



PROSTOR
CAPITAL

Исследование Venture Barometer Russia 2016

Подготовлено для компании Prostor Capital

ДЕКАБРЬ 2016



Data Insight
2016

Оглавление

Венчурный Барометр 2016	3
1. Методика исследования	4
Основные выводы	6
2. Результаты исследования	9
3. Инвестиции в 2016 году	15
4. Проекты и ниши (получатели денег)	22
5. Глобализация российского рынка	30
6. Роль государства	31
О Prostor Capital	34
Аналитическое агентство Data Insight	35

Венчурный Барометр 2016

Уважаемые коллеги!

Перед вами Venture Barometer 2016 – исследование мнения венчурных капиталистов относительно рынка, его текущих возможностей и будущего развития. С вашей помощью мы проводим его уже третий раз, что позволяет отслеживать не только ключевые показатели текущего года, но и рассматривать тренды в динамике. В этом году, как и ранее, мы пригласили к опросу ведущих игроков отрасли, инвесторов, управляющих венчурными фондами, бизнес-ангелов и получили репрезентативную картину происходящего в отрасли.

Венчурный барометр – это по сути флюгер, который показывает, как меняются настроения индустрии, ее трансформацию в зависимости от разных факторов – естественного развития рынка, ситуации в экономике, политического фона и т.д., анализировать причины, влияющие на предпочтения игроков рынка, выявлять барьеры и драйверы роста. Основная цель Барометра – замерить настроения его ключевых игроков и сделать прогнозы, которые могут быть полезны для всех участников венчурного процесса.

Мы благодарим всех, кто принял участие в опросе и поделился своим мнением. Оно помогло нам сделать показания Венчурного Барометра более точными, содержательными, а значит и более ценными для рынка.

Алексей Соловьев, управляющий директор Prostor Capital



*Алексей Соловьев,
управляющий директор
Prostor Capital*

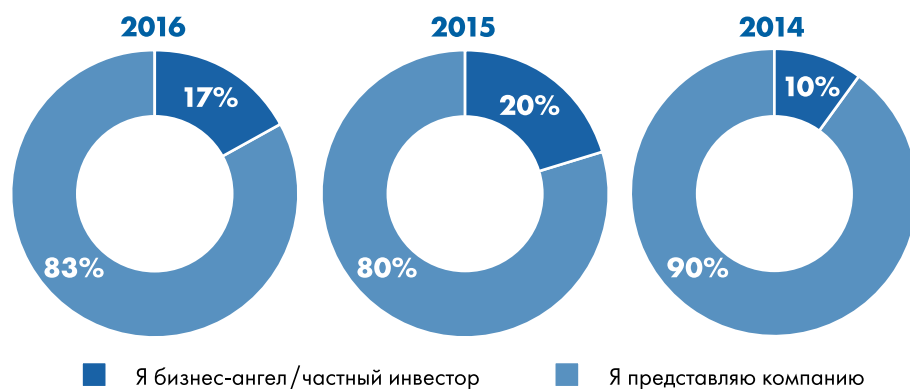
1. Методика исследования

Для того, чтобы оценить состояние рынка венчурного инвестирования в интернет и IT-проекты мы проводим опрос экспертов – представителей частных, государственных и корпоративных инвестиционных фондов, и бизнес-ангелов, которые делают (или сделали ранее, но еще не закрыли их) инвестиции в вышеуказанной тематике. Мы опрашиваем руководителей фондов, экспертов по инвестированию, аналитиков. Опрос построен в виде онлайн-интервью по фиксированной анкете, эксперты получают персональное приглашение к участию. Анкета состоит в основном из закрытых вопросов. Для формирования анкеты мы проводим предварительные беседы с экспертами до начала основного опроса.

Эксперты исследования

Всего было разослано 71 приглашение. В ходе исследования мы опросили 37 экспертов. В исследовании приняли участие представители 30 компаний, включая бизнес-ангелов. Доля бизнес-ангелов среди опрошенных сохранилась на том же уровне, что и в прошлом году – около 20%. Доля экспертов, которые принимали участие в исследовании в прошлом году составляет 27%. Доля экспертов, которые принимали участие хотя бы в одном исследовании Venture Barometer 46%.

Рис. 1.1. Инвесторы, принявшие участие в исследовании



В 2016 году, в отличие от предыдущих мы не задавали вопрос про стадии инвестирования, так как он, в большой степени потерял актуальность: фокус инвесторов размазался. С другой стороны, на наш взгляд, стадии инвестирования перестали быть, как раньше, фактором разделения (стратификации) инвесторов на группы.

Табл. 1.2. Число экспертов в каждой из трех групп

Группа респондентов	Число респондентов
Активные инвесторы	15
Госфонды	4
Все остальные	17

Мы выражаем благодарность нашим экспертам, принявшим участие в исследовании Venture Barometer 2016 за помощь в изучении нашего общего рынка и надеемся на такую же помощь в следующем году.

Оптимизм инвесторов понемногу восстанавливается после некоторого снижения в прошлом году — но только на долгосрочную перспективу. По данным исследования 77% экспертов уверены в росте числа сделок в ближайшие пять лет, причем 34% считают, что рынок увеличится значительно. Это соответствует ожиданиям инвесторов в 2014 году, но существенно выше 2015 года, когда лишь 53% опрошенных считали, что рынок в горизонте пяти лет вырастет.

А вот в следующем (2017) году инвесторы пока не ждут от рынка каких-либо серьезных улучшений или ухудшений. Это плохой тренд для индустрии, вся идеология которой нацелена на рост. Участники рынка предполагают некоторое улучшение ситуации с выходами, рассчитывают на привлечение в 2017 году новых денег в фонд и т.д., однако, преобладают ответы о незначительных изменениях. Подробнее об этом см. табл. 2.1. на стр. 9.

Больше всего этот рынок тормозит кризис. Если в прошлом 2015 году ключевым сдерживающим фактором называли отсутствие стратегов на рынке, а политический и экономический кризис в стране был по итогам опроса лишь на третьем месте, то в этом году наоборот — политический кризис на первом месте, хотя и с небольшим отрывом от второго места — малого числа стратегов (72% и 69% соответственно). А вот низкий уровень эффективности вложений — в этом году на третьем месте с заметным отставанием от двух лидеров. Таким образом, мы видим, что роль кризиса увеличивается второй год подряд, по всей видимости, «запас прочности», наработанный в предыдущие годы, на исходе. Подробнее об этом см. табл. 2.3. на стр. 12.

Кризис кризисом, но жизнь продолжается. Практически все опрошенные эксперты указали на то, что делали инвестиции (и фонды, и ангелы) в 2016 году (92% инвестировали и 70% инвестировали в российские проекты), несмотря на большое количество ответов в прошлом опросе о сокращении вложений. Возможно некоторые инвесторы стали входить в проекты с меньшим чеком, часть инвестиций пришлось на другие страны, но деятельность всех опрошенных компаний продолжается несмотря на кризис в стране. Более того, проводя исследование в прошлом году, мы сделали предположение о том, что большинство проведенных в 2015 году сделок — это докризисные сделки (запланированные и начатые в 2015 году). Однако в 2016 году мы понимаем, что большинство совершенных сделок запланированы и проведены целиком во время кризиса. Подробнее об этом см. табл. 3.1 и 3.2 на стр. 15-16.

Ключевым трендом на рынке эксперты считают выход на международные рынки и работу с зарубежными активами (72% опрошенных). При этом доля ответов снизилась с 90% в прошлом году. Это позволяет нам сделать вывод, что, если в прошлом году преобладало полное разочарование в российском рынке, то в нынешнем году вера в него потихоньку к инвесторам возвращается.

Второй в этом году тренд — это выход на рынок хайнетов, которые будут инвестировать в стартапы напрямую (56% респондентов). Это вдвое больше, чем в прошлом году. Всего лишь чуть более трети респондентов (39%) считает, что возрас-

тет активность ангелов и их объединений (столько же, сколько и в прошлом году). Подробнее об этом см. табл. 2.2. на стр. 11.

