Шостак И.А.**Рынок венчурных инвестиций в России. Время смелых***АНО ВО «Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС»
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2021-58

idsp: sciencerussia-10-02-2021-58

Аннотация

Статья посвящена актуальным вопросам развития рынка венчурных инвестиций в России. Цель исследования – изучить стратегии инновационного развития и развития российской отрасли венчурного инвестирования, проанализировать общие данные по текущей ситуации, в том числе и развитие рынка в условиях пандемии, а также выявить ключевые факторы, способствующие росту венчурных инвестиций в стране.

Ключевые слова: венчурные инвестиции, инвестиции, инновации, бизнес, развитие, стратегия инновационного развития, инвесторы, бизнес-ангелы, стартап, государственное регулирование, венчурные фонды

В этом году завершается реализация утвержденной в 2011 году «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.». Также была разработана «Стратегия развития российской отрасли венчурного инвестирования до 2020 года». Созданы базовые инструменты и механизмы для функционирования рынка – Российская венчурная корпорация (РВК), Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), Фонд «Сколково», «Роснано», технопарки и инкубаторы.

Успех инновационного развития экономики страны во многом зависит от использования современных систем поддержки венчурного бизнеса. Одной из самых развитых систем венчурного развития уверенно считают систему в США. Китай и европейские страны также не отстают и продолжают стремительно развиваться, взращивая новых гигантов из технологических стартапов. Мировой рынок венчурных инвестиций превысил \$127 млрд в год, и Россия всеми способами пытается улучшить свои показатели, чтобы занять более прочные позиции в мире инноваций. Какие цели уже достигнуты? Что стоит учесть при планировании на будущее? Есть ли видимые результаты?

Прежде всего, к 2020 году планировалось увеличить долю промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, до 40–50%. К сожалению, за эти годы показатель не улучшился и на сегодняшний день не превышает 10%. Планируемые 2% по доле экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме также не достигнуты – по факту меньше 1%. Чуть больше 1% ВВП, против запланированных 3%, показатели по повышению затрат на исследования и разработки. Стратегия предполагала больший рост участия частного бизнеса, уменьшение доли государства в финансировании инновационных разработок и исследований, но и этого пока не случилось.

Со стороны государства уделялось довольно пристальное внимание к сфере венчурного финансирования. Но ни ориентация на развитие данного сегмента, отраженная в стратегии, ни ощутимая финансовая поддержка не улучшили ситуацию. Все эти годы, особенно в 2015 году, в России наблюдался значительный спад венчурных инвестиций, в том числе за счет снижения участия иностранных инвесторов.

После провала в 2015 году рынок начал восстанавливаться. Нельзя сказать, что система венчурного финансирования в России сейчас находится в зачаточном состоянии. В 2017 году объем российского рынка венчурных инвестиций, по данным исследования RB Partners, оценивался в \$894 млн, это примерно 0,7% мирового рынка. Как и в странах с развитой венчурной экосистемой, в России уже сформированы и

функционируют институты, занимающиеся поддержкой и развитием, есть и инвесторы, и предприятия, формирующие спрос на продукцию венчурных компаний. На сегодняшний день российский венчурный рынок менее успешен, чем развитые мировые рынки, есть проблемы и недостатки, но в то же время есть и огромный потенциал для развития и становления национальной венчурной экосистемы.

По мнению российского инвестора и венчурного предпринимателя Дениса Черкасова, в России есть все возможности для создания быстрорастущих технологических компаний, связанных с высоким качеством образования в области информационных технологий и программирования, математического и физико-математического образования. Этот потенциал еще не раскрыт. Государство в силах сформировать благоприятную среду, в которой знания не только студентов, но и людей с опытом, могли бы перетекать в успешные коммерческие проекты.

Безусловно, затянувшийся экономический спад по-прежнему негативно отражается на инвестиционной привлекательности страны. Большинство западных фондов уходит с рынка. Продолжается отток капитала. Вложения частного бизнеса сокращаются, ведущая роль в финансировании отводится государству, что значительно снижает конкуренцию и ограничивает свободу предпринимательства.

