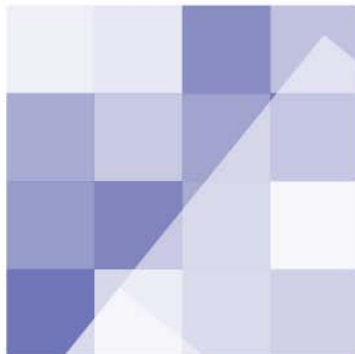


ОБЗОР РЫНКА

Прямые и венчурные
инвестиции в России
2010



Содержание

Предисловие. Национальные рынки прямых инвестиций и венчурного капитала в современном нестабильном окружении....	2
Введение.....	6
Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России.....	8
Классификация управляющих компаний.....	14
Инвестиции по отраслям.....	17
Инвестиции по стадиям.....	35
Инвестиции по федеральным округам.....	41
Выходы.....	45
Венчурные фонды, созданные при участии Министерства экономического развития РФ (МЭР) и Российской Венчурной Компании (РВК).....	48
Заключение.....	54
Основные моменты 2010.....	55
Динамика 2006–2010.....	56
Методология.....	60
Обзор прямых инвестиций в Европе.....	66
Краткий обзор направлений работы ОАО «Российская венчурная компания» на 2011–2013 годы.....	92
Нанотехнологические центры РОСНАНО.....	118
Образовательные программы РОСНАНО.....	122
Инвестиционный сектор Республики Татарстан.....	128
Директория.....	138

Предисловие

Национальные рынки прямых инвестиций и венчурного капитала в современном нестабильном окружении

В настоящее время в Европе, как и в большинстве стран мира, остро стоит вопрос выбора наиболее оптимальных способов максимизации возможностей международного развития успешных фирм – представителей индустрии частных прямых и венчурных инвестиций. Для конструктивного анализа современной ситуации особенно важно учитывать как современные тенденции развития различных национальных рынков, так и роль высших управляющих в сфере прямого и венчурного инвестирования.

Весомое стимулирующее влияние, оказываемое расширяющимся рынком прямого инвестирования на рост развивающихся стран, позволяет говорить о благоприятных возможностях для инвестирования в их национальные экономики. Эта тенденция характерна для таких стран, как Индия, Китай и Бразилия, а также для Индонезии, Турции, Мексики и России.

Хорошее знание специфики каждой страны и ключевых факторов достижения наибольшей эффективности международного аспекта инвестирования в процессе выхода на иностранные рынки позволяет улучшать качество поиска и совершения сделок (достигается большее взаимопонимание сторон, расширяется возможность совершать более эффективные сделки с земельной собственностью), расширяет спектр проведения международных операций и сделок, а также предоставляет доступ портфельным компаниям к недоступным ранее международным стратегиям развития бизнеса, новым поставщикам и покупателям.

С целью улучшения всего спектра показателей деятельности инвесторам стоит обращать особое внимание на следующие моменты:

- в течение 20 последующих лет наибольший рост, согласно прогнозам, будет наблюдаться на рынках именно развивающихся стран;
- максимально активно инвестировать сейчас рекомендовано в тех странах, где наблюдается самый заметный рост ВВП на душу населения и, соответственно, прирост самого населения;
- необходимо активно выращивать местные таланты, включая предпринимателей и профессионалов в сфере прямого инвестирования;
- именно среднесрочный и долгосрочный горизонты планирования наиболее перспективны.

В нелегкие переходные и посткризисные периоды развития любая текущая экономическая ситуация, как правило, определяется как достаточно сложная для среднесрочного прогнозирования. Существуют как причины для пессимизма, так и поводы для оптимизма. К негативным причинам современного положения экономики прежде всего следует относить зашедшую слишком далеко долговую «болезнь», необходимое лечение которой будет неизбежно болезненным для всей мировой экономики при текущем высоком уровне глобализации, постоянно подпитывающей чрезмерную волатильность различных рынков. При этом отдельные принимающие решения лица, как и широкая общественность, все еще находятся в состоянии отрицания очевидного тяжелого положения дел.

С другой стороны, многие компании уже продемонстрировали достаточно зрелую и взвешенную ответную реакцию на кризис, а некоторые страны пошли на принятие необходимых шагов с целью сокращения государственного дефицита. При этом источники международного экономического роста все еще сильны как количественно (на развивающихся рынках стран БРИК), так и качественно (на рынках

развитых стран). В связи с вышеизложенным, теперь стало особенно очевидным, что успешное восстановление мировой экономики потребует серьезных компромиссов между политикой инвестирования и необходимостью неизбежного сокращения деловой активности целого ряда сфер деятельности.

Для достижения успеха ведения дел в сегодняшней непростой бизнес-среде современный бизнес должен представлять собой постоянно развивающуюся организацию, обладающую как оптимальной структурой собственности, так и сильной и дружной командой менеджеров. Руководители компаний должны быть сфокусированы как на обеспечении наилучшего обслуживания клиентов, так и на долгосрочном горизонте планирования, ориентированного на успешное достижение поставленных целей. Тот факт, что за последнее время уже зафиксирован целый ряд успешных сделок выхода из прямых инвестиций, вселяет определенный оптимизм относительно преодоления трудностей, порожденных текущим мировым экономическим кризисом.

Так, результаты исследования компании Ernst&Young, проведенного на основании данных EVCA о состоянии Европейского рынка прямых инвестиций, продемонстрировали данные о самых крупных (размером более 150 млн евро) выходах из инвестиций на Европейском рынке прямых инвестиций за 2005–2010 годы. За данный промежуток времени состоялось более 375 изъятий капитала прямых инвестиций из бизнесов. Инвесторам в основном удалось воспользоваться временным посткризисным улучшением ситуации, и в результате было достигнуто весомое увеличение числа осуществленных инвесторами выходов – с 31 в 2009 году до 57 в 2010 году. Сложившаяся ситуация означает явную активизацию поиска потенциальных покупателей бизнеса и демонстрирует успех доведения переговоров до этапа осуществления сделок по продаже.

Проведенное исследование показало, что в более чем 80% выходов до продажи бизнеса были проведены комплексные экспертизы со стороны продавцов (vendor due diligence) для будущих потенциальных покупателей. Это привело к появлению у инвесторов широкого спектра возможностей для максимизации стоимости бизнеса посредством обеспечения более эффективного управления внутренними ресурсами принадлежащих им компаний.

Алла Пьянова

Председатель
Административного Совета
РАВИ

Альбина Никконен

Исполнительный директор
РАВИ

Введение

На современном этапе приоритетным направлением стратегий развития стран-лидеров является освоение новых научно-технических рубежей. Обеспечение устойчивого экономического роста невозможно без перехода от сырьевой экономики к инновационной, основанной на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях, эффективном использовании всех факторов производства. Такая экономика нуждается в адекватной экономической и финансовой архитектуре, которая сможет минимизировать влияние глобальных экономических катаклизмов, а также обеспечить быструю и своевременную финансовую поддержку прорывным идеям отечественных предпринимателей.

Венчурный капитал – как необходимый и важный элемент этой архитектуры – способен оказать непосредственное влияние на самые глубокие основы хозяйственной деятельности каждого субъекта экономики, тем самым определяя процесс экономического роста страны, а также формирование технологически передовой диверсифицированной современной экономики.

После прохождения пика кризиса глобальный венчурный рынок еще некоторое время находился в ожидании, вскоре сменившись активизацией игроков на рынке венчурного финансирования. Результаты исследования рынка прямых и венчурных инвестиций России за 2010 год подтверждают этот факт: отраслевые показатели 2010 года приблизились к значениям, достигнутым в 2008 году: объем фактически привлеченных средств фондов составил несколько миллиардов долларов США. Особый оптимизм внушает информация об объемах средств, планируемых к привлечению в новые фонды в ближайшие годы.

И хотя темпы прироста капиталов фондов в абсолютном выражении возросли незначительно в сравнении с кризисным для всей российской экономики 2009 годом, общая сумма инвестиций, осуществленных в российские компании, увеличилась примерно в 5 раз по сравнению с аналогичным показателем предыдущего периода.

В предлагаемый вниманию читателей очередной выпуск Аналитического сборника «Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России» за 2010 год вошли данные, основанные на опросе более 80 представителей ведущих управляющих компаний, работающих на российском рынке прямых и венчурных инвестиций. В исследовании анализировалась информация, которая была предоставлена о деятельности фондов прямых и/или венчурных инвестиций, действующих на территории России. Составители сборника еще раз выражают благодарность респондентам, согласившимся принять участие в исследовании и приславшим информацию о деятельности своих фондов.

Происходящее сегодня изменение инвестиционного ландшафта создает подходящие условия для формирования инфраструктуры и механизмов инновационной системы, адекватных потребностям страны, заинтересованной в построении инновационной экономики. Поэтому в данном сборнике представлены статьи ряда наиболее активных участников формирования инновационной системы России, вносящих значительный вклад в развитие отечественного рынка венчурного капитала. РАВИ благодарит их за любезно предоставленные материалы.

Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России

В 2010 году совокупный объем капиталов, аккумулированный в фондах, работающих на российском рынке прямого и венчурного инвестирования, вырос относительно предыдущего периода примерно на 10,5% и достиг величины около 16,8 млрд долл. (15,2 млрд долл. в 2009 году). Можно констатировать, что темпы прироста капиталов фондов незначительно увеличились в сравнении с кризисным для всей индустрии 2009 годом, когда прирост составил 6% относительно уровня 2008 года. Десятипроцентный рост совокупных капиталов фондов в 2010 году выглядит несопоставимым с ростом, наблюдавшимся в более отдаленных докризисных периодах. Например, в 2008 году прирост капиталов составлял примерно 40% по сравнению с 2007 годом, а в 2007 году – около 60% по сравнению с 2006 годом.

В абсолютном выражении объем вновь привлеченных в фонды средств составил величину порядка 1,74 млрд долл., что примерно на треть превышает аналогичный показатель 2009 года, когда величина привлеченных капиталов составила 1,31 млрд долл.

В статистику 2010 года были включены фонды, объявившие о финальных или промежуточных закрытиях. При этом ряд фондов уже успел осуществить первые инвестиции в 2010 году.

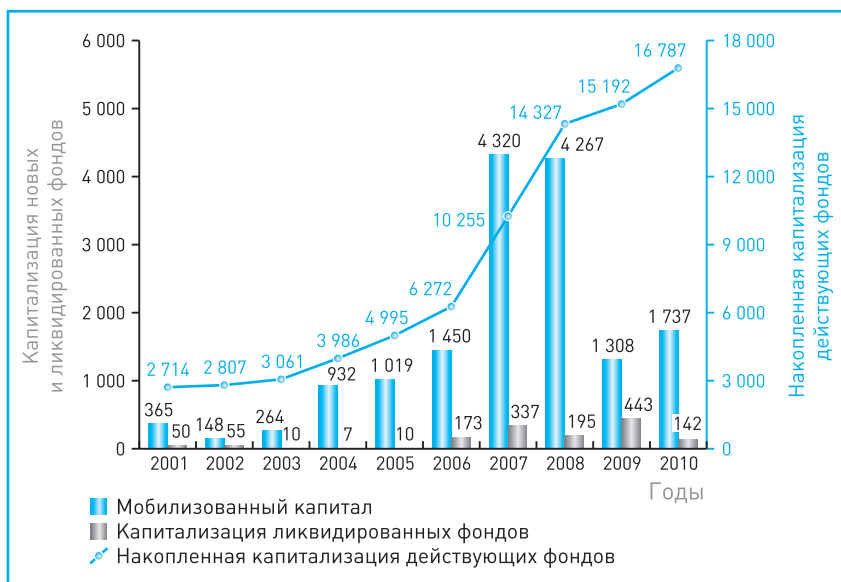
В отчетном периоде, как и в 2009 году, в силу ряда объективных причин процесс привлечения инвесторов в новые фонды был весьма затруднителен. С одной стороны, это связано с проблемами, возникающими при выходе из ранее проинвестированных фондами компаний (нередко докризисные вложения осуществлялись в ценовом диапазоне, неадекватном текущим экономическим реалиям). С другой стороны, на рынке не так много управляющих компаний, обладающих

командами специалистов, доказавшими свою успешность на практике и имеющими четкую инвестиционную стратегию в нынешних непростых условиях.

В целом, несмотря на поступательное движение российского рынка прямых (венчурных) инвестиций в последние годы, имеет место мнение, что для иностранных инвесторов пока, к сожалению, более привлекательными являются рынки других развивающихся стран, помимо России.

Тем не менее, объявленные в течение 2010 года планы управляющих компаний по привлечению капитала в свои новые фонды, действующие на территории России, весьма впечатляющи, несмотря на сохраняющееся влияние мирового экономического кризиса на процессы в отечественной экономике.

Капитализация венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России, млн долл.



В аналогичном обзоре за предыдущий год также была отмечена активность управляющих компаний (как давно присутствующих на рынке, так и вновь создаваемых), связанная с началом формирования фондов, ориентированных преимущественно на Россию. Эта ситуация сохранилась и в отчетном периоде. По итогам 2010 года заявленный совокупный объем планируемых фондов (оцененный по объявленному целевому размеру) составляет не менее 5–6 млрд долл. Подавляющая доля в этом объеме приходится на фонды прямых инвестиций. При этом, по имеющейся информации, речь идет о намерениях по формированию не менее двух десятков фондов, ориентированных преимущественно на российский рынок, а также рынки стран государств СНГ. Однако включение этих фондов в общую статистику было бы преждевременным, так как фонды либо находились на стадии переговоров с потенциальными инвесторами, либо, объявив о начале формирования, не осуществили пока промежуточные закрытия и не приступили к активному инвестированию. Таким образом, насколько оправдаются ожидания, связанные с подъемом новых фондов, покажет ближайшее будущее.

Отрадно отметить, что спектр появившихся в 2010 году фондов весьма широк: от относительно небольших частных посевных венчурных фондов (фондов микрофинансирования) до фондов прямых инвестиций, специализирующихся на поздних стадиях развития компаний. Некоторые фонды планируют инвестировать в недооцененные или проблемные активы.

Весь объем вновь привлеченного в 2010 году капитала в размере 1,74 млрд долл. связан с созданием управляющими компаниями новых фондов. При этом несколько управляющих компаний уже имели ранее сформированные фонды.

В целом прирост аккумулированного капитала фондов обеспечили 15 фондов, в составе которых имеются как частные фонды прямых и

венчурных инвестиций, так и фонды в форме закрытых паевых фондов различных типов – особо рискованных (венчурных) инвестиций (ОР(в)И) и смешанных инвестиций. Около 80% вновь привлеченного капитала приходится на несколько частных фондов прямых инвестиций.

Новым явлением стало создание венчурных фондов, направленных на взаимодействие с глобальными венчурными фондами, обладающими значительным опытом работы с высокотехнологическими компаниями.

Необходимо отметить, что число сформированных в 2010 году фондов на рынке коллективных инвестиций в виде фондов прямых и смешанных инвестиций многократно превышало число новых фондов ОР(в)И. При этом число прекративших работу фондов ОР(в)И также превысило число созданных фондов этого типа. Является ли эта ситуация проявлением зарождающейся тенденции – покажет время.

Следует подчеркнуть, что из всего количества вновь сформированных в 2010 году закрытых паевых фондов упомянутых выше типов в общую статистику попали только фонды, связанные с инвестициями в высокотехнологические компании различной отраслевой направленности.

Представляют несомненный интерес планы одной из управляющих компаний на рынке коллективных инвестиций по формированию в 2011 году фонда для вложений в компании, находящиеся на посевной стадии развития. Нехватка подобных фондов ощущается по-прежнему, несмотря на усилия институтов развития и частные инициативы в этой сфере.

К сожалению, оценка результатов работы закрытых паевых фондов в большинстве случаев вызывает затруднения, связанные с ограничениями на предоставление информации о своей деятельности, накладываемыми на них законодательством.

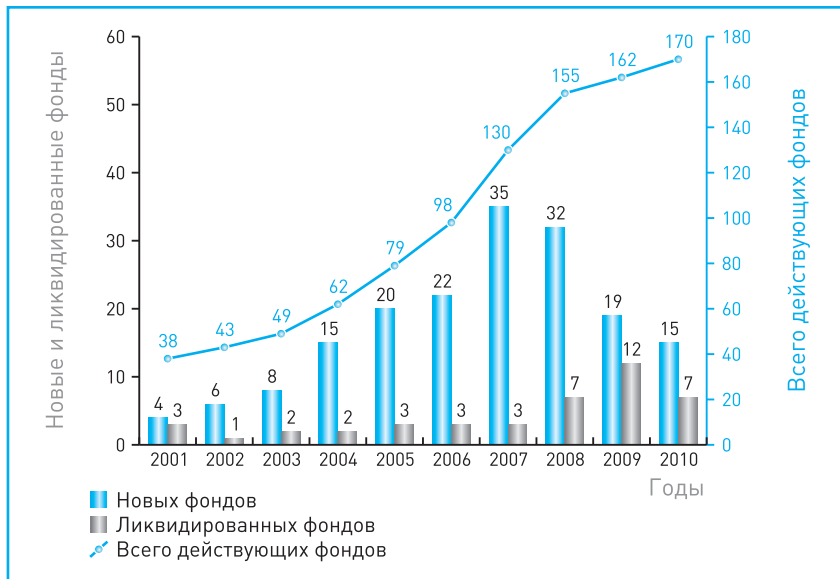
Отток капитала с рынка в 2010 году связан с прекращением работы семи закрытых паевых фондов прямых и венчурных инвестиций, включенных в статистику в предыдущие годы. При этом оценка капиталов прекративших работу фондов соответствовала величине стоимости чистых активов на момент принятия ими статуса «для квалифицированных инвесторов». Таким образом, общее уменьшение объема рынка капитала прямых и венчурных инвестиций в 2010 году составило величину порядка 142 млн долл.

Говоря об оттоке капитала, необходимо отметить, что на рынке присутствует целый ряд полностью проинвестированных фондов, и некоторые из них имеют давнюю историю. Однако портфель таких фондов реализован пока не полностью.

В целом, несмотря на определенное замедление по сравнению с докризисным периодом темпов привлечения денег инвесторов в действующие на российском рынке фонды, рынок развивается и адаптируется к сложившейся внутриэкономической ситуации и текущим мировым тенденциям.

В 2010 году накопленная капитализация фондов, работающих на территории России, возросла и составила около 16,8 млрд долл. Однако темпы прироста, как и в 2009 году, были невелики по сравнению с докризисным периодом

Число венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России



В 2010 году объем привлеченного капитала составил около 1,7 млрд долл., что примерно на треть выше, чем в 2009 году

Классификация управляющих компаний

К концу 2010 года число управляющих компаний (УК), осуществляющих свою деятельность в сфере прямого и венчурного инвестирования на территории РФ, достигло 110 (по сравнению с 105 в 2009 году).

Увеличение числа УК связано с появлением на рынке новых игроков, причем размеры фондов под их управлением лежат в диапазоне от десятков до сотен миллионов долларов.

Из статистики был исключен ряд ранее входивших в нее УК, работавших на рынке коллективных инвестиций и имевших по одному венчурному фонду, в связи с прекращением деятельности последних. Все указанные фонды имели под управлением небольшие средства (не более 10 млн долл. каждый).

При классификации УК традиционно используется деление, связанное с величиной общей капитализации фондов прямых (венчурных) инвестиций под управлением. В соответствии с этим компании подразделяются на три группы.

Число УК, относящихся к наиболее капиталоемкой группе (УК «крупных» фондов размером от 151 млн долл. до 2200 млн долл.), возросло за счет прихода на рынок новых игроков и составило 22 УК. Прирост капитала в данной группе также обеспечивался появлением последующих фондов у компаний, ранее присутствовавших на рынке. В распоряжении УК данной группы под управлением находится суммарный капитал в размере 12,392 млрд долл. Инвестиции фондов этой группы нацелены преимущественно на портфельные компании, находящиеся на стадии расширения, реструктуризации и т.п. Объем инвестиций колеблется в пределах от 20 млн долл. до нескольких сотен миллионов долларов в одну компанию. В 2010 году основную долю в общем приросте капитализации (около 85%) обеспечили компании этой группы (эта

тенденция сохраняется все последние годы). В 2009 году аналогичный показатель составил 53%, в 2008 году – примерно 85%.

