

**ВЕНЧУРНЫЙ
БАРОМЕТР
2018**

Исследование
российского рынка
венчурных
инвестиций



Содержание

Приветственное слово	2
Методика исследования	4
Фандрайзинг	6
Инвестиционная активность	12
Инвестиционная стратегия	20
Выходы	23
Рынок	25



Алексей Соловьев

венчурный инвестор
инициатор исследования



Уважаемые коллеги!

Перед вами – результаты пятого, юбилейного, исследования «Венчурный Барометр». В 2014 году, когда Барометр «измерил» настроения на рынке впервые, мы были приятно удивлены тем, насколько охотно российские инвесторы включились в проект, и насколько востребованы оказались результаты – и со стороны СМИ, и со стороны самих участников рынка. Секрет оказался прост: мы оперируем не цифрами, а мнениями тех, кто принимает в жизни российского венчурного рынка непосредственное участие, кто знает о его сложностях и прорывах не понаслышке, кто развивается, ошибается и добивается успеха вместе с ним. И главное – мы вовлекаем в наш проект тех, кому не все равно, кто готов делать что-то, чтобы придать венчурной индустрии новое ускорение.

Венчурный Барометр – это не самоцель, это инструмент, который помогает изучать рынок, корректировать инвестиционные стратегии и строить прогнозы, ориентируясь на показатели индустрии в целом.

Благодарим всех, кто откликнулся на нашу просьбу, уделил время и заполнил анкету, а также тех экспертов рынка, кто поделился с нами своим видением происходящего и предоставил свои комментарии. Ваше участие очень ценно. Вы помогли сделать показания Барометра более точными, содержательными и полезными для всех участников российского венчурного рынка. И, конечно, большое спасибо РАВИ за помощь в составлении базы данных респондентов.



Алексей Басов

Заместитель генерального
директора – инвестиционный
директор РВК



Уважаемые коллеги!

Повышение прозрачности рынка – одна из важнейших задач РВК как института развития. И мы рады, что инвесторы, управляющие команды и регуляторы получают еще один инструмент выявления и анализа изменений, происходящих в российском венчуре. Из основных результатов исследования хотелось бы выделить дальнейшее укрепление оптимистичных настроений инвесторов, их планы по экспансии на азиатские рынки, успешный серийный опыт запуска фондов. Все это свидетельствует, что венчурный рынок становится все более зрелой и регуляторно комфортной средой, глубоко интегрированной в зоны экономического роста страны.

В 2018 году произошло два важных события в инвестиционной деятельности РВК. Была обновлена инвестиционная стратегия. Мы представили рынку продукты в новых нишах – фонды для молодых управляющих и фонды поздних стадий, систематизировали и сделали более прозрачной процедуру отбора управляющих команд. Завершается год представлением долгосрочной стратегии развития рынка, разработанной РВК по поручению Правительства. Ее задача – кардинальным образом повысить эффективность развития национальной венчурной индустрии, создать новые импульсы для роста. Надеюсь, первые позитивные последствия этих событий станут заметны уже в следующем году и будут измерены и отрефлексированы в Венчурном барометре-2019.

Методика исследования

«Венчурный Барометр» это единственное исследование, которое опирается не на количественные, а на качественные показатели и анализирует российский венчурный рынок через призму мнений его игроков.

Для того, чтобы оценить состояние рынка, мы проводим опрос экспертов – представителей частных, государственных и корпоративных инвестиционных фондов, а также бизнес-ангелов, – всех, кто принимает активное участие в развитии венчурной индустрии в нашей стране. Респонденты Барометра – это первые лица: управляющие фондами, партнеры, президенты, генеральные директора и т.д. Опрос проводится путем прямого анкетирования. Для общения с респондентами мы используем только персональный контакт, что гарантирует высокую достоверность полученных данных.

Анкета, как и последующий отчет, раскрывает текущее состояние и прогноз развития по всей цепочке добавленной стоимости российского венчурного рынка, включая фандрайзинг,

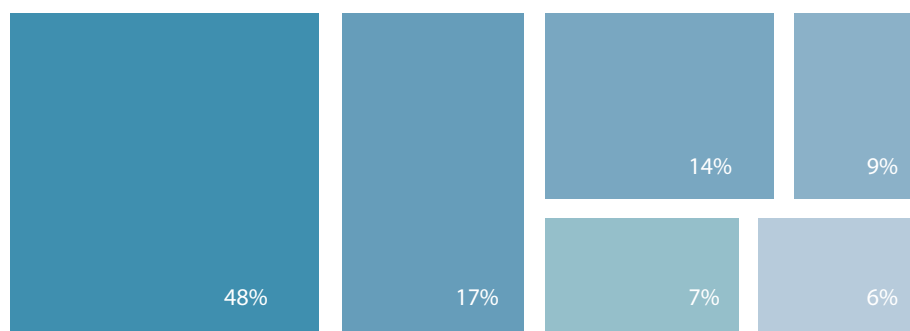
инвестиционную стратегию, инвестиционную активность, выходы, стимулы и барьеры, роль государства, инициативы, необходимые для роста и т.д. Для уточнения информации мы проводим серию персональных интервью, в рамках которых задаем респондентам открытые вопросы.

Венчурный Барометр «настроен» не на сиюминутный срез рынка, он отслеживает динамику всех происходящих с ним изменений уже в течение пяти лет. Сравнивая фактические показатели и прогнозы прошлого года, мы можем сделать выводы о многих происходящих на рынке процессах, а также экстраполировать его развитие на ближайшую перспективу.

Барометр показывает, как меняется индустрия и настроения ее участников в зависимости от разных факторов – естественного развития, ситуации в экономике, политического фона, усилий государственных институтов развития и т.д.

К какому типу инвесторов Вы относитесь?

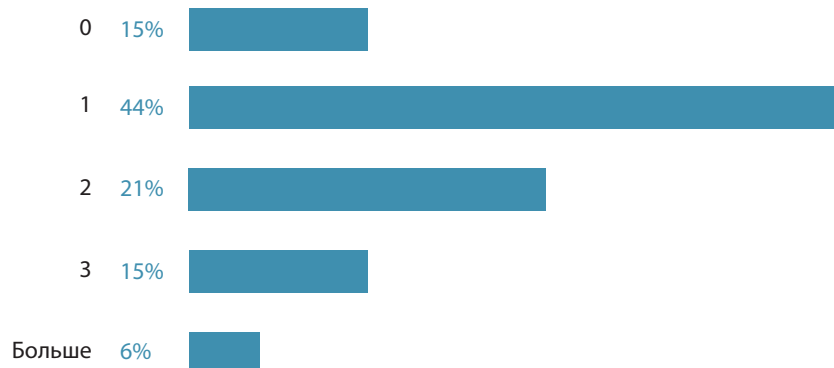
- Частный фонд(ы)
- Ангел
- Государственный фонд
- Другое
- Корпоративный фонд
- Акселератор/инкубатор



В этом году было разослано более 150 приглашений. На вопросы анкеты ответили 88 участников опроса. Около половины респондентов (48%) – представители частных фондов, на втором месте по количеству ответивших – бизнес-ангелы (17%), далее следуют представители госфондов (14%).

В целом состав ответивших является релевантным и по отношению к структуре всей базы исследования и рынка в целом (с точки зрения соотношения долей каждой категории участников), поэтому можно смело утверждать, что мы получили адекватную картину рынка, отражающую мнения большинства его игроков.

Сколько у вашей компании фондов под управлением?

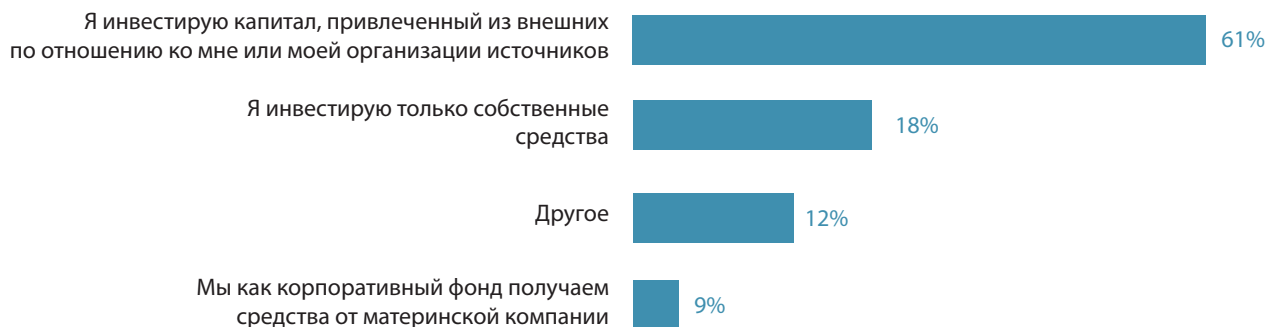


Интересный факт:

среди тех, кто управляет фондами, у 42% под управлением находится более одного фонда. То есть, почти половина рынка – это “серийные” инвесторы. Это серьезный показатель зрелости венчурной индустрии, так как второй и последующие фонды можно запустить только в случае, если первый фонд имеет высокие показатели возврата инвестиций.