Высокая доля участия государства в финансировании проектов часто мешает эффективному функционированию венчурных предприятий. Это проявляется в большой и сложной отчетности, замедленных процессах, связанных с инновационной деятельностью, чрезмерном анализе неэффективных проектов. Несовершенство нормативной базы приводит к излишней нагрузке на бизнес. Венчурное финансирование регулируется в рамках общего законодательства, тогда как его специфика требует индивидуального подхода. Особенно это касается защиты интеллектуальной собственности, налогового права, и прав инвесторов.

Поддержка государства важна и необходима, но исключительно для развития и поддержания экосистемы и венчурных фондов, а не для жесткого контроля и участия в управлении всеми инвестиционными процессами проектов. Тем более, что в стартапы сейчас приходят не только начинающие предприниматели и студенты, но и более зрелые, опытные управленцы.

По данным исследования «Стартап барометр» 2020 года, средний возраст стартапера – 36 лет. 27% респондентов имеют за плечами опыт работы в крупных корпорациях, 24% опрошенных ранее имели успех в собственном бизнесе, более 23% работали по найму в небольших и средних компаниях.

Наблюдается приток опытных управленцев на венчурный рынок. Это хороший знак, так как топ-менеджеры имеют необходимый опыт и наработанные связи, понимают основные бизнес-процессы. Безусловно, опыта работы по найму недостаточно для успеха, собственный бизнес в корне отличается от работы в крупных корпорациях и будущему предпринимателю придется многому учиться, инвестор должен это понимать.

Стоит учитывать, что российские предприниматели еще не имеют серьезного опыта и достаточной квалификации по сравнению с западными бизнесменами. В российском бизнес-обществе еще не сформировалась та инновационная и предпринимательская культура, которая уже долгое время существует в странах с развитой венчурной экосистемой. До сих пор ощущается влияние переходного периода и пережитков советского прошлого. Бизнесу еще свойственно отсутствие грамотного и цивилизованного подхода к инновационной и предпринимательской деятельности.

Например, в США высокая предпринимательская культура во многом способствует развитию венчурного рынка. Существует некий культ предпринимательства. В России же уделяется явно недостаточное внимание к предпринимательству в целом, ввиду более низкого уровня активности населения и отсутствия большого количества примеров и историй бизнес успеха. И под влиянием

этого, в том числе, российская венчурная экосистема развивается значительно медленнее, чем могла бы.

Тем не менее, эксперты отмечают, что в последнее время все же наблюдается постепенный рост профессионализма как российских стартаперов, так и венчурных инвесторов. Это связывают с повышением уровня российского среднего и высшего образования, процессами глобализации бизнес-сообществ, а также заинтересованностью успехами иностранных коллег и методами их достижения.

В то же время, как показало исследование «Стартап барометр», 67% российских основателей не особо стремятся придумывать что-то новое, им проще скопировать и улучшить уже работающие зарубежные бизнес-модели. 19% респондентов полагают, что создали уникальный продукт, не имеющий аналогов в России и мире. 5% признаются, что их компания не производит ничего инновационного, а лишь умеет хорошо продавать товары и услуги.

Умение продавать и выстраивать взаимоотношения с клиентами играет немаловажную роль. Для инвестора важна растущая прибыль, но и с этим у российских стартапов есть сложности. У трети (33%) компаний еще нет продаж, у 22% стартапов выручка не более 1 млн руб. в год.

Возможно, причина в том, что большинство российских инновационных компаний изначально ориентируются исключительно на российский рынок. 67% стартапов генерируют выручку в основном в России. У немногих компаний есть продажи за рубежом. Сами основатели объясняют это тем, что сначала хотят протестировать идею на отечественном рынке и что не имеют достаточно средств на продвижение за границей. Есть и непонимание специфики рынков других стран. 6% признают, что считают свой продукт неинтересным для зарубежных потребителей.

