

## **Основные результаты социологического исследования «Венчурный рынок: анализ ситуации в сфере и отношении участников рынка к государственной политике»<sup>1</sup>**

1. По результатам опроса фокус-групп выявлены следующие основные проблемы в сфере функционирования венчурного рынка в России:

- отсутствие широкого внутреннего спроса на технологические проекты и продукты (технологические предприниматели и инвесторы не видят реального запроса со стороны крупного бизнеса на инновационные технологические продукты);
- сложность последовательного привлечения для венчурных инвесторов инвестиций на всех стадиях;
- проблемы привлечения частных инвестиций (от негосударственных фондов и бизнес-ангелов);
- проблемы привлечения государственных средств («токсичность» государственных средств);
- сложности привлечения иностранных инвестиций.

1.1. Одна из основных проблем российского венчурного рынка – это отсутствие широкого внутреннего спроса на технологические проекты и технологические продукты. Технологические предприниматели и инвесторы не видят реального запроса со стороны крупного бизнеса на инновационные технологические продукты.

Игроки венчурного рынка сталкиваются с проблемой незаинтересованности крупных корпораций в поиске технологических компаний по причине того, что успешные решения, особенно в IT-секторе, можно воспроизвести силами корпораций, а также неготовности покупать дорого.

В результате на венчурном рынке не растут количество и объемы выходов, относительно мало историй успеха, работающих в качестве образцов, формируется ярко выраженный «рынок покупателя».

---

<sup>1</sup> Проведено Synopsis Group совместно со Счетной палатой Российской Федерации, фокус-группы: венчурные предприниматели, стартапы.

1.2. Сложность последовательного привлечения для венчурных инвесторов инвестиций на всех стадиях.

Последствиями указанной проблемы для предпринимателей являются: отсутствие инвестиций на поздних стадиях препятствует развитию стартапа;

сложность продажи компании, так как нет заинтересованности стратегических инвесторов в покупке «сырого проекта»;

в отсутствии перспектив развития предприниматели начинают ориентироваться не на развитие бизнеса, а на стабильное получение грантовых средств в среднесрочной перспективе.

Последствиями указанной проблемы для инвесторов являются:

риски инвестирования на начальных этапах, так как отсутствует гарантия, что даже успешный проект получит финансовую поддержку в будущем;

отсутствие значительного количества «историй успеха» на рынке, что снижает активность инвесторов.

1.3. Проблемы привлечения частных инвестиций (от негосударственных фондов и бизнес-ангелов).

По результатам опроса фокус-групп установлено, что инвестируют в ранние стадии проектов в основном фонды с государственным участием.

Респонденты указывают, что если стартап не получает на ранних стадиях развития инвестиций со стороны бизнес-ангелов, то ему остается обращаться в институты инновационного развития и фонды с государственным участием, так как частные фонды стараются отбирать те компании, которые самостоятельно дошли до высоких степеней развития и смогли сохранить потенциал к дальнейшему развитию в будущем.

1.4. Проблемы привлечения государственных средств.

По результатам опроса фокус-групп выделены проблемы привлечения государственных средств:

большое количество отчетности об использовании государственных средств;

сложность прохождения процедуры оценки проекта;

риски проекта оказаться непривлекательным для зарубежных инвесторов.

#### 1.5. Низкая заинтересованность зарубежных инвесторов.

Российский рынок воспринимается как более рискованный (за счет нестабильности правил игры). Значительная роль государственного участия в развитии экосистемы отпугивает зарубежных инвесторов.

2. Отношение к государственной политике в отношении венчурного рынка.

#### 2.1. Основные предложения от фокус-групп по данной проблеме:

необходим четко сформулированный, прозрачный и долгосрочный план действий регулятора по взаимодействию с отраслью;

регулирование государства должно осуществляться в соответствии со стратегией развития;

снижение уровня давления на участников рынка;

аудит и оценка целесообразности даже незначительных изменений регуляторных документов;

последовательность вносимых изменений.

Отмечается, что рынок венчурных инвестиций в долгосрочной перспективе не будет развиваться без государственных средств: культура и возможности инвестирования со стороны бизнес-ангелов и частных фондов не покроют всех потребностей рынка. При этом игроки рынка воспринимают государственные средства как «токсичные» и далеко не всегда готовы ими пользоваться.

На данный момент Российская Федерация сильно отстает по уровню технологического и инновационного развития. В то же время частные игроки не способны обеспечить рост технологического и научного прогресса в силу объема необходимых вложений и отсутствия возможностей долгосрочного

планирования своей деятельности. Государство должно взять на себя роль «стратегического игрока», который вкладывается в долгосрочное развитие технологий, даже если это не принесет дохода в краткосрочной перспективе.

## 2.2. Предложения по развитию среды венчурного рынка:

стимулирование долгосрочных стратегий вложения в развитие инфраструктуры и технологий для дальнейшего увеличения числа инновационных бизнес-инициатив;

развитие и поддержка макроэкономических условий для комфортного ведения бизнеса;

меры по поддержке инвесторов как отдельной группы предпринимателей (налоговые вычеты, правовая защита; снижение налогов на прибыль, упрощение порядка налогообложения доходов от инвестиционной деятельности, освобождение от уплаты НДС);

демонстрация историй успеха среди тех, кто готов заняться предпринимательством;

стажировки для наиболее перспективных студентов в те страны, в которых активно развивается сегмент венчурного и инновационного бизнеса.

## 2.3. По мнению участников фокус-групп необходимо создание единого правового поля для выстраивания отношений между инвесторами и стартапами.

На данный момент созданию единого правового пространства препятствует, например, отсутствие образцов документов, по которым совершается сделка с инвестором. В результате приходится каждый раз составлять подобные документы заново, причем если у крупных компаний такая возможность есть (а также есть возможность нанять компетентных и опытных юристов), то у начинающего стартапа она отсутствует. Государство должно активнее регулировать сферу юридического оформления отношений инвесторов и стартапов.

## 2.4. По мнению участников исследования сфера авторского права на данный момент недостаточно четко регулируется на уровне федерального

законодательства. Вступая в отношения с инвестором, стартап не может быть уверен в том, что его авторские права на инновационные разработки в полной мере защищены.

2.5. По мнению участников фокус-групп роль фондов с государственным участием и институтов инновационного развития заключается в следующем:

обеспечить инвестиционную поддержку успешных проектов в случае разрывов в цепочках инвестирования;

развитие навыков предпринимательства у команд стартапов, состоящих преимущественно из «технических специалистов»;

выстраивать долгосрочные отношения с успешными проектами, получившими государственное финансирование.

3. По мнению участников фокус-групп основным драйвером российского венчурного рынка является сохранение значительного задела в области подготовки научных кадров. Рабочая сила, привлечение которой необходимо для развития венчурных инициатив, является в России дешевой относительно других экономик.