Дешевые хорошие специалисты стали главным фактором роста рынка. Значимость низкой стоимости труда за год возросла с 45 до 58% и вышла на первое место. При этом, несмотря на эмиграцию, в стране по-прежнему большое количество квалифицированных, качественных специалистов (39% респондентов в 2016 году и 40% — в 2015). Более того, для группы активных инвесторов значимость этого фактора составляет более 50%. Подробнее об этом см. табл. 2.4. на стр. 14.

Фактически инвесторы, как и в прошлом году, говорят, что частные фонды, как были основными действующими лицами на рынке, так до сих пор и остаются ими. При этом развитие рынка, вообще говоря, не является задачей частных фондов, поэтому они занимаются ею, в лучшем случае, консультативно. В итоге, на рынке нет консолидированной действующей силы, которая была бы заинтересована в развитии этого рынка и целенаправленно, системно занималась бы этим не только для своей компании, но и для всего рынка в целом. Подробнее об этом см. табл. 2.5. на стр. 14.

Инвесторы выходят в другие страны. Одним из ключевых факторов российского рынка венчурных инвестиций является постоянное из года в год расширение регионов (стран), где совершаются сделки. По результатам исследования 48% опрошенных указали, что количество регионов инвестирования выросло. Причем в 2015 году об увеличении числа регионов для инвестирования сказали 43% опрошенных. Таким образом, мы видим, что венчурные инвестиции в другие страны — ключевая часть стратегии российских инвесторов, и эта стратегия успешно реализуется. Инвесторы стремятся к диверсификации за счет других стран, однако, по факту, если смотреть на распределение портфелей, изменения не происходит: распределение респондентов по доле российских проектов в портфеле выглядит одинаково по итогам 2015 и 2016 года. Подробнее об этом см. табл. 3.4. на стр. 18.

Инвесторы есть, причем столько же, сколько и раньше, но привлечь их труднее. Около 60% респондентов-фондов (вопрос не задавался «ангелам») показали, что они привлекали внешние средства, что в точности соответствует показателям 2015-го и почти соответствует показателям 2014 года. Доля ответов «не привлекали» также остается неизменной на протяжении всех трех лет, на протяжении которых мы проводим настоящее исследование. На вопрос про изменения в привлечении инвесторов в фонд максимальное число голосов получило утверждение «привлечь инвесторов стало сложнее», однако год назад за него высказалось в полтора раза больше экспертов (36% против 50% год назад и 66% два года назад). То же самое касается утверждения «время принятия решения инвесторами увеличилось» (25% против 47% в прошлом году и 52% два года назад).

А вот рейтинг привлекательности новых инвесторов изменился. На первом месте оказались состоятельные люди и их семейные офисы (69%), которые были в прошлом году на втором месте, но с минимальным отрывом от лидера, а вот на второе место ушли прошлогодние лидеры — IT-предприниматели. Несмотря на то, что они Venture Barometer Russia 2016 8 по-прежнему находятся на самом вершине таблицы, доля экспертов, которые верят в этот источник финансирования фондов упала почти вдвое с 78 до 44%. Подробнее об этом см. табл. 3.5, 3.6 и 3.7 на стр. 19-20.

Наиболее интересными нишами для инвестирования в 2016 году выбраны – «Системы искусственного интеллекта» (включая машинное обучение), Fintech и Интернет вещей (включая сами устройства и софт к ним). Эти три ниши набрали наибольшее количество баллов у опрошенных инвесторов при том, что нишу «Системы искусственного интеллекта» в прошлом году не было видно на радаре.* При этом инвесторы явно остыли к теме Big Data (падение с 70 до 15 баллов за год). А вот Fintech — лидер прошлого года сдал свои позиции, хоть и остался в тройке лидеров (7272 баллов). Лидер разочарования — есоттергесе как и в прошлом году. Подробнее об этом см. табл. 4.4. на стр. 25.

Выходов мало — меньше чем ожидалось. Вопросы выходов из проектов — самые болезненные. 44% респондентов (в полтора раза больше чем в прошлом году) показали, что число выходов не соответствует их ожиданиям. И лишь 36% — что соответствует. 42% респондентов считают, что ситуация со стратегиями не изменится в следующем году, но треть опрошенных полагает, что стратеги и будут покупать чуть больше проектов. Ключевым стратегом 78% экспертов видит российские частные компании. Подробнее об этом см. табл. 4.8. на стр. 28.

* Подробнее о системе ранжирования ниш см. в главе «Проекты и ниши» на стр. 22.

2. Результаты исследования

Рынок и его перспективы

Оптимизм инвесторов немного восстановился после некоторого снижения в прошлом году. По данным исследования 77% экспертов уверены в росте числа сделок в ближайшие пять лет, причем 34% считают, что рынок увеличится значительно. Это соответствует ожиданиям инвесторов в 2014 году, но существенно выше 2015 года, когда лишь 53% опрошенных считали, что рынок в горизонте пяти лет вырастет.

Табл. 2.1. Прогноз изменения количества сделок до 2022 года

Количество венчурных сделок на рынке до 2022 года	Опрос 2016	Опрос 2015	Опрос 2014
Значительно вырастет	34%	40%	38%
Незначительно увеличится	43%	13%	43%
Не изменится	9%	8%	
Незначительно уменьшится	9%	15%	16%
Значительно уменьшится	6%	25%	2%

В рамках исследования при помощи предварительных интервью и обсуждений мы определили 10 ключевых трендов развития рынка венчурных инвестиций в России (они перечислены в табл. 2.2. стр. 11) и 10 ключевых факторов, тормозящих развитие рынка (они перечислены в табл. 2.3. стр. 12). Опрошенные инвесторы определили наиболее значимые из них.

Ключевые тренды

Как и в прошлом году, ключевым фактором на рынке является, по мнению экспертов, выход на международные рынки и работа с зарубежными активами. Доля инвесторов, считающих это важным трендом снизилась с 90% до 72%. Таким образом, мы можем сделать вывод, что, если в прошлом году на рынке преобладало полное разочарование в российском рынке, то в нынешнем году вера в российский рынок потихоньку к инвесторам возвращается.

Второй в этом году тренд — это выход на рынок так называемых хайнетов, которые будут инвестировать в стартапы напрямую. В 2015 году вопрос задавался в другом виде, мы предлагали вариант, который соединял в себе и работу с фондами и работу с проектами напрямую, однако, на него приходилось всего 30%, тогда как сейчас только на прямую работу с инвестициями приходится 56%.

Меньше половины респондентов (39%) считает, что возрастет активность ангелов и их объединений (столько же, сколько и в прошлом году). Любопытно, кстати, что группа активных инвесторов* верит в рост активности бизнес-ангелов куда меньше чем все остальные, а из госфондов** этот пункт не отметил ни один.

Столько же экспертов (39%) считает важным трендом рост активности корпоративных фондов. При этом, как и с прошлым вопросом, активные инвесторы и госфонды смотрят на этот тренд гораздо менее оптимистично.

Еще один вариант ответа, который остался на уровне прошлого года — это «Количество российских проектов с международным потенциалом значительно увеличится в ближайшие год-два» (39% в 2016 году и 43% в 2015 году).

Вышеописанные тренды собрали существенно больше голосов, чем рост активности государства (25% всех экспертов, но половина госфондов), рост активности западных фондов /инвесторов на российском рынке (22%) и, конечно, в появление новых источников венчурного капитала (19% ответов). **Важно и показательно для рынка, что никто из экспертов не верит в НТИ как фактор роста венчурного рынка (6% респондентов).**

* Активные инвесторы: группа инвестиционных компаний, которые определили свою стратегию и «вышли на проектную мощность», то есть компании с системной работой. Эти инвесторы работают по выстроенным планам и не находятся в поиске новых стратегий. Подробнее о разделении респондентов на три группы смотри в методологии стр. 4.