Фандрайзинг

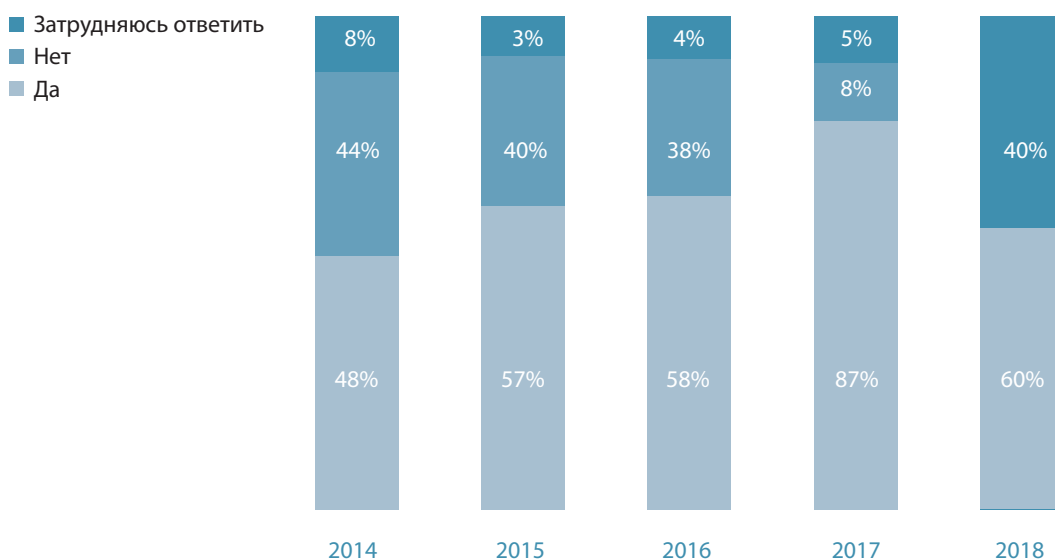
Каков источник капитала, который Вы инвестируете?



Внешние по отношению к собственной организации средства инвестируют 61% игроков рынка. При этом, среди всех ответивших респондентов представителей частных фондов – половина (48%). Это расхождение может говорить о том, что на рынке есть определенная категория

инвесторов, которая занимается не совсем типичной для себя деятельностью. Например, выяснилось, что помимо фондов внешние средства инвестируют еще и некоторые ангелы (деньги друзей).

Привлекали ли Вы новых инвесторов в 2018 или получали новые коммитменты от существующих инвесторов в фонд(ы) под Вашим управлением?



Прошлогодний прогноз участников рынка о перспективах фандрайзинга немного не оправдался: в конце 2017 г. намеревались поднимать внешние средства 89% опрошенных, а по факту спустя год на вопрос «Привлекли ли Вы новых инвесторов в 2018 году?» положительно ответили только 60%. На самом деле этот показатель из года в год практически не меняется: на таком же уровне он был в 2014/15/16 годах. В 2017 году мы наблюдали небольшой всплеск в сфере фандрайзинга, который, скорее всего, можно объяснить запуском (или анонсированием запуска) ряда новых фондов.

Предшествующие годы были пиком кризиса, и можно сказать, что инвесторы запасали потенциал, который они и реализовали в 2017 году. Таким образом, мы столкнулись с эффектом «отложенного спроса», накопленного за два предыдущих года. Он сработал, и теперь все вернулось на круги своя. Рынок в сфере фандрайзинга вернулся к прежним нормальным для себя показателям.

У 2/3 из оставшихся 40% респондентов бизнес-модель не подразумевает фандрейзинга как такового, таким образом, только 14% инвесторов, инвестирующих внешние деньги, в уходящем году не занимались или не осилили фандрейтинг.

Собираетесь ли Вы привлекать новых инвесторов в следующем (2019) году?



В 2019 году собираются поднимать деньги немного меньше опрошенных, чем в 2018 году – 72% vs. 89%. Эксперты прошлогодного исследования склонялись к мысли, что во многом такой высокий прогноз был обусловлен усилением роли государства на венчурном рынке и ожидаемым приходом госкорпораций в качестве инвесторов фондов. Однако, прорыва не произошло: за прошедший лишь одному-двум из действующих на рынке фондов удалось привлечь эти структуры в качестве LP.

Возможно, показатель в 72% свидетельствует не только о том, что инвесторы стали более адекватно оценивать свои перспективы в сфере фандрайзинга, но и, о том, что на рынке происходят заметные структурные изменения. Появляются новые форматы инвесторов, например, корпоративные фонды, растет количество ангелов. В итоге доля венчурных фондов сокращается, а доля игроков, чья модель инвестирования не предполагает привлечения внешних средств, растет.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ РВК

ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА,
ОРИЕНТИРОВАННАЯ
НА ОТДЕЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ
И КАТЕГОРИИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА



ФОНДЫ ДЛЯ МОЛОДЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ (1st time GP)

Инвестиции РВК до 25%
и до 250 млн руб.

Доля коммерческих инвесторов до 50%

ФОНДЫ ПОЗДНИХ СТАДИЙ

Инвестиции РВК до 20%
и до 1,5 млрд руб.

Доля коммерческих инвесторов до 30%

КОРПОРАТИВНЫЕ ФОНДЫ

Инвестиции РВК до 10%
и до 1 млрд руб.

Доля коммерческих инвесторов до 30%

КЛАССИЧЕСКИЕ ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ

Инвестиции РВК до 30%
и до 2 млрд руб.

Доля коммерческих инвесторов до 50%

ФОНДЫ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

Инвестиции РВК до 25%
и до 2 млрд руб.

Доля коммерческих инвесторов до 50%

ФОНДЫ НТИ

Инвестиции РВК до 10%
и до 1 млрд руб.

Доля коммерческих инвесторов до 30%

Подробная информация: <http://www.rvc.ru/investments/selection/>

**Появились ли за последние
12 месяцев новые фонды
под управлением
Вашей компании?**

Нет 70%



Да 30%



**Какие изменения в фандрайзинге
за последние 12 месяцев по сравнению
с аналогичным периодом 2017 года
Вы можете отметить?**

Число потенциальных инвесторов
фонды на рынке увеличилось 24%



Затрудняюсь ответить 24%



Не вижу никаких изменений 23%



Привлекать новых инвесторов
(LP) в фонд стало сложнее 13%



Привлекать новых инвесторов
(LP) в фонд стало проще 9%



Число потенциальных инвесторов
на рынке уменьшилось 5%



Другие 1%



Интересный факт:

почти у 30% участников опроса за
прошедший год появились новые
фонды под управлением. Еще один
аргумент в «копилку» серийности
венчурного опыта.

Результат опроса об изменениях в сфере фандрайзинга получился достаточно противоречивым. Наибольшее количество голосов набрал ответ «число потенциальных инвесторов в фонды увеличилось». Так утверждает четверть респондентов. Это самый популярный ответ наряду с «затрудняюсь ответить» – видимо, такой вариант выбирали те, кто в силу своей бизнес-модели не вовлечен в процесс фандрайзинга в принципе. О том, что деньги стало привлекать сложнее, признались 13% респондентов.

Сравнение двух показателей – 24% (доли считающих, что число потенциальных инвесторов на рынке увеличилось) и 60% (доли тех, кто средства привлёк) говорит о том, что **масштабы доступных средств и готовых с ними расстаться инвесторов растут непропорционально: денег на венчурном рынке явно стало больше, а количество доступных LP осталось прежним.**

Андрей Кривенко, основатель «ВкусВилл», сооснователь фонда TealTech Capital

Модель финансирования: создание собственного фонда

“ Мы считаем, что подход классического венчура, когда LP инвестируют через внешние фонды, не эффективен для самих LP. Нам, как инвесторам, в этой модели не хватает, по словам Талеба, «шкуры на кону». Мы рискуем своими деньгами, а GP при этом ничего не теряют, получают 10 лет зарплату, а потом еще бонус за успешные инвестиции. К тому же LP – это слишком пассивная роль.

У нас есть свои принципы работы, и мы сами строим модели инвестирования, которые этим принципам соответствуют. Например, наши фонды не только финансируют стартапы, но и развивают их по модели акселератора. «ТилТех» запущен 1.5 года назад, о результатах пока говорить рано, но я не исключаю того, что мы сами станем интересны другим инвесторам, которым не нравится роль LP и которые разделяют наши ценности. Нам важно не только заработать денег, но и сделать что-то для развития предпринимательской культуры.

