

**СОБЫТИЯ IPOBOARD**
**НОВЫЕ КОМПАНИИ**
**СОСТОЯНИЕ БАЗЫ IPOBOARD. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОМПАНИЙ**
**СТАТЬЯ “БИЗНЕС ЖУРНАЛА”: ПОДЪЁМНАЯ СИЛА. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ПОИСКА ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ СТАРТАПА**
**180** компаний

**250** инвесторов

**22** борд-проводника

**20** партнеров

**СОБЫТИЯ IPOBOARD**
**30 июля 2013** IPOboard открывает новые возможности для инновационных компаний.

Электронная информационно-торговая система IPOboard в рамках Всероссийского молодежного форума «Селигер-2013» провела “Invest Day”. На мероприятие были приглашены инвесторы – представители ведущих российских и международных венчурных фондов, управляющих и инвестиционных компаний, с одной стороны, и перспективные инновационные проекты, с другой стороны..

**21 июня 2013** Размещение акций ОАО «ЖИВОЙ ОФИС» запланировано на 03 июля 2013 года.

21 июня 2013 г. Компания «Живой офис», один из лидеров онлайн торговли на рынке офисного обеспечения, сообщает о назначении даты размещения обыкновенных акций в рамках проводимого IPO на 03 июля 2013 года. В связи с поступлением большого количества заявок от инвесторов, организаторам сделки потребовалось дополнительное время для их обработки и учёта в рамках единой книги заявок. Кроме того, организаторы сочли нецелесообразным проведение размещения в последние дни квартала.

**30 июня 2013** Резидент IPOboard компания «ЭкоКат» в числе победителей Startup Village

Проект «Каталитическое отопление помещений» компании «ЭкоКат», резидента системы IPOboard с 2012 года, выбран международным жюри победителем кластера «Энергоэффективность» Международной конференции стартап-компаний и инвесторов Starup Village, которая состоялась в центре «Сколково» 26-28 мая 2013 г.

**НОВЫЕ КОМПАНИИ**

**Браво Моторс**, энергетика и энергоэффективность

Компания занимается разработкой инновационной системы продления жизни аккумуляторных батарей в электрических транспортных средствах  
[www.bravomotors.ru](http://www.bravomotors.ru)

📍 Россия, Астрахань


**Браво Моторс**, информационно-телекоммуникационные системы

Компания занимается разработкой продвинутых программно-аппаратных решений в области навигации и телекома  
[www.spiritnavigation.com](http://www.spiritnavigation.com)

📍 Россия, Москва

нет  
изображения

**OneSpace, интернет технологии**

Компания создает альтернативу браузерам для работы в интернете.

[www.onespace.co](http://www.onespace.co)

📍 Россия, Москва



ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
КОКСИХИММОНТАЖ-ТАГИЛ

**Коксохиммонтаж-Тагил, энергетика и энергоэффективность**

Одно из ведущих строительных предприятий г. Нижний Тагил, организация с большим опытом строительно-монтажных работ на рынке промышленного и гражданского строительства России.

[www.kxmnt.ru](http://www.kxmnt.ru)

📍 Россия, Нижний Тагил



**Feewret, интернет технологии**

«Социальная сеть творчества»: рынок контента, на котором авторы получают возможность получать заказы от других пользователей на разработку контента, либо продавать имеющиеся и сайт-премия на котором награждения по номинациям происходят еженедельно.

[www.fewret.com](http://www.fewret.com)

📍 Россия, Самара



**Тектон, индустрия наносистем и материалов**

Разработка и внедрение составов высокопрочного реакционно-порошкового бетона нового поколения, добавок: ускорителя твердения бетона, комплексной добавки.

[www.tekton.pro](http://www.tekton.pro)

📍 Россия, Пенза



ШЕФМАРКЕТ  
ГОТОВИТЬ НЕГДО

**ШЕФМАРКЕТ, интернет технологии**

ШЕФМАРКЕТ - сервис доставки продуктов по рецептам блюд. Мы меняем традиционный подход к покупке и приготовлению продуктов питания.

[www.chefmarket.ru](http://www.chefmarket.ru)

📍 Россия, Москва



**Инновэйт, индустриальные проекты и природопользование**

Производство и продажа безалкогольных напитков под собственными брендами.