** Госфонды: государственные и околосударственные компании. Стратегия государственных венчурных фондов состоит не только в получении прибыли, но и в развитии рынка в целом. Кроме того, инвестиции государства (включая околосударственные фонды и госкорпорации) могут быть существенно более длинными, поскольку все эти компании имеют длинный горизонт планирования.

Табл. 2.2. Ключевые тренды российского рынка венчурных инвестиций

Тренды	Доля респондентов	2015
Российские инвесторы будут предпочитать вкладываться в проекты с понятным международным потенциалом, чтобы повысить ликвидность своего портфеля	72%	90%
Все больше состоятельных людей (HNWI) и их семейных офисов будут инвестировать напрямую в венчурные проекты	56%	(30%) *
Активность бизнес-ангелов и их объединений возрастет	39%	43%
Активность корпоративных венчурных фондов возрастет	39%	(—)
Количество российских проектов с международным потенциалом значительно увеличится в ближайшие год-два	39%	43%
Все больше состоятельных людей (HNWI) и их семейных офисов будут становиться LP венчурных фондов	33%	(—)
Появятся новые государственные фонды (или фонды образованные компаниями с госучастием). В целом роль государства в российской венчурной индустрии усилится	25%	18%
Увеличится число приобретений на российском технологическом рынке со стороны западных компаний из-за дешевизны компаний	22%	20%
Появятся новые источники венчурного капитала (кроме частных)	19%	(—)
НТИ открывает новые возможности для венчурных фондов	6%	(—)
Ни одно из перечисленных	3%	3%

* В опросе 2015 года этот вариант звучал следующим образом: «HNWI и их семейные офисы под действием закона о деофшоризации и невысокой доходности в классических инвестиционных инструментах будут больше обращать внимание на венчурный рынок, инвестируя напрямую или становясь инвесторами венчурных фондов»

Сдерживающие факторы

Если в прошлом 2015 году ключевым сдерживающим фактором называли отсутствие стратегов на рынке, а политический и экономический кризис в стране был лишь на третьем месте, то в этом году наоборот — политический кризис на первом месте, хотя и с небольшим отрывом от второго места — малого числа стратегов (72% и 69% соответственно). Низкий уровень эффективности вложений в этом году на третьем месте с заметным отставанием от двух лидеров. Таким образом, мы видим, что роль кризиса увеличивается второй год подряд, по всей видимости, «запас прочности», наработанный в предыдущие годы на исходе.

Остальные факторы в целом остались на своих местах, отклонения в 1-4% — это разница в ответах на 1-2 эксперта. Действительно общими факторами, сдерживаю-

щими рынок венчурных инвестиций в России, является, как и в прошлом году, общее снижение инвестиционной активности (47% респондентов), несовершенство законодательства (42%) и, конечно, сложности подъема денег от LP (42%), в том числе и от западных фондов (39%).

Заметное отличие, как ни удивительно, ждало нас в последнем варианте: «Большое количество непрофильных инвесторов». Этот пункт в 2016 году отметило 14% респондентов против 3% в прошлом году. Видимо, в прошлом году появление на рынке неспециалистов — тех, у кого резко сузилось число возможных вариантов для инвестирования, только начиналось, а в этом их приход стал намного заметнее.

Табл. 2.3. Сдерживающие факторы на рынке венчурных инвестиций в России

Факторы	2016	2015	2014
Политический кризис и экономические санкции по отношению к России	72%	70%	61%
Отсутствие достаточного количества стратегов для покупки зрелых проектов	69%	83%	93%
Низкий уровень эффективности вложений (мало выходов)	58%	70%	55%
Общее снижение инвестиционной активности	47%	50%	32%
Несовершенство законодательства	42%	40%	43%
Сложности поднятия денег от LP	42%	38%	41%
Недоступность западных капиталов для российских фондов	39%	45%	50%
Низкий уровень входящих проектов	28%	30%	46%
Слабая инфраструктура для развития инновационного предпринимательства (образование, консалтинговая поддержка, базы, коворкинги и т.д.)	22%	23%	32%
Высокий процент непрофильных инвесторов	14%	3%	11%
Другое	3%	—	11%

Факторы роста

Порядок факторов, благоприятно влияющих на рост рынка венчурных инвестиций в России изменился куда больше. Значимость низкой стоимости труда за год возросла с 45 до 58% и вышла на первое место. При этом, несмотря на эмиграцию, в стране по-прежнему большое количество квалифицированных, качественных специалистов (39% респондентов в 2016 году и 40% — в 2015). Более того, для группы активных инвесторов значимость этого фактора составляет более 50%. В сочетании с тем фактором, что инвесторам просто стало некуда вкладывать деньги («снижение

привлекательности традиционных инструментов инвестирования ...»), рынок венчурных инвестиций растет как один из немногих финансовых инструментов, который остается интересным для инвесторов.

Фактически рынок венчурных инвестиций в России держится на дешевых квалифицированных специалистах и наличии свободных денег у российских инвесторов, которые нельзя или сложно вывести. Эти факторы долгосрочные и они еще долго будут поддерживать российский венчурный рынок.

Наличие крупных локальных интернет-компаний (и вообще локального, в отличие от большинства стран мира) из года в год получает около четверти голосов экспертов, однако, не поднимается выше. То есть этот фактор выглядит относительно важным, но далеко не самым главным.

Совсем другое дело — число пользователей интернета. Этот фактор был на первом месте в прошлом году (!), однако, получил лишь пятое место в настоящем и более чем вдвоем меньшее число голосов (25% против 58% в прошлом году). По всей видимости, активно муссировавшаяся в течение 13, 14 и 15 годов тема, что Россия — страна с самой большой в Европе интернет-аудиторией, не оправдала возложенных на нее надежд: аудитория, по факту, распределена на очень большие пространства, не очень платежеспособна, а главное — фактор размера аудитории не является сам по себе драйвером роста венчурного рынка.

Значительно снизилось в глазах респондентов положительное для рынка значение таких факторов, как интерес и популяризация венчурных инвестиций государством (с 30% в 2016 году до 17% в 2017) и особенно «большое количество инкубаторов и посевных фондов» (с 25% до 6%).

Табл. 2.4. Факторы роста на рынке венчурных инвестиций в России

Факторы	2016	2015
Низкий уровень зарплат специалистов	58%	45%
Большое число качественных специалистов на рынке	39%	40%
Снижение привлекательности традиционных инструментов инвестирования для частных инвесторов по инвестированию внутри страны	39%	35%
Наличие крупных локальных интернет-компаний	25%	23%
Большое число пользователей интернета в стране	25%	58%
Интерес и популяризация венчурных инвестиций со стороны государства	17%	30%
Снижение возможностей для частных инвесторов для инвестирования в других странах	11%	10%
Большое число инкубаторов, пресидовых фондов	6%	25%
Другое (что именно?)	11%	10%
Ни одно из перечисленных	8%	5%

Влияние на рынок

Кто больше всех влияет на рынок? Мы спросили у респондентов, какие инвесторы, на их взгляд, развивают рынок сегодня (можно было отметить только один вариант ответа). Ключевые группы инвесторов набрали почти равное количество голосов: 28% — максимальную оценку — частные фонды, еще по 22% — государственные фонды и серийные бизнес-ангелы или ангельские клубы. Институты развития и HNWI набрали почти вдвое меньше голосов каждый – 14 и 11% соответственно.

Это распределение почти в точности повторяет распределение прошлого года, с той лишь разницей, что влияние бизнес-ангелов и их объединений поднялось до уровня лидеров, а важность институтов и HNWI соответственно чуть-чуть упала.