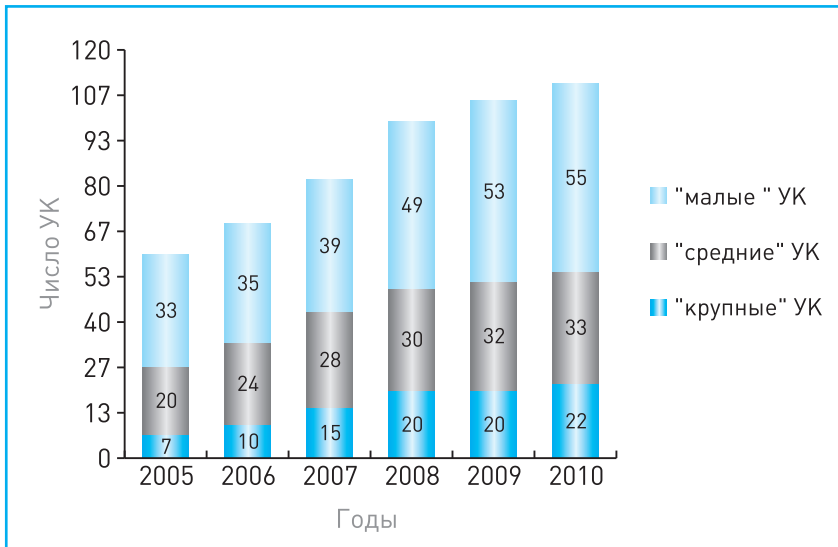
Число УК второй группы, работающих с фондами «средней» капитализации (размером от 51 млн долл. до 150 млн долл.), также увеличилось и достигло 33 УК. Изменение числа компаний было связано с приходом новой УК, фонд которой находился в процессе сбора средств. Также в этой группе имел место определенный отток капитала, связанный с завершением работы одного из закрытых паевых инвестиционных фондов ОР(в)И. Размер капиталов под управлением УК данной группы возрос и составил 3,264 млрд долл. Для фондов этой группы характерно отсутствие явных предпочтений с точки зрения стадии развития инвестируемых компаний. Объемы сделок варьируются в пределах от 5 млн долл. до 15 млн долл.

Третья группа УК фондов «малой» капитализации (размером от 5 млн долл. до 50 млн долл.) содержит наибольшее число компаний – 55, что на 2 компании больше, чем в 2009 году (при этом учитывается как приход на рынок новых УК с венчурными фондами, так и исключение из статистики ряда УК, связанное с завершением работы нескольких фондов). Объем средств под управлением компаний этой группы составил 1,131 млрд долл. Объемы заключаемых сделок в данной группе составляют, как правило, до 3–5 млн долл.

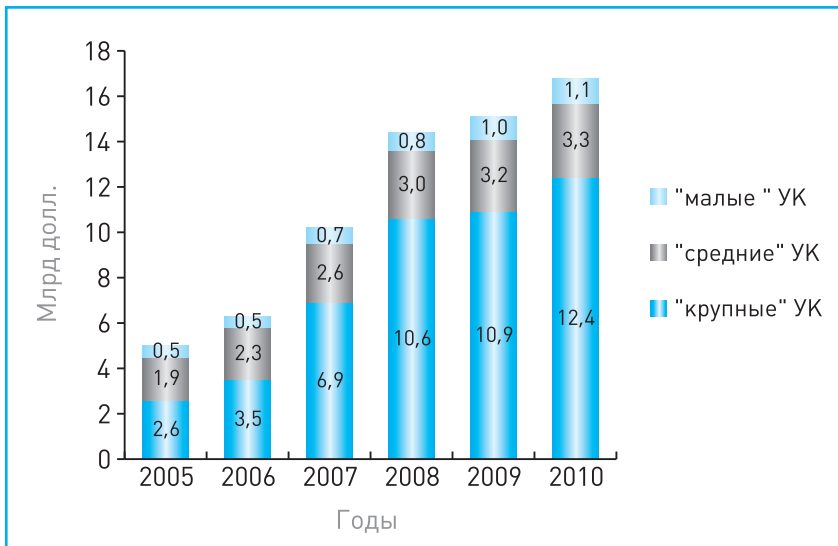
Таким образом, существенного перераспределения капиталов между группами в 2010 году не наблюдалось.

Основной вклад в общий прирост накопленной капитализации, как и в предыдущие годы, обеспечили УК с суммарным размером фондов свыше 151 млн долл. (85% в 2010 году)

Сегментирование УК по капитализации фондов



Распределение средств по УК



Инвестиции по отраслям

В целом итоги 2010 года позволяют сделать вывод о том, что инвестиционная активность фондов по сравнению с «провальным» 2009 годом показала тенденцию к восстановлению с точки зрения как объемов, так и числа осуществленных инвестиций, примерно соответствуя показателям 2008 года.

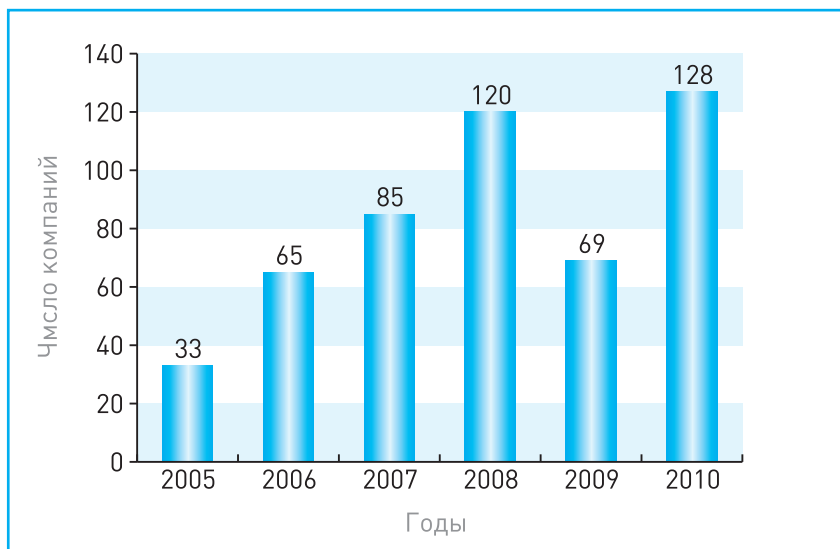
С учетом имеющейся информации, полученной как непосредственно от управляющих компаний, так и из открытых источников, можно констатировать осуществление фондами не менее чем 128 сделок с российскими компаниями. Для указанного числа сделок идентифицированы следующие основные параметры: размер, отрасль, стадия и регион (далее такие сделки будем называть «зафиксированными»). Информация о еще не менее чем десяти сделках не раскрывалась или раскрывалась частично. Однако на основании экспертных оценок можно говорить о том, что их совокупный объем не оказывает существенного влияния на общую статистику инвестиций.

Общий объем зафиксированных сделок, осуществленных в 2010 году, равен примерно 2514 млн долл. Столь значительный объем зафиксированных инвестиций по сравнению с предыдущими периодами связан, в первую очередь, с несколькими крупными сделками в сфере телекоммуникаций и финансовых услуг (около половины всего объема зафиксированных инвестиций).

Таким образом, несмотря на наличие проблемных активов, обусловленное кризисными тенденциями 2009 года, поток сделок многократно возрос по сравнению с предыдущим периодом – формально примерно в 5 раз по сравнению с 2009 годом (чуть более 500 млн долл. зафиксированных инвестиций).

Указанный объем зафиксированных в 2010 году инвестиций превышает также и уровень 2008 года (около 1,5 млрд долл.). Однако если учесть сделки 2008 года, о которых имелись только приблизительные сведения и которые не были отражены в общей статистике зафиксированных сделок, то уровни объемов инвестиций в 2008 и 2010 годах можно считать примерно сопоставимыми.

Число профинансированных компаний



Спектр инвестируемых компаний широк и охватывает как небольшие компании в отраслях телекоммуникаций и компьютеров, находящиеся на посевной стадии развития, так и крупные компании более поздних стадий в отраслях розничной торговли и сельского хозяйства.

Основная активность с точки зрения объемов средств, инвестированных фондами в 2010 году, традиционно сосредоточилась в отраслях телекоммуникаций и компьютеров (часто объединяемых в сектор информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)), финансовых услуг и потребительского рынка. Таким образом, состав отраслей-

лидеров не претерпел кардинальных изменений относительно предыдущих лет. Однако тенденция к появлению специализированных отраслевых фондов (в частности, нацеленных на инвестиции в биотехнологии, фармацевтику и др.) позволяет надеяться на увеличение объемов инвестиций в отрасли, которые ранее не относились к числу инвестиционных фаворитов. Семь из общего числа зафиксированных сделок относились к дополнительным раундам инвестирования («follow-on investment»).

Относительное распределение
отраслевых предпочтений инвесторов в 2010 году в целом
сохранило свою структуру по сравнению с предыдущими периодами

В секторе ИКТ, который вышел в лидеры по объемам вложений в 2010 году, общий объем зафиксированных сделок составил около 1063,5 млн долл. (примерно 42% от общего объема зафиксированных инвестиций). Основной вклад в указанный объем внесла инвестиция в телекоммуникационной отрасли, осуществленная одним из фондов, при этом для инвестиции использовались как собственные, так и заемные средства. С учетом данной крупной сделки объем инвестиций в сектор ИКТ вырос по сравнению с 2009 годом примерно в 10 раз (около 97 млн долл. или 19% от общего объема сделок в 2009 году). В 2008 году вложения в сектор ИКТ составили 268 млн долл. или около 18% от общего объема сделок в 2008 году. Таким образом, объем вложений в сектор ИКТ по сравнению с 2008 годом вырос примерно в 4 раза.

При этом диспропорция по объемам вложений между отраслями телекоммуникаций и компьютеров сохранилась: зафиксированные инвестиции в указанные отрасли в 2010 году составили соответственно около 945 млн долл. (почти 38% от общего объема зафиксированных инвестиций) и примерно 119 млн долл. (около 5%). В 2009 году объем зафиксированных инвестиций в отрасль телекоммуникаций составил

около 60 млн долл. (почти 11,7%) против примерно 38 млн долл. (около 7,5%) в отрасль компьютеров, в 2008 году соответственно около 145 млн долл. (примерно 10%) против приблизительно 123 млн долл. (около 8%).

В русле европейских и мировых тенденций находится ряд сделок в секторе ИКТ, осуществление которых указывает на значительный потенциал находящегося на подъеме российского рынка электронной коммерции. Кроме того, по-прежнему в сфере интересов инвесторов находятся сервисы для социальных сетей, индустрия развлечений, телекоммуникационная инфраструктура и т.п.

Отрасль финансовых услуг по объемам зафиксированных инвестиций следует за сектором ИКТ с результатом 842,27 млн долл. (около трети всего объема зафиксированных инвестиций). Значительные объемы зафиксированных сделок в отрасли финансовых услуг связаны с осуществлением ряда крупных сделок в банковской сфере. При этом сами сделки можно отнести к знаковым, т.е. свидетельствующим об ослабевании влияния кризиса и возрождении интереса инвесторов к этой сфере. Налицо стремление некоторых новых крупных игроков утвердиться в лидирующих ролях на развивающемся российском рынке прямых инвестиций в сфере финансовых услуг.

Стоит отметить, что отрасль финансовых услуг стабильно находится на лидирующих позициях. При этом если отрасли телекоммуникаций и компьютеров анализировать отдельно, то финансовая сфера обгоняет их и прочно удерживает второе место в перечне отраслей, привлекательных для российского прямого инвестирования в последние годы (примерно 16% от общего объема сделок в 2009 году и около 21% в 2008 году).

Объем зафиксированных инвестиций в отрасль потребительского рынка составил в 2010 году примерно 292 млн долл. или около 12%

от общего объема зафиксированных сделок. Таким образом, после периода бума инвестиций в компании потребительского рынка в 2007–2008 годах, когда данная отрасль занимала лидирующее место по объемам вложений в абсолютном выражении, в 2009 и 2010 годах в отрасли наметилась тенденция к снижению объемов инвестиций.

Вместе с тем, на фоне сокращения объемов и разнообразия инвестиций в отрасль потребительского рынка, в 2010 году было отмечено завершение одной крупной специальным образом структурированной сделки в сфере розничной торговли. При этом в данной статистике была учтена только стоимость сделки, непосредственно выплаченная владельцу компании, т.е. без учета оплаты долгов.

Необходимо заметить, что значительная активность инвесторов на потребительском рынке в прежние годы, например, связанная с инвестициями в продуктовый или строительный ритейл, привела к ситуации некоторого перенасыщения в указанных областях. Поэтому в 2010 году наметилась тенденция к поиску фондами новых объектов инвестирования в отрасли потребительского рынка. Например, в торговые сети, осуществляющие продажу различных нишевых товаров.

Обращает на себя внимание тот факт, что по-прежнему относительно невысока активность фондов, инвестирующих в российские компании в таких сферах как экология, альтернативная энергетика, новые материалы и т.п. К тому же информация по ряду сделок недостаточно полна для включения их в статистику. При этом указанные отрасли являются объектом активного интереса инвесторов за рубежом – не в последнюю очередь благодаря различным мерам поддержки данных отраслей со стороны государства. Это может привести к ситуации догоняющего развития этих отраслей в России, знакомой по некоторым другим отраслям (в частности, телекоммуникаций и компьютеров, где многие проекты являются «копиями» стартапов, уже успешно апробированных за рубежом).

В 2010 году определенный рост объема зафиксированных инвестиций имел место в отрасли энергетики – около 101 млн долл. (около 4% от общего объема зафиксированных инвестиций) против приблизительно 29 млн долл. (примерно 6%) в 2009 году.

Инвестиции в отрасль промышленного оборудования выросли по сравнению с 2009 годом многократно, достигнув примерно 95 млн долл. (около 3,8% от общего объема инвестиций за 2010 год). В 2009 году аналогичный показатель составил приблизительно 3 млн долл. (около 0,6% от общего объема инвестиций).

Несмотря на то что формально сделок в отрасли биотехнологий зафиксировано не было, в смежной ей отрасли медицины и здравоохранения был отмечен заметный (примерно на 40%) рост совокупного объема сделок по сравнению с 2009 годом, а именно: около 53 млн долл. (2,1% от общего объема зафиксированных инвестиций) в 2010 году против примерно 38 млн долл. (около 7,5 % от общего объема зафиксированных инвестиций) в 2009 году. Указанный рост в значительной степени связан с деятельностью венчурных фондов, созданных в рамках программ частно-государственного партнерства, – в данной отрасли совокупные объемы зафиксированных инвестиций в более отдаленные периоды (2006 и 2007 годы) оставались на крайне низком уровне (около 0,5 млн долл.).

Также значительный интерес инвесторов был проявлен к отрасли сельского хозяйства, общий объем инвестиций в которую в 2010 году составил примерно 53 млн долл. (около 2,1% от общего объема инвестиций).

В отрасли строительства в 2010 году были зафиксированы сделки на общую сумму примерно 7,5 млн (0,3% от общего объема инвестиций), что более чем в 3 раза превышает значение совокупного объема

инвестиций в отрасль в 2009 году (2 млн долл. или 0,39% от общего объема зафиксированных инвестиций).

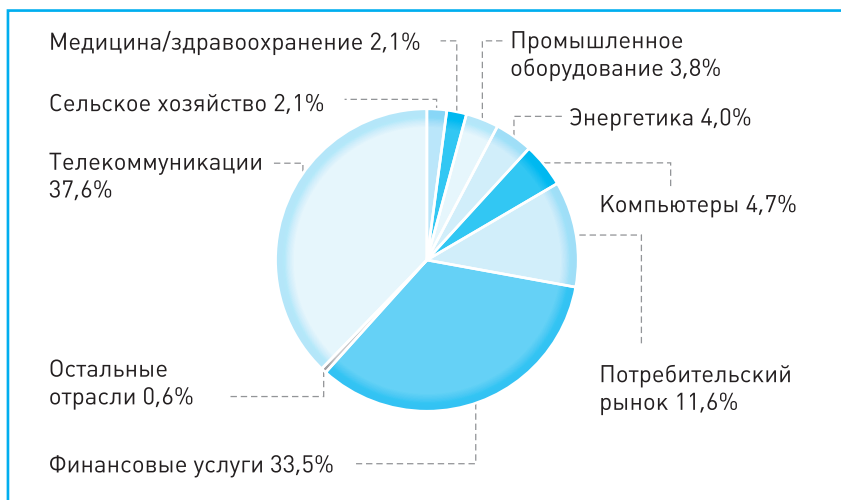
Совокупный объем зафиксированных инвестиций в отрасль транспорта в 2010 году составил приблизительно 3,4 млн долл. (0,13% от общего объема инвестиций). При этом на протяжении ряда последних лет зафиксированные инвестиции в указанную отрасль остаются на невысоком уровне относительно докризисного периода.

Инвестиции в отрасль химических материалов по-прежнему относительно невелики – примерно 3 млн долл. зафиксированных инвестиций (0,12% от общего объема инвестиций) в 2010 году против приблизительно 2,4 млн долл. (около 0,5%) в 2009 году.

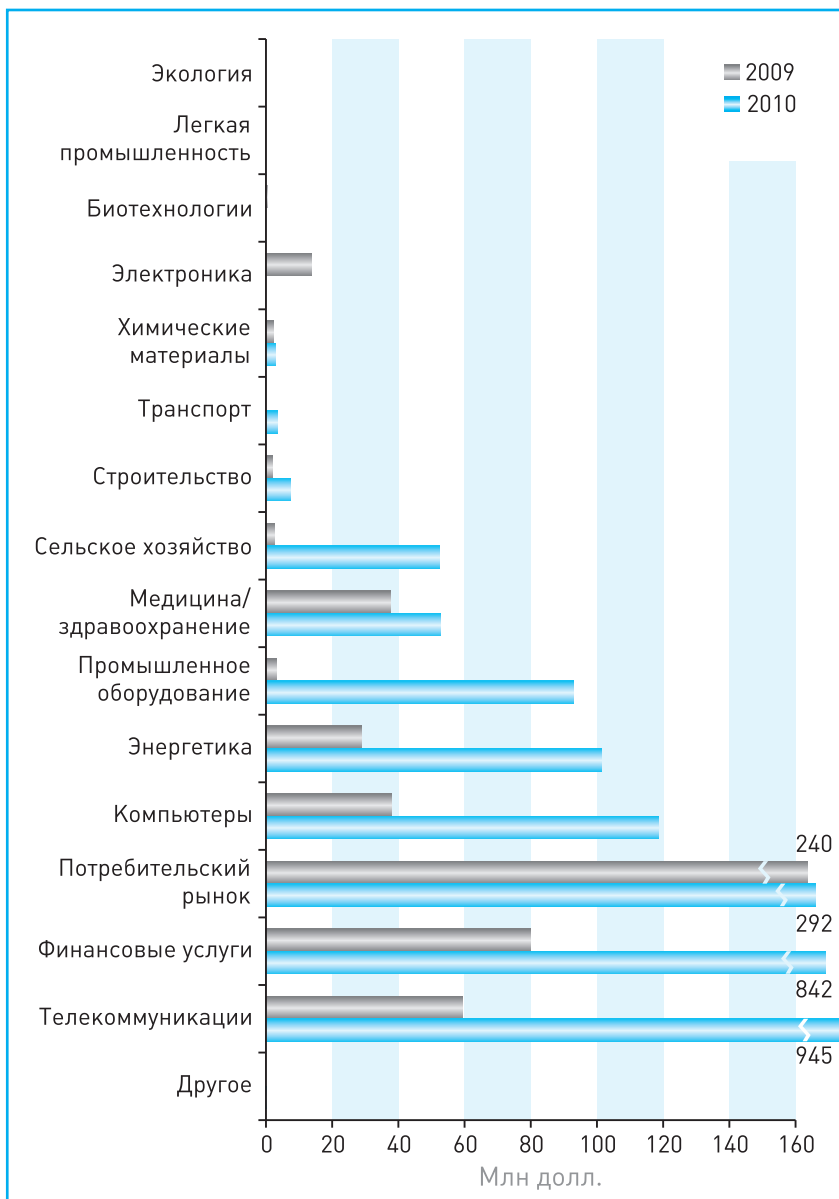
В 2010 году, как и в 2009 году не отмечено активности инвесторов в отрасли легкой промышленности.

