос с 1,98 млрд. долл. США в 2012 году до 2,89 млрд. долл. США в 2013 году.

¹ <http://www.rvca.ru/rus/> [Официальный сайт Российской ассоциации венчурного инвестирования].

² <http://www.fasie.ru/> [Официальный сайт фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере].

Основным фактором роста венчурной экосистемы выступили «выходы» инвесторов — в 2013 году число таких сделок выросло до 21 (по сравнению с 12 сделками годом ранее), а общая сумма, вырученная инвесторами в результате выходов, увеличилась более чем в пять раз — с 372 млн. долл. США до 2 млрд. долл. США³.

В то же время, говоря об основном сегменте венчурной экосистемы — венчурных сделках, по результатам прошедшего года количество венчурных сделок (с учетом сделок, стоимость которых не разглашается) выросло на 18% и составило 222 сделки по сравнению с 188 сделками годом ранее, а общая сумма инвестиций сократилась на 28% — с 911,9 млн. долл. США в 2012 году

до 653,1 млн. долл. США в 2013 году — в результате снижения среднего размера сделки с 5,6 млн. до 3,1 млн. долл. США.

По нашему мнению, сокращение среднего размера сделки обусловлено взрослением рынка и выравниванием средних показателей по сделкам с развитыми рынками. Так, по данным EVCA⁴, средний размер венчурных инвестиций в Европе в 2012 году составлял 1,4 млн. долл. США, варьируясь в разных странах в диапазоне от 800 тыс. долл. США до 2,9 млн. долл. США. В Израиле по итогам 2012 года средняя величина сделки составила 4,1 млн. долл. США.

В России же можно говорить о нескольких основных факторах такого выравнивания. Во-первых, российские инвесторы все чаще инвестируют за рубежом, как правило, в консорциумах с более опытными зарубежными игроками, перенимая их опыт и практику. Во-вторых, накопленный в первые годы опыт инвестирования в стартапы позволил российским инвесторам скорректировать свои подходы к оценке компаний и рисков при осуществлении инвестиций и в целом за счет повышения качества проработки проектов на рынке поднять планку требований для компаний на всех стадиях развития. Кроме того, в 2013 году многие из инвесторов, начавших свою деятельность 3—4 года назад, прошли свой первый инвестиционный цикл и сосредоточились на управлении своими портфелями — подготовке портфельных компаний к продаже, помощи в развитии бизнеса, работе с проблемными вложениями. В результате, уровень их активности и интереса к участию в новых проектах снизился.

³ Навигатор венчурного рынка//Обзор венчурной индустрии России за 2013 год [www.pwc.ru/moneytree].

⁴ <http://www.evca.eu/> [Официальный сайт EVCA].

В то же время, 2013 год стал рекордным по количеству и общей сумме выходов инвесторов — одному из ключевых показателей, характеризующих состояние венчурной отрасли. В 2013 году была зарегистрирована 21 сделка по выходу инвесторов на общую сумму 2 млрд. долл. США, что более чем в пять раз превышает показатель 2012 года.

Это важный сигнал всем участникам индустрии, в первую очередь позволяющий управляющим венчурных фондов показать инвесторам реальный потенциал доходности их вложений в капитал фондов. Как следствие, мы ожидаем, что положительная динамика по выходам будет стимулировать дальнейший приток нового капитала в российскую венчурную отрасль и способствовать ее развитию. Как и в 2012 году, сектор информационных технологий (ИТ) лидирует по объему привлеченных инвестиций: в 2013 году на его долю пришлось почти 87% от всех сделок (193 сделки) и 93,6% от общей суммы всех инвестиций (611 млн. долл. США). Таким образом, доля ИТ-сектора выросла по сравнению с прошлым годом, когда она составила 83% от общего числа сделок и 87% от общей суммы инвестиций, соответственно. При этом количество сделок в сегменте ИТ выросло на 23,7%, а общая сумма инвестиций снизилась на 22,9% (против 792,1 млн. долл. США в 2012 году), что вызвано сокращением средней суммы сделки до 3,3 млн. долл. США против 5,6 млн. долл. США годом ранее.