Фактически инвесторы, как и в прошлом году, говорят, что частные фонды, как были основными действующими лицами на рынке, так до сих пор и остаются ими. При этом развитие рынка, вообще говоря, не является задачей частных фондов, поэтому они занимаются ею, в лучшем случае, консультативно. **В итоге, на рынке нет консолидированной действующей силы, которая была бы заинтересована в развитии этого рынка и целенаправленно, системно занималась бы этим не только для своей компании, но и для всего рынка в целом.**

Табл. 2.5. Инвесторы, оказывающие наибольшее влияние на развитие рынка

Типы инвесторов	2016	2015
Частные фонды	28%	28%
Государственные фонды и фонды, образованные на средства компаний с государственным участием	22%	25%
Серийные бизнес-ангелы (более 5 совершенных инвестиций) и клубы ангелов	22%	15%
Институты развития	14%	15%
Непрофильные инвесторы, HNWI и их семейные офисы	11%	13%
Не знаю / затрудняюсь ответить	3%	3%

3. Инвестиции в 2016 году

Несмотря на кризис, а также на стремление сократить присутствие на российском рынке, 92% опрошенных совершали новые инвестиции в 2016 году и 70% инвесторов — именно на российском рынке. Более того, 31% опрошенных инвестировали в нынешнем году только на российском рынке. Как и в прошлом году, процент несколько выше для ангелов и несколько меньше для фондов.

В прошлом году мы предположили, что такое положение вещей продиктовано усилением прошлых «сытых» лет, когда были сделаны предварительные оценки, проведена работа с проектами и т.д., однако, инвестиции 2016 года — это уже кризисные инвестиции (те, которые были от начала и до конца запланированы после начала кризиса). Таким образом, мы можем уверенно говорить, что несмотря на кризис и все остальные внешние факторы, работа продолжается.

Табл. 3.1. Распределение инвестиций совершенных в 2016 и 2015 году по страновой принадлежности

Делали ли вы новые инвестиции в 2016г?	2016	2015*
Да, в проекты в других регионах	22%	13%
Да, в российские проекты	31%	35%
Да, и в российские проекты, и в проекты в других регионах	39%	45%
Нет	8%	8%

* Данные из опроса Venture Barometer 2015 года.

Тем компаниям, которые инвестировали в 2016 в российские проекты, был задан вопрос, как изменился объем их инвестиций в 2016-м и как изменится в 2017 году. По итогам 2016 года 30% респондентов ответили, что объем инвестиций вырос, и 50%, что он уменьшился (причем 39% — значительно уменьшился). Увы, прогнозы инвесторов из опросе в конце 2015 года не оправдались, особенно для варианта «[объем инвестиций] значительно уменьшится»: при прогнозе 13% реальное значение этой строки по итогам 2016 года — 39% (в три раза!). При этом при общем прогнозе роста более 40% от респондентов фактическое значение по году составило, как уже сказано выше, всего 30%.

Прогноз на 2017 год чуть более умеренный: 36% респондентов считают, что их инвестиции вырастут, и почти столько же -38%, что их инвестиции упадут. Наибольшую долю значений по прогнозу на 2017 год получит вариант «Не изменится» — и это, кстати, самое высокое значение для этого пункта за всю историю наблюдений, что характеризует настроение инвесторов (особенно учитывая низкую долю ответов «не знаю»).

Иными словами, в отличие от прошлых лет, инвесторы не ждут от рынка ни хороших, ни плохих новостей. Это плохой тренд для рынка, вся идеология которого направлена на рост.

Табл. 3.2. Распределение ответов респондентов по изменению объема инвестиций в российские венчурные проекты в 2016 году и их планам в 2017 году. Справочно приведено распределение ответов на этот же вопрос в прошлые годы

Изменение объема инвестиций	2014-2015 ** прогноз	2015 * факт	2016 * прогноз	2016 факт	2017 прогноз
Значительно увеличился (т.ся)	2%	13%	25%	19%	14%
Незначительно увеличился (т.ся)	7%	16%	16%	11%	22%
Не изменился (т.ся)	25%	19%	25%	14%	31%
Незначительно уменьшился (т.ся)	5%	25%	16%	11%	11%
Значительно уменьшился (т.ся)	32%	22%	13%	39%	17%
Не знаю / затрудняюсь ответить	30%	6%	6%	6%	6%

* Тот же вопрос в опросе 2015 года.

** Тот же вопрос в опросе 2014 года.

Как выглядят те же самые цифры не в деньгах, а в сделках? Половина респондентов указали на уменьшение числа сделок (причем 31% — значительное) — это в точности соответствует прогнозу, сделанному год назад. У 27% респондентов число сделок выросло, и это тоже соответствует прогнозу (25%), однако, структура роста иная: если предполагалось, что рост будет незначительным (20%), то по факту получилось наоборот — рост числа инвестиций был как раз большой (19%).

А вот распределение прогнозов на 2017 год похоже на прогнозы по объему инвестиций в деньгах. В первую очередь, 31% респондентов не ждет никаких изменений (и это те же самые 31%, что и в предыдущем вопросе). Примерно такое же количество — около одной трети ждет, что число сделок несколько увеличится или несколько изменится. Сильных изменений ждут немногие.

Табл. 3.3. Распределение ответов респондентов по изменению количества инвестиций в российские венчурные проекты в 2016 и планам на 2017 год. Справочно приведено распределение ответов на этот же вопрос в прошлые годы.

Изменение количества инвестиций	2014 факт *	2015 прогноз *	2015 факт **	2016 прогноз **	2016 факт	2017 прогноз
Значительно выросло (вырастет)	23%	25%	10%	5%	19%	14%
Незначительно увеличилось (увеличится)	14%	14%	10%	20%	8%	17%
Не изменилось (изменится)	18%	36%	25%	3%	19%	31%
Незначительно уменьшилось (уменьшится)	36%	9%	28%	20%	19%	14%
Значительно уменьшилось (уменьшится)	7%	14%	26%	32%	31%	19%
Не знаю / затрудняюсь ответить	2%	2%	3%	33%	3%	6%

* Тот же вопрос в опросе 2015 года.

** Тот же вопрос в опросе 2014 года.

Рыночная стратегия

Я активно инвестирую уже 6 лет. Команда достаточно опытна и зрела. Стратегия и основные критерии четко сформулированы. Существенных изменений не ожидаем, но планируем больше управлять инвестициями и выходить из них, а не делать новые. Это обусловлено циклом фонда и конъюнктурой.

Жуков Петр, Основатель Indigo Capital, Endemic Capital

Мы спросили у экспертов, как изменилась их рыночная стратегия в четырех категориях:

- ниши для инвестирования;
- регионы инвестирования (за пределами России);
- стадии инвестирования;
- требования к проектам.

В рамках данного вопроса нас интересовало то, как изменится стратегия инвесторов в 2017 году. Основной вывод, который мы видим из таблицы ниже: важные изменения на рынке уже произошли в этом году или несколькими годами раньше.

Почти половина опрошенных инвесторов в 2016 году увеличили число стран, в которых они сделали инвестиции в проекты. В прошлом году на это изменение по итогам года указали 43% от всех опрошенных. **Иными словами, фонды всех типов активно расширяют свое присутствие в других странах и делают это как минимум второй год подряд.**

В этом году еще более ужесточились требования к проектам. Правда, если в прошлом году требования к проектам увеличили почти все инвесторы (81%), то теперь положительно ответили на этот вопрос по стратегии лишь половина респондентов (52%). Судя по тому, что лишь 14% предполагают дальнейший рост требований к проектам, мы достигли максимума.

У небольшого числа (21%) респондентов увеличилось число стадий. Это соответствует и прошлогоднему росту (24%) и прогнозам на этот год (19%). При этом 17% респондентов предполагают, что в следующем – 2017 году они также увеличат число стадий инвестирования.

Все три группы инвесторов (госфонды, активные, прочие) в большой степени единодушны в своих стратегиях в текущем году и в прогнозах на следующий год. Единственное заметно отличие в том, что госфонды не изменили и не собираются менять регионы инвестирования (им важны российские стартапы).