[www.in-drinks.com](http://www.in-drinks.com)

📍 Россия, Москва



**30Sec Milk Group, чистые технологии и новые материалы**

Запатентована и испытана компактная установка, позволяющая доить корову, перерабатывать и упаковывать молоко прямо на ферме. В результате фермер избавляется от переработчика и получает единственное на рынке несмешанное молоко от конкретной коровы.

[www.30secmilk.com](http://www.30secmilk.com)

📍 Люксембург



**Живой офис, интернет технологии**

ОАО «Живой Офис» - один из признанных лидеров рынка офисного обеспечения для корпоративных клиентов в Санкт-Петербурге. В 2011 году были открыты представительство в Москве и франчайзинговый офис в Смоленске. «Живой офис» — это 10 000 товаров для жизни офисных сотрудников с бесплатной доставкой

[www.zhivoioffice.ru](http://www.zhivoioffice.ru)

📍 Россия, Санкт-Петербург



**Мастер электронных торгов, интернет технологии**

Программа МЭЛТОР позволяет автоматизировать процесс участия в электронных государственных и коммерческих закупках.

[www.meltor.ru](http://www.meltor.ru)

📍 Россия, Москва

нет  
изображения

**Кисан, энергетика и энергоэффективность**

Компания занимается проектированием и производством светодиодных источников света и светильников, а так же электронных блоков различного назначения для крупных конвейерных производств.

[www.kisan24.ru](http://www.kisan24.ru)

📍 Россия, Красноярск



**NIS, энергетика и энергоэффективность**

Компания занимается производством промышленных масел и смазок на основе неорганических фуллерен подобных наночастиц WS2

*сайт в разработке*

📍 США, Нью-Йорк



**Дизайн Студио Виват, интернет технологии**

Молодая, энергичная, хорошо зарекомендовавшая себя на рынке дизайн студия.

[www.ds-vivat.ru](http://www.ds-vivat.ru)

📍 Россия, Москва



**Bizprodan.ru, интернет технологии**

Первая в России социальная сеть по купле-продаже готового бизнеса.

[www.bizprodan.ru](http://www.bizprodan.ru)

📍 Россия, Москва



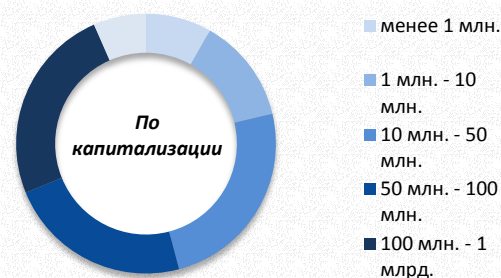
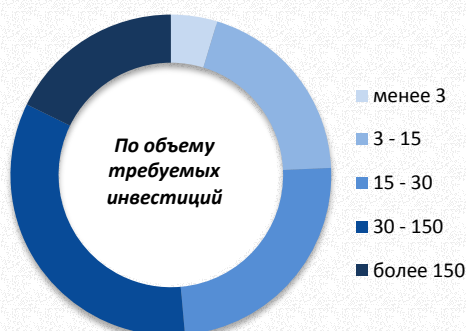
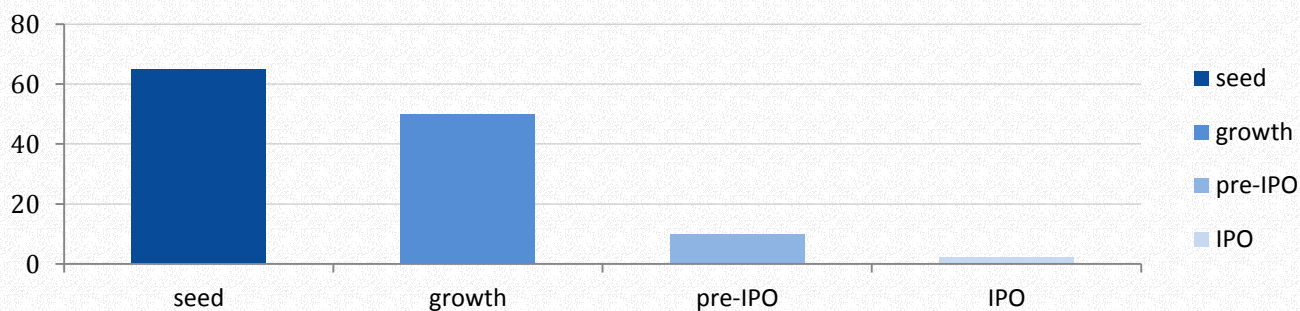
**Way Ray, Информационно-телекоммуникационные системы**

Компания разрабатывает и готовит к запуску на рынок принципиально новое устройство - автомобильную навигационную систему, основывающуюся на технологии дополненной реальности.