По причине недостатка достоверной информации, в итоговую статистику не были включены сделки в сфере электроники.

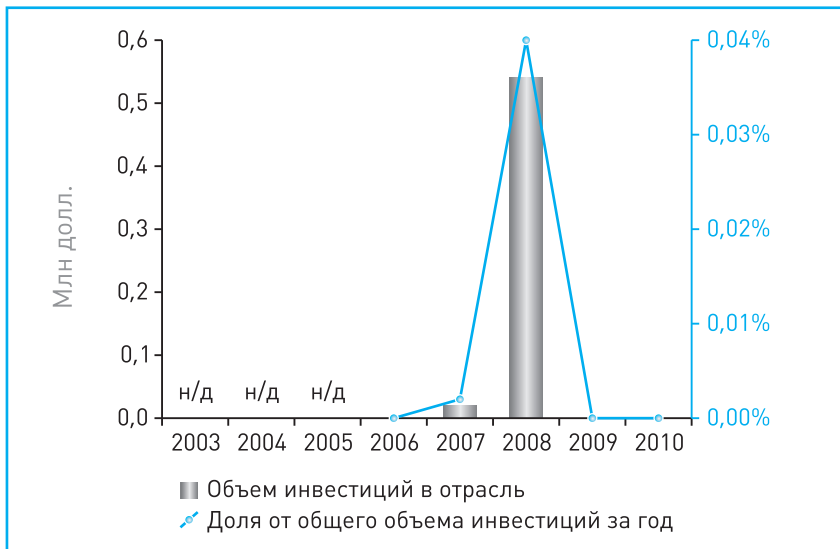
Распределение инвестиций по отраслям, 2010 год



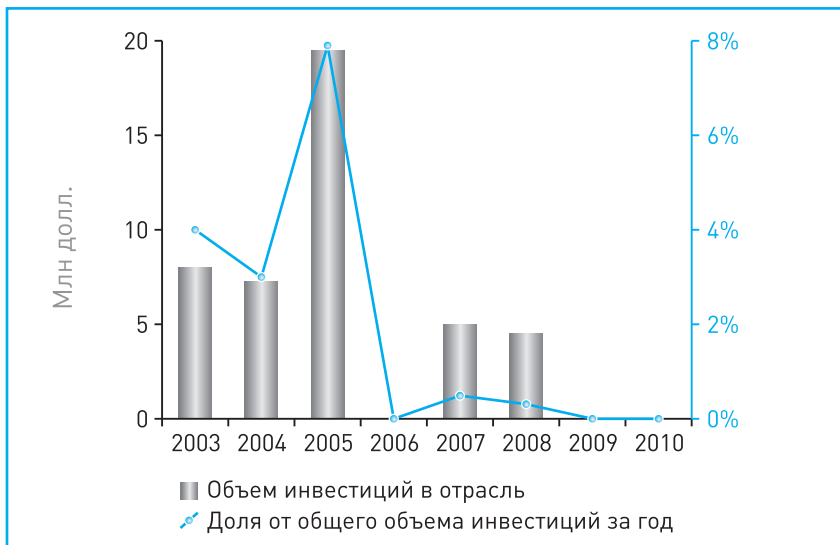
Распределение инвестиций по отраслям, 2009–2010 годы



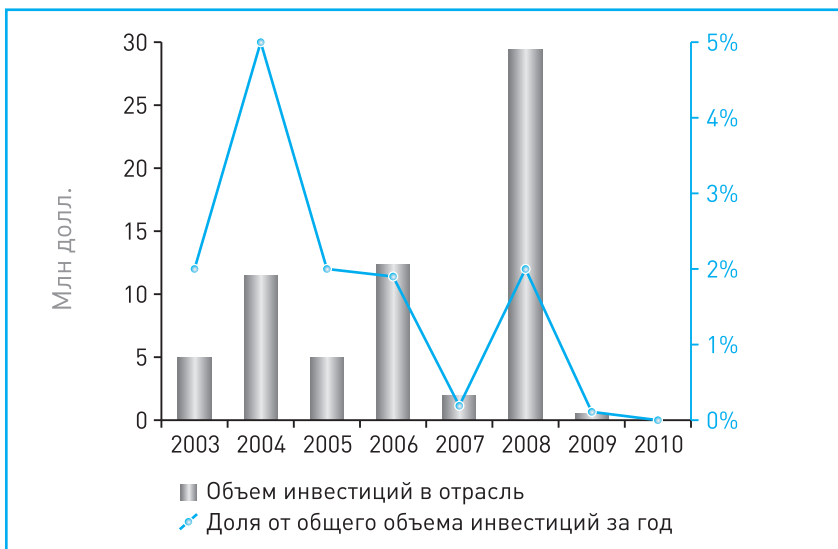
Инвестиции в отрасль Экологии



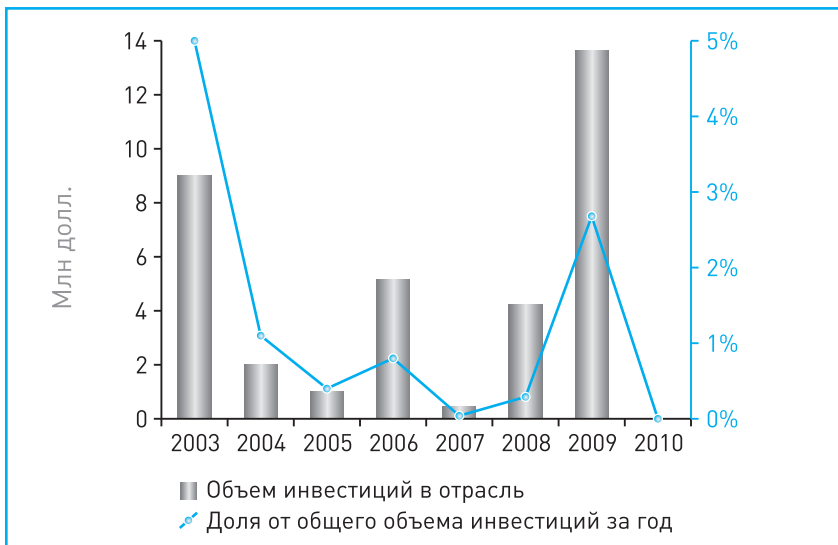
Инвестиции в отрасль Легкой промышленности



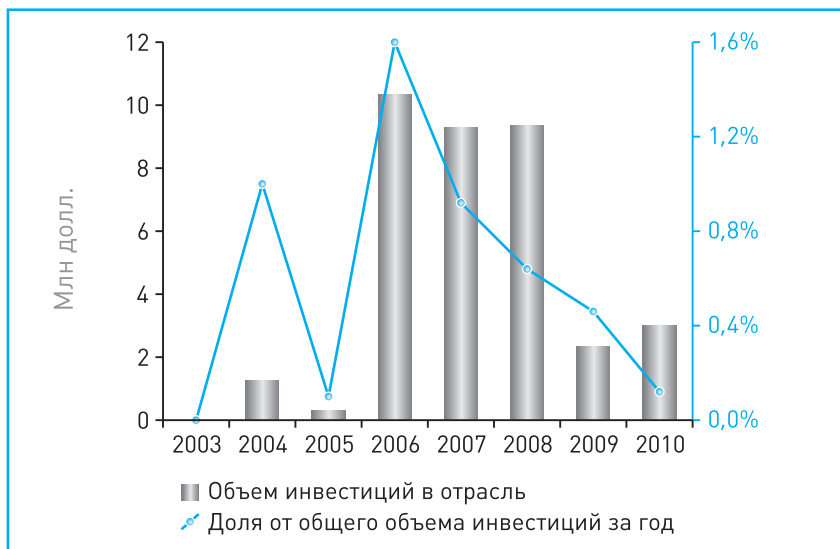
Инвестиции в отрасль Биотехнологий



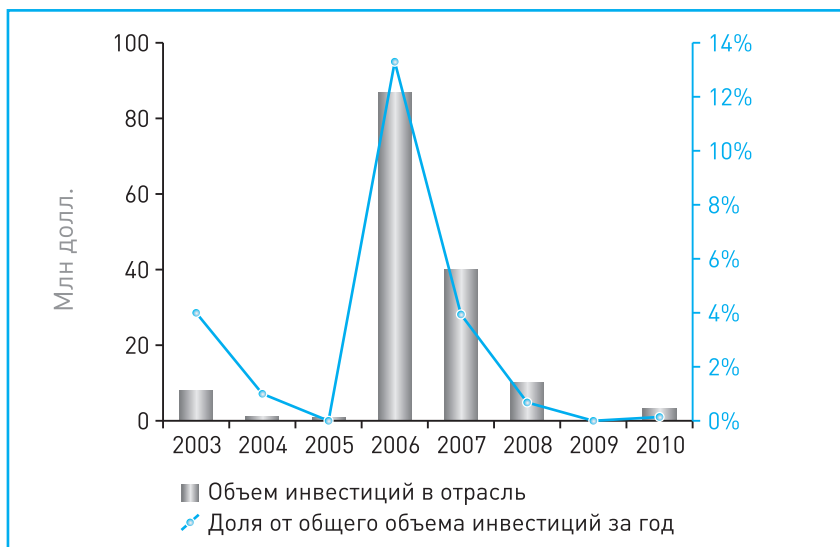
Инвестиции в отрасль Электроники



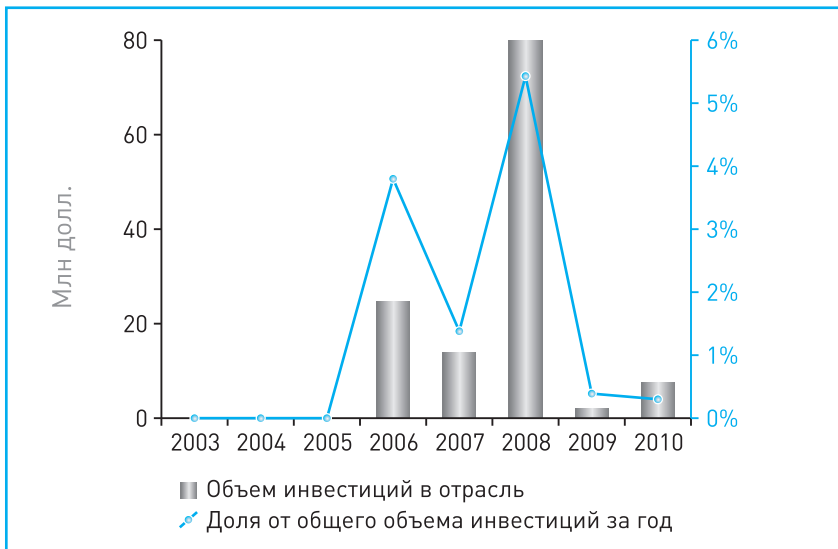
Инвестиции в отрасль Химических материалов



Инвестиции в отрасль Транспорта



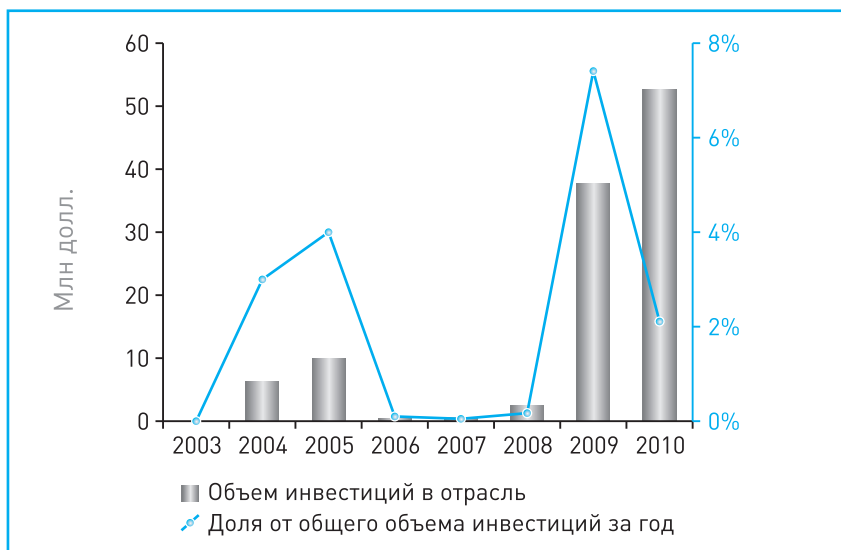
Инвестиции в отрасль Строительства



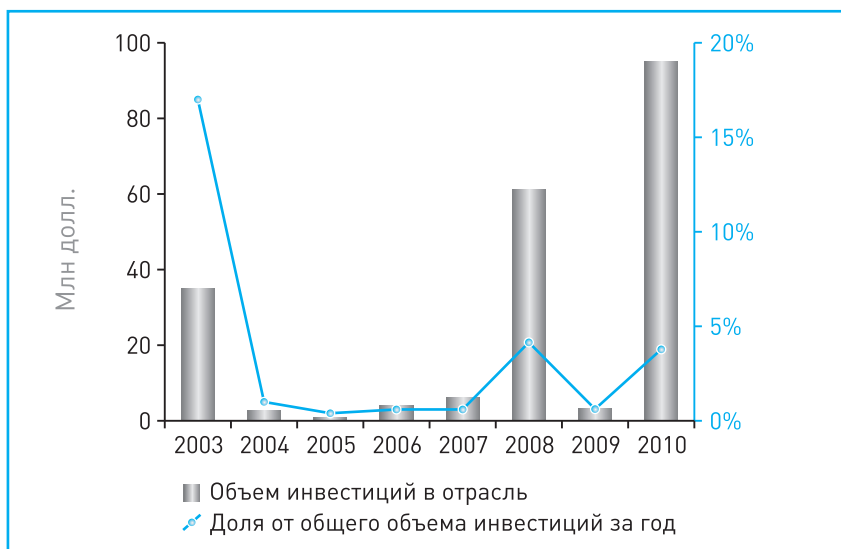
Инвестиции в отрасль Сельского хозяйства



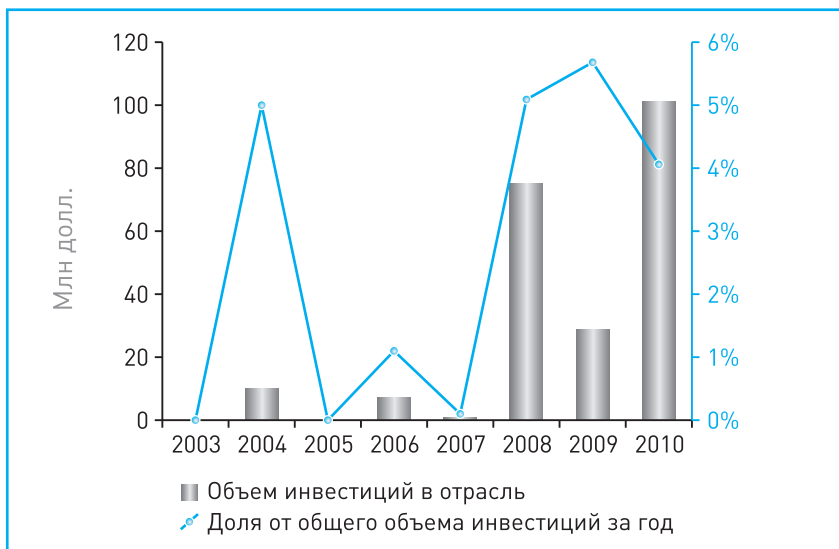
Инвестиции в отрасль Медицины/Здравоохранения



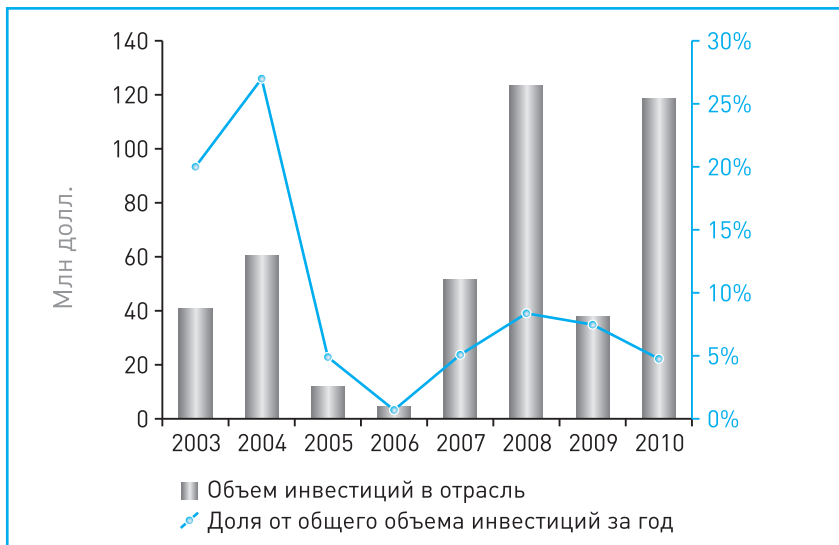
Инвестиции в отрасль Промышленного оборудования