Табл. 3.4. Изменения в инвестиционной стратегии в 2016 и в 2017 годах по результатам опроса инвесторов в 2015 и 2016 годах*

	2015**	2016 прогноз**	2016	2017 прогноз
Ниши/ сегменты рынка				
Количество ниш увеличилось	30%	24%	36%	31%
Количество ниш сократилось	22%	22%	9%	—
Количество ниш осталось прежним	49%	54%	55%	69%
Регионы инвестирования				
Количество увеличилось	43%	32%	48%	39%
Количество сократилось	11%	8%	6%	—
Остались прежними	46%	59%	45%	61%
Стадии инвестирования				
Количество увеличилось	24%	19%	21%	17%
Количество сократилось	8%	3%	3%	6%
Остались прежними	68%	78%	76%	78%
Требования к проектам				
Изменились – стали мягче	***	***	6%	3%
Изменились – стали жестче	81%	41%	52%	14%
Не изменились	19%	57%	42%	83%

* В 2014 году этот вопрос не задавался.

** По данным опроса 2015 года.

*** Этот вариант ответа в опросе 2015 года отсутствовал.

Привлечение инвестиций в фонд

Около 60% респондентов-фондов (вопрос не задавался «ангелам») показали, что они привлекали внешние средства, что в точности соответствует показателям 2015-го и почти соответствует показателям 2014 годам. Доля ответов «не привлекали» также остается неизменной на протяжении всех трех лет, во время которых мы проводим настоящее исследование.

Табл. 3.5. Распределение ответов респондентов по привлечению новых инвесторов (или новые средства от существующих инвесторов) в фонд в 2016 году (вопрос только для фондов)

Привлечение средства	В 2016 году	В 2015 году*	В 2014* году
Привлекали	59%	59%	52%
Не привлекали	37%	38%	39%
Не знаю / затрудняюсь ответить/ неприменимо	4%	3%	9%

* Данные за 2015 и 2014 год приведены по исследованиям Venture Barometer за соответствующие годы.

Большинство инвест-компаний собирается привлечь новые деньги в фонд в 2017 году. Интересно, что доля тех, кто собирается привлекать деньги в фонд, растет с каждым годом: 64% в 2014 году, 72% в 2015 и уже 78% в 2016 году. Оптимизм инвесторов в нашей стране не убиваем.

Табл. 3.6. Распределение ответов респондентов о намерении привлечь новых инвесторов или новые средства от существующих инвесторов в фонд в 2017 году (вопрос задавался только фондам)

Привлечение средства	В 2017 году	2016*	В 2015 году*
Да, собираемся	78%	72%	64%
Нет, не собираемся	15%	19%	25%
Не знаю / затрудняюсь ответить	7%	9%	9%

* Данные за 2015 и 2014 год приведены по исследованиям Venture Barometer за соответствующие годы.

Как и в прошлые годы, мы задали инвесторам вопрос о привлечении новых LP в фонды. Наверное, самый любопытный момент состоит в том, что ни одно из утверждений, которые мы предложили инвесторам, не вызывало у них заметного отклика. Если

в 2015 году каждый эксперт в среднем отмечал почти 2,5 суждения, то в 2016 году — только полтора. Инвесторы стали менее активными, их ожидания от рынка (как плохие, так и хорошие) снизились.

Максимальное число голосов получило утверждение «привлекать инвесторов стало сложнее», однако, год назад за него высказалось в полтора раза больше экспертов (36% против 50% год назад и 66% два года назад). То же самое касается утверждения «время принятия решения инвесторами увеличилось» (25% против 47% в прошлом году и 52% два года назад). Для утверждения «число потенциальных инвесторов на рынке уменьшилось» разрыв уже составляет 2,5 раза (19% против 50% в прошлом году).

Напротив, четверть респондентов высказались за то, что инвесторов в фонды на рынке стало больше (против 16% в прошлом году), однако, привлекать их легче не стало: только 11% согласились с утверждением, что привлекать инвесторов в фонды стало проще против 22% в прошлом году и лишь 6% согласились с тем, что время принятия решения сократилось (против 13% в прошлом году).

Табл. 3.7. Ключевые изменения во фандрайзинге по сравнению с 2015 годом по мнению респондентов

Тренды	2016	2015*	2014*
Привлекать новых инвесторов (LP) в фонд стало сложнее	36%	50%	66%
Время принятия решения инвесторами увеличилось	25%	47%	52%
Число потенциальных инвесторов в фонды на рынке увеличилось	25%	16%	18%
Не вижу никаких изменений	19%	16%	3%
Число потенциальных инвесторов в фонды на рынке уменьшилось	19%	50%	39%
Привлекать новых инвесторов (LP) в фонд стало проще	11%	22%	
Время принятия решения инвесторами уменьшилось	6%	16%	
Другое	6%	13%	11%
Затрудняюсь ответить	0%	6%	

* Данные за 2015 год приведены по исследованию Venture Barometer 2015.

А вот рейтинг привлекательности новых инвесторов изменился. На первом месте оказались состоятельные люди и их семейные офисы (69%), которые были в прошлом году на втором месте, но с минимальным отрывом от лидера, а вот на второе место ушли прошлогодние лидеры – IT-предприниматели. Несмотря на то, что они по-прежнему находятся на самом вершине таблицы, доля экспертов, которые верят в этот источник финансирования фондов упала почти вдвое с 78 до 44%.

Такое же «падение» в ожиданиях пережили Российские фонды и институты развития (РВК, ВЭБ, Роснано и т.д.) — увидеть их новыми инвесторами фондов ожидали 44% экспертов в прошлом году и лишь 14% экспертов в этом.

Табл. 3.8. Наиболее перспективные группы потенциальных инвесторов для российских венчурных фондов по мнению респондентов

Группы инвесторов	2016	2015
Состоятельные люди (HNWI) и их семейные офисы из прочих индустрий	69%	75%
Бывшие и действующие предприниматели в сфере IT, Интернет и телекоммуникаций	44%	78%
Российские частные компании (включая банки)	36%	44%
Пенсионные фонды и страховые компании	19%	13%
Российские фонды и институты развития (РВК, ВЭБ, Роснано и т.д.)	14%	44%
Западные частные компании	8%	3%
Российские госкомпании и компании с государственным участием	8%	9%
Западные фонды и институты развития (ЕБРР, Всемирный банк и т.д.)	6%	3%
Другое (что именно?)	6%	
Бюджетные средства (программы ФОИ)	3%	6%

* Данные за 2015 год приведены по исследованию Venture Barometer 2015.

4. Проекты и ниши (получатели денег)

Мы спросили у респондентов, которые делали инвестиции в 2016 году в российские проекты, какова доля российских проектов в их портфеле. Результаты предсказуемы – инвесторы стремятся к диверсификации за счет других стран. Однако радикальных изменений не происходит: распределение респондентов по доле российских проектов в портфеле выглядит одинаково по итогам 2015 и 2016 года.

Таким образом, мы можем говорить, что инвесторы совершали сделки в течение 2016 года примерно в тех же пропорциях по странам, как и ранее. Инвестиционный портфель (его распределение по странам) изменяется очень медленно вследствие, с одной стороны, большой истории, а с другой — небольшого числа инвестиционных сделок.

Если мы посмотрим на распределение ответов по группам инвесторов, то увидим, что картинка другая: для госфондов доля инвестиций в российские проекты составляет 100% (или близка к этому). В то же время, для фондов доля инвестиций в российские проекты составляет меньше половины. При этом все остальные фонды и ангелы (половина опрошенных) как раз показывают достаточно ровное распределение, похожее на общее распределение всех ответов.