Дмитрий Волков, инвестор, серийный предприниматель, сооснователь международного интернет-холдинга SDVentures

Модель финансирования: инвестирование в венчурные фонды, а также напрямую в технологические стартапы.

“ Мне, как предпринимателю, инвестировать в компании намного естественнее, чем в венчурных капиталистов. Прямые инвестиции дают возможность наращивать экспертизу в новых индустриях, а также заработать значительно больший возврат на инвестированный капитал. Одновременно с этим, мы стараемся диверсифицировать наш инвест портфель для ограничения потенциальных убытков, поэтому в рамках венчурного направления также вкладываем деньги в фонды и стараемся быть в них активными партнёрами.

Так, например, в Gagarin Capital мы стали co-GP с целью увеличения доходности за счёт доли в экономике GP, а также углубления экспертизы в сегменте искусственного интеллекта и управления фондами. Модель FoF + DI предполагает сбалансированную доходность при значительном аппетите к риску, и на текущий момент она себя оправдывает: мы получаем, на что рассчитывали: и экспертизу, и доход. Выбирая фонд для сотрудничества, мы исходим из потенциальной доходности, на что сильно влияют успешные «выходы» из портфельных компаний, поэтому мы всегда сравниваем вероятности таких «выходов» в разных странах. К сожалению, многие венчурные фонды в России имеют широкий доступ к локальным проектам, но ограниченный доступ к пайплайну зарубежных и международных стартапов.

Какие группы потенциальных инвесторов наиболее перспективны для Вас?

- Состоятельные люди (HNWI) и их family offices из прочих индустрий
- Бывшие и действующие предприниматели в сфере ИТ, интернета и телекоммуникаций
- Российские частные компании
- Западные частные компании
- Пенсионные фонды и страховые компании
- Западные институциональные инвесторы (ЕБРР, Всемирный банк и т.д.)
- Российские фонды, институты развития и подобные организации (РВК, ВЭБ, АНО "Цифровая экономика" и др.)
- Российские государственные корпорации и компании с государственным участием
- Другие (укажите, пожалуйста, какие)
- Бюджетные средства (программы ФОИ)
- Институциональные инвесторы азиатских и арабских стран



Российские инвесторы, как и в прошлом году, продолжают уповать на хайнетов. «Градус» надежды даже несколько вырос по сравнению с прошлым годом – с 75% до 85%. И разрыв между этим и другими источником капитала для венчурных фондов остается довольно большим. Бывшие и действующие ИТ предприниматели – №2 среди перспективных групп потенциальных инвесторов (56% vs. 78% в прошлом году). **А вот на третьем месте неожиданно оказались институциональные инвесторы азиатских и арабских стран (32%). Они попали в этот рейтинг впервые за пять лет!**

Те же 32% набрали и частные компании, потеряв по сравнению с 2017 годом 12 процентных пунктов.

Интересна динамика по западным частным компаниям. Если в 2015 году их отметили 27%, в 2017 году – 3%, то в нынешнем году – уже 15%. Ожидания по отношению к западным частным компаниям очевидно подросли. И это на фоне санкций и непростых отношений с западными миром. Комментировать этот факт можно только в динамике: следующий год покажет, является ли этот мини скачок началом тренда или случайным отклонением от нормы. Возможно, часть инвесторов выдает желаемое за действительное. Или мы чего-то пока не знаем.

В 2017 году в силу ряда ключевых событий на рынке российские институты развития набрали 44% голосов. Увы, в нынешнем году их позиция в рейтинге упала до 16%. Надежды на этот источник капитала не оправдались. Российские госкомпании и компании с госучастием остаются почти в самом конце списка – и это несмотря на прошлогодний энтузиазм и надежды, связанные с госкорпорациями. Судя по полученным данным, игроки рынка скептически смотрят на этот сегмент в разрезе возможного фандрайзинга.

Почему госкорпорации по-прежнему на таком низком месте среди источников денег для фондов?

Алексей Басов,

*Заместитель генерального директора
– инвестиционный директор РВК*



Выход госкорпораций на венчурный рынок, анонсированный год назад, разумеется, требует существенно больше времени, так как связан с серьезной перестройкой внутренних процессов компании, изменением ее ДНК.

Тем не менее, статистика РВК показывает, что рост рынка в уходящем году во многом произошел за счет корпораций и корпоративных венчурных фондов. Этот тип инвесторов занял более трети рынка всех венчурных сделок.

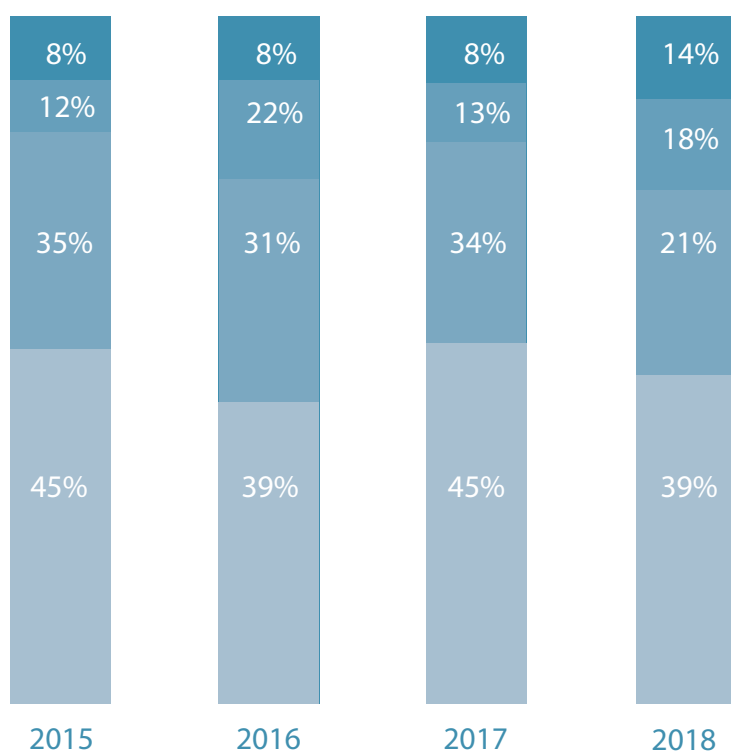
Среди наиболее успешных кейсов по созданию новых фондов с участием корпораций можно отметить присоединение РЖД и «Вертолеты России» к фонду с участием РВК «Сколково – Индустриальный». К слову, осенью этот фонд анонсировал свои первые инвестиции в компанию видеонаблюдения IVideo. О запуске корпоративного фонда заявил «Росатом». В ближайшем месяце РВК рассчитывает закрыть сделку по созданию фонда с одной из крупнейших российских корпораций.

Несмотря на скептицизм инвесторов, мы уверены, что крупный бизнес, в том числе с госучастием, станет ключевым элементом рынка. В разработанной РВК долгосрочной стратегии развития рынка мы предложили целый комплекс механизмов, которые повысят привлекательность венчура среди корпораций.

Инвестиционная активность

Делали ли Вы новые инвестиции (без учета follow-on) за последние 12 месяцев?

- Нет
- Да, только в проекты в других странах
- Да, только в российские проекты
- Да, и в российские проекты и в проекты в других странах



За прошедший год структура инвестиционной активности российских инвесторов не претерпела каких-либо существенных изменений. Никаких вложений не совершали 14% опрошенных (на фоне 8% во все предыдущие годы).

В российские проекты и в проекты в других регионах инвестировали 47% респондентов (45% в 2017г.). Исключительно внутри страны – 21%. Этот показатель несколько упал по сравнению с прошлым годом (34%), а вот показатель инвестирующих только в проекты в других регионах вырос с 13% до 18%.

Однако 5 процентных пунктов – это, по нашему мнению, недостаточно высокая динамика, чтобы говорить о том, что западная экспансия стала набирать обороты. Пока очевидно только то, что инвесторов, которые инвестируют исключительно внутри страны, становится меньше.

Прогнозы прошлого года в большинстве своем оправдались, ожидания участников рынка в целом соответствуют действительности.

Как изменился для Вас поток претендующих на инвестиции российских проектов за последние 12 месяцев?