В свою очередь, заикленность стартаперов на локальном рынке сдерживает финансирование. Чтобы стартап был интересен инвесторам, он должен предполагать выход на крупные рынки, предъявляющие высокий спрос на инновационную продукцию. Фактически все проекты из кремниевой долины ориентированы и на США, и на другие страны, принимающие активное участие в инновационном процессе в мире. И такой стратегии придерживаются не только крупные страны. Например, рынок Израиля настолько маленький, что, если израильские компании будут ориентироваться только на него, они просто не выживут. При этом израильские венчурные компании не ощущают проблем со спросом на свои товары и услуги, потому что ориентируются на рынки крупнейших стран, где взаимодействие с компаниями налажено очень хорошо.

Российские же венчурные компании, ориентируясь на внешне большой, но не предъявляющий большого спроса на инновационные проекты, отечественный рынок, сильно ограничивают спрос на свою продукцию. Возможной причиной этого, по мнению экспертов, является языковой барьер, существующий среди российских предпринимателей. Подавляющее большинство стартаперов не знают английского языка.

Также значительно сдерживают развитие и некоторые особенности национальной экономики. Например, степень государственного вмешательства, уровень коррупции, уголовное преследование крупных венчурных фондов и их владельцев, налоги на сверхприбыль, сложности в привлечении инвесторов.

Большинство стартапов запускаются на собственные сбережения. Привлечение внешних инвестиций для многих сложная задача. Некоторым удается получить гранты, кто-то обращается за помощью к родственникам или находит непрофильных инвесторов. Бизнес-ангелы значительно сокращают финансирование. По оценкам генерального директора «Сколково – венчурные инвестиции» Василия Белова, на каждого бизнес-ангела приходится около 30–40 стартапов, которым необходима помощь. Каждый год в институты развития обращается около 17 500 российских

начинающих предпринимателей, и все они ищут финансовой поддержки и крайне важно, чтобы интересы соискателей и инвесторов совпадали.

Как показывает исследование, в целом, выбор предпринимателей соответствует предпочтениям инвесторов. Более половины из топ-10 ниш, которые выбирают предприниматели, пересекается с самыми популярными направлениями среди инвесторов. Среди целевых отраслей, рассматриваемых фаундерами для реализации своих технологий, – IT, образование, робототехника и машиностроение, медицина, логистические сервисы, маркетплейсы.

Выросло количество проектов в медицинской сфере. При этом едва ли это можно связывать с влиянием пандемии, так как редкий стартап способен так быстро адаптироваться к изменениям внешней среды. Кроме того, тренд на рост числа MedTech проектов наметился уже в прошлом году. Стоит отметить, что текущий год, несомненно, станет особенным, если не сказать поворотным для венчурной индустрии и сферы технологического предпринимательства.

Пандемия COVID-19 повергла мировое сообщество в состояние тотальной неопределенности. Ни одна страна не была готова к новому вызову. Бизнес, вынужденный выживать в условиях простоя предприятий с сохранением выплат сотрудникам, оказался в тяжелом положении.

По прогнозам, рост экономики в России снизится до 5,5%, в мире до 3%. Ситуация намного серьезнее, чем в мировой финансовый кризис 2008 года. Однако, как показывает исторический опыт, чем сильнее кризис, тем мощнее последующий этап инновационного развития. Кризис способствует технологической модернизации во многих отраслях экономики.

Главное, не упустить это время и внедрять принципиально новые решения, выходить на смежные рынки, развивать альтернативные услуги в условиях снижающейся активности покупателей. Например, в 2008 году появились компании Airbnb и Uber, кардинально изменившие подход к сервисам аренды недвижимости и транспортных услуг. И таких примеров становления компаний в условиях неопределенности достаточно много.

Важно создать необходимые условия, обеспечить адекватное времени состояние венчурного капитала и наличие «длинных денег». Инвестиционный капитал страховых и пенсионных фондов мог бы поддерживать начинающие компании, но, в отличие от многих развитых стран, российские страховые и пенсионные фонды на данный момент не участвуют в венчурных инвестициях, и работа в этом направлении только началась. Сегодня эту функцию во многом реализуют венчурные фонды корпораций с участием государства. Однако этого для полноценного развития рынка недостаточно.