Табл. 4.1. Распределение инвесторов по доле инвестиций в российские компании в 2015 и прогноз доли на 2016 год*

Доля инвестиций в российские проекты	2015*	2016 прогноз*	2016	2017 прогноз
0-20%	15%	28%	14%	19%
21-40%	13%	18%	14%	22%
41-60%	18%	8%	19%	17%
61-80%	20%	15%	17%	8%
81-100%	33%	25%	33%	25%
Не знаю, затрудняюсь ответить	3%	8%	3%	8%

* Данные по исследованию Venture Barometer 2015.

Как и в предыдущие годы, в 2016 году в фонды стало приходиться больше проектов. Доля инвесторов, соглашающихся с этим утверждением, снизилась, однако все равно сохраняется высокой (44%). Столько же экспертов указали, что стартапы стали «более подготовленными». Чуть меньше — 39% указали на то, что проекты стали более сговорчивыми. Это, кстати, заметно меньше, чем в прошлом 2015 году, когда на «сговорчивость» клиентов указали 55% респондентов.

Почти одинаковое количество инвесторов указали на то, что средняя сумма инвестиций за 2016 год выросла и упала. Эта разнонаправленность в трендах отмечалась нами еще в 2015 году, ее смысл в том, что рынок достаточно разнородный и на нем могут присутствовать совсем разные компании с разным подходом к инвестициям. Поэтому такая разница вполне адекватна.

Табл. 4.2. Изменения в российских проектах, претендующих на инвестиции в 2016 и 2015 годах

Изменения	В 2016 году	В 2015 году*	В 2014 году**
К нам стало приходить больше проектов	44%	58%	59%
К нам стало приходить более подготовленные для инвестирования проекты	44%	48%	28%
Предприниматели стали более сговорчивыми/гибкими	39%	55%	28%
Запросы на объем инвестиций увеличились	19%	23%	20%
К нам стало приходить меньше проектов	17%	15%	5%
Запросы на объем инвестиций понизились	17%	28%	9%
Никак не изменился	14%	10%	19%
К нам стало приходить менее подготовленные проекты	8%	13%	4%
Предприниматели стали менее сговорчивыми/гибкими	—	3%	4%
Не знаю / затрудняюсь ответить	—	5%	—

* данные за 2015 год приведены по исследованию Venture Barometer 2015.

** данные за 2014 год приведены по исследованию Venture Barometer 2014.

Чего ждут инвесторы от проектов в 2017 году? Ничего принципиального иного от того, что получилось в 2016 году. Станет приходить больше российских проектов, и они станут более подготовленными. Этого ждет почти одинаковое количество экспертов. На третьем месте с небольшим отставанием, что проекты станут более сговорчивыми.

Таким образом, инвесторы не ожидают никаких резких изменений на рынке: будет происходить то же самое, что происходит сейчас. Поэтому один из лидеров среди ответов на этот вопрос: «ничего не изменится» (36% голосов).

Распределение ответов по группам инвесторов меняет картину незначительно: госфонды в большей степени, чем все остальные не ожидают никаких изменений, а активные инвесторы предполагают, то в 2017 году придет больше российских проектов, чем в 2016 и эти проекты будут более подготовленными.

Табл. 4.3. Прогноз изменений в российских интернет-проектах в 2017 году

Изменения	В 2017 году	Прогноз в 2015 на 2016
Будут приходить более подготовленные для инвестирования проекты	39%	28%
Будет приходить больше российских проектов	36%	40%
Предприниматели станут более сговорчивыми/гибкими	28%	35%
Процент качественных стартапов увеличится (вырастет качество идей)	17%	13%
Будет приходить меньше российских проектов	11%	5%
Запросы на объем инвестиций увеличатся	11%	18%
Будут приходить менее подготовленные проекты	8%	5%
Запросы на объем инвестиций уменьшатся	6%	15%
Не знаю / затрудняюсь ответить	3%	5%
Предприниматели станут менее сговорчивыми/гибкими	0%	0%
Никак не изменится	36%	30%

* Данные по прогнозу на 2016 год приведены по исследованию Venture Barometer 2015.

Ниши для инвестирования

В рамках исследования мы каждый год спрашиваем инвесторов о наиболее перспективных с их точки зрения сегодня нишах для инвестирования и о наименее перспективных нишах. Мы предлагаем респондентам написать ниши самостоятельно в три ранжированных поля (ниша 1, ниша 2, ниша 3), но не предлагаем выбирать из заранее подготовленного нами списка** ниш. При обработке ответов на этот вопрос мы учитываем и количество упоминаний ниш, и место, на котором была указана данная ниша каждым респондентом. Ранг ниши определялся нормированием суммы баллов ниши на максимальное количество баллов. Данные за прошлые годы приведены ниже отдельной таблицей.

По сравнению с прошлыми годами изменения очень значительные. В первую очередь надо отметить, что результаты гораздо менее «кучные»: в 2015 году более 50 баллов набрало 6 ниш и больше 40 — 8 (в 2014 7 и 9 соответственно), а в 2016 году барьер в 50 баллов преодолели лишь 3 ниши, а 4 и 5 ниша набрали всего по 40 баллов (большой разрыв между третьим и 4 участником). Инвесторы не указывают меньше ниш, но ниши, интересующие респондентов в этом году более разнообразны.

** Ниши получали 3 балла за каждое упоминание на первой строке, 2 балла за упоминание на второй строке и 1 балл за упоминание на третьей строке.

Лидер прошлого года — Fintech опустился с первого места на второе, растеряв четверть ранга. Занимавшая второе место Big Data, вообще откатилась на 8 место (97 баллов в 2014 году, 80 в 2015 и только 16(!) в 2016). Такого существенного падения не было даже у есотмерсе – лидера разочарований два года назад. Кстати, в этом году есотмерсе вообще отсутствует в рынке перспективных ниш — это направление не назвал ни один инвестор.

Лидер 2016 года — Системы искусственного интеллекта (AI), включая нейронные сети и системы машинного обучения. И если ниши Fintech и IOT и в прошлом и в 2014 годах была среди лидеров (100 и 70 баллов соответственно), то нишу разработки систем искусственного интеллекта называли от силы 1-2 эксперта и не на первых местах (иначе она вошла бы в таблицу). Таким образом, **AI — новые звезды венчурного инвестирования в России.**

Табл. 4.4. Наиболее перспективные для инвестирования ниши

Место	Ниша	Ранг
1	AIAI	100
2	Fintech	72
3	IOT	60
4-5	Robotics	40
4-5	Marketplace	40
6	SAAS	36
7	VR/AR	28
8	Medicine	20
9	Big Data	16
10-15	B2B	12
10-15	Ecology	12
10-15	EdTech	12
10-15	Games	12
10-15	Online Services	12
10-15	CyberCyber Security	12

Табл. 4.5. Наиболее перспективные для инвестирования ниши по результатам опроса в 2015 и 2014 годах

	Ниша	2015	2014
1	Финансовые Технологии	100	100
2	Big Data	80	97
3-5	eCommerce	70	45
3-5	Интернет Вещей	70	74
3-5	Мобильные Технологии	70	77
6	IT разработка	65	35
7	Облачные решения/SaaS	45	58
8	Логистические услуги	40	0
9	Информационная безопасность	35	32
10	Рекламные технологии	30	58
11-13	Маркетплейсы	25	19
11-13	E-learning	25	55
11-13	E-health	25	42
14	Энергоэффективность	15	
15	Оборонка - импортозамещение	10	
16	ЖКХ	5	

Эксперты, как и во все предыдущие годы называют неперспективные ниши примерно вдвое хуже чем перспективные. Как в прошлые годы лидеры разочарований — это ecommerce и имеющий вдвое меньший ранг etravel. Именно в эти ниши было сделано больше всего вложений в прошлом, поэтому разочарований здесь больше, чем где бы то ни было.

Табл. 4.6. Наименее перспективные для инвестирования ниши

Место	Ниша	Ранг
1	ecommerce	100
2	etravel	50
3	Media	39
4	IOT	33
5	AI	28
6-11	Transport	17
6-11	Social Media	17
6-11	Medicine	17
6-11	Games	17
6-11	Edtech	17
6-11	Ecology	17

Табл. 4.7. Наиболее перспективные для инвестирования ниши по результатам опроса в 2015 и 2014 годах.