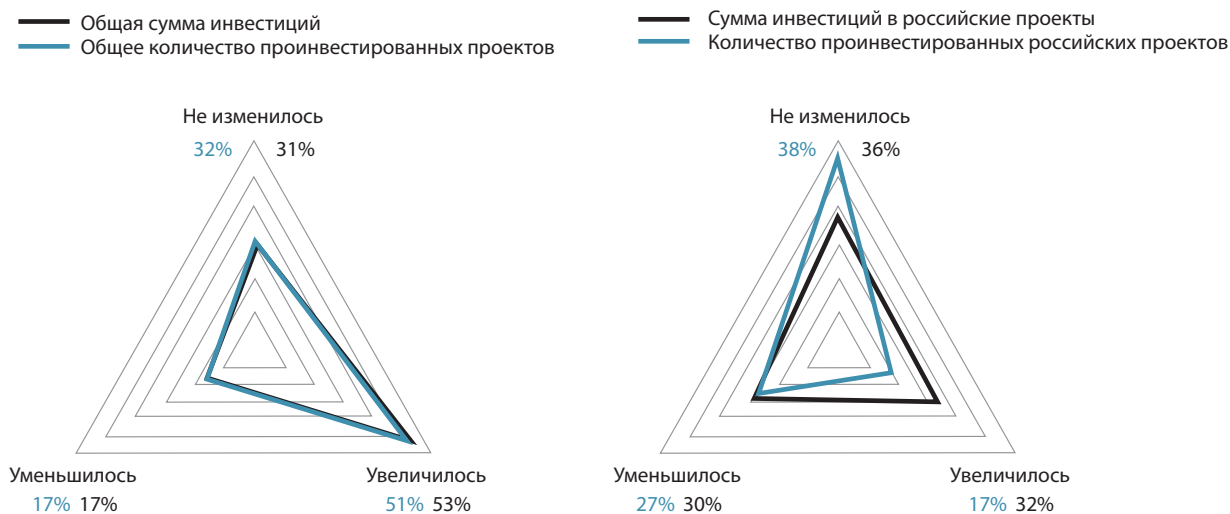


Как и в прошлом году, в фонды стало приходить больше проектов. Это самый популярный ответ на вопрос «Как изменился для Вас поток претендующих на инвестиции российских проектов за последние 12 месяцев?» и в прошлом, и нынешнем годах. Правда, этот поток немного сократился за год. В 2017 году этот ответ выбрали 47% респондентов, в этом году – 37%.

А вот показатель подготовленности проектов подрос. В 2016 году о том, что к ним стали обращаться более подготовленные для инвестирования проекты, подтвердили 44% инвесторов, в 2017 году этот показатель упал до 24%, а в нынешнем вырос до 37%.

На фоне повышения качества проектов сговорчивость предпринимателей – претендентов на инвестиции, снижается (что логично): если год назад тот факт, что предприниматели стали более сговорчивыми, отмечали 29% экспертов, то в этом году его признали только 18%. Российские фаундеры становятся более внимательными к потенциальным инвестиционным партнерам и не хотят идти на уступки. При этом запросы проектов на увеличение объемов инвестиции остались практически на прежнем уровне (24% в 2017 vs. 21% в 2018). 28% считает, что вообще ничего не изменилось ни по каким параметрам.

Как за последние 12 месяцев по сравнению с аналогичным периодом в прошлом году изменились показатели Вашей инвестиционной активности?



Как изменятся в 2019 году показатели Вашей инвестиционной активности?



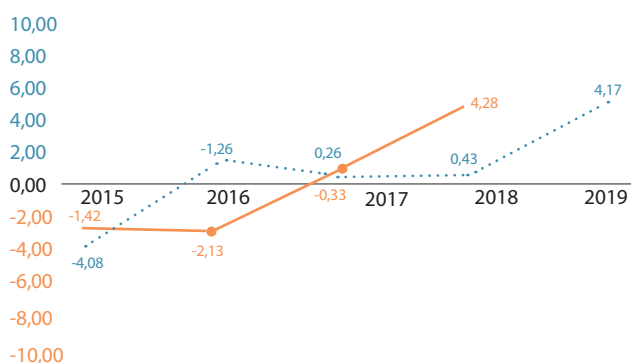
Традиционно Венчурный Барометр анализирует динамику объемов инвестиций и количества проектов за последние 12 месяцев. Мы изучаем, как трансформировались за год следующие показатели:

- общая сумма инвестиций и сумма инвестиций в российские проекты (проекты, половина сотрудников/доходов/расходов которых приходится на Россию),
- общее количество проинвестированных проектов плюс доля среди них проинвестированных российских проектов.

В этом году более половины игроков рынка (53%) подтвердили, что объемы инвестиций в целом (без разбивки на вложения в отечественные и зарубежные проекты) увеличились. Количество проинвестированных проектов растет практически пропорционально (51%). И, судя по прогнозам, тренд продолжится.

В следующем, 2019 году, о планируемом расширении объемов вложений (относительно текущего уровня) заявили 74% опрошенных инвесторов, увеличивать количество проектов собирается практически столько же респондентов – 71%. Это довольно большой показатель. Несмотря на всевозможные обстоятельства рынок явно настроен позитивно.

Интегральный показатель увеличения объема инвестиций на рынке



В прошлом году мы впервые ввели несколько интегральных показателей, описывающих ситуацию на рынке. Один из таких показателей базируется на данных относительно фактического и планируемого изменения объема инвестиций. Значение этого показателя было бы равно 10, если бы 100% респондентов ответили, что собираются значительно нарастить объем инвестиции, и -10, если бы все ответили, что собираются его значительно уменьшить.

Судя по полученным в этом году результатам, вопреки ожиданиям рынок ожил. Уровень инвестиционной активности переместился в позитивную зону (он вырос с нуля в прошлом году до четырех пунктов в нынешнем).

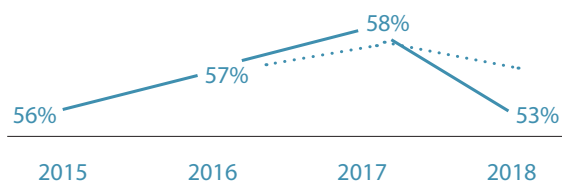
Кроме того, прогноз на 2019 год показывает еще более значительное увеличение объема инвестиций. 85% тех, кто увеличил свою инвестиционную активность в этом году относительно предыдущего, собирается сделать это и в следующем (уже относительно этого года). Такие планы подчеркивают «бычий» характер настроений у российских инвесторов. Игроки рынка явно делают ставку на то, что инвестпригодных проектов станет больше, но откуда такие проекты возьмутся – большой вопрос. Потенциал российского рынка сильно ограничен.

В сфере локальных инвестиций наблюдается некоторый разрыв. 40% участников подтвердили рост объема вложений именно в российские проекты, а вот количество проинвестированных локальных проектов выросло только у 27%: сделок мало, денег много. У 56% инвесторов никаких перемен по количеству проектов вообще не наблюдалось, у 24% уменьшилось. Прогноз относительно российской части портфеля более осторожный. Нарастивать объемы вложений на местном рынке собираются 39% респондентов, а увеличивать количество проинвестированных стартапов – 26%.

Алексей Соловьев, венчурный инвестор

Возможно, ответ на вопрос «Где взять проекты» кроется в расчете на зарубежные стартапы. Это хороший знак. Но нельзя исключать и негативный сценарий, а именно, – снижение требований к имеющимся на родном рынке проектам. Это означает, что инвесторы будут брать на себя больше рисков, а следовательно повышать вероятность убытков. Есть также предположение, что многие игроки рынка оценивают объем доступных для инвестирования средств с опережением. В 2017 году был всплеск фандрайзинга, многие объявляли о запуске новых фондов. Но, как известно, от коммитмента до новой сделки проходит обычно не менее года, а то и больше. Это стандартный период «раскачки», который предшествует росту инвестиционной активности».

Средневзвешанный процент числа российских компаний в портфеле российских инвесторов



Средневзвешанный процент числа российских проектов в портфелях опрошенных инвесторов за год уменьшилась с 58% до 53%. Это произошло впервые за время составления отчета. В прошлом году российские проекты занимали от 81 до 100% в портфеле у 36% инвесторов. В этом году – у 32%. Тех, у кого российские проекты в меньшинстве (от 0 до 20%), – те же 26%. Их доля немного подросла (в 2017 году она составляла 20%).

Рейтинг инвестиционной привлекательности различных сегментов рынка – один из самых популярных разделов исследования. Барометр четко фиксирует отраслевые предпочтения венчурных игроков и позволяет видеть текущую конъюнктуру. В этом году мы рассмотрели динамику инвесторских предпочтений с четырех точек зрения:

Статика (=) отсутствие изменений – кто остался на прежнем месте и не поменял свой статус;

Динамика (+ –) заметные сдвиги – перемещения различных ниш внутри списка;

New: новые сегменты, которые оказались в списке впервые;

Return: вернувшиеся в рейтинг после долгого перерыва

Out: Выбывшие из списка.

Наиболее привлекательные ниши для инвестирования 2018

1	AI/ML	=
2	FinTech	=
3	FoodTech	+3
4	Marketplaces	+1
5	EdTech	return
6	IT	-2
7	E-commerce	-1
8	Logistic / Trasportation	return
9	RetailTech	new
10	Blockchain	-7
	MedTech	-6
	IoT	-4
11	Cybersecurity	-2
	SaaS	-7
12	PropertyTech	new
Z	Enterprise Software	out
	Robotics	out
	AgroTech	out
	AR/VR	out

Рейтинг привлекательности в 2018 году возглавили AI/ML, FinTech и EdTech. В ТОП 3 самых популярных ниш прошлого года входили AI/ML, FinTech и Blockchain.