[www.wayray.ru](http://www.wayray.ru)

📍 Россия, Москва

По стадиям



## ПОДЪЁМНАЯ СИЛА. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ПОИСКА ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ СТАРТАПА

*По материалам статьи ИД «Бизнес Журнал», Автор статьи – Максим Митькин*

В пространстве, разделяющем стартапера и венчурного инвестора, обычно остается некоторое место для посредника — финансово-технологического «брокера», который помогает инвесторам найти интересный проект, а стартаперам — правильно «упаковаться» для встречи. Лишнее ли звено такой посредник — или необходимый элемент инфраструктуры венчурной индустрии?

Не исключено, что этот инструмент поможет снять остроту постоянно кипящих в инновационном сообществе споров, в которых стар-таперы утверждают, что им не хватает инвестиций, а инвесторы — что недостает проектов. На самом деле, скорее всего, правы обе стороны: просто не хватает качественных проектов. И, возможно, толковые «брокеры» смогут потрудиться над качеством — разумеется, «за долю малую».

Последние несколько лет стали очень урожайными на запуск онлайн-ресурсов, выполняющих роль «службы знакомств» стартаперов и инвесторов. Разумеется, в формате простой «доски объявлений» такой сервис был бы бессмысленным. Поэтому обычно неизменным приложением к представительству в интернете выступает некий механизм «отбора и воспитания стартапов».

По мнению Дмитрия Булавина, генерального директора IPOboard, такие услуги стали актуальны после кризиса 2008 года. «Доступ ко многим источникам финансирования для малого и среднего бизнеса стал весьма затруднителен, — поясняет он. — Возможность выхода на рынки капитала осталась только у компаний первого



ешелона, при этом и традиционный рынок потерял много инвесторов. Таким образом, возник инфраструктурный запрос на появление площадок, которые могли бы заполнить этот вакуум для небольших компаний. Все как обычно: спрос рождает предложение».

#### БАБУШКИ-ИНВЕСТОРЫ. ИЗ КАНЗАСА И НЕ ТОЛЬКО

Понятие «краудинвестинг» настолько свежее, что даже в США, откуда оно пришло к нам, только-только обретает законодательную основу. Это механизм финансирования бизнес-проектов за счет инвестиций множества частных лиц — без использования официальных биржевых площадок. По сути, это развитие принципов краудфандинга — «финансирования толпой». Только при краудфандинге все желающие могут выступить по отношению к проекту жертвователями (часто в обмен на обещание авторов проекта расплатиться впоследствии в натуральной форме — продуктом или сервисом), а при краудинвестинге — инвесторами, каждый из которых формально получает пусть крохотную, но долю в финансируемом стартапе, а также надежду обогатиться, если окажется, что повезло и судьба сподобила инвестировать в новый «Фейсбук» или «Гугл».

До недавнего времени в США загвоздкой являлась полная правовая неопределенность вокруг краудинвестинга: продажа долей в никому не известных компаниях массовому неквалифицированному инвестору, да еще через не аккредитованные в Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC) онлайн-платформы, могла быть расценена регулятором финансового рынка как попытка мошенничества. Однако в начале 2010 года в стране началось общественное движение «За освобождение краудфандинга» (Crowdfunding Exemption). Удивительно, но петиции, обращения и лоббистские мероприятия инициативной группы довольно быстро привели к результату: уже в апреле 2012-го президент США Барак Обама подписал JOBS Act, цель которого — облегчить доступ к капиталу для малого бизнеса. Краудинвестингу закон дал зеленую улицу — с условием, что SEC пропишет регламенты и правила работы для подобных онлайн-ресурсов (чем комиссия не закончила заниматься до сих пор).