	Ниша	2015	2014
1	eCommerce	100	100
2	Social, media	57	34
3	eTravel	38	31
4	Финансовые Технологии	19	
5	Рекламные технологии	14	
6	Ecology, Biotech	13	
7-8	Облачные решения/SaaS	8	
7-8	Недвижимость	8	
9-11	E-learning	5	
9-11	Games	5	17
9-11	IT разработка	5	
12-13	Логистические сервисы	3	
12-13	Маркетплейсы	3	
	Медиа проекты		26
	Копии существующих проектов		11
	Мессенджеры		9

Рынок выходов

Вопросы, которые мы задавали о выходах из проектов, содержат самую высокую по всему опросу долю ответов «не знаю/не хочу отвечать». Это самый болезненный из всех вопросов нашей анкеты.

Правда, в отличие от прошлого года, когда ответы распределились на «Да», «нет» и «не хочу отвечать» поровну, в нынешнем опросе, респонденты отвечают четче. Несмотря на то, что ответы все равно разделились почти пополам, доля тех, кто не хотел отвечать снизилась вдвое.

Другими словами, по итогам двух лет кризиса, **инвесторы, выработали, если не стратегию, то отношение к тому, что происходит.** Правда отношение это выглядит как: **«ничего не делать и ничего не ждать»**, по крайней мере, ответы респондентов на этот блок вопросов показывает именно отсутствие ожиданий.

Табл. 4.8. Распределение респондентов по соответствию числу «выходов» ожиданиям в начале года

Количество выходов	2016	2015*
Соответствует ожиданиям	36%	33%
Не соответствует ожиданиям	44%	33%
Не хочу отвечать / затрудняюсь ответить	19%	35%

* Данные за 2015 год приведены по исследованию Venture Barometer 2015.

Ровные пропорции ответов на вопрос «Как изменится готовность стратегических инвесторов покупать проекты в следующем году», сменились нормальным распределением: 42% опрошенных считают, что никак не изменится, но при этом есть несколько экспертов (6%), которые считают, что в 2017 году стратеги будут покупать значительно больше проектов чем ранее. Важно, что в целом это распределение смещено больше в положительную сторону: лишь 17% инвесторов считают, что стратеги будут покупать меньше проектов.

Табл. 4.9. Распределение респондентов по ожиданиям готовности стратегических инвесторов к покупке российских проектов в следующем после опроса году

Активность стратегических инвесторов	Опрос 2016	Опрос 2015
Будут покупать значительно больше проектов	6%	0%
Будут покупать несколько больше проектов	31%	25%
Активность не изменится	42%	25%
Будут покупать несколько меньше проектов	14%	20%
Будут покупать значительно меньше проектов	3%	25%
Не знаю/ затрудняюсь ответить	6%	5%

Эксперты не видят явной перспективы появления новых стратегов. Поэтому ключевыми стратегами на российском рынке называются российские частные компании. Они вдвое опережают и госкомпании и зарубежные частные компании. В то же время, если в прошлом 2015 году доля экспертов указывающих российские частные компании составляла 43%, то этом году — уже 78%. То есть инвесторы видят рынок несколько более оптимистичным, чем год назад.

Табл. 4.10. Типы компаний, которые респонденты видят в качестве ключевых стратегов в 2017 году

Виды компаний	2016	2015	2014
Российские частные компании	78%	43%	80%
Российские госкорпорации и компании с госучастием	39%	30%	92%
Международные компании	39%	20%	13%

5. Глобализация российского рынка

В отличие от опросов прошлых лет, в этом году мы задавали вопрос о привлекательности регионов для инвестиций без учета России. В силу этого вопросы не могут быть напрямую сопоставлены с результатами прошлых лет. Тем не менее, смотря на относительный интерес инвесторам к различным странам, мы видим существенное снижение интереса к Азии (25% в 2016 против 43% в 2015 год). Нужно обратить внимание, что Азия резко «всплыла» в 2015 году относительно 2014, и в 2016 просто откатилась назад на уровень 2014 года.

Что еще интереснее — катастрофическое падение интереса к BRIC (без учета РФ) с 36% до 23% в 2015 году и до 6% в 2016 году. И тогда также упал практически до нуля интерес к инвестициям в страны и регионы, не упомянутые в нашем вопросе (это ближний восток без учета Израиля, Южная Америка без Бразилии, Центральная Америка, Канада, Африка и т.д.).

Набирает привлекательность СНГ. Интерес к соседним с Россией странам вырос с 9% до 15% в 2015 году и дорос до 25% в 2016. В странах бывшего СССР растет число проектов, а учитывая, что многие из них могут существовать не только в своем регионе, но и во всем пространстве СНГ — они становятся особенно интересными.

Табл. 5.1. Распределение регионов мира по степени привлекательности инвестиций в проекты в 2015 и в 2016 годах

Регионы мира	2016	2015 *	2014 **
США	56%	43%	43%
Израиль	42%	45%	52%
Центральная Европа	39%	28%	21%
Западная Европа	36%	30%	27%
СНГ (без РФ)	25%	15%	9%
Азиатский регион	25%	43%	25%
БРИК (без РФ)	6%	23%	36%
Другое	0%	13%	25%

* Данные за 2015 год приведены по исследованию Venture Barometer 2015.

** Данные за 2014 год приведены по исследованию Venture Barometer 2014.

6. Роль государства

Традиционно мы задаем экспертам вопрос: как они видят роль государства в развитии рынка венчурного инвестирования в IT и интернет-проекты в России. И в первую очередь мы спрашиваем, насколько эта роль достаточна на сегодняшний день. Примерно половина респондентов, как и в прошлом году, считает, что эта роль недостаточна, еще 28% в нынешнем году (30% в прошлом) – считает роль государства оптимальной. Интересно, то если мы посмотрим на это распределение в различных выделенных нами группах инвесторов, то увидим, что среди активных фондов лишь 7% считают участие государства оптимальным, а 53% - недостаточным.

Табл. 6.1. Степень участия государства в развитии российской венчурной индустрии, с точки зрения опрошенных экспертов.

	2016	2015 *
Недостаточно	47	43%
Оптимально	28	30%
Избыточно	19	15%
Не знаю/затрудняюсь ответить	6	13%

* Данные за 2015 год приведены по исследованию Venture Barometer 2015.

Совершенствование законодательства и преференции для участника венчурного рынка — главный запрос инвесторов к государству сегодня. Совершенствование законодательства было на одном из первых мест и в прошлом году, однако, не на первом месте.

Если посмотреть на остальные ответы, то создается ощущение, что люди ждут от государства сразу всего: фонд фондов, налоговые льготы, создание рынка выходов и т.д. (39%, 53% и 36% респондентов соответственно). Учитывая, что выше мы уже видели, что респонденты не ожидают появления новых стратегов, и выходить, собственно, некуда, мы можем прийти к выводу, что инвесторы видят в государстве «волшебную палочку», которая спасет рынок, что в какой-то степени является правдой.

Если брать область финансовых технологий и инвестирования в них, то общий тренд государства/центробанка на поддержку данной индустрии вселяет уверенность в ряд российских предпринимателей что за финтехом будущее и приведет к появлению новых инновационных компаний. Также активность топ-банков в этой области, связанная опять же с активностью государства, приведет к вливанию нового капитала от них, а также экзита в будущем через покупку банками.

Песин Игорь, Партнер, инвестиционный директор, Life.SREDA VC

В рамках своих компаний или тех что видел, не сталкивался ни с одной мерой, которая бы помогала быстрее расти, за исключением налоговых льгот.

Белов Кирилл, Управляющий партнер Impulse VC

ФРИИ неплохо подхватил просевший рынок посевного инвестирования, это печально, что ангелов у нас мало, ну пусть хоть так.