AI/ML и FinTech – традиционные участники списка – сохранили свои позиции, при этом сделок в этих сегментах как не наблюдалось, так и не наблюдается. Все видят потенциал этих сегментов, но пока никто в них особо не инвестирует.

Заметно изменили свое место в рейтинге MedTech, Blockchain и ИТ. MedTech сдвинулся с 4-го места на 10-е. Всплеск интереса в 14-15 гг. к этому сегменту был во многом вызван рядом крупных венчурных сделок, но по их итогам заметных прорывов не произошло, так что некоторое охлаждение ожиданий возможно вызвано именно этим фактом. Вообще, связь между крупными сделками и инвестиционной привлекательностью тех или иных сегментов – достаточно заметный, судя по данным уже пяти Барометров, тренд. **Инвесторы подвержены влиянию венчурной “моды” и часто обращают свои взоры туда, куда вливаются большие деньги.**

Blockchain упал с 3-го места на 10-е. Как мы выяснили в прошлом году, ICO, криптовалюта и технология блокчейн воспринимаются как единое целое. В текущем году “хайп” вокруг ICO сошел на нет, а вместе с ним “просела” и связанная с ним технология. ИТ переместился с 4-го на 6-е. Это, скорее всего, можно объяснить тем, что инвесторы стали четче использовать терминологию и классифицировать различные сегменты внутри ИТ.

Среди newcomers этого года – RetailTech (№9) и PropertyTech (№12). Реальных сделок в последнем пока не зафиксировано. Интерес к RetailTech явно подогревается большим количеством проектов, разрабатывающих сервисы для ритейла.

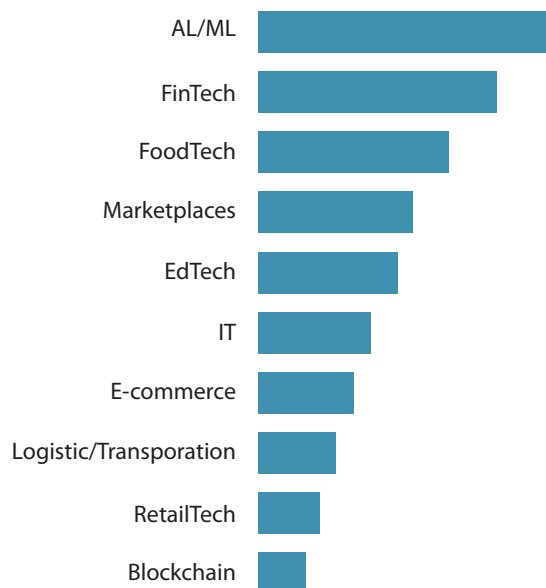
В этом году в список лидеров вернулись Logistic/Transportation (в этой индустрии огромный потенциал для инноваций) и **EdTech**. Надо отметить, что технологии образования были в нашем списке лидеров только единожды – в 2014 году и в 2018-м попали сразу на пятое место. Это самое заметное изменение с точки зрения секторов.

Список покинул Robotics. Скорее всего, в России просто нет фондов, которые умеют инвестировать в такой узкоспециализированный сегмент. Большинство российских фондов тяготеют к диверсификации и избегают фокусировки.

Наталья Царевская-Дякина, директор направления образовательных проектов Севергрупп TalentTech

Всплеск интереса к EdTech-проектам связан с несколькими факторами. Фактор №1 – это медленное, но заметное изменение рынка российского образования в сторону частных проектов, в любых сегментах и направлениях. Раньше на этом рынке присутствовали, в основном, представители из академической среды, а сейчас пришли предприниматели. Фактор №2 – это рост рынка взрослого дополнительного образования: не отстать от изменений, постоянно осваивать новые знания уже must. Фактор №3 – на рынок образования пришли частные деньги. Ну и еще момент, венчурный. EdTech долго существовал вообще без стратегических инвесторов, и многочисленные ангелы и фонды рассматривали образовательные проекты только с точки зрения технологии и аудитории. Сейчас из-за кризиса и изменения курса рубля с рынка смыло почти всех ангелов и фонды начальной стадии, а с образовательного и подавно. Но за два года появилось сразу несколько стратегов. А компаний, проявляющих прямой интерес к образовательным стартапам – технологичным и контентным, уже больше десятка.

ТОП из 10 ниш для бизнеса с точки зрения инвесторов



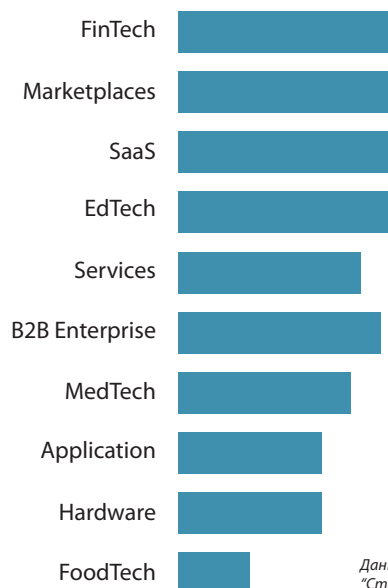
Если сравнить полученные данные с результатами весеннего Стартап Барометра, можно обнаружить, что интересы тех и других участников венчурного процесса пересекаются в сфере неувядающего «Финтеха» и ворвавшихся сразу на третье место технологий в образовании.

В «антирейтинге» 2018 года заметных сдвигов намного меньше. Он почти не изменился по сравнению с прошлым годом. Никакой существенной динамики внутри списка не наблюдается, никаких резких движений вверх или вниз. Среди самых непривлекательных ниш – E-commerce, AdTech и Blockchain. В 2017 году первая тройка была точно такой же.

Уверенно сохраняет свои позиции «антилидера» электронная коммерция. Год от года этот сегмент возглавляет список наименее привлекательных для инвестиций сегментов. Похоже, что инвесторы поставили крест на e-commerce не потому, что не видят здесь потенциал, а потому что их здесь не ждут. Этот сегмент монополизировали крупные корпорации – интернет-холдинги, сетевой ритейл, банки и даже телеком. Он развивается вне венчурной модели и драйвится не за счет покупок мелких игроков, а за счет создания больших альянсов.

Из «новичков» можно отметить только Industrial, который вышел сразу на 4-е место, хотя этого сегмента ранее не было ни в одном рейтинге.

ТОП из 10 ниш для бизнеса с точки зрения его основателей



Данные исследования
«Стартап Барометр 2018»
<https://vc-barometer.ru/2018/>

Интересно, что инвестиции в него начались в 2018 году, и инвесторы тут же составили о нем свое мнение, судя по рейтингу – не самое благоприятное.

EdTech вошел не только в список привлекательных, но и непривлекательных сегментов (11-е место). Интересно отметить, что помимо EdTech есть еще ряд сегментов, которые присутствуют и в том, и в другом рейтинге, например, FinTech (№2 среди привлекательных и №5 среди непривлекательных). Подобная поляризация мнений происходит на фоне «хайпа», который наблюдается сейчас в сфере решения для образования и финансов. Кто-то активно осваивает новый сегмент, обладая необходимой экспертизой и навыками инвестирования, а кто-то стремится сюда из конъюнктурных соображений, быстро разочаровывается и записывает сегмент в «неудачники».

Несколько ниш выбыли не потому, что в них ничего не происходит, а потому, что их перестали воспринимать как самостоятельный сегмент, например, IOT, AR. Они «растворились» в других индустриях, став их неотъемлемой частью, так как не дают возможностью создать на их основе полноценную бизнес-модель.

Наименее привлекательные ниши для инвестирования 2018

1	E-Commerce	=
2	AdTech	+1
3	Blockchain	+1
4	Industrial	new
	Hardware	+2
5	BioTech	+2
6	FinTech	-4
	Online Travel	-1
7	MedTech	+1
8	Cryptocurrencies	-4
	EdTech	retun
9	Infrastructure	new
	Marketplaces	-3
	Gaming	retun
10	CleanTech	new
Z	IoT	out
	Robotics	out
	Media	out
	AR/VR	out
	Pharma	out
	B2G	out

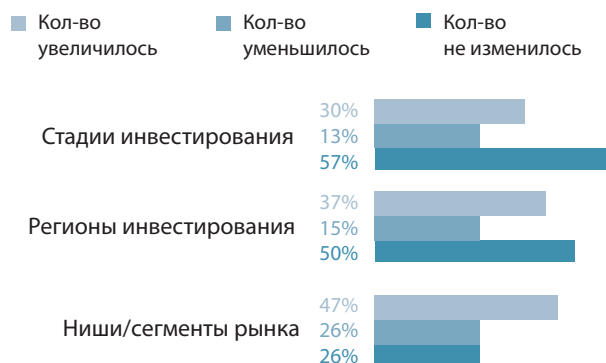
Инвестиционная стратегия

Изменилась ли Ваша инвестиционная стратегия за последние 12 месяцев?