Показательна история одной из первых американских краудинвестинговых онлайн-платформ — WeFunder. Прототип сервиса группа бостонских серийных предпринимателей во главе с Майком Норманом создала еще несколько лет назад, и лишь после этого стартаперы выяснили, что придуманная ими бизнес-модель сомнительна в глазах закона. «Мы хотели, чтобы легкую возможность инвестировать в стартапы получили все американцы — даже какая-нибудь бабушка из Канзаса, — говорят основатели WeFunder. — Наша цель — чтобы любой мог получить эмоции, которые испытывают в основном лишь профессиональные инвесторы. И чтобы человек не вкладывал в золотые рудники, а покупал «лотерейный билет» в надежде на успех команды или бизнес-идеи, которая не оставила его равнодушным». Но для достижения этой цели для начала потребовалось, чтобы основатели WeFunder переквалифицировались на время в лоббистов. Что они и сделали: писали письма в конгресс, мотались в Вашингтон на встречи с сенаторами, их участие в движении «За освобождение краудфандинга» было в конце концов вознаграждено тем, что Майка Нормана даже пригласили в Белый дом на церемонию подписания JOBS Act президентом США.

Сейчас WeFunder продолжает работать «на опережение регуляторики»: пока Комиссия по ценным бумагам и биржам США размеренно, порциями выдает на-гора нормативные документы, касающиеся краудфандинга, стартаперы заранее готовят дополнительный функционал для своей платформы — чтобы запустить его сразу, когда станет «можно».

Сервис работает просто: специально отобранные стартапы презентуются на площадке (сейчас — по одному в неделю), указывается необходимая для проекта сумма, а зарегистрированные на сайте инвесторы оставляют заявки. Если сумма набирается, стартап получает собранные в складчину инвестиции, а инвесторы становятся совладельцами компании. Пока с помощью платформы WeFunder 64 инвесторы вложили в различные проекты \$634 тыс. Но лиха беда начало: всего на площадке зарегистрировано 17 тыс. потенциальных инвесторов, изъявивших желание вложить в проекты в общей сложности до \$48 млн.

По сходному принципу работает и первая российская краудинвестинговая площадка, которая была запущена в начале 2013 года, — SmartMarket (в нее вложилась фонд «Лайф.СРЕДА»). В ее случае тоже не обошлось без затруднений юридически-правового характера. По словам генерального директора SmartMarket Константина Шабалина<sup>4</sup>, когда два года назад проект еще только анонсировался, его основатели рассчитывали сделать так, чтобы инвесторы включались в состав акционеров приглянувшейся компании. Однако потом все-таки пришлось использовать для оформления сделок инвестиционный контракт, по которому инвестор имеет право на часть прибыли компании, если таковая появится. «Российское законодательство не очень удобно для малого и среднего

бизнеса, на который мы ориентируемся, в части оформления собственности, — говорит Шабалин и начинает перечислять: — Сначала нужно акционировать компанию, провести эмиссию акций, затем — допэмиссию... Все эти процедуры стоят более 100 тысяч рублей и растягиваются на три месяца. Такие суммы и сроки неприемлемы для небольших компаний».

Проблему усугубляло то, что большинство проектов, отобранных экспертами SmartMarket, находилось на этапе, когда они не имели даже юридического лица. В итоге площадка пришла к такой схеме работы: сначала заявка проходит первичный отбор экспертами, затем авторов приглашают на «встречу-фильтр», после чего, если проект действительно понравился, стартаперов просят начать процедуру регистрации юрлица, чтобы быть допущенными на площадку.

Несмотря на то что площадка запущена совсем недавно, активность потенциальных инвесторов, по словам Шабалина, весьма высока. За два месяца активной работы ресурса на кнопку «Оставить заявку интереса» зарегистрированные пользователи нажимали в общей сложности на сумму 10 млн рублей. По факту же стартапы подняли на площадке всего 400 тыс. рублей инвестиций; в SmartMarket это объясняют как раз тем, что пока еще не все допущенные на площадку стартаперы успели обзавестись юрлицом. Когда это произойдет, процесс пойдет быстрее, считает Шабалин.

На практике это выглядит так: инвестор выбирает на площадке стартап, отправляет заявку модератору, в которой указывает свои паспортные данные для составления инвестиционного договора, затем ставит в документе аналог электронной подписи (или дожидается курьера с договором в бумажной форме — за 200 рублей) и совершает платеж банковской картой. SmartMarket оставляет себе комиссию в размере 6% от суммы сделки. Если же требуемые инвестиции для развития стартапа не будут собраны к назначенному сроку (он указывается в договоре; в среднем — один-два месяца), SmartMarket обязуется вернуть «замороженные средства» их владельцам.