Александр Чачава, Управляющий партнер LETA Capital

Табл. 6.2. В каких сферах венчурных инвестиций наиболее важно сегодня усиление влияния государства?

Сферы участия государства	2016	2015*
Совершенствование законодательства в сферах, относящихся к венчурному бизнесу	53%	41%
Преференции и налоговые льготы для технологических предпринимателей и их инвесторов	53%	59%
Применение модели «фонд фондов» для докапитализации существующих в стране частных венчурных фондов	39%	29%
Поддержка и развитие рынка выходов	36%	29%
Популяризация инновационного предпринимательства и других областей, относящихся к венчурному бизнесу	22%	6%
Формирование запроса на интернет-проекты, которые могли бы быть встроены в государственные сервисы (выступить образцовым стратегическим партнером / стратегическим инвестором для таких проектов)	22%	18%
Образование в сфере инновационного предпринимательства, информационных технологий и других областях, относящихся к венчурному бизнесу	17%	18%
Грантовое финансирование проектов на ранних стадиях	17%	35%
Льготное кредитование технологических проектов	11%	18%
Прямое инвестирование в проекты на стадиях от раунда А и выше	8%	
Предоставление льготных или бесплатных ресурсов и услуг, облегчающих запуск инновационных компаний (технопарки, обучающие программы, доступ к международной информации, лучшим практикам и т.д.)	6%	
Прямое инвестирование в проекты на ранних стадиях	6%	12%
Другое (что именно?)	6%	

* Данные за 2015 год приведены по исследованию Venture Barometer 2015.

А вот, что государство делает лишнего, так это само занимается инвестированием в проекты. Мы спросили, где требуется сокращение деятельности государства и получили ответ: 42% респондентов о необходимости сократить инвестирование на ранних стадиях, а еще от 39% — о необходимости сократить инвестиции и на более поздних стадиях также. При этом грантовое финансирование проектов на ранних стадиях набрало всего 19% голосов, а следующие за ним варианты и того меньше. Таким образом, единственное, что мешает участникам — это прямое инвестирование государства в проекты на всех стадиях.

Желание уменьшить участие государства в прямых инвестициях в проекты на всех стадиях особенно выражено у группы активных инвесторов: более половины из них отметили этот пункт. И более четверти указали также необходимость уменьшить грантовое финансирование проектов государством.

Табл. 6.3. В каких сферах венчурных инвестиций наиболее важно сегодня сокращение влияния государства

Сферы участия государства	2016	2015*
Прямое инвестирование в проекты на ранних стадиях	42%	67%
Прямое инвестирование в проекты на стадиях от раунда А и выше	39%	50%
Грантовое финансирование проектов на ранних стадиях	19%	17%
Предоставление льготных или бесплатных ресурсов и услуг, облегчающих запуск инновационных компаний (технопарки, обучающие программы, доступ к международной информации, лучшим практикам и т.д.)	17%	
Льготное кредитование технологических проектов	14%	
Применение модели «фонд фондов» для докапитализации существующих в стране частных венчурных фондов	14%	33%
Популяризация инновационного предпринимательства и других областей, относящихся к венчурному бизнесу	11%	
Формирование запроса на интернет-проекты, которые могли бы быть встроены в государственные сервисы (выступить образцовым стратегическим партнером / стратегическим инвестором для таких проектов)	11%	
Поддержка и развитие рынка выходов	8%	17%
Образование в сфере инновационного предпринимательства, информационных технологий и других областях, относящихся к венчурному бизнесу	6%	
Совершенствование законодательства в сферах, относящихся к венчурному бизнесу	0%	17%
Преференции и налоговые льготы для технологических предпринимателей и их инвесторов	0%	
Другое (что именно?)	6%	
нам далеко до сокращения влияния государства в этой сфере		
устранение «токсичности» госденег, избыточное и не рыночное регулирование рынка, когда чиновники подменяют собой предпринимателей		
Не знаю, затрудняюсь ответить	19%	17%

* Данные за 2015 год приведены по исследованию Venture Barometer 2015.

Prostor Capital — российский венчурный фонд, ориентированный на высокодоходные инвестиции в динамично растущие компании на ИТ и интернет рынках.

Фонд основан в 2011 году группой частных инвесторов. Среди его основателей — Леонид Рейман, известный российский инвестор и предприниматель, и Сергей Меркулов, один из ведущих топ-менеджеров ИТ-индустрии.

Инвестиционный фокус Фонда — проекты, находящиеся на стадии устойчивого роста (раунд А и выше), имеющие готовый технологический продукт и быстро растущую базу клиентов или пользователей. Это российские ИТ и интернет компании с большим локальным рынком сбыта или международным потенциалом, заинтересованные во внешних инвестициях для выхода на новый этап развития. Приоритетными для выбора являются компании с технологической составляющей в сфере новых финансовых и рекламных сервисов, облачных технологий, проекты в сфере инновационного образования и цифровой медицины.

Входит в ТОП 5 самых активных венчурных фондов на российском рынке (источник: исследование Figma.ru при поддержке ОАО «РВК» и РвС).

На текущий момент в портфеле Фонда 9 компаний (Dnevnik.ru, Softrust, Platiza, MightyCall и др.) и два выхода: ВитаПортал, Umi.ru.

Руководство Prostor Capital:

Сергей Меркулов, управляющий партнер. Один из ведущих топ-менеджеров на ИТ-рынке с более чем 20-летним управленческим опытом. Отвечает за стратегию Фонда, взаимодействие с инвесторами и ряд отраслевых сегментов.

Алексей Соловьев, управляющий директор. Отвечает за общее руководство Фонда, организацию и координацию работы Управляющей компании и Инвестиционного комитета. Входит в совет директоров нескольких портфельных компаний.

Станислав Косоруков, инвестиционный директор. Руководит практикой инвестиционной аналитики, отвечает за поиск и оценку перспективности проектов, структурирование инвестиционных сделок, контроль операционной активности портфельных компаний.

Контакты:

www.prostor-capital.ru

127055, Москва, ул. Сушевская, д. 25 стр. 1 (Бизнес-центр Атмосфера)

+7 495 662-72-73

info@prostor-capital.ru

Аналитическое агентство

Data Insight

Основанная в 2010 году, компания специализируется на исследованиях интернета и в интернете.

Наша ключевая компетенция — анализ неоднородной информации, поиск источников, сопоставление различных данных, порой несовместимых. Все данные, которые мы выпускаем на рынок, проверяются различными методиками таким образом, чтобы получить непротиворечивые результаты.



+7 (495) 540-59-06

a@datainsight.ru

www.datainsight.ru

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ:



Электронная коммерция, включая материальные товары, туристические и образовательные услуги, поведение потребителей в интернете и в мобильном интернете.

Сервисы и услуги для электронной коммерции, инфраструктура и экосистема интернет-торговли.



Стартапы и инвестиции в интернет-стартапы, инвестиционные фонды.

Интернет-реклама, сервисы для интернет-рекламы, технологии интерактивной рекламы, поведение аудитории интернета.



НАШИ КЛИЕНТЫ:

- PayPal
- PayU
- TIU
- Связной
- Банки.ру
- Адмедиа
- Prostor Capital
- Fastlane Ventures
- SoftKey
- Media3
- Adventum
- Dentsu
- CIAN
- CityAds
- IAB Russia

УСЛУГИ, КОТОРЫЕ МЫ ОКАЗЫВАЕМ:



Следим за новостями электронной коммерции, интернет-рекламы, технологических стартапов

Консультируем на разных стадиях по вопросам стратегии развития, маркетинга, технологиям

Исследования/контент-продукты для информационной поддержки компании и запуска новых продуктов

Список существующих отчетов Вы можете уточнить у нас на сайте или по телефону

Примеры исследований уточните у нас напрямую или приходите с задачей, а мы подумаем, как ее решить.

Исследования интернета в России и СНГ