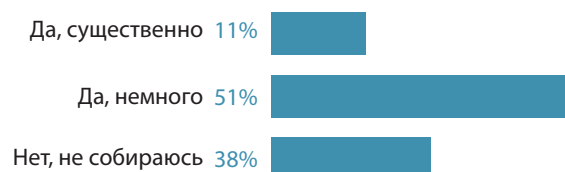


В этом году игроки рынка, если и меняли свою стратегию, то несущественно, – так ответили 48% респондентов. Серьезные метаморфозы происходили только у 15% инвесторов. Основные корректировки (если они были) коснулись, в основном, выбора сегментов: 45% опрошенных расширили круг отраслевых интересов: ответ «количество ниш для инвестирования увеличилось» оказался самым популярным. Практически ничего не изменилось с точки зрения регионов и стадий для инвестирования – все по-прежнему осталось у 50% и у 57% игроков рынка соответственно.

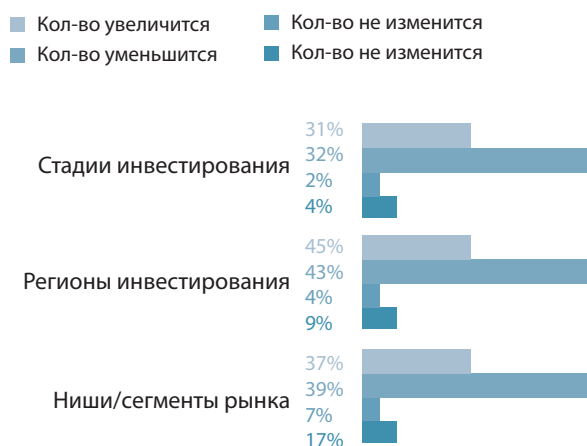
Если Ваша инвестиционная стратегия за последние 12 месяцев изменилась, то как именно?



Собираетесь ли Вы менять/корректировать Вашу инвестиционную стратегию



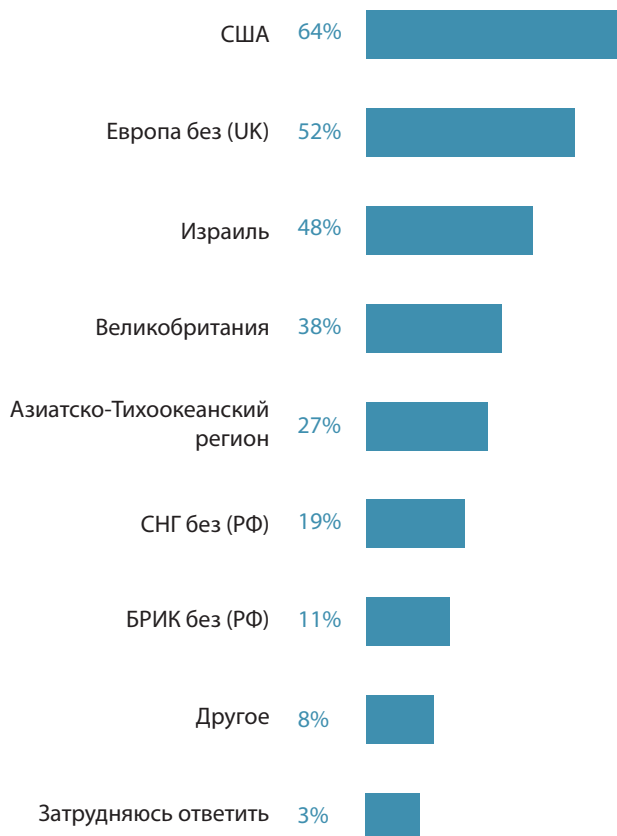
Если да, то как изменится Ваша инвестиционная стратегия в следующем (2019) году?



В следующем, 2019 году, ситуация тоже особо не изменится: мало кто собирается модернизировать свою инвестиционную стратегию за счет фокусировки (на нишах, стадиях, регионах). Существенные поправки в свою инвестиционную стратегию собираются вносить только 11% игроков.

51% будут скорее корректировать, чем менять, а 38% вообще ничего нового предпринимать не собираются. Трансформации планируются, в первую очередь, в сфере географии: увеличивать количество регионов для инвестирования намерены 45% игроков. Расширять диапазон сегментов – 37%. Менять стадии по-прежнему особо никто не собирается.

Если Вы инвестируете не только в российские проекты, инвестиции в какие страны Вы считаете для себя наиболее перспективными и интересными в 2019-2020?

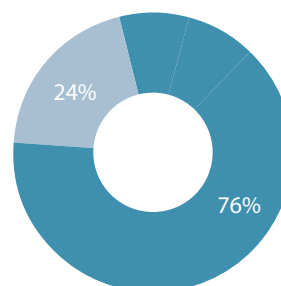


Для тех, кто инвестирует за рубежом, самым привлекательным регионом для инвестирования по-прежнему остаются США (64%), что конечно же никак не означает совпадения желаемого и действительного. На втором и третьих местах – традиционно Европа и Израиль.

Рейтинг привлекательности стран практически не меняется уже пять лет. В этом году мы отметили только одного «новичка»: на пятое место в списке вышли страны Тихо-Азиатского региона.

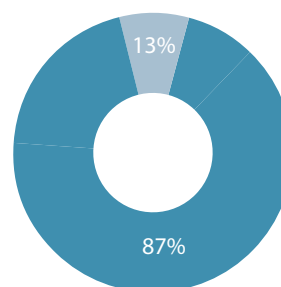
Изменились ли Ваши требования к претендующим на инвестиции проектам за последние 12 месяцев?

■ Да
■ Нет



Собираетесь ли Вы менять Ваши требования к претендующим на инвестиции проектам в 2019?

■ Да
■ Нет



Требования к претендующим на инвестиции проектам в текущем году практически не изменились – так ответил 76% опрошенных экспертов. 24% игроков требования меняли и, в основном, в сторону ужесточения. Среди наиболее популярных изменений – ориентация на более зрелые компании и финансовую стабильность стартапов. «Инвестируем в компании, которые могут выйти в ноль по прибыли в случае ухудшения ситуации», «Теперь требуем, чтобы уже была хотя бы какая-то выручка», «Перестали рассматривать проекты без MVP и первых продаж», «Увеличилась минимальная сумма потенциальной выручки» – вот только несколько иллюстраций этого тезиса.

В 2019 году стартапы могут спать спокойно: менять требования не будут подавляющее большинство инвесторов (87%).

В чем состоит Ваша основная помощь стартапам в Вашем портфеле помимо денег (smart money)?



В этом году мы впервые задали инвесторам вопрос, в чем состоит их основная помощь портфельным стартапам помимо денег (smart money). Подавляющее большинство респондентов отметили свое участие в разработке стратегии инвестируемых бизнесов (81%). На втором по популярности месте ответ «Знакомим с нужными людьми» – так поступают 75% инвесторов. 71% помогают с выходом на новых потенциальных клиентов. Интересно, что большинство ответов в пункте «Другое» (15%) – это помощь в поиске инвесторов следующего раунда.

Чем ваши инвесторы помогают Вам кроме денег (smart money)?

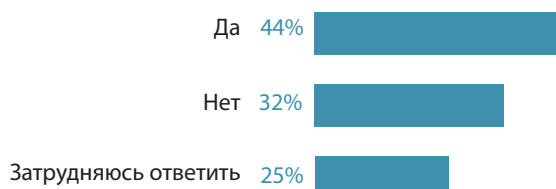


Данные исследования "Стартап Барометр 2018"
<https://vc-barometer.ru/2018s/>

Если сравнить полученные данные с ответами самих стартапов, которые они давали в рамках исследования Стартап Барометр, проведенного весной 2018 года, мы увидим, что особых расхождений во мнениях, к счастью, не наблюдается. Только ответ про стратегию инвесторы и фаундеры оценили по-разному: о том, что их инвесторы принимают участие в разработке стратегии, признались только 33% предпринимателей. Возможно, что мнения сторон о масштабах необходимого участия и его характере, в этом вопросе отличаются.

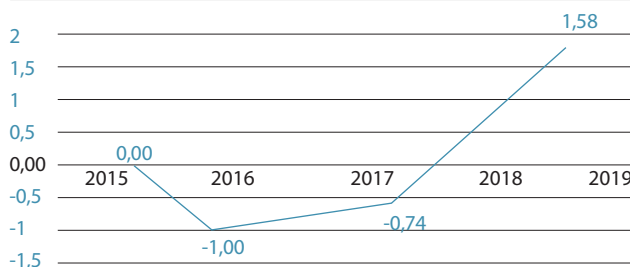
ВЫХОДЫ

Оправдались ли Ваши ожидания по числу выходов из проектов за последние 12 месяцев?