Основной критерий отбора проектов для площадки — наличие интересной бизнес-идеи. «Прошу не путать с краудфандингом! — подчеркивает Константин Шабалин. — Краудфандинговые площадки занимаются креативными проектами, мы же отбираем только бизнес-проекты». Сейчас в базе компании их одиннадцать, и все они из области ИТ. Примерно такой же срез стартапов доминирует и в базах конкурентов. Игроки рынка объясняют это тем, что частные непрофессиональные инвесторы в подобных проектах разбираются больше, чем, например, в биотехнологиях. Впрочем, таким инвесторам, считает экс-глава SmartMarket, было бы не менее интересно вкладывать в реальный сектор экономики. Поэтому в дальнейшем площадка планирует выставлять не только инновационные стартапы, но и более «прозаические» бизнесы — такие как франшизы сетей магазинов или кафе.

В команде SmartMarket полагают, что с помощью такой площадки люди смогут научиться извлекать доход из тех средств, которые они обычно держат в банке, а скорее всего, даже под подушкой. Минимальный взнос по условиям SmartMarket — 30 тыс. рублей. «Использование этих средств будет не только инвестицией, — считает руководитель проекта. — Кроме этого, человек обретает новый статус: он становится не просто наемным служащим, а инвестором. А значит, получает новый опыт, компетенции, расширение круга общения. То есть очень вероятно, что, попробовав поучаствовать в чьем-то бизнесе, он сам спустя какое-то время организует собственное дело».

Этот аспект краудфандинга кажется очень важным Сергею Макарову, руководителю отдела программ и проектов департамента развития инфраструктуры ОАО «РВК». Важным как для самого венчурного рынка, так и для предпринимательства в целом.

— Подобные проекты очень оживляют общество, это агенты изменений, — уверяет Макаров. — Люди начинают лучше разбираться в бизнесе. Они изучают множество проектов, постепенно понимают «масштаб бедствия» — и рано или поздно могут прийти к собственной бизнес-идее по принципу «Сегодня я просто любопытствующий, завтра — более сфокусированный инвестор, а следующей итерацией — инвестирующий предприниматель».

Разумеется, выбор, который делает неквалифицированный инвестор из числа рядовых интернет-пользователей, скорее эмоционален, чем прагматичен. Однако, по мнению эксперта, это не страшно, если цена эксперимента не фатальна для индивидуального бюджета. «Все это вполне отвечает образу жизни среднего класса — менеджеров, которые с удовольствием зайдут в систему «быстрого голосования» во время обеденного перерыва, — размышляет Макаров. — Подобные инвестиции комфортно делать, находясь у персонального компьютера.

Человеку вряд ли захочется отправляться за своим «лотерейным билетом» в какое-то специальное место. Поэтому такие сервисы наверняка окажутся в локомотиве частных инвестиций, а в результате мы увидим сообщество специалистов, разбирающихся в биржевых котировках и интересующихся инвестиционными инструментами».

Пожалуй, единственное, что может помешать пользователю осознать себя полноценным «партнером», — это доверие, которое подобным площадкам придется долго завоевывать у своей аудитории. Маруся Подлеснова, CEO компании RusBase, добавляет: «На мой взгляд, говорить о серьезном развитии краудфандинга и краудинвестинга можно будет тогда, когда в России заработают системы, выступающие гарантом возвращения средств инвесторам, в случае если деньги не будут собраны. Такие, например, как PayPal».

## ИДЕИ НА ВЫДАНЬЕ

Портал RusBase, который возглавляет Маруся Подлеснова, работает по другому принципу. Схема монетизации проекта предполагает получение прибыли за счет подписки, которую «оформляют» венчурные фонды и бизнес-ангелы. Сама система выступает как информационно-аналитический ресурс, а также «фильтр» проектов, которые тщательно отбираются и предлагаются вниманию подписчиков. Среди них — 60 венчурных фондов (45 российских и 15 иностранных), а также несколько сообществ бизнес-ангелов из Канады, США и России. При этом основную ставку ресурс делает на международную аудиторию. Концепция онлайн-сервиса, который сводит вместе стартаперов и профессиональных инвесторов, не в диковинку иностранным игрокам: подобные ресурсы в США, например, работают на протяжении уже нескольких лет (самые известные — AngelList и Founders Club), благо работа с квалифицированными инвесторами не предполагает столько регуляторных ограничений, как с неквалифицированными.