Основным источником финансирования для небольших компаний в этих секторах остаются гранты, которые мы не относим к венчурным инвестициям. В то время как число венчурных сделок в секторах «промтех» и «биотех» сократилось, количество грантов, выданных в этих сегментах, напротив, значительно выросло: в 2013 году нами было зафиксировано 1693 гранта (на сумму 102,8 млн. долл. США), из которых 74% пришлось на сектора «промтех» и «биотех». Общее количество зарегистрированных грантов возросло по итогам года почти в 2,5 раза по сравнению с предыдущим годом (702 гранта в 2012 году). Хотя отчасти данная статистика объясняется появлением в нашем распоряжении более качественных источников информации, такие показатели, безусловно, свидетельствуют о сохранении активной роли государства и институтов развития в поддержке российской инновационной среды. При этом средний размер гранта в 2013 году, как и средний размер венчурных сделок, также сократился — с 207 тыс. долл. США в 2012 году до 61 тыс. долл. США в 2013 году — в первую очередь, из-за увеличения в общей структуре грантового финансирования доли организаций, финансирующих наиболее ранние стадии проектов. Таким

образом, общая сумма грантов в 2013 году составила 102,8 млн. долл. США (по сравнению с 145 млн. долл. США в 2012 году).

С точки зрения стадий инвестирования в 2013 году отмечается дальнейшее смещение акцентов: основная масса инвесторов перемещают фокус со стадии «посева» и все больше внимания уделяют более зрелым компаниям — на стадии «старт-апа», «ранней» стадии и стадии «расширения». Так, в 2013 году на «посевной» стадии в ИТ-секторе было зафиксировано на 12% меньше сделок по сравнению с предыдущим годом, в то время как на «ранней» стадии количество сделок выросло почти на 50% (с 31 сделки в 2012 году до 46 сделок в 2013 году), а на стадии «старт-апа» — на 37% (с 63 сделок в 2012 году до 86 сделок в 2013 году).

По сравнению с 2012 годом, когда в российской венчурной отрасли было зафиксировано три крупных сделки на общую сумму 516 млн. долл. США, в 2013 году была отмечена одна такая сделка: компания Lamoda привлекла рекордные для российского сектора электронной коммерции инвестиции в размере 130 млн. долл. США.

Немаловажным фактором развития отрасли стал неослабевающий интерес инвесторов к инфраструктуре венчурного рынка (в частности, к таким институтам, как бизнес-инкубаторы и акселераторы). В 2013 году были зафиксированы четыре такие сделки на сумму 2 млн. долл. США.

Новой тенденцией в 2013 году стало развитие корпоративных венчурных инвестиций (КВИ). Под корпоративными венчурными инвестициями понимается инструмент развития компаний путем вложения ими средств во внутренние или внешние проекты с целью поиска новых технологий, продуктов или рынков. Хотя среди отмеченных нами в 2013 году сделок с участием компаний только две можно безоговорочно классифицировать как венчурные, мы видим четкую тенденцию в развитии этого сегмента рынка.

В частности, в 2012–2013 гг. многие российские компании объявили о создании корпоративных венчурных фондов, среди них — Сбербанк, Пробизнесбанк, Ростелеком и Русгидро. Мы ожидаем, что эта тенденция продолжится и в следующие несколько лет в силу возрастающей потребности крупного бизнеса в инновациях, особенно в таких высоко конкурентных отраслях, как финансовые услуги, телекоммуникации и медиа. По оценкам экспертов, в следующие три года объем капитала корпоративных венчурных фондов, действующих в России, может достичь 34 млрд. руб.

Подводя итоги анализа перспектив развития венчурной отрасли в РФ мы, безусловно, можем констатировать ее взросление: растет профессионализм участников рынка и, как следствие, повышаются требования к качеству проработки проектов. Инвесторы тщательнее подходят к отбору компаний для инвестирования и, стремясь снизить свои риски, вкладывают меньшие суммы средств на каждом из этапов финансирования. Для получения инвестиций компаниям теперь даже на самых ранних этапах развития необходимо иметь проверенную рынком бизнес-модель, опытную команду и востребованный на рынке продукт. В целом, это выражается в том, что частные инвесторы все больше предпочитают инвестировать в более зрелые компании. Об этом говорит тот факт, что количество сделок на стадиях «старт-ап» и «ранняя», то есть когда бизнес начинает демонстрировать осязаемые результаты и быстрый рост, по итогам года выросло больше всего – на 44%.

В этой ситуации государство по-прежнему играет ключевую роль на «предпосевных» и «посевных» стадиях развития старт-ап проектов, как через разнообразные грантовые программы, так и посредством стимулирования инвестиционной активности бизнес-ангелов в венчурной отрасли. Это позволяет обеспечить необходимое количество проектов для устойчивого существования венчурной экосистемы в ближайшей перспективе.

Используемые источники

1. <http://www.rvca.ru/rus/> [Официальный сайт Российской ассоциации венчурного инвестирования].
2. <http://www.fasie.ru/> [Официальный сайт фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере].
3. Навигатор венчурного рынка//Обзор венчурной индустрии России за 2013 год [www.pwc.ru/moneytree].
4. <http://www.evca.eu/> [Официальный сайт EVCA].