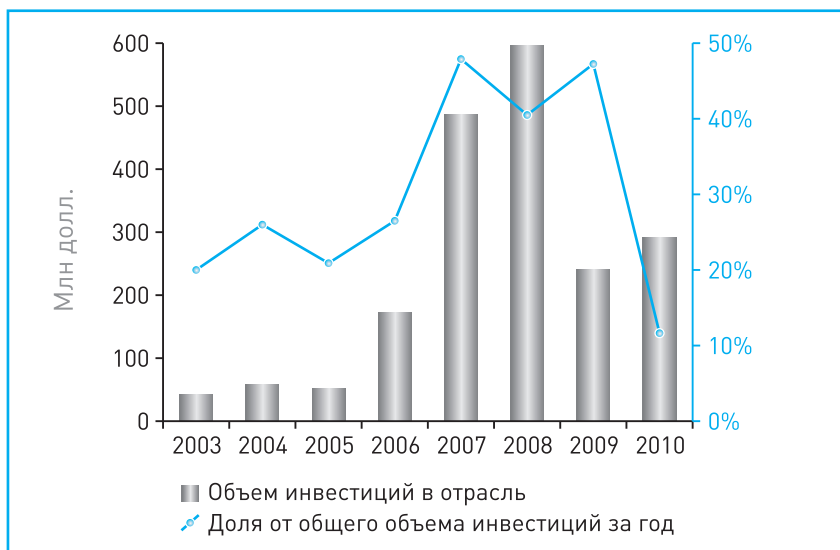
Инвестиции в отрасль Энергетики



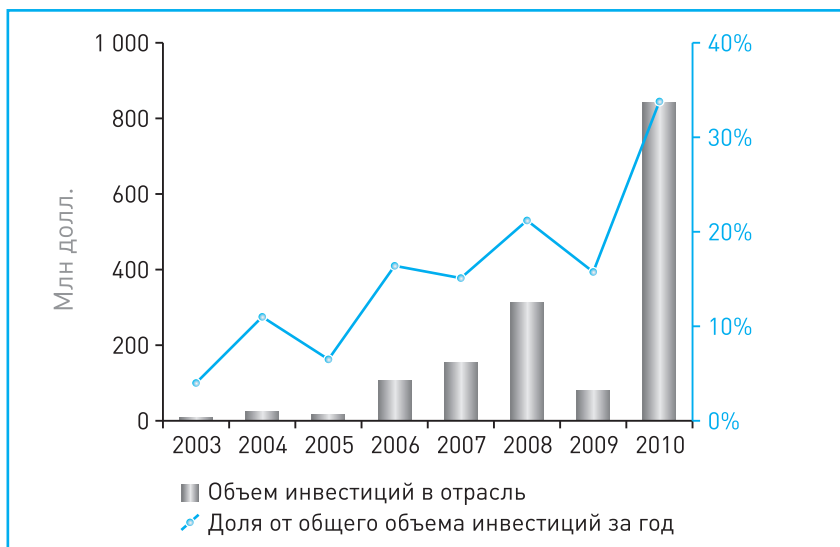
Инвестиции в отрасль Компьютеров



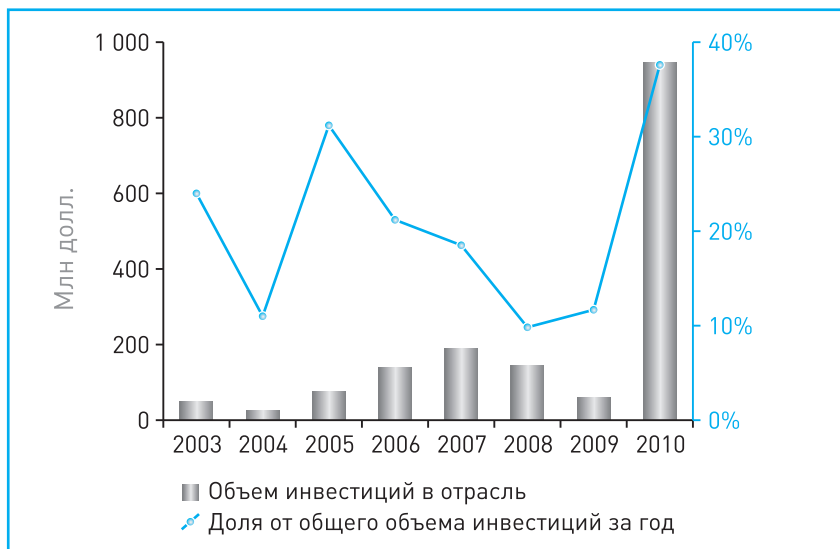
Инвестиции в отрасль Потребительского рынка



Инвестиции в отрасль Финансовых услуг

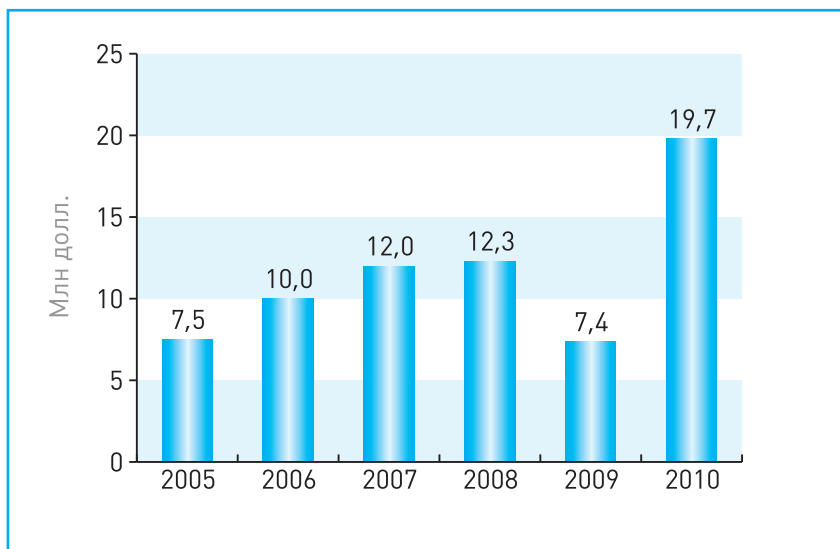


Инвестиции в отрасль Телекоммуникаций



Средний размер сделки в 2010 году значительно вырос по сравнению с предыдущими периодами и составил приблизительно 19,7 млн долл., однако это связано прежде всего с осуществлением упомянутых выше нескольких крупных инвестиций в отраслях телекоммуникаций и финансовых услуг. В целом средний размер сделки в последние годы (за исключением 2009 года) стабильно рос (7,4 млн долл. в 2009 году, 12,3 млн долл. в 2008, 12 млн долл. в 2007, 10 млн долл. в 2006, 7,5 млн долл. в 2005 и 5,1 млн долл. в 2004 году).

Средний размер инвестиций



Общая сумма зафиксированных инвестиций в 2010 году существенно возросла по сравнению с 2009 годом и составила величину около 2,5 млрд долл. Основной вклад в совокупный объем зафиксированных сделок внес ряд крупных инвестиций, осуществленных в 2010 году

Отрасль	2007		2008		2009		2010	
	Объем инвестиций, млн долл.	%	Объем инвестиций, млн долл.	%	Объем инвестиций, млн долл.	%	Объем инвестиций, млн долл.	%
Экология	0,02	0,002	0,54	0,04	0	0	0	0
Легкая промышленность	5,00	0,49	4,50	0,31	0	0	0	0
Биотехнологии	1,98	0,19	29,43	2,00	0,55	0,11	0	0
Электроника	0,45	0,04	4,24	0,29	13,63	2,68	0	0
Химические материалы	9,30	0,92	9,35	0,64	2,35	0,47	3,02	0,12
Транспорт	40,10	3,94	10,00	0,68	0	0	3,37	0,13
Строительство	14,00	1,38	80,00	5,43	2,00	0,39	7,54	0,30
Сельское хозяйство	0,96	0,09	16,25	1,10	2,50	0,49	52,50	2,09
Медицина/ здравоохранение	0,51	0,05	2,44	0,17	37,65	7,41	52,70	2,10
Промышленное оборудование	6,06	0,60	61,10	4,15	3,16	0,62	94,93	3,78
Энергетика	1,00	0,10	75,00	5,09	28,83	5,68	101,34	4,03
Компьютеры	51,71	5,08	123,31	8,37	37,93	7,47	118,62	4,72
Потребительский рынок	487,46	47,90	596,40	40,50	240,00	47,25	292,33	11,64
Финансовые услуги	153,60	15,10	312,16	21,2	80,00	15,75	842,27	33,51
Теле-коммуникации	188,38	18,51	144,69	9,83	59,30	11,68	944,92	37,58
Другое	57,00	5,60	3,00	0,20	0	0	0,30	0,01
Итого	1017,53	100	1472,41	100	507,90	100	2513,84	100

Инвестиции по стадиям

В 2010 году в компании, находящиеся на «венчурных стадиях» своего развития (т.е. посевной и начальной, а также ранней стадиях) зафиксированы инвестиции суммарным объемом примерно 153 млн долл. (около 6% от общего объема зафиксированных инвестиций). Таким образом, в абсолютном выражении объем инвестиций на венчурных стадиях примерно на четверть превышает аналогичный показатель 2009 года (около 120 млн долл.) и приближается к значениям 2008 года (около 160 млн долл.). Между тем (в относительном измерении) доля сделок на венчурных стадиях в общем объеме инвестиций оказалась в 4 раза меньше, чем в 2009 году (24%) и примерно в 2 раза меньше, чем 2008 году (11%). Существенное падение доли вложений на венчурных стадиях в 2010 году связано с осуществлением фондами прямых инвестиций нескольких крупных сделок, на которые приходится значительный объем инвестиций в целом за год.

Число зафиксированных сделок на венчурных стадиях составило 81, что является абсолютным рекордом за весь период наблюдений. Вместе с тем сохраняется разрыв между объемами сделок, зафиксированных на ранней стадии, по сравнению с посевной и начальной стадией. Так, в 2010 году на ранней стадии были зафиксированы инвестиции на общую сумму примерно 131,8 млн долл. против около 21,5 млн долл. на посевной и начальной. Отстают сделки на посевной и начальной стадии и по числу – 32 против 49 на ранней стадии.

Основной вклад (примерно три четверти) в объем инвестиций в компании венчурных стадий обеспечили фонды, созданные в рамках различных программ частно-государственного партнерства.

Сделки на венчурных стадиях в основной массе относились к сектору ИКТ, отраслям медицины/здравоохранения и промышленного оборудования. Средний размер сделки на венчурных стадиях составил около 2 млн долл.

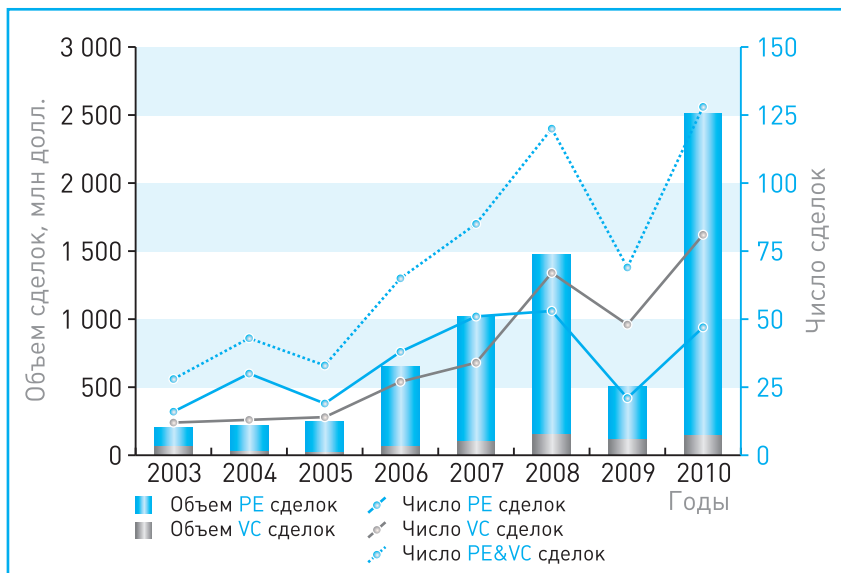
В целом создается впечатление, что венчурный рынок несколько «перегрет», т.е. инвестиционный потенциал имеющихся венчурных фондов превышает предложение хорошо проработанных по форме и перспективных по содержанию проектов, особенно на посевной и начальной стадии. Таким образом, определенный дефицит качественных проектов и подготовленных команд, способных их реализовать, является сдерживающим фактором роста объемов сделок на венчурных стадиях. Исправлению сложившейся ситуации должны способствовать запускаемые институтами развития программы и проекты, в первую очередь образовательные и консалтинговые, направленные на поддержку инфраструктуры венчурных инвестиций.

Как и прежде, в 2010 году основная доля инвестиций приходится на стадии расширения и реструктуризации. Также зафиксированы сделки на поздней стадии.

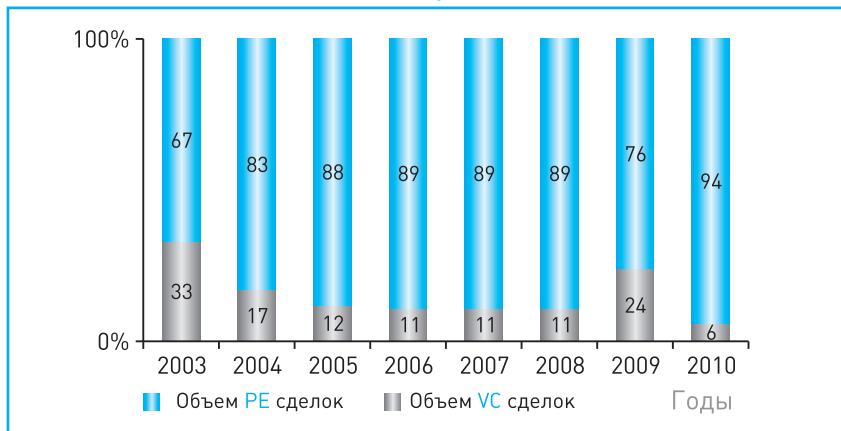
В целом в 2010 году на стадиях расширения, реструктуризации и поздней стадии зафиксировано 47 сделок общим объемом около 2360,5 млн долл. (21 сделка и примерно 384 млн долл. в 2009 году, 53 сделки и около 1310 млн долл. в 2008 году). Совокупная доля инвестиций на указанных стадиях является стабильно преобладающей на протяжении всего периода наблюдений – свыше 90% всех вложенных средств в 2010 году, 76% в 2009 году и 89% в 2008 году.

Исходя из текущей экономической ситуации, роль прямого инвестирования будет только возрастать, поскольку доступ к долговому финансированию ограничен, особенно для компаний относительно небольшой капитализации.

Распределение объемов и числа инвестиций по стадиям*



Относительная доля инвестиций разных стадий в общем объеме инвестированного капитала (%)

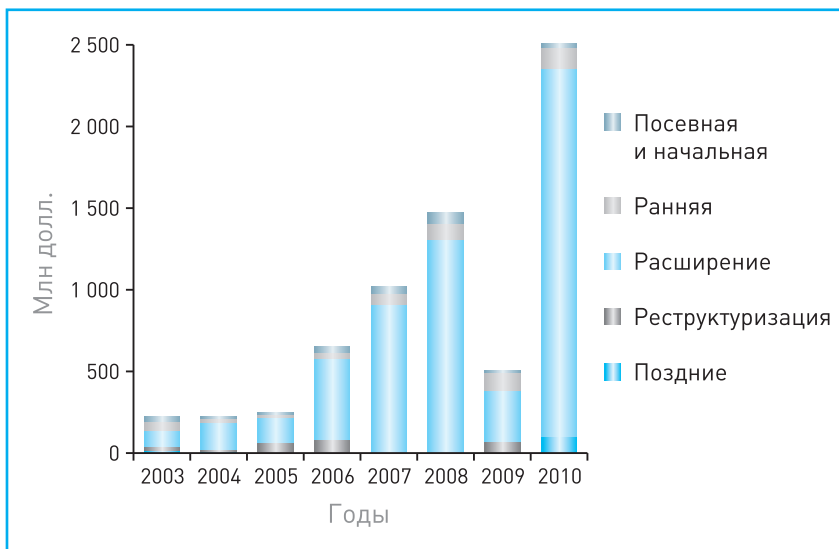


* VC - посевная и начальная, а также ранняя стадии; PE - стадии расширения, реструктуризации и поздние стадии

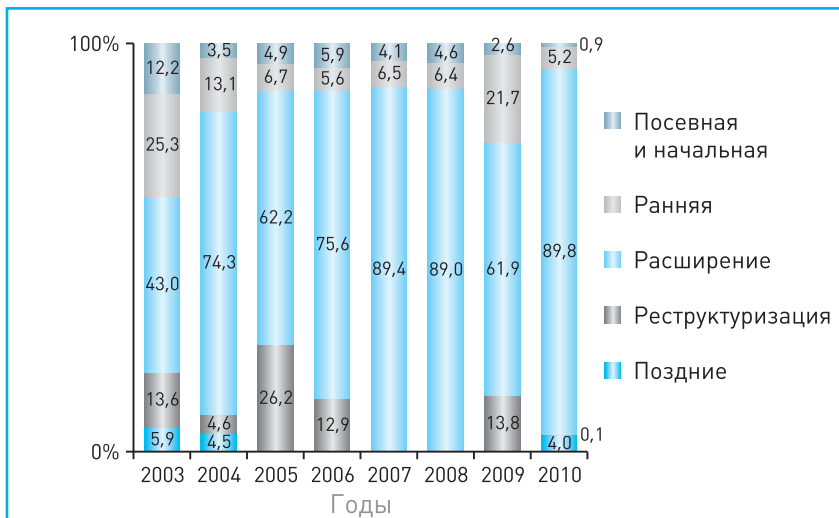
		2007	2008	2009	2010
Посевная и начальная, а также ранняя стадии (VC)	Число инвестиций	34	67	48	81
	Объем инвестиций, млн долл.	108	162	123,75	153,30
	Доля в общем объеме инвестиций, %	11	11	24	6
		2007	2008	2009	2010
Стадии расширения, реструктуризации и поздние (PE)	Число инвестиций	51	53	21	47
	Объем инвестиций, млн долл.	909	1310	384,15	2360,54
	Доля в общем объеме инвестиций, %	89	89	76	94

В 2010 году объем зафиксированных сделок на венчурных стадиях в абсолютном выражении вырос на четверть по сравнению с уровнем 2009 года. При этом их относительная доля в общем объеме инвестиций резко снизилась (6% в 2010 году против 24% в 2009 году), что связано прежде всего с ростом объемов сделок на более поздних стадиях

Распределение объемов инвестиций по стадиям



Относительная доля инвестиций разных стадий в общем объеме инвестированного капитала (%)



Стадии	2007		2008		2009		2010	
	Объем инвестиций, млн долл.	%	Объем инвестиций, млн долл.	%	Объем инвестиций, млн долл.	%	Объем инвестиций, млн долл.	%
Посевная и начальная	42,12	4,1	67,81	4,61	13,29	2,6	21,52	0,86
Ранняя	66,18	6,5	93,95	6,38	110,46	21,7	131,78	5,24
Расширение	909,23	89,4	1310,65	89,01	314,15	61,9	2257,88	89,81
Реструктуризация	0	0	0	0	70	13,8	2,66	0,11
Поздние стадии	0	0	0	0	0	0	100	3,98
Итого	1017,53	100	1472,41	100	507,90	100	2513,84	100

В 2010 году около трех четвертей всего объема зафиксированных инвестиций на венчурных стадиях обеспечили фонды, созданные в рамках частно-государственного партнерства

Инвестиции по федеральным округам

В 2010 году инвестиции были зафиксированы в подавляющем большинстве федеральных округов (ФО). При этом основной вклад в совокупный объем инвестиций за 2010 год принадлежит, как и в предыдущие периоды, Центральному ФО. Однако необходимо отметить один момент, связанный с отнесением к тому или иному региону инвестиций в компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения и интернет-сервисов, оказывающих телекоммуникационные услуги и т.д. Наличие широких сетей офисов обслуживания или центров разработки, охватывающих многие регионы России (а также ближнее и дальнее зарубежье), возможность использования услуг аутсорсинга и т.п. вызывают некоторые затруднения при классификации инвестиций по территориальному признаку. В этих случаях географическая привязка сделок осуществлялась, как правило, по расположению головного офиса инвестируемой компании. В связи с этим большинство указанных компаний было отнесено к Центральному ФО.

Размер зафиксированных инвестиций в денежном выражении в Центральном ФО составил 2167,5 млн долл. (примерно 86% от объема всех вложенных средств), что существенно превосходит абсолютные и относительные показатели предыдущих периодов, особенно 2009 года, когда объем зафиксированных сделок составил всего около 343 млн долл. (примерно 68% от объема всех вложенных средств), и 2008 года – около 990 млн долл. (примерно 67%).

На втором месте в 2010 году оказался Дальневосточный ФО с объемом зафиксированных инвестиций 200,1 млн долл. (около 8% от общего объема инвестиций). Этот результат связан прежде всего с осуществлением крупной инвестиции в отрасли финансовых услуг, однако отмечены сделки и в сфере высокотехнологических проектов.

Далее с большим отрывом с точки зрения зафиксированных объемов инвестиций следует группа регионов в составе Уральского, Северо-Западного, Приволжского и Сибирского ФО, совокупная доля которых в общем объеме вложений за 2010 год составляет около 5,7%.

Так, в располагающемся на третьем месте Уральском ФО зафиксированные инвестиции в 2010 году существенно выросли и составили 56,65 млн долл. (около 2% в общем объеме инвестиций) против 1,73 млн долл. (0,34% в общем объеме инвестиций) в 2009 году.