«Особенность российского рынка венчурных инвестиций заключается в его закрытости, притом что он очень интересен международным инвесторам, — объясняет Подлеснова. — Наша задача — открыть рынок глобальному сообществу инвесторов, в том числе из Юго-Восточной Азии. Потому что, как выясняется, Китай и Южная Корея весьма заинтересованы в российских стартапах».

Площадка была создана на базе информационного портала «Стартап Афиша», после того как в проект вошла технологическая компания из Нью-Йорка Black Ocean с \$650 тыс. Осенью прошлого года портал начал свой ребрендинг. Сейчас в его базе 182 стартапа. Что касается конкретных результатов, за семь месяцев работы обновленного ресурса инвестиции пока нашла только одна компания. Ею стал проект VimBasket — сервис электронной подписки на поставку развивающих наборов для детей (довольно популярный канал продаж на западном рынке). Инвестировать проект взялся инвестор RusBase — Black Ocean, который вложил в стартап \$500 тыс. Однако, как уточняет COO Black Ocean Патрик Шнейдер-Сикорский, цели портала RusBase намного шире, чем поиск стартапов непосредственно для фонда. «Мы заинтересованы в развитии рынка инноваций в России в целом и, как следствие, увеличении количества стартапов и росте сделок», — уточняет Шнейдер-Сикорский.

Единственное, чего пока явно не хватает подобным площадкам и, соответственно, всему российскому венчурному рынку, — это непосредственно стартапы. Поэтому RusBase, решив не ограничивать себя, берет в работу проекты, которые находятся даже на стадии идеи. Привлекая внимание к таким проектам, ресурс рассчитывает, что когда-нибудь сможет обеспечить своих партнеров — венчурные фонды — полноценными объектами инвестирования.

Впрочем, говоря о дефиците проектов, игроки рынка имеют в виду прежде всего их качество. Заявок как раз предостаточно, а вот отбор проходят единицы. Так, по словам Константина Шабалина, за несколько месяцев работы SmartMarket эксперты компании изучили 400 заявок, из которых статусу «бизнес-проекта» в достаточной мере соответствовало всего одиннадцать. А по подсчетам Маруси Подлесновой, из 25 проектов, которые в среднем за неделю рассматривают специалисты RusBase, в базу попадает в лучшем случае четыре.

## И ПУСТЬ IPO ПОДОЖДЕТ

Качественных технологических компаний как объектов для инвестирования не хватает всем — даже Московской бирже, которая в 2009 году в партнерстве с РОСНАНО обустроила для инновационных компаний с небольшой капитализацией специальную площадку — Рынок инноваций и инвестиций (РИИ). Требования к кандидатам на IPO на ней были снижены, но особого наплыва желающих размещаться не оказалось: пришлось устраивать при площадке «подготовительное отделение» — IPOboard (сейчас этот проект реализуется на базе независимого юридического лица, но в тесном взаимодействии с РИИ). В логике создателям IPOboard не откажешь: подъем



рынка венчурных инвестиций с легкой руки государственных институтов развития начался четыре-пять лет назад, так что первая волна инновационных компаний должна уже входить в пору готовности к размещению своих акций на бирже. Впрочем, в IPOboard все равно предусмотрели три уровня — начальный, основной и pre-IPO, так что есть возможность готовить и совсем неоперившиеся компании — «с молодых ногтей». Подготовкой компаний к публичному статусу занимаются менторы и специально отобранные аккредитованные «бордпроводники» (от слова board, присутствующего и в названии проекта). Среди них — венчурные капиталисты и инвестиционные фонды, которым стартапы могут быть интересны и безотносительно возможного в будущем IPO.

В прошлом году площадке действительно удалось подготовить две компании («Левенгук» и «Роллман») к IPO на Московской бирже. Сейчас IPOboard готовит к первичному размещению там же еще семь стартапов. Однако, как выяснилось, в России инновационных компаний, готовых к тому, чтобы стать публичными, — единицы.

Таким образом, вопреки названию проекта, курс у «резидентов» IPOboard — не только на IPO. Сейчас площадка, помимо прочего, занимается и поиском небиржевых инвестиций для своих «резидентов», среди которых более половины представляют фирмы ранней стадии. Если изначально проект IPOboard делал ставку на более или менее зрелые и развившиеся компании, то теперь для того, чтобы появиться в базе IPOboard, достаточно соответствовать критериям инновационности и иметь юридическое лицо.