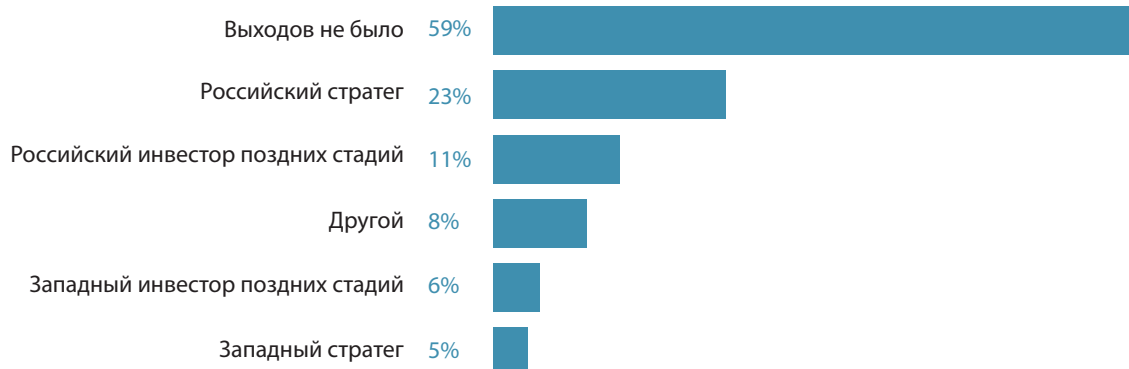
У большинства опрошенных (59%) в 2018 году выходов из проектов не было. При этом ожидания по выходам оправдались у 44% респондентов и не оправдались у 32%.

Интегральный показатель оправданности ожиданий относительно выходов из портфельных компаний



В этом году инвесторы впервые перешли от легкого разочарования результатами выходов к сдержанной удовлетворенности. В целом все сбалансировано. Из года в год инвесторы все меньше ошибаются в своих прогнозах.

Если у Вас были выходы из российских проектов за последние 12 месяцев, укажите, пожалуйста, кто именно был стратегом в сделке?



Алексей Милевский,
инвестиционный директор Mail.ru Group

«Неторопливость» российских корпораций по отношению к покупкам стартапов во многом объясняется их желанием все сделать самостоятельно. У них иллюзия, что они могут все инновации вырастить внутри себя. Но в таком динамично растущем секторе как, например, интернет, это невозможно. При этом у большинства компаний нет опыта интеграции новых бизнесов, они стараются максимально их «связать» и контролировать, в то время как для роста надо обеспечить свободу действий.

Мы даем нашим командам операционную и продуктовую независимость, и при этом стараемся добавлять стоимость в поддерживающих функциях, которые эффективно работают на масштабе большого холдинга. Фондам, в свою очередь, нужно побольше общаться с потенциальными стратегами, соинвестировать вместе с ними, а также иметь в виду, что для сделок выше определенного размера в России стратегов просто не нет. Возможно, фондам стоит ориентироваться на инвестиции в компании более ранних стадий, чтобы потом иметь возможность для выхода.

Как, на Ваш взгляд, изменилась активность российских стратегических инвесторов за последние 12 месяцев по сравнению с аналогичным периодом в 2017 году?



У тех, кому выйти все-таки удалось, покупателем стал российский стратег - 23%. 6% продали портфельную компанию западному инвестору поздних стадий. Видимо именно те, кому посчастливилось найти покупателя, отметили, что активность стратегических инвесторов в текущем году заметно возросла (21%). Если приплюсовать к ним тех, кто придерживается того же мнения, но более сдержан в оценках (48% участников считают, что активность стратегов выросла, но не существенно), общее количество проголосовавших «ЗА» составит 69% – подавляющее большинство рынка. Пессимисты в явном меньшинстве: 21% респондентов не увидели никаких изменений вообще, и всего 10% считают, что активность со стороны потенциальных стратегов снизилась.

Кого Вы видите потенциальными стратегами для проинвестированных Вами российских проектов?



Крупные российские ИТ компании остаются лидерами на радаре заинтересованных в выходах инвесторов. Как потенциальные стратеги они набрали 78% голосов. За ними следуют западные стратеги – 49% и крупные телеком-компании – 47%. В целом такой расклад отражает сложившуюся на рынке ситуацию: основными покупателями инновационных бизнесов по факту состоявшихся сделок пока выступают именно те категории компаний, которых упоминают опрошенные эксперты. Государство теряет очки в глазах инвесторов. Несмотря на указы сверху, государственные компании и корпоративные фонды не стремятся приобретать инновации.

Как можно увеличить число выходов на рынке?

Алексей Басов,
Заместитель генерального директора –
инвестиционный директор РВК

На сегодняшний день, инвесторы и капитал пока неравномерно распределены по всему инвестиционному циклу. Если обратиться к практике зрелых рынков, то там самый распространенный механизм выхода инвесторов – это M&A, с активным участием корпоративных стратегов.

Российский бизнес пока предпочитает осваивать не столько методики поглощения технологических компаний,

сколько запуск внутренних программ инноваций, выкуп проектных команд, генерацию и тестирование идей через «песочницы», акселераторы и другие инструменты. Мы не сомневаемся, что в дальнейшем арсенал корпораций пополнится системным подходом к поглощению.

Другая проблема – пока не сложившаяся в России практика экзитов через IPO. Работа по снижению барьеров выхода на публичный рынок, которая активно ведется Московской биржей, РВК и другими институтами развития, должна помочь продлить и замкнуть внутренний инвестиционный цикл.

РЫНОК

Основные события, которые повлияли на российский рынок венчурных инвестиций в 2018 году, а также стимулы, барьеры и необходимые для перемен действия, респонденты называли самостоятельно – мы не предлагали выбрать ответы из списка и предоставили им полную свободу творчества (можно было назвать три варианта в каждом вопросе). Выбранный подход себя оправдал: игроки рынка охотно делились мнениями и предлагали свое видение ситуации. Разброс мнений получился довольно большим, поэтому в итоговые таблицы мы включили только те ответы, которые были упомянуты более чем одним респондентом.

В дополнение к ним команда Барометра выбрала от 1 до 3 мнений, упомянутых единожды, но имеющих, с нашей точки зрения, достаточно весомое значение для рынка.

Ключевые события на венчурном рынке в 2018 году

Рейтинг	Название строк
1	Санкции
2	Крупные сделки Yandex и Mail.ru
3	Государственные корпфонды
4	Отдельные сделки фондов или запуск отдельного фонда
5	Новая стратегия РВК
6	Аресты Чучкевича, Рязанцева и Ляца
7	Активизация стратегов
8	Падение биткоина
9	Сбербанк - 500 Startups
10	Слухи о продаже Яндекса Сбербанку
11	Ослабление рубля
12	Усиление роли государства на VC рынке
13	Цифровая экономика

Наибольшую активность эксперты проявили, отвечая на вопрос про барьеры для роста (129 ответов), что вполне закономерно: то, что мешает росту, волнует обычно гораздо больше, чем то, что способствует. Наименьшее количество высказываний (70) собрал вопрос про решения – действия, которые необходимо предпринимать самим игрокам, чтобы изменить ситуацию к лучшему. Все уверены, что менять надо, но не все знают, как.

Среди главных событий 2018 года – санкции, притом – с большим отрывом. Санкции являются серьезным барьером для проникновения на венчурный рынок иностранного капитала, как в лице LP, так и стратегов, поэтому волнуют многих. Вторым по важности событием эксперты назвали инвестиционную активность двух крупнейших игроков рынка – Яндекс и Мейл Групп. К ним относятся альянсы Mail.ru и китайского интернет-ритейлера Alibaba, объединение Яндекс.Такси и UBER, сотрудничество Mail.ru с азиатскими игроками другие. При этом надо отметить, что многие из этих сделок не имеют прямого отношения к венчурному рынку – они влияют на него косвенно, создавая предпосылки и возможности, с одной стороны, и определенные ограничения – с другой.

В ТОП-3 ключевых событий также вошли государственные корпоративные фонды. И дело не в том, что с их участием на рынке происходили какие-то значимые события. Более вероятно, что эти структуры заняли столь высокое место в рейтинге в силу многочисленных обсуждений их грядущей роли и важности для венчурной индустрии (как стратегов, LP и т.д.), и эти разговоры не прошли для участников рынка незамеченными.

На шестом месте неожиданный «интерес» силовых структур к руководителям ряда венчурных и ИТ структур. Аресты столь заметных фигур не добавляют позитива в нашу жизнь, но закрывать глаза на такие события эксперты не хотят и не могут.