На четвертом месте находится Северо-Западный ФО с результатом 50,12 млн долл. (2% в общем объеме инвестиций), при этом в натуральном выражении объем инвестиций снизился по сравнению с 2009 годом примерно в 2,4 раза, и еще более существенно снизилась относительная доля инвестиций (120 млн долл. зафиксированных инвестиций и около 24% в общем объеме инвестиций в 2009 году).

Далее следует Приволжский ФО с объемом зафиксированных инвестиций около 24 млн долл. (чуть менее 1% в общем объеме инвестиций) против примерно 36 млн долл. (около 7%) в 2009 году.

Сибирский ФО значительно повысил инвестиционную активность. В 2010 году объем зафиксированных вложений составил 13,45 млн долл. (2,7 млн долл. в 2009 году), сохранив относительную долю в общем объеме инвестиций на уровне примерно 0,5%.

В 2010 году в Южном ФО объем зафиксированных инвестиций составил 2 млн долл. (менее 1% от общего объема инвестиций в 2010 году). В Северо-Кавказском ФО в 2010 году инвестиций зафиксировано не было.

Распределение объемов инвестиций по федеральным округам



Относительная доля инвестиций в разные федеральные округа в общем объеме инвестированного капитала (%)



Федеральный округ	2007		2008		2009		2010	
	Объем инвестиций, млн Долл.	%	Объем инвестиций, млн Долл.	%	Объем инвестиций, млн Долл.	%	Объем инвестиций, млн Долл.	%
Центральный	709,07	69,7	989,75	67,22	343,23	67,58	2167,50	86,22
Дальне-восточный	40,00	3,9	14,00	0,95	0	0	200,10	7,96
Уральский	30,00	3,0	144,13	9,79	1,73	0,34	56,65	2,25
Северо-Западный	43,00	4,2	133,30	9,05	120,00	23,63	50,12	2,00
Приволжский	34,68	3,4	145,76	9,90	35,65	7,02	24,02	0,96
Сибирский	140,33	13,8	45,09	3,06	2,70	0,53	13,45	0,53
Южный	20,45	2,0	0,38	0,03	4,59	0,90	2,00	0,08
Северо-Кавказский							0	0
Итого	1017,53	100	1472,41	100	507,90	100	2513,84	100

Выходы

Хорошие финансовые показатели выходов фондов из портфельных компаний – вот, пожалуй, основной критерий, по которому потенциальные инвесторы оценивают перспективность новых вложений во вновь создаваемые фонды. В этом смысле 2010 год дает определенные надежды на дальнейшее поступательное развитие российского рынка прямых и венчурных инвестиций.

В 2010 году зафиксировано 25 выходов фондов из портфельных компаний – в 2,5 раза больше, чем в 2009 году (10 зафиксированных выходов).

Распределение по типам выходов выглядит следующим образом.

Как и в предыдущие годы, наиболее привлекательным способом выхода для инвесторов является продажа компаний стратегическому инвестору – 13 сделок (около 50% от общего числа зафиксированных выходов в 2010 году).

Второй по популярности способ выхода – продажа финансовому инвестору. В 2010 году зафиксировано 4 сделки данного типа (примерно 16% от общего числа выходов).

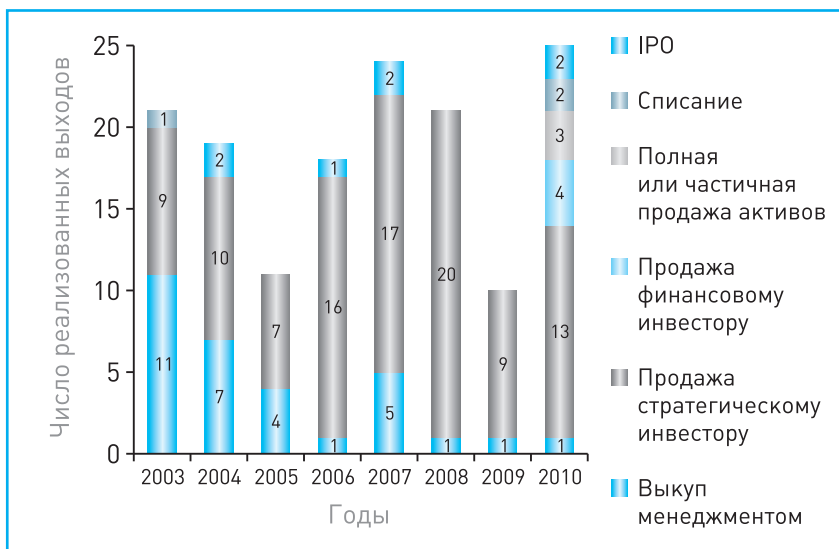
Кризисные явления в экономике оказали определенное влияние на варианты выходов фондов из портфельных компаний. Поэтому для более точного отражения структуры процессов, происходящих на рынке, помимо выхода типа «списание» был введен дополнительный тип выхода – полная или частичная продажа активов компании («distressed sale»). В 2010 году было зафиксировано 2 списания и 3 «distressed sale» (оба типа выхода совокупно составляют 20% от общего числа зафиксированных выходов).

Несмотря на то что продажа портфельных компаний путем выхода на IPO потенциально является предпочтительным вариантом для значительного числа действующих на российском рынке фондов, в реальности выход на биржевые площадки, в частности на зарубежные, доступен только для крупных и успешных компаний. Именно эта ситуация имела место в 2010 году, когда было зафиксировано 2 выхода

фондов (8% от общего числа выходов) путем размещения на бирже акций одной крупной российской компании из отрасли телекоммуникаций. К сожалению, можно констатировать, что большинство портфельных компаний фондов еще не обладают достаточными ресурсами для осуществления публичных размещений. Дополнительным сдерживающим фактором является недостаточный уровень развития отечественного рынка IPO. Поэтому, по крайней мере в высокотехнологическом секторе, можно ожидать рост числа успешных выходов путем IPO вслед за запуском ЗАО ММВБ совместно с ОАО РОСНАНО нового биржевого сектора «Рынок инноваций и инвестиций».

В 2010 году зафиксирована 1 сделка по выходу из компании путем выкупа менеджментом (4%). Прогнозы по возрастанию числа выходов путем продажи пакетов акций фондов менеджменту портфельных компаний связаны с имеющимися ожиданиями создания первых на российском рынке специализированных фондов выкупов.

Распределение по числу реализованных выходов



Способы выхода из инвестиций	2007		2008		2009		2010	
	Число сделок	%	Число сделок	%	Число сделок	%	Число сделок	%
ИРО	2	8	0	0	0	0	2	8
Списание	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	2	8
Полная или частичная продажа активов	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	3	12
Продажа финансовому инвестору	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	4	16
Продажа стратегическому инвестору	17	71	20	95	9	90	13	52
Выкуп менеджментом	5	21	1	5	1	10	1	4
Итого:	24	100	21	100	10	100	25	100

Венчурные фонды, созданные при участии Министерства экономического развития РФ (МЭР) и Российской Венчурной Компании (РВК)

В 2010 году Региональные Венчурные Фонды (РВФ) МЭР осуществили около двух десятков инвестиций, причем примерно четверть из них приходилась на дополнительные раунды инвестирования. Инвестиционную активность проявило не менее 75% из ранее созданных фондов. Из двух фондов, деятельность которых была приостановлена в 2009 году, один приступил к работе в 2010 году после конкурсного отбора новой управляющей компании. Судьба второго фонда прояснится в 2011 году, при этом планируется, что его капитализация превысит исходный объем, который он имел в начале своей работы.

Общий объем инвестиций РВФ МЭР за период 2007–2010 годов преодолел рубеж в 100 млн долл. и составил ориентировочно 105–110 млн долл. Таким образом, к концу 2010 года было проинвестировано около трети денежных средств, аккумулированных в системе региональных венчурных фондов, созданных при поддержке Министерства экономического развития.

Работа по развитию региональной системы фондов продолжается. В частности, к концу 2010 года было создано несколько закрытых паевых фондов смешанных инвестиций для осуществления финансовых вложений в субъекты малого и среднего предпринимательства. В 2010 году размеры инвестиций РВФ МЭР в компании находились в диапазоне от 0,1 млн долл. до примерно 2 млн долл.

К концу 2010 года общий размер фондов РВК составил свыше 800 млн долл., при этом за весь период работы фондов были осуществлены сделки на сумму приблизительно 230–240 млн долл. Необходимо отметить, что в 2010 году фонды РВК проинвестировали почти половину из объема средств, вложенных в портфельные компании за весь срок деятельности РВК. По итогам 2010 года инвестиции получили около 40 компаний.

В 2010 году к работе с поступающими в РВФ МЭР проектами на соискание инвестиций были привлечены представители РВК, которые выступают в качестве экспертов при отборе управляющими компаниями РВФ МЭР объектов для инвестирования.

Можно констатировать, что в 2010 году распределения отраслевых предпочтений РВФ МЭР и фондов РВК были несколько различны. В

отраслевом распределении объемов инвестиций РВФ МЭР в 2010 году традиционно преобладал сектор ИКТ (более трети всех осуществленных РВФ МЭР инвестиций). На отрасль промышленного оборудования пришлось около 17% вложенных средств (второе место). На третьем и четвертом местах по объемам вложений находятся отрасли медицины/здравоохранения и строительства (каждая из отраслей занимает долю около 15% от общего объема инвестированных РВФ МЭР средств). Далее следует отрасль химических материалов – около 7,5%. Замыкают список отраслей, в которых РВФ МЭР проявили инвестиционную активность в 2010 году, отрасли сельского хозяйства и энергетики (совокупно составляют почти 8,5% от общего объема зафиксированных инвестиций РВФ МЭР).

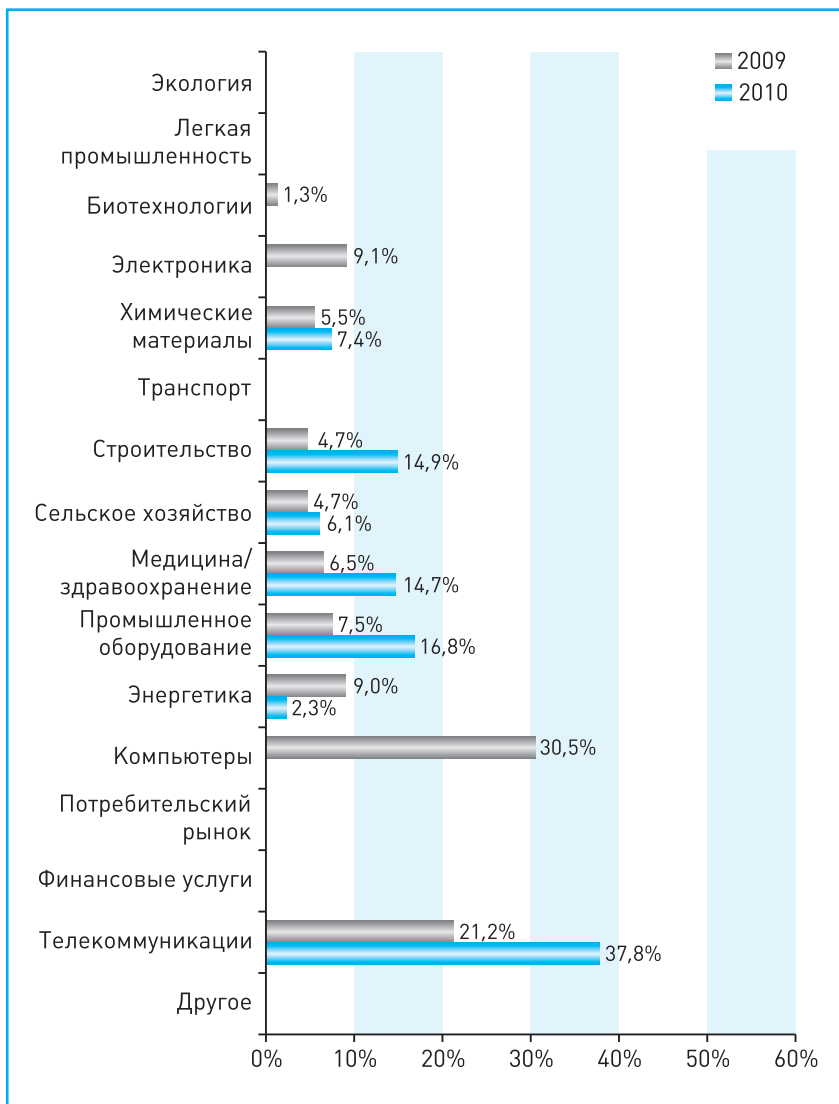
В свою очередь, анализ отраслевой структуры сделок фондов РВК в 2010 году позволяет отметить, что основной акцент был сделан на отрасль медицины и здравоохранения (примерно более половины объема всех инвестиций фондов РВК). Чуть более четверти всех вложений было осуществлено в отрасль промышленного оборудования. Сектор ИКТ расположился на предпоследнем месте по объему полученных инвестиций (около 18%). Замыкает список отраслевых предпочтений фондов РВК в 2010 году сфера строительства (около 1,7%).

Также имеются определенные различия в распределении объемов инвестиций РВФ МЭР и фондов РВК в 2010 году по федеральным округам.

Региональное распределение объемов инвестиций фондов МЭР по-прежнему во многом отражает географическую концентрацию последних. Пальму первенства прочно удерживает Приволжский ФО, при этом активность фондов в Центральном ФО несколько снизилась (в основном осуществлялись последующие раунды инвестиций). На втором и третьем местах расположились Уральский и Сибирский ФО. Напротив, в региональных предпочтениях фондов РВК в 2010 году преобладает Центральный ФО (свыше 90% объема от всех вложенных фондами РВК средств). Затем на втором и третьем местах находятся Уральский и Сибирский ФО (соответственно около 1,9% и 3,3%). Предпоследнее место занимает Северо-Западный ФО (1,8%). Наименьшие по объему вложения фондов РВК в 2010 году зафиксированы в Дальневосточном ФО (около 0,1%).

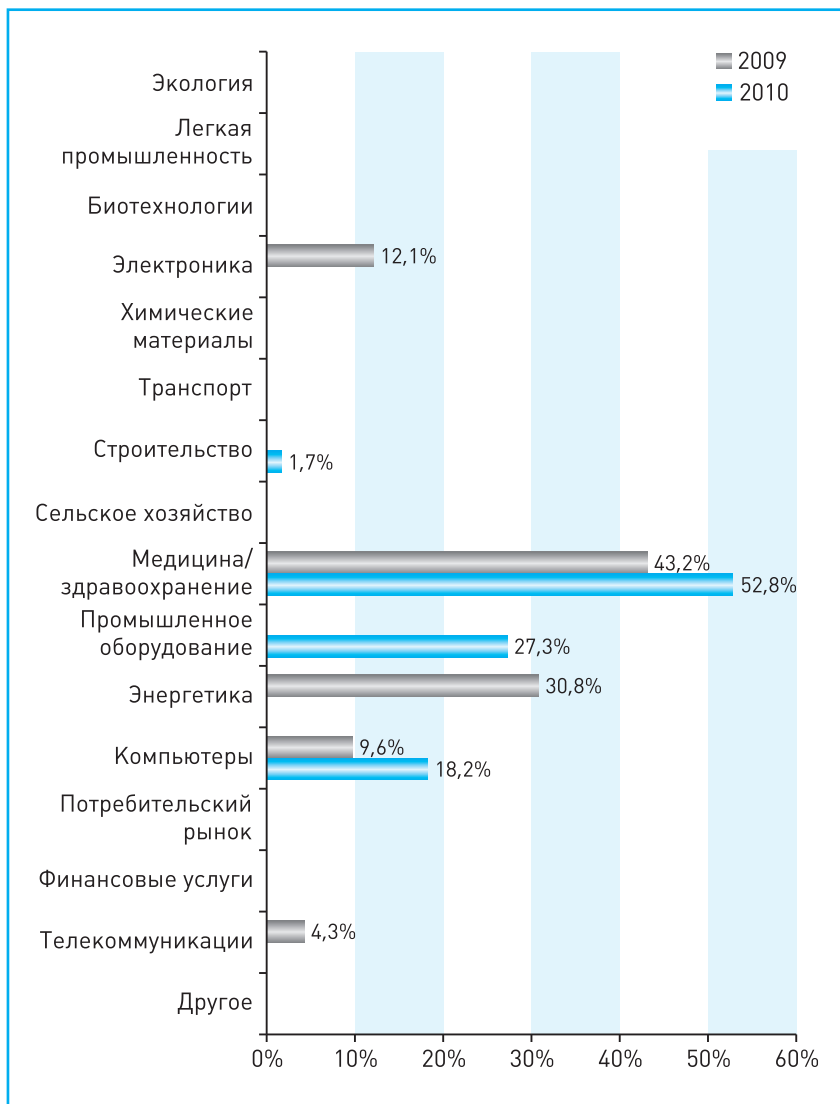
В 2010 году наибольшие объемы инвестиций фондов МЭР и РВФ были осуществлены в компании на ранней стадии развития.

Распределение инвестиций региональных фондов МЭР по отраслям, 2009–2010 годы (%)*

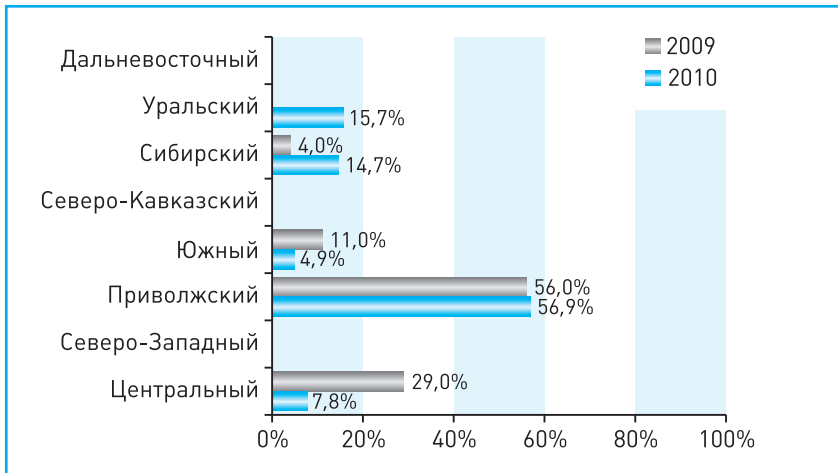


* Далее на графиках распределение инвестиций рассчитывается по отношению к совокупным объемам сделок в соответствующем году.

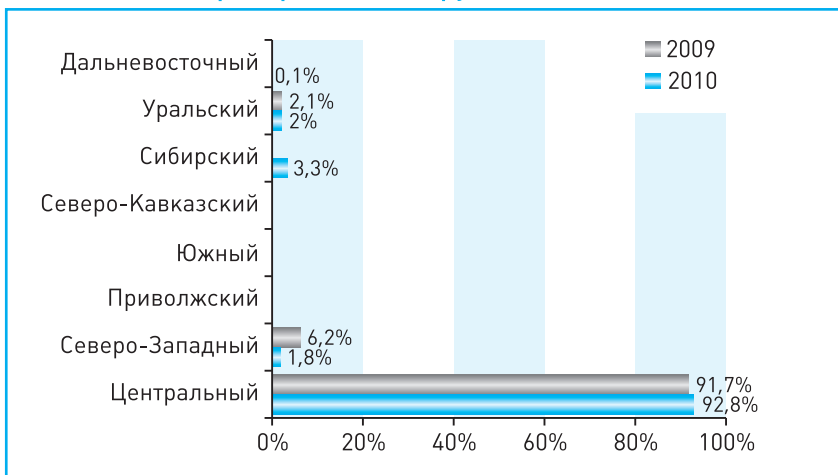
Распределение инвестиций фондов РВК по отраслям, 2009–2010 годы (%)



Распределение инвестиций региональных фондов МЭР по федеральным округам, 2009–2010 годы



Распределение инвестиций фондов РВК по федеральным округам, 2009–2010 годы



Отрасль	2010	
	Региональные фонды МЭР, %	Фонды РВК, %
Экология	0	0
Легкая промышленность	0	0
Транспорт	0	0
Биотехнологии	0	0
Строительство	14,90	1,69
Химические материалы	7,42	0
Сельское хозяйство	6,13	0
Промышленное оборудование	16,76	27,29
Электроника	0	0
Энергетика	2,31	0
Медицина/здравоохранение	14,71	52,82
Компьютеры	0	18,20
Телекоммуникации	37,77	0
Финансовые услуги	0	0
Потребительский рынок	0	0
Другое	0	0
Итого	100	100

Федеральный округ	2010	
	Региональные фонды МЭР, %	Фонды РВК, %
Дальневосточный	0	0,11
Уральский	15,66	1,97
Сибирский	14,71	3,35
Южный	4,90	0
Приволжский	56,93	0
Северо-Западный	0	1,82
Центральный	7,80	92,75
Северо-Кавказский	0	0
Итого	100	100

Заключение

Сегодня в России, как и во всем мире, необходима диверсификация экономики, что признано на государственном уровне. Решение этой задачи напрямую связано с повышением инвестиционной активности. На заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России в марте 2011 года Президент Российской Федерации Д.А. Медведев огласил список первоочередных мер, необходимых для кардинального улучшения инвестиционного климата в России, тем самым продемонстрировав заинтересованность власти в улучшении инвестиционной привлекательности отечественной экономики.