Тем не менее, активная совместная работа государства, институтов и рыночных игроков дает свои плоды. В сложившихся условиях венчурные инвесторы проявляют интерес к проектам, связанных с цифровой трансформацией традиционных общественных и корпоративных процессов. EdTech-индустрия, онлайн-ритейл, проекты Life Science, фармацевтики и биотехнологий. Венчурные фонды активно осваивают рынок финансово-технических сервисов, наблюдается рост и на рынке телемедицинских технологий. Актуальны разработки в области обеспечения качественных услуг дистанционно. Тактики социального дистанцирования будут придерживаться еще долгое время большинство стран мира.

Существенная часть мирового населения была вынуждена изменить потребительское поведение, и многие приобретенные за период самоизоляции привычки скорее всего останутся, формируя новые запросы потребителя. И сегодня, российские предприниматели и инвесторы получили шанс, который выпадает не каждое десятилетие. Главный вопрос в том, готовы ли мы бросить вызов, достаточно ли на нашем рынке компетентных специалистов, чтобы осуществить переход на новый уровень. Настало время смелых.

Подводя итоги, мы приходим к выводу, что недостаток длинных денег, избыточное участие государства, высокая степень монополизации ряда отраслей, низкая конкуренция, слабая интегрированность предпринимателей в глобальное инвестиционное сообщество затрудняет развитие рынка венчурных инвестиций в России.

В стратегии инновационного развития было предусмотрено немало интересных мер: налоговое стимулирование эффективных инновационных компаний, устранение барьеров для их быстрого роста, снижение господомощи, выдача инновационных грантов не только малым, но средним и крупным инновационным компаниям. Все эти меры по-прежнему актуальны.

Помимо этого, стоит уделить внимание повышению квалификации менеджеров, популяризации науки и собственных предпринимательских инициатив, а также вкладывать государственные средства в конкретные венчурные фонды, заранее проверяя их на наличие успешного инвестиционного опыта, а уже фонды будут отбирать наиболее перспективные проекты. Таким образом, российские институты развития могут служить своеобразным держателем «знака качества», и что важно, привлекать деньги с рынка. В этом и будет ключевой драйвер следующей волны роста венчурных инвестиций.

1. Электронная версия газеты «Ведомости». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru> (дата обращения: 09.12.2020).
2. Электронная версия газеты «Коммерсант» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.komersant.ru> (дата обращения: 10.12.2020).
3. Научная библиотека КиберЛенинка [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cyberleninka.ru> (дата обращения: 10.12.2020)
4. Электронная версия журнала Forbes [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru> (дата обращения: 10.12.2020)
5. Сайт государственного фонда фондов и института развития венчурного рынка Российской Федерации АО «Российская венчурная компания» [Электронный ресурс]. URL: <https://rvc.ru> (дата обращения: 01.12.2020)
6. Сайт государственного информационного агентства ТАСС [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru> (дата обращения: 02.12.2020)
7. Электронная версия газеты «РБК» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru> (дата обращения: 05.12.2020).
8. Сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 02.12.2020).
9. Сайт исследовательского проекта BAROMETER [Электронный ресурс]. URL: <https://vc-barometer.ru/> (дата обращения: 03.12.2020).
10. Ладуба Д.А. Израиль как пример успешного использования механизмов государственно-частного партнерства при запуске и развитии индустрии венчурного инвестирования // Экономические науки. 2012. № 6.
11. Гулькин П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в России: теория и десятилетие практики // СПб., Альпари СПб., 2003.
12. Обзор рынка венчурных и прямых инвестиций. 9 месяцев 2015 г. Издание РАВИ и РВК, 2015.
13. Обзор российского венчурного рынка. 2 квартал 2014 года. RWG Partners Digital News, 2014.

Щепилов О.И.

Оценка уровня конкурентоспособности предпринимательской компании

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
(Россия, Ростов-на-Дону)*

doi: 10.18411/sr-10-02-2021-59

idsp: sciencerrussia-10-02-2021-59

Аннотация

Исследование направлено на идентификацию основных видов конкурентоспособности предпринимательской компании, а также анализ возможных