Выбор команды Барометра: появление новых категорий LP таких, как: РЖД, ОАК, ИBS и т.д. На сегодняшний день в нашей стране это пока единичные случаи, когда частные и государственные корпорации становятся LP в венчурных фондах. Но, возможно, они станут теми самыми “первыми ласточками”, с которых начнется новый и очень позитивный для рынка тренд.

Стимулы развития венчурного рынка в 2018 году

Рейтинг	Название строк
1	Истории успеха
2	Низкая доходность традиционных инвестиционных инструментов
3	Дешевизна разработчиков (рабочей силы)
4	Рост активности госкорпораций
5	Рост количества глобально-ориентированных стартапов
6	Заинтересованность/поддержка государства
7	Возврат денег в РФ
8	Рост активности стратегов
9	Интерес хайнетов к технологическим активам
10	Отмена санкций, улучшение политической ситуации
11	Рост ангельского движения
12	Популяризация VC и инновационной деятельности
13	Экономическая ситуация в целом
14	Возрастающая активность стратегов
15	Наличие перспективных ниш
16	Курс рубля

С анализом ответов на этот вопрос возникли некоторые сложности, так как мнения игроков относительного факторов роста оказались весьма разнообразными и плохо поддающимися обобщению. К тому же в список стимулов попали как реальные – уже действующие драйверы (например, дешевизна разработчиков), так и отложенные во времени – те, которые все ждут, но которые еще не работают (например, отмена санкций или возврат денег в РФ).

В ТОП 3 двигающих индустрию вперед стимулов вошли: истории успеха (рынку для поддержания позитивного настроя и энтузиазма нужны положительные примеры!), низкая доходность традиционных инвестиционных инструментов – о чем инвесторы упоминали и в прошлом году (здесь расчет на владельцев капиталов, которые ищут альтернативные объекты для финансирования на фоне разочарования в привычных для них способах инвестирования) и традиционный для этой рубрики ответ – “дешевизна российских разработчиков”.

Выбор команды Барометра:

Упростить регулирование и вход зарубежных инвестиций, перестать искать врагов везде (это, конечно же, отложенный стимул).

Предпринимательский порыв молодежи: у вчерашних выпускников вузов меняется ментальность. Они «рвутся в бой» и все чаще делают выбор не в пользу унылой стабильности (карьера чиновника или офисного работника), а предпринимателя, желающего не только заработать деньги, но и изменить мир.

Ограниченные возможности иностранных конкурентов: сокращение потока иностранного капитала в Россию придает дополнительный стимул развитию отечественных инноваций. Если доступ для западных продуктов и решений закрыт, значит надо создавать собственные.

Барьеры развития венчурного рынка в 2018 году

Рейтинг	Название строк
1	Санкции
2	Недостаточная развитость законодательства + регулирование
3	Политика
4	Мало выходов
5	Проблемы корпораций
6	Проверяющие органы
7	Квалификация инвесторов
8	Изоляция
9	Экономическая ситуация в целом
10	Мало проектов
11	Слишком большое участие государства в экономике
12	Бюрократия (в т.ч. в крупных компаниях)
13	Мало предпринимателей
14	Мало стратегов
15	Отсутствие институциональных LPs
16	Государственная неэффективность в целом
17	Плохой инвестклимат
18	Недостаток всего на ранних стадиях (проектов, инвесторов, ...)
19	Неразвитая инновационная экосистема
20	Низкий уровень венчурного образования среди LPs
21	Токсичность российского капитала в мире
22	Отсутствие долгосрочного капитала
23	Налоги

В видении барьеров для роста инвесторы проявили большую солидарность. Санкции, отсутствие выходов, политическая ситуация вокруг России и недостаточно развитое законодательство на венчурном рынке – вот факторы, которые по мнению большинства игроков тормозят развитие рынка. С этими утверждениями сложно поспорить. В ТОП 5 с небольшим отрывом попали также «проблемы корпораций». Этот обобщенное название для барьера, в котором мы объединили целый список «претензий» со стороны инвесторов к этой категории игроков рынка: и работать с ними слишком сложно, и медленно разгоняются, несмотря на указы сверху, и не конкурируют между собой за инновации, не умеют делать долгосрочное планирование и т.д. и т.п. В общем, куда ни глянь, а во всем виноваты: все, как с плохим танцором.

Выбор команды Барометра:

Разобщенность рынка. Есть несколько форм кооперации на зрелых рынках, например, консолидация сил по поддержке одного-двух лидеров сегмента. Второй вариант – соинвестиции, их пока в нашей стране нет вообще. И третий – переток пайплайна от ангела к фондам (венчурный лифт). Эти процессы пока на российском венчурном рынке не происходят, тем самым существенно ограничивая его возможности для роста.

Низкая инвестиционная активность HNWI и общее недоверие их к вложениям на 8-10 лет. Состоятельные люди, увы, вопреки возлагаемым на них венчурным рынком надеждам, не готовы вкладывать надолго. Экономические потрясения сократили их горизонт планирования, что делает их участие в жизни венчурного фонда и модели отложенной прибыли весьма проблематичным.

Конкуренция государственных институтов развития с частными игроками за лучшую воронку, за самые сильные команды, за корпоративных клиентов и пр. Здесь речь идет не только и не столько о переманивании качественных проектов, сколько о человеческих ресурсах. Как талантливый инженер будет сегодня реализовывать себя – как частный предприниматель или корпоративный сотрудник – большой вопрос.

Инициативы и меры, необходимые для развития российского венчурного рынка

Рейтинг	Название строк
1	Образовывать всех участников рынка (LPs, фонды, стартапы)
2	Больше инвестировать
3	Популяризировать VC и истории успеха
4	Помогать стартапам с выходом на глобальные рынки
5	Стимулировать развитие VC в регионах
6	Не знаю
7	Поддерживать и развивать бизнес-ангелов
8	Интегрировать российский VC рынок в мировой
9	Активнее работать с потенциальными LPs
10	Упрощать процесс работы корпорации и стартапа
11	Анализировать рынок
12	Делиться знаниями и опытом
13	Государство должно прекратить конкурировать с частниками
14	Запустить новые фонды
15	Работать много и честно
16	Объединить усилия
17	Перезапустить РАВИ

Напоследок мы спросили участников опроса, что они сами могут сделать, чтобы изменить ситуацию в индустрии в лучшую сторону? Как надо действовать, чтобы придать ему дополнительный стимул к развитию? Если кратко резюмировать большинство полученных предложений, консолидированное мнение игроков можно выразить тремя заключениями: работать, наращивать опыт и пиарить свои успехи.

Выбор команды Барометра: придумать стимулы для возвращения в Россию успешных предпринимателей! Хотя, наверно, это все-таки вопрос не к инвесторам, а тем, кто формирует условия для развития экономики в стране в целом.

Насколько предложенные участниками меры совпадают с основными положениями стратегии развития венчурного рынка? Что в ней не учтено из предложенного?

Алексей Басов

Заместитель генерального директора – инвестиционный директор РВК



Задача стратегии – снять барьеры, которые препятствуют развитию венчурного рынка. По мнению респондентов Барометра, один из главных стоп-факторов – несовершенство законодательства и регуляторной среды. Мы разработали комплекс инициатив в этом направлении – от предоставления доступа физическим лицам к участию в ДИТах до налоговых льгот. Кроме того, важный фокус стратегии – привлечение на рынок новой ликвидности за счет институциональных инвесторов, прежде всего, НПФ, а также зарубежных GP и LP.

В стратегии мы попытались найти подходы и к решению более фундаментальных вопросов, таких как повышение привлекательности предпринимательства, изменения в системе образования, расширение сбыта инновационной продукции. Эти инициативы в дальнейшем должны найти отражение в различных госпрограммах и стать важным элементом экономического роста.

Нужна ли, на Ваш взгляд, российскому венчурному рынку помощь государства?



Традиционно мы спрашиваем инвесторов о роли государства на венчурном рынке – какова она на данный момент и какой должна быть в идеале, достаточно ли его участия, и, если нет – где, в каких сферах надо усилить господдержку? Что может и должно сделать государство для того, чтобы венчурному рынку жилось хорошо?

И традиционно в ответах на этот вопрос инвесторы проявляют солидарность. Большинство экспертов сходятся во мнении, что помощь государства все-таки нужна, без него никак. Основную роль государства они видят в том, чтобы строить необходимую для развития рынка инфраструктуру (образование, правовое поле и т.д.) (57%), стимулировать выходы и развивать культуру покупки инноваций (52%), а также снижать налоги для участников рынка,

а также снижать налоги для участников рынка (46%) (респондентам предлагалось выбрать до трех вариантов ответов). Любопытно, что даже в открытых ответах (пункт Другое, который набрал 21% голосов) никто из респондентов не отметил необходимость прямого инвестирования в проекты со стороны государства! Иными словами, государство, по мнению игроков, должно создавать условия для развития, но не более того.