В апреле 2010 года было подписано Соглашение о взаимодействии в целях обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла. В Соглашении приняли участие: Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», ОАО «Российская венчурная компания», РОСНАНО, ОАО «Российский банк развития», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), ЗАО «Московская межбанковская валютная биржа» и Федеральное агентство по делам молодежи, к которым в апреле 2011 года присоединился и фонд «Сколково».

Кроме того, в 2011 году начало работу государственное учреждение «Агентство по инновациям и развитию» – организация, основными целями которой являются реализация мер федеральной инновационной политики, развитие инновационной инфраструктуры и т.д., что несомненно окажет серьезное влияние на развитие инновационного предпринимательства и, как следствие, будет способствовать переходу России к устойчивому росту, основанному на модернизации и инновационном развитии.

Основные моменты 2010

- К концу 2010 года **объем капитала под управлением** всех действующих фондов на российском рынке прямого и венчурного инвестирования достиг примерно **16,8 млрд долл.**
- **Число действующих фондов** к концу 2010 года составило **170**.
- **Объем** вновь **привлеченных средств** в 2010 году составил около 1,74 млрд долл., что примерно на треть больше, чем в предыдущем периоде (**1,31 млрд долл.** в 2009 году).
- **Число управляющих компаний**, действующих на территории Российской Федерации, на конец 2010 года составило **110**.
- **Общая сумма зафиксированных инвестиций** (т.е. сделок, для которых могут быть идентифицированы основные параметры: размер, отрасль, стадия и регион), осуществленных в российские компании в 2010 году, оценивается **примерно в 2,5 млрд долл.** – **примерно в 5 раз больше, чем в 2009 году.**
- **Общее число зафиксированных инвестиций** в 2010 году составило **128**. **Средний размер сделки** – около **19,7 млн долл.**
- В 2010 году потребительский сектор уступил пальму первенства по объемам зафиксированных инвестиций **сектору информационно-коммуникационных технологий**, объем инвестиций в который достиг около **1 млрд долл.** или примерно **42%** от общего объема зафиксированных инвестиций.
- **Стадии расширения, реструктуризации и поздние**, как и прежде, остаются наиболее привлекательными для инвесторов. Объем привлеченных средств на этих стадиях составляет приблизительно **2,36 млрд долл.**, число проинвестированных компаний – **47**.
- В 2010 году объем зафиксированных вложений на **посевной и начальной стадиях** составил **21,5 млн долл.**, на **ранней стадии** – **131,8 млн долл.** Число проинвестированных компаний на этих стадиях – **81**.
- Наиболее популярным способом выхода остается продажа **стратегическому инвестору** – **52%** за 2010 год.

Динамика 2006–2010

Совокупный объем капитала под управлением всех действующих фондов на российском рынке прямого и венчурного инвестирования:

- 2006 – 6,28 млрд долл.
- 2007 – 10,26 млрд долл.
- 2008 – 14,33 млрд долл.
- 2009 – 15,20 млрд долл.
- **2010 – 16,80 млрд долл.**

Число действующих фондов:

- 2006 – 98
- 2007 – 130
- 2008 – 155
- 2009 – 162
- **2010 – 170**

Объем привлеченных средств:

- 2006 – 1,45 млрд долл.
- 2007 – 4,32 млрд долл.
- 2008 – 4,27 млрд долл.
- 2009 – 1,31 млрд долл.
- **2010 – 1,74 млрд долл.**

Число управляющих компаний, действующих на территории РФ:

- 2006 – 69
- 2007 – 82
- 2008 – 99
- 2009 – 105
- **2010 – 110**

Общая сумма зафиксированных инвестиций, осуществленных в российские компании:

- 2006 – 652,92 млн долл.
- 2007 – 1017,53 млн долл.
- 2008 – 1472,41 млн долл.
- 2009 – 507,90 млн долл.
- **2010 – 2513,84 млн долл.**

Общее число профинансированных компаний:

- 2006 – 65
- 2007 – 85
- 2008 – 120
- 2009 – 69
- **2010 – 128**

Средний размер сделки:

- 2006 – 10,0 млн долл.
- 2007 – 12,0 млн долл.
- 2008 – 12,3 млн долл.
- 2009 – 7,4 млн долл.
- **2010 – 19,7 млн долл.**

Компании потребительского сектора привлекли:

- 2006 – 173,20 млн долл. (26,50%)
- 2007 – 487,46 млн долл. (47,90%)
- 2008 – 596,40 млн долл. (40,50%)
- 2009 – 240,00 млн долл. (47,25%).
- **2010 – 292,33 млн долл. (11,63%).**

Стадии расширения, реструктуризации и поздние остаются лидерами:

- 2006 – 577,84 млн долл. (38 проинвестированных компаний)
- 2007 – 909,23 млн долл. (51 проинвестированная компания)
- 2008 – 1 310,65 млн долл. (53 проинвестированные компании)
- 2009 – 384,15 млн долл. (21 проинвестированная компания)
- **2010 – 2360,54 млн долл. (47 проинвестированных компаний)**

Объем зафиксированных инвестиций на посевной и начальной стадиях составил:

- 2006 – 38,53 млн долл.
- 2007 – 42,12 млн долл.
- 2008 – 67,81 млн долл.
- 2009 – 13,29 млн долл.
- **2010 – 21,52 млн долл.**

Объем зафиксированных инвестиций на ранней стадии:

- 2006 – 36,55 млн долл.
- 2007 – 66,18 млн долл.
- 2008 – 93,95 млн долл.
- 2009 – 110,46 млн долл.
- **2010 – 131,78 млн долл.**

Число проинвестированных компаний посевной и начальной и ранней стадий:

- 2006 – 27
- 2007 – 34
- 2008 – 67
- 2009 – 48
- **2010 – 81**

Продажа стратегическому инвестору – преобладающий способ выхода:

- 2006 – 88% выходов
- 2007 – 71% выходов
- 2008 – 95% выходов
- 2009 – 90% выходов
- **2010 – 52% выходов**

Методология

В общей сложности в обзоре рынка прямых и венчурных инвестиций представлены данные по более чем 130 фондам. В процессе подготовки материалов были использованы следующие источники:

- Информация из полученных анкет фондов, действующих на территории России.
- Собеседования с экспертами и профессионалами венчурного инвестирования (было проведено несколько десятков интервью и встреч).
- База данных Исполнительной дирекции РАВИ.

На основе собираемой информации по каждому фонду составлялся детальный «портрет» по основным параметрам: источник и размер средств, осуществленные инвестиции по отраслям, стадиям и регионам, реализованные выходы. Предпринимались все попытки собрать информацию либо по каждой портфельной компании, либо в обобщенном виде в процентном соотношении по каждой из категорий по всему портфелю.

Анкеты рассылались, собирались и обрабатывались сотрудниками Исполнительной дирекции РАВИ. Также из офиса РАВИ проводились телефонные интервью и изучение открытых источников.

В обзор включена информация о всех известных Исполнительной дирекции РАВИ финансовых институтах, действующих по классической схеме фонда прямых инвестиций, а также учтены данные об инвестиционных компаниях, использующих интервальные и открытые инвестиционные пулы для осуществления прямых инвестиций.

В случае, когда инвестиции в России были сделаны крупным транснациональным фондом, инвестирующим в целый ряд стран, капитализация такого фонда считалась на уровне суммы инвестиций, сде-

ланных только в России, а год начала деятельности обозначался годом осуществления первой инвестиции в России.

В процессе обработки данных и перевода показателей из денежного выражения в процентное и обратно промежуточные результаты округлялись до миллиона долларов в большую сторону. В связи с этим возможно расхождение итоговых данных.

Отрасли

Для распределения инвестиций по отраслям использовалась адаптированная классификация Европейской Ассоциации Прямых Инвестиций и Венчурного Капитала (EVCA):

Телекоммуникации

- Телекоммуникационное оборудование
- Телекоммуникационные услуги
- Интернет
- Телеканалы и радиостанции
- Издательства

Компьютеры

- Компьютерное оборудование
- Программное обеспечение
- Компьютерные услуги

Электроника

- Батареи
- Источники питания
- Оптоволокно
- Научно-аналитические приборы
- Полупроводники и компоненты

Биотехнологии

- Пищевые добавки
- Технологии растениеводства и животноводства
- Исследования и оборудование

Медицина/здравоохранение

- Медицинские услуги
- Разработка и производство лекарств
- Медицинское оборудование

Энергетика

- Добыча и переработка нефти, угля и газа
- Бурение и геологоразведка
- Альтернативные источники энергии

Потребительский рынок

- Производство продуктов питания напитков
- Торговые сети
- Досуг и развлечения
- Туризм
- Производство одежды
- Товары для дома

Промышленное оборудование

- Машиностроение
- Робототехника
- Автоматика
- Приборостроение

Легкая промышленность

- Текстиль
- Мебель
- Бумага и целлюлоза
- Типографии

- Упаковка

Химические материалы

- Лаки
- Краски
- Клеи
- Красители
- Удобрения
- Новые материалы

Транспорт

- Транспортные компании и перевозчики
- Транспортная инфраструктура
- Почтовые услуги

Финансовые услуги

- Банковский сектор
- Страхование
- Лизинг
- Агентства недвижимости
- Финансовые брокеры и посредники

Сельское хозяйство

- Растениеводство и животноводство
- Рыболовство
- Лесное хозяйство и заготовка древесины

Строительство

- Инженерные и архитектурные услуги
- Производство строительных материалов
- Строительные работы

Экология

Другое

- Рекламные агентства
- Оптовая торговля
- Консалтинг
- И другие виды деятельности, не входящие в приведенную классификацию отраслей

Стадии развития компаний

Для описания стадий развития компаний были определены следующие термины:

Посевная и начальная

Компания находится либо на стадии концепции, либо только что зарегистрировалась. Требуется завершение НИОКР. Продукт существует в виде прототипа. Продажи отсутствуют или совершенно незначительны. Требуется патентование и другая защита интеллектуальной собственности.

Ранняя

Произведена опытная партия продукта. Объем продаж позволяет компании быть безубыточной, широкие продажи еще не начались. Привлечены необходимые менеджеры, но организационная структура требует доработки. Необходимо завершение сертификации и лицензирования.

Расширение

Компания прибыльна и стабильна на рынке. Требуется увеличение объемов производства и/или диверсификация в смежные сегменты рынка, а также проведение масштабных рекламных кампаний.

Реструктуризация

Инвестиции используются для выкупа доли другого фонда, инвестора или одного из основателей. Возможно также повышение эффективности компании посредством укрупнения производственных или продажи непрофильных активов. Реорганизация или принципиальная переоценка бизнес-модели и корпоративной структуры также являются действиями венчурного инвестора на данной стадии.

Поздние стадии

Средства инвесторов направляются на рефинансирование долга, приобретение компаний-дистрибьютеров или компаний-поставщиков, подготовку компании к продаже или другие действия, направленные на краткосрочное повышение капитализации компании.

Отказ от ответственности

Исполнительная дирекция РАВИ прилагала все усилия для того, чтобы обеспечить реалистичность данных, представленных в этом исследовании, однако РАВИ не берет на себя никакой ответственности за какие-либо последствия от использования данных этого исследования, а также за неточность показателей и объемов инвестиций, осуществленных инвестиционными компаниями и фондами. РАВИ не перекладывает ни на кого ответственность за возможное использование представленных данных. Данное исследование не является рекомендацией ни инвестировать, ни воздержаться от осуществления инвестиций.

Обзор прямых инвестиций в Европе

Предисловие

Глобальная индустрия венчурного капитала (ВК), пройдя через все испытания 2009 года, в 2010 году начала проявлять заметные признаки своего восстановления. Хотя ее деятельность все еще находится на значительно более низком уровне, чем это было в докризисный период, и восстановление пока не слишком существенно, наблюдаются определенные положительные симптомы «выздоровления» индустрии, дающие инвесторам основания для надежд на успехи в 2011 году и в более отдаленной перспективе.

По всей Европе происходит возрождение инвестиций ранних стадий, питающих инновационную деятельность, являющуюся животворным источником для индустрии ВК. Венчурные капиталисты направляют также существенные объемы инвестиций поздних стадий в свои более зрелые портфельные компании, подготавливая эти предприятия к выходу. Однако если тенденция к повышению инвестиционного уровня, которую мы наблюдали в 2010 году, должна привести к устойчивому восстановлению индустрии ВК, то именно характер выходов из инвестиций и полученные при этом доходы будут определять будущее этой индустрии.

Мы наблюдаем за тем, как изменяется природа ландшафта венчурного инвестирования по мере созревания индустрии. В списке основных инвесторов Европы начинают появляться новые игроки, вытесняющие некоторых традиционных участников, и мы являемся свидетелями разрушения ставшего привычным представления о том, что деятельность в сфере слияний и поглощений (M&A) активизируется, когда рынок IPO впадает в депрессию, и наоборот. Похоже, что эта

связь в настоящее время исчезает, особенно в США, где возросшая активность в сфере M&A сосуществует с оживлением на рынке IPO. Это окажет положительное влияние на укрепление доверия к индустрии ВК, потому что, хотя сделки M&A и являются важным фактором цикла венчурного инвестирования, выходы путем IPO приносят инвесторам существенно большие доходы.

Что еще поражает в статистике по индустрии ВК за 2010 год – это устойчивость европейской (и американской) индустрии на фоне значительной экономической неопределенности, последовавшей за самым жестоким за последние годы глобальным экономическим спадом и, в частности, в Европе – за величайшим долговым кризисом, поразившим некоторые из основных экономик этого региона. После дефицита в 2008 и 2009 годах в США и Европе выходов через IPO с участием венчурного капитала, в 2010 году число сделок оказалось на удивление высоким. Мы полагаем, что в 2011 и 2012 годах эта деятельность, вероятно, активизируется еще больше и что индустрия ВК находится в достаточно хорошей форме, чтобы извлечь максимальную выгоду из жизнеспособных рынков капитала и добиться получения привлекательных доходов от растущего числа сделок выхода.

По материалам: Ernst & Young European Venture Capital Barometer (Европейский «Барометр венчурного капитала») за 2010 год

Ключевые показатели индустрии прямого инвестирования и венчурного капитала в 2010 году:

- Мобилизован капитал на сумму 20 млрд евро (в 2009 году – 18 млрд евро; в 2008 – 80 млрд евро)
- Пенсионные фонды и фонды фондов инвестировали 2 млрд евро, что оказалось значительно меньше сумм, инвестированных ими в предыдущие годы
- Был инвестирован 41 млрд евро в 4816 европейских предприятий (23 млрд евро в 4696 предприятий в 2009 году)
- 15 млрд евро было получено в результате выходов из инвестиций (в 2009 году – 12 млрд евро)
- 1696 действующих фирм прямых инвестиций и венчурного капитала (ПИ и ВК) управляли привлеченным из европейских источников капиталом на сумму 523 млрд евро.

Общая картина

Объем прямых и венчурных инвестиций в европейские страны составил в 2010 году 0,3% от суммы европейского ВВП – рост по сравнению с 0,2% в 2009 году, вызванный резкой активизацией прямого инвестирования на территории Европы.

Количество игроков

В Европе работают и имеют офисы 1696 фирм ПИ, 709 из них являются венчурными фирмами, 505 – фирмами выкупов и 74 – фирмами, занимающимися инвестициями роста. Остальные являются фирмами общего профиля. Кроме того, 47 фирм ПИ, офисы которых расположены в других местах мира, осуществили инвестиции в европейские компании.

Проблемы в сфере мобилизации капитала

Несмотря на увеличение поступления инвесторам дохода от реализованных инвестиций и улучшение макроэкономического и финансового окружения в целом, в 2010 году не произошло устойчивого восстановления уровня фандрейзинга. Сохранялась неопределенность относительно степени «выздоровления» экономики в Европе, и инвесторы (LPs) продолжали с осторожностью подходить к выбору своей стратегии и к предположениям относительно доходов от прямых инвестиций. Вследствие этого уровень фандрейзинга повысился только на 13% и достиг 20 млрд евро – все еще намного ниже максимальной величины 112 млрд евро в 2006 году.

Размеры сумм, зарезервированные пенсионными фондами и фондами фондов для внесения в фонды ПИ/ВК, колебались около значения 2 млрд евро.

Размеры зарезервированных пенсионными фондами и фондами фондов сумм, которые драматическим образом уменьшились в 2009 году – в значительной степени по причине «эффекта знаменателя» (denominator effect), в 2010 году стабилизировались на уровне выше 2 млрд евро. На долю пенсионных фондов приходилось 12% всех зарезервированных средств, в то время как фонды фондов отвечали за 11% от всей суммы. Банки, в 2009 году обязавшиеся предоставить 19% от общего объема мобилизованных средств, в 2010 году существенно сократили сумму своих обязательств, которая составила лишь 9% от всех мобилизованных средств. В противоположность этому доля участия семейных офисов в мобилизованном капитале существенно возросла – от 6% в 2009 году до 9% в 2010, однако это произошло главным образом благодаря запуску одной крупной программы по контролируемому (captive) прямому инвестированию. Доля участия государственных агентств оставалась относительно постоянной (9%).

Мобилизация капитала генеральными партнерами в 2010 году по-прежнему опиралась главным образом на отечественных инвесторов, которые обеспечили около 50% зарезервированного капитала (как и в 2009 году). Доля участия иностранных европейских LPs осталась относительно неизменной (примерно 24%), тогда как объем средств, выделенных неевропейскими инвесторами, оказался очень мал по сравнению с прежде регистрировавшимися уровнями и соответствовал 12% от суммарного объема.

Менее одной десятой от общего числа действующих генеральных партнеров осуществили в 2010 году финальное закрытие, что на 26% больше по сравнению с 2009 годом (84), но значительно меньше, чем в 2007 (179) и 2008 годах (152). Средний размер фонда сохранился на том же уровне (172 млн евро).

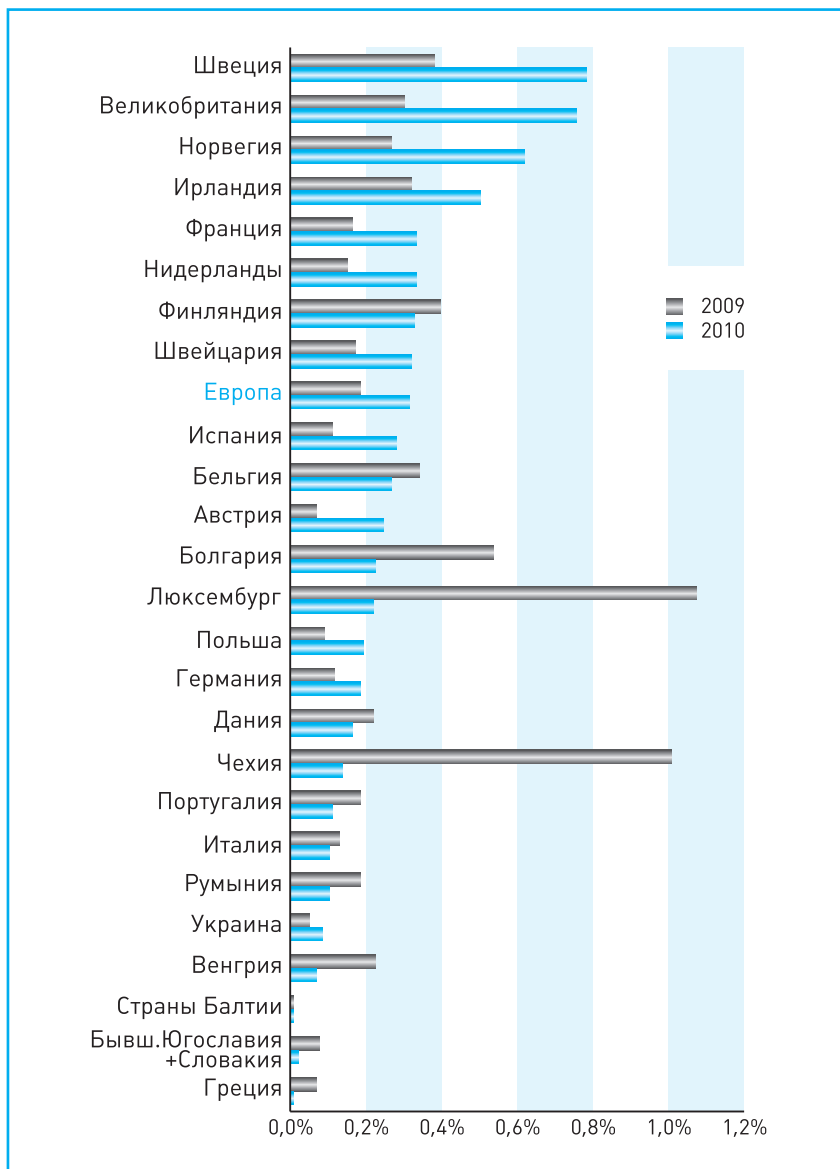
Венчурный капитал

Фирмы, управляющие венчурным капиталом, сформировали 48 фондов со средним размером 47 млн евро (в 2009 году – 54 млн евро).

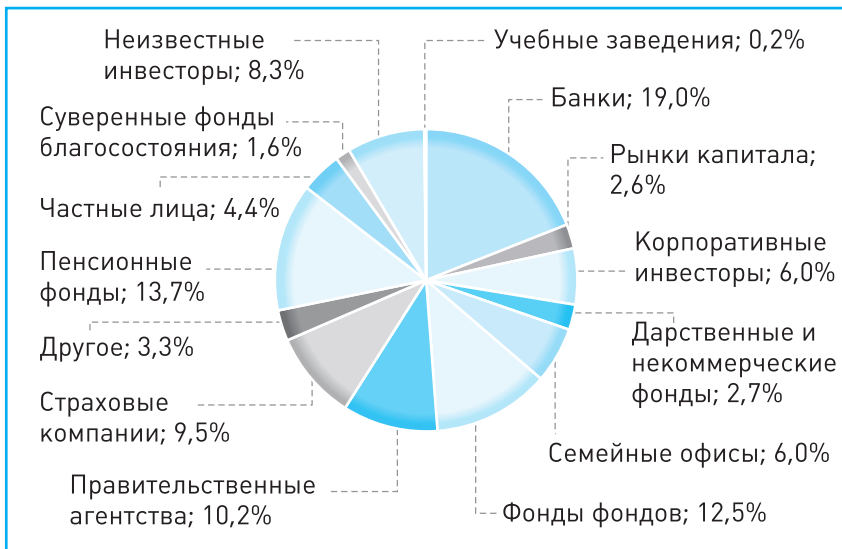
Выкупы и рост

Управляющие фондами выкупов и роста сформировали 42 фонда – вдвое больше, чем в прошлом году, но их средний размер оказался меньше – 359 млн евро (410 млн евро в 2009 году). Из числа фондов объемом от 1 млрд евро и больше 3 достигли финального закрытия в 2010 году, что близко к значениям 2009 года (2 фонда), но значительно ниже уровней 2007 (12 фондов объемом от 1 млрд евро и больше) и 2008 (15 фондов) годов.

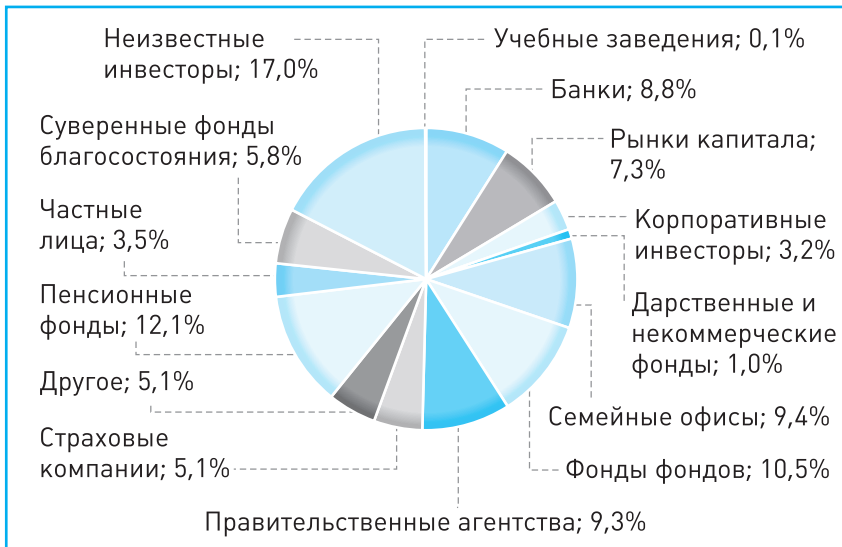
Инвестиции, в процентах от ВВП – данные по рынкам



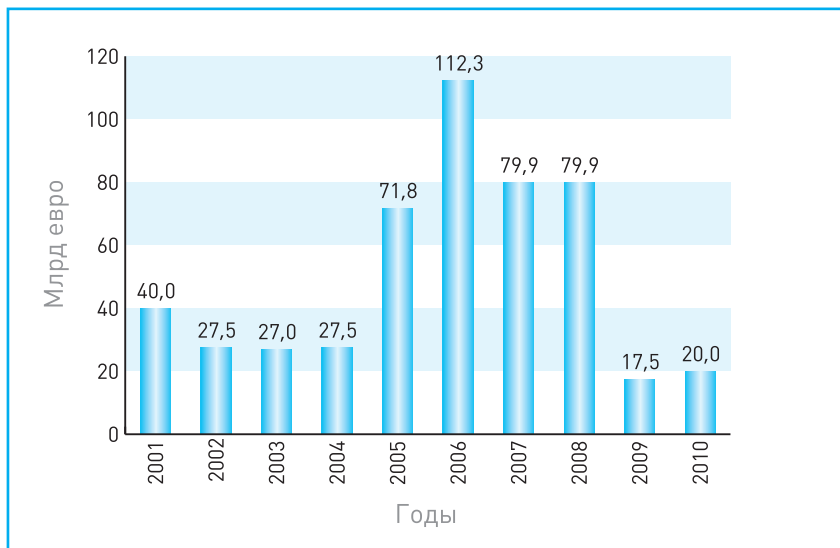
Капитал, мобилизованный в 2009 году, по типам инвесторов



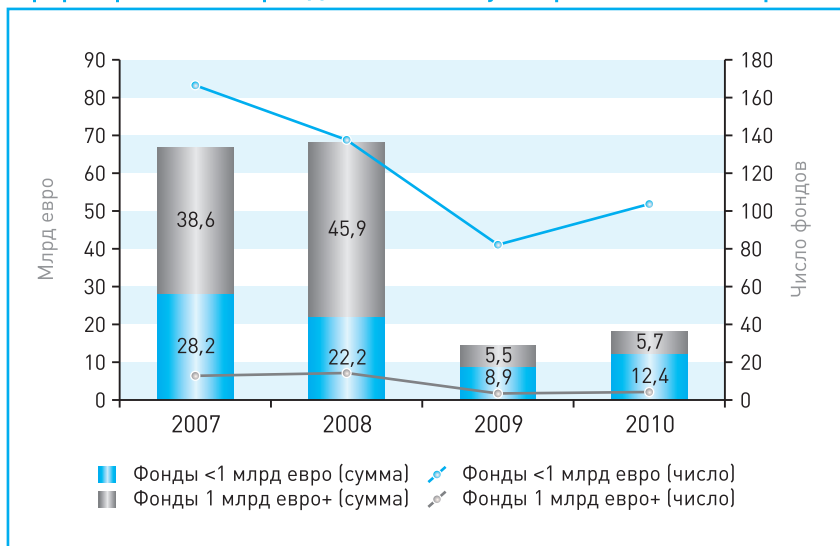
Капитал, мобилизованный в 2010 году, по типам инвесторов



Динамика мобилизации капитала прямых инвестиций в Европе (данные по индустрии)



Сумма капитала, мобилизованного фондами, и число сформированных фондов к моменту их финального закрытия



Инвестиции

В 2010 году более 4800 европейских компаний получили прямые инвестиции

В конце 2009 года европейские фирмы ПИ имели резервы наличности и ликвидных активов (dry powder), которые оценивались на сумму 111 млрд евро. Кроме того, возвращение возможности брать кредиты помогла рынку выкупов восстановиться после упадка 2009 года.

Европейские фирмы ПИ/ВК инвестировали 43 млрд евро в 5033 европейские компании, что превысило цифру 24 млрд евро в 2009 году. Около 230 неевропейских компаний получили финансирование от европейских фирм ПИ/ВК.

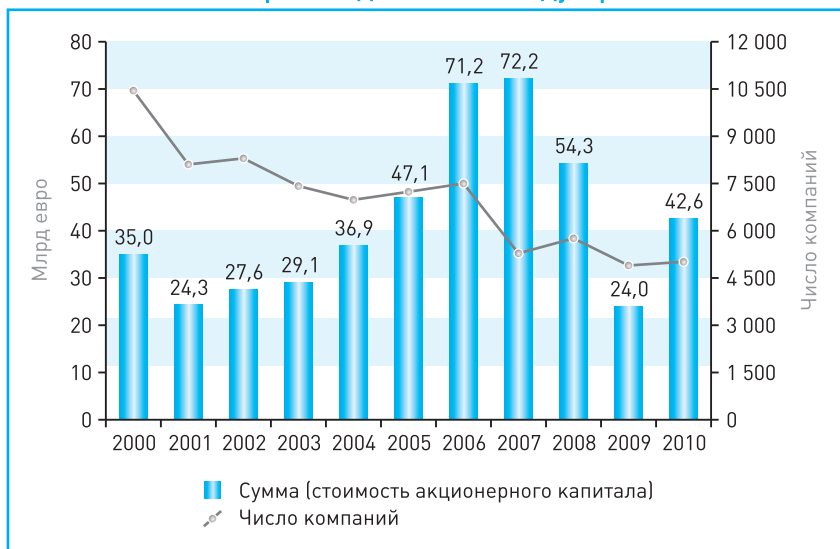
Выкупы

Возвращение доступности долговых средств, на что указывало уменьшение среднего значения коэффициента акционерного капитала от 53,1% в 2009 году до 50,6% в 2010 году, привело к повышению объема инвестирования до 31 млрд евро – на 110% выше уровня 2009 года. Было зарегистрировано 16 мега-выкупов (на сумму более 300 млн евро акционерного капитала), а также имели место 32 крупных выкупа (объемом 150–300 млн евро), в то время как в 2009 году было зарегистрировано только 3 мега-выкупа и 11 крупных выкупов. Число сделок среднерыночного объема также увеличилось – было заключено 235 подобных сделок по сравнению с 123 в 2009 году.

Капитал роста

Инвестиции капитала роста увеличились на 42%, и их суммарный объем достиг 6 млрд евро. Было проинвестировано около 1000 растущих компаний – на 28% больше, чем в предыдущем году (770).

Динамика развития прямого инвестирования в Европе – данные по индустрии



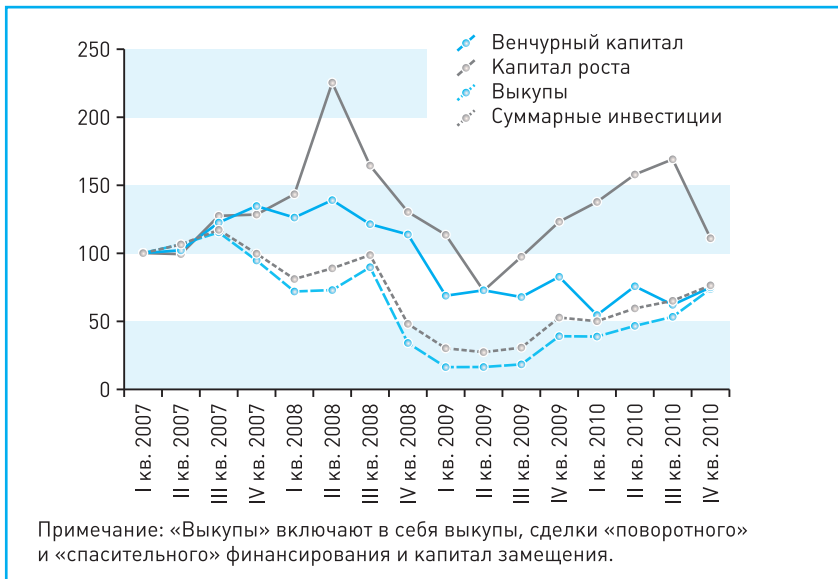
Венчурный капитал

Объем венчурных инвестиций уменьшился на 7% и составил сумму 3,5 млрд евро – самый низкий уровень после 1996 года. Было профинансировано 2885 компаний на венчурных стадиях развития. Как инвестиции на стадии стартап, так и венчурные инвестиции поздних стадий («капитал расширения» и «капитал развития») уменьшились на 7%, составив около 1,7 млрд евро в обоих сегментах.

Получили инвестиции почти 1000 компаний на поздних венчурных стадиях развития, а также 1610 компаний на стадии стартап. Имели место приблизительно 360 сделок по посевному финансированию на сумму 111 млн евро.

Около 57% получивших капитал компаний явились новыми инвестициями для фирм ПИ – подъем по сравнению с 50% в 2009 году. Большинство из них уже раньше получали прямые инвестиции (56% от общего числа).

Инвестиции по странам местоположения портфельных компаний (индексация инвестированных средств, I кв. 2007 = 100)



Сравнение первичных и последующих инвестиций



Отрасль наук о жизни и здравоохранения вошла в число возглавивших список получивших инвестиции отраслей

В 2010 году размеры инвестиций в компании из отрасли потребительских товаров и розничной торговли существенно увеличились, достигнув 8,1 млрд евро – примерно в 2,8 раза больше, чем в 2009 году (2,9 млрд евро). Было проинвестировано более 480 компаний из названной отрасли, на долю которой пришлось пятая часть всей суммы капитала, инвестированного в Европе в 2010 году.

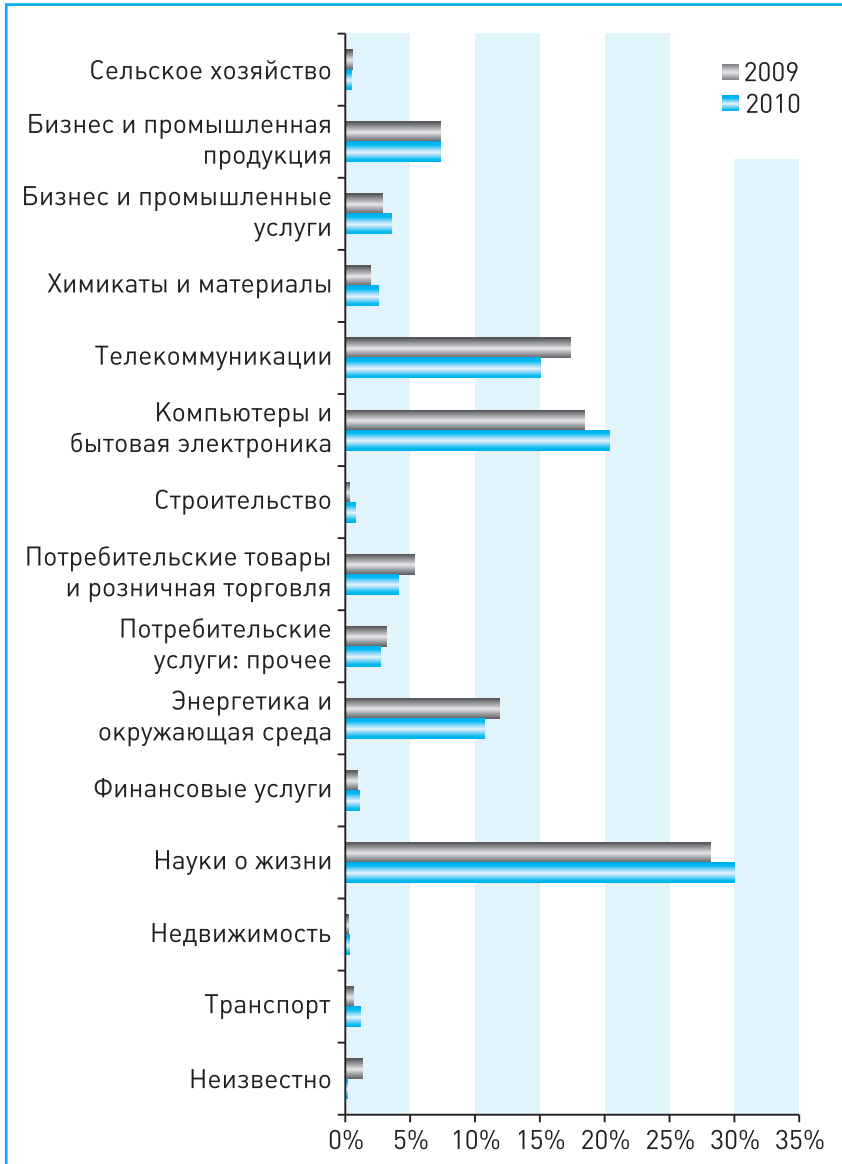
Сектор наук о жизни оказался вторым по объему инвестиций, осуществленных в его компании, получив 5,7 млрд евро, что оказалось выше прошлогодней величины (3,4 млрд евро). По числу профинансированных компаний отрасль наук о жизни оказалась на одном уровне с отраслью компьютеров и бытовой электроники, отвечая за 17% инвестиций. Около 80% получивших инвестиции компаний из этих двух секторов получили венчурный капитал, в то время как 81% от названного объема финансирования было направлено в сегмент выкупов и капитала роста.

Прямые инвестиции получили около 4000 малых и средних предприятий

В 2010 году, как и в предыдущие годы, более 80% компаний, привлечших прямые инвестиции, оказались малыми и средними предприятиями (SMEs). Более 3900 SMEs были проинвестированы фондами ПИ, при этом они получили пятую часть всего объема прямых инвестиций, осуществленных в Европе в 2010 году. Из числа этих SMEs, 70% получили венчурные инвестиции, а 30% привлекли финансирование выкупов и роста.

В венчурном сегменте доля направленных в SMEs инвестиций составила более 90%, аналогично картине 2009 года, тогда как в сегменте выкупов доля инвестиций в SMEs была ниже одной пятой – уменьшение по сравнению с одной четвертью в 2009 году. Более 60% инвестиций выкупов пошло в компании, где число сотрудников превышало 1000.

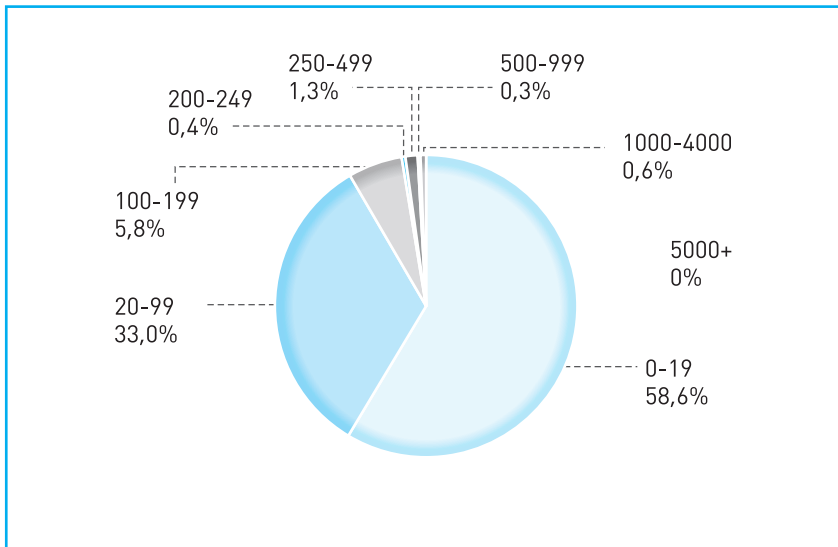
Венчурные инвестиции в Европе по секторам (% от общей суммы)



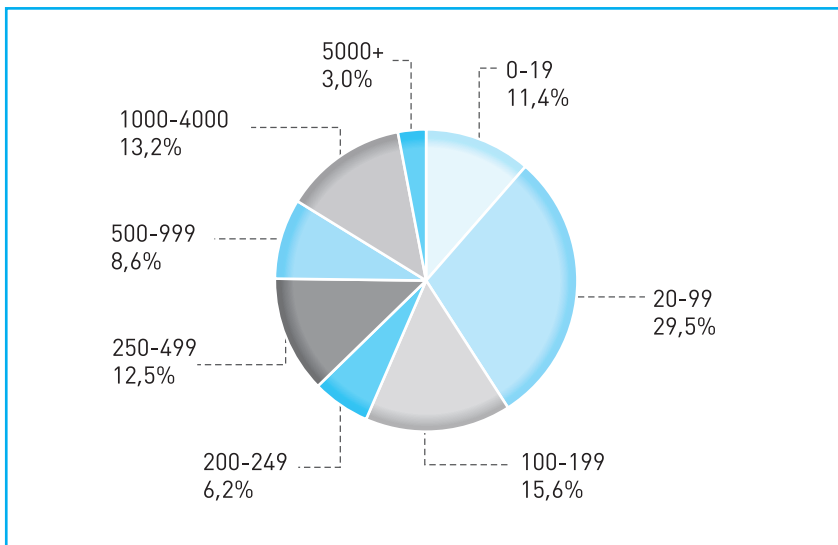
Инвестиции выкупа и роста в Европе по секторам (% от общей суммы)



Венчурные инвестиции в 2010 году по числу сотрудников



Инвестиции выкупа и роста в 2010 году по числу сотрудников

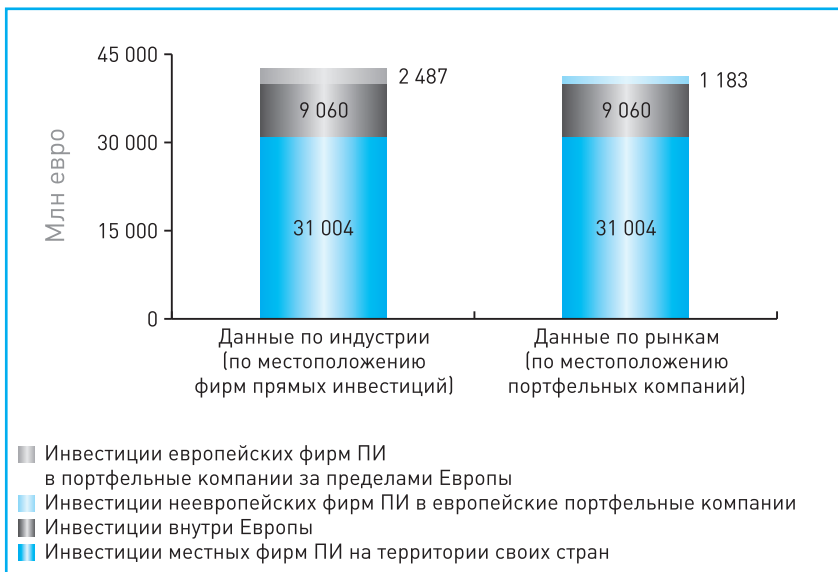


Международные потоки капитала

В 2010 году базирующиеся за пределами Европы фирмы ПИ инвестировали 1,2 млрд евро в 54 европейские компании – больше по сравнению с 500 млн евро, инвестированными в 47 компаний в 2009 году. Около 48% от этой суммы поступило от инвесторов Канады, а 46% – от американских инвесторов. Сумма, которую европейские фонды ПИ инвестировали за границу, также значительно возросла и составила 2,5 млрд евро в 229 компаний (1,3 млрд в 218 компаний в 2009 году). Более половины от суммы, инвестированной за пределы Европы в 2010 году, пошло в 168 компаний США.

Около 80% от суммы, инвестированной в неевропейские страны (и пятая часть проинвестированных компаний) приходилось на долю фирм ПИ Соединенного Королевства (2 млрд евро, инвестированных в 52 компании) – почти вдвое больше, чем сумма, инвестированная игроками Соединенного Королевства в неевропейские компании в 2009 году. Также осуществили значительное число инвестиций в неевропейские компании, хотя и с гораздо меньшими объемами капитала, фирмы Франции (102 млн евро в 15 компаний) и Германии (67 млн евро в 46 компаний).

География инвестиционных потоков в 2009 году



Выходы

Рынок выходов снова открылся

Вслед за двумя годами отчетливого снижения темпа работы, связанного с переоценкой активов, вызванной финансовым и экономическим кризисом, в 2010 году активность в сфере выходов снова возобновилась. В 2010 году фондовые рынки стали восстанавливаться после спада, и число IPO в Европе увеличилось в 4 раза (от 46 в 2009 году до 200 в 2010). Прямые покупатели оставались менее активными, чем в 2007 и 2008 годах, но фирмы ПИ, имевшие большие резервы наличности и ликвидных активов, которые можно было запустить в работу, признали стоимость активов в портфелях своих коллег и поддержали рынок выходов, заключив большое число вторичных сделок.

В течение 2010 года в результате сделок выходов из 2086 европейских компаний был реализован капитал на сумму 19 млрд евро. Объем капитала выходов превысил уровень 2008 года, когда 14 млрд евро было изъято в результате выходов из 2001 компании. Если исключить из статистики списания, то суммарный объем изъятий капитала по себестоимости удвоился и достиг 15 млрд евро.

Кроме того, находящимися в Евросоюзе фирмами в 2010 году были осуществлены выходы из 81 неевропейской компании с общей стоимостью изъятого капитала 1,1 млрд евро.

Вторичные сделки показали наивысшие результаты – была реализована сумма 6,3 млрд евро (примерно треть от суммарного капитала выходов по себестоимости), что соответствовало 12% от 2086 компаний, из которых были осуществлены выходы. Вторичные сделки участились во втором полугодии 2010 года – особенно в последнем квартале, в котором произошло изъятие почти половины всей суммы, и третья часть компаний осуществила выходы именно таким способом.

Прямые продажи явились вторым наиболее доходным способом выхода (4,3 млрд евро). По своему числу прямые продажи относительно одинаково распределялись между венчурными сделками (172 компании) и инвестициями выкупа и роста (192 компании). Существенно увеличилось число IPO – от 5 в 2009 году до 20 в 2010 году, чему благоприятствовали улучшившиеся условия на публичных рынках.

Несмотря на в целом более благоприятное экономическое окружение, уровень списаний в 2010 году (4,1 млрд евро) остался близким к показателю 2009 года. Число прошедших через процедуру списания компаний в 2010 году составило 398, или 1,5% от европейского портфеля, состоящего из 26 000 компаний. Большинство сделок списания (67%) являлось выходами из венчурных проектов.

Как и в 2009 году, более пятой части (4,1 млрд евро) от суммарного капитала выходов поступило из компаний сектора потребительских товаров и розничной торговли. Около половины суммы, изъятой из этого сектора, поступило в результате вторичных сделок (2,1 млрд евро). По числу компаний, из которых был осуществлен выход, лидировала отрасль «бизнес и промышленная продукция» (395 компаний или 19% от их общего числа).

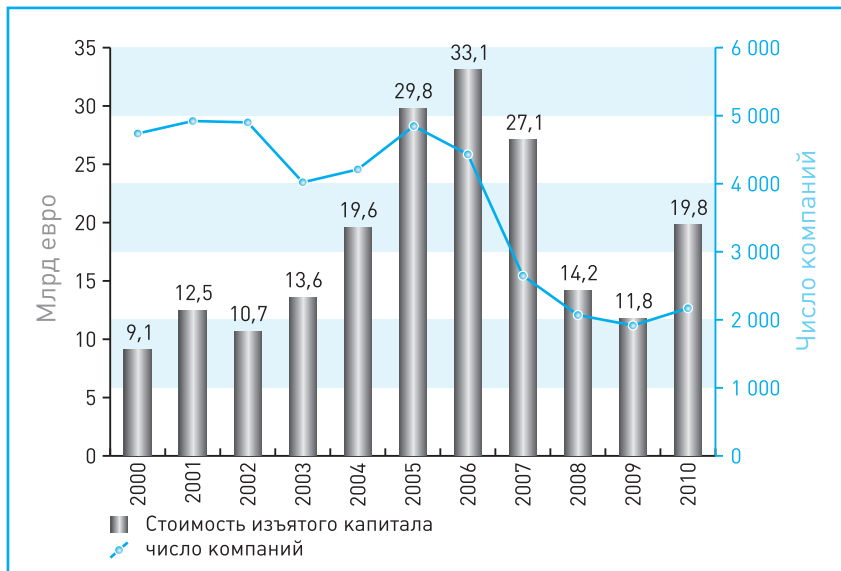
В сегменте инвестиций выкупа и роста на долю компаний сектора потребительских товаров и розничной торговли приходится наибольший объем капитала, реализованного путем выходов (24%), и наибольшее число осуществивших выход компаний (22%). В венчурном сегменте лидировала отрасль наук о жизни с объемом капитала выходов, составившим 29% от общей стоимости изъятого капитала (583 млн евро), за ней следовала отрасль компьютеров и бытовой электроники (25% и 507 млн евро). По числу компаний, из которых был осуществлен выход, первое место занимала отрасль бизнеса и промышленной продукции (18%) и сразу за ней следовали отрасли наук о жизни и компьютеров и бытовой электроники (17% каждая).

Потоки капитала, изъятого путем выходов

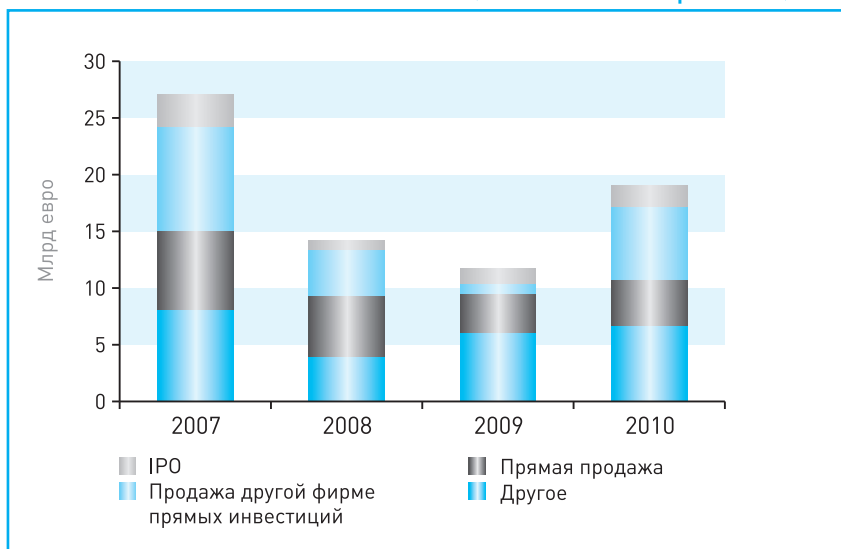
В 2010 году выходы из инвестиций, осуществленные за пределами Европы европейскими фирмами ПИ, имели место главным образом в США, где в результате выходов было реализовано 759 млн евро из 63 компаний, в Азии – 102 млн евро, изъятых из 6 компаний, и Израиле – 101 млн евро из 5 компаний.

Стоимость капитала, изъятого неевропейскими фирмами из европейских компаний, равнялась 322 млн евро.

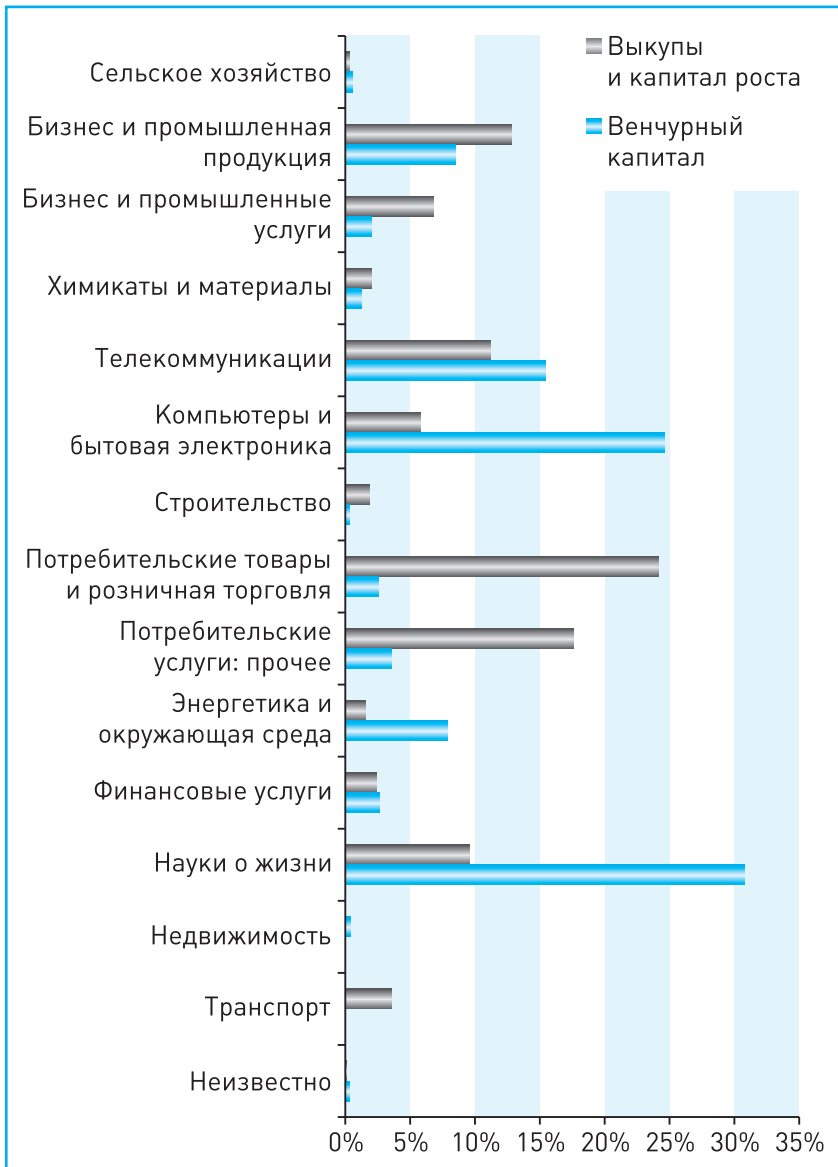
Выходы из прямых инвестиций в Европе – стоимость изъятых капитала (статистика по индустрии)



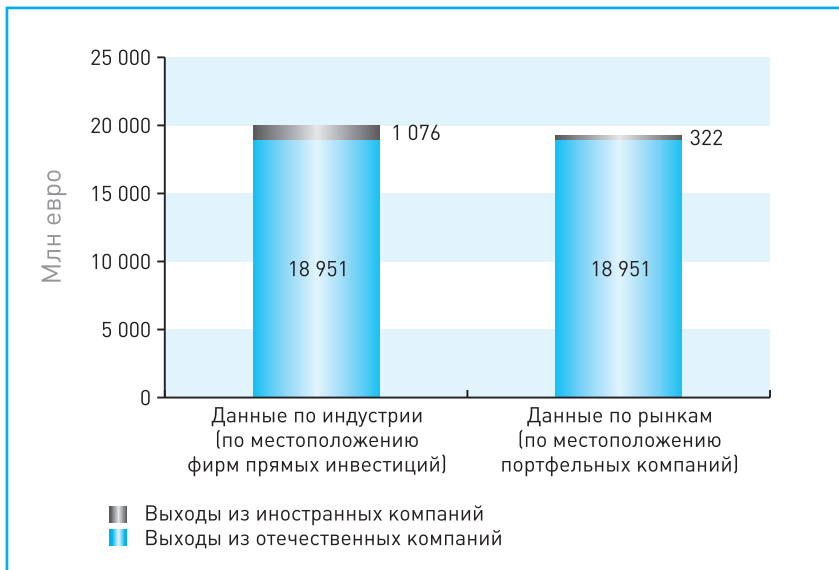
Различные способы выходов – стоимость изъятых капиталов (статистика по рынкам)



Инвестиции выкупа и роста в Европе по секторам (% от общей суммы)



География потоков капитала, полученного в результате выходов в 2010 году



Суммарный капитал фондов, мобилизованных в 2009/2010 гг.

Страна	2009		2010		Изменение, %
	Сумма, млн евро	Сумма, млн евро	Сумма, млн евро	Сумма, млн евро	
Соединенное Королевство	5 635	7 699	7 699	36,6	
Франция	2 216	4 216	4 216	90,3	
Германия	1 071	1 316	1 316	22,9	
Нидерланды	1 046	1 243	1 243	18,8	
Швеция	827	791	791	-4,3	
Испания	691	777	777	12,5	
Бельгия	355	732	732	106,2	
Швейцария	907	638	638	-29,6	
Италия	2 311	547	547	-76,3	
Норвегия	17	411	411	2 263,2	
Дания	289	284	284	-1,9	
Финляндия	315	280	280	-11,1	
Австрия	286	268	268	-6,3	
Португалия	1 001	142	142	-85,9	
Венгрия	35	119	119	239	
Польша	135	115	115	-14,9	

Люксембург	213	108	-49,2
Румыния	0	94	н/д
Ирландия	124	92	-25,8
Страны Балтии	0	86	н/д
Украина	0	35	н/д
Чешская Республика	48	12	-74,8
Бывш. Югославия + Словакия	43	9	-78,9
Болгария	0	0	0
Греция	200	0	-100
Европа в целом	17 765	20 014	12,7

Новые фонды, мобилизованные в 2010 году

Страна	Новые фонды, по стране происхождения		Новые фонды, по стране управления	
	Сумма, млн евро	%	Сумма, млн евро	%
Австрия	172	0,9	268	1,3
Страны Балтии	23	0,1	86	0,4
Бельгия	551	2,8	732	3,7
Болгария	0	0	0	0
Чешская Республика	9	0	12	0,1
Дания	294	1,5	284	1,4
Финляндия	364	1,8	280	1,4
Франция	2 737	13,7	4 216	21,1
Германия	1 355	6,8	1 313	6,6
Греция	60	0,3	0	0
Венгрия	10	0	119	0,6
Ирландия	117	0,6	92	0,5
Италия	509	2,5	547	2,7
Люксембург	0	0	108	0,5
Нидерланды	409