Сейчас в базе IPOboard 164 компании, которым «бордпроводники» помогают правильно «упаковаться» и найти инвесторов — занимаются пиаром стартапов, подготовкой презентации для инвесторов и документов. Как считает Дмитрий Булавин, в перспективе все это поможет компаниям заложить фундамент будущей публичности. Свою комиссию «бордпроводник» и IPOboard получают по итогам сделки — 3-7% от суммы инвестиций. По словам Булавина, сейчас в активной фазе находится несколько сделок, включая проект «Все эвакуаторы», которому от роду несколько месяцев. Глеб Ершов, руководитель этого проекта, воспользовался услугами IPOboard как одним из каналов поиска дополнительных инвестиций: «Мне их нужно было найти по условиям основного инвестора — венчурного фонда. Кроме того, консультанты компании помогли мне подготовить документы. Ведь я предприниматель и разработчик — но не финансист».

#### ТОНКИЕ НАСТРОЙКИ

На стартапы сегодня ведется настоящая охота. Для того чтобы найти не то чтобы компании, а даже проекты, площадки сотрудничают с инкубаторами, ищут разработчиков в регионах, однако хороших стартапов все равно недостаточно. По словам Дмитрия Булавина из IPOboard, финансовые возможности отечественных и зарубежных инвесторов значительно превышают предложение качественных проектов от российского инновационного сообщества. При этом в редком случае можно обнаружить инновационную компанию, находящуюся в стадии роста (мечта венчуристов — партнеров площадок). «Иногда попадаются очень интересные проекты, — рассказывает Маруся Подлеснова. — Я тут же показываю их фондам. Однако чаще всего слышу от них в ответ: «Рано!» Фонды хотят видеть готовые проекты. Поэтому сейчас мы развиваем направление по соинвестированию, а также все активнее привлекаем к партнерству бизнес-ангелов, которых могли бы заинтересовать совсем молодые команды».

По мнению Подлесновой, основная проблема российского рынка заключается в том, что проектам и идеям не хватает посевных инвестиций: «В России венчурный рынок пока живет за счет государства, в отличие от западной экосистемы, которая базируется в основном на частном капитале. У нас пока не сформирована и непопулярна культура инвестирования в рискованные проекты, тем более на начальной стадии. Здесь люди не знают об этом, не умеют это делать и боятся инвестировать...»

Впрочем, подобная логика потенциальных инвесторов вполне объяснима. Особенно на фоне общей ситуации, когда доверие к финансовым инструментам «в наше время» и в нашей стране остается низким. «В России незначительный спрос даже на акции компаний, которые могут себе позволить размещение на Московской бирже (те, кто может позволить себе разместиться на LSE или, к примеру, на NASDAQ, обычно получают своего инвестора), не говоря уже о тех, что именуется стартапами», — считает Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «Финам». По его мнению, сначала стоит дождаться, пока рынок акций достигнет определенного насыщения (то есть торгующиеся на бирже бумаги в большинстве своем станут ликвидными), а уже потом инвесторы начнут обращать свои взоры на более сложные и рискованные инструменты получения дохода.



Однако представители внебиржевых площадок утверждают, что проблемы фондового рынка свидетельствуют как раз в пользу альтернативных инвестиционных инструментов. «Идея фондового рынка в России девальвирована, — утверждает Константин Шабалин, сам в прошлом брокер. — Рынок сжимается, биржа начинает напоминать плохую рулетку, а низкая доходность по банковским вкладам не перекрывает инфляцию. В итоге на рынке крайне мало эффективных инвестиционных инструментов». Дмитрий Булавин тоже считает, что затянувшееся падение российского фондового рынка заставляет инвесторов по-новому оценить риски инвестиций в компании малой и средней капитализации: «Более того, по многим классическим инструментам второго эшелона горизонт инвестирования вплотную приблизился к горизонту венчурных инвестиций — при огромной разнице в доходности в пользу последних. Опыт Google, LinkedIn, «Яндекса» и других проектов — это реальные истории успеха, которые цщ очень порадовали акционеров».

## КОНТАКТЫ

 [info@ipoboard.ru](mailto:info@ipoboard.ru)

 **+7 (499) 500-97-93**

 [vk.com/ipoboard](https://vk.com/ipoboard)

 [twitter.com/IPOboard](https://twitter.com/IPOboard)

 [facebook.com/ipoboard2](https://facebook.com/ipoboard2)

[www.ipoboard.ru](http://www.ipoboard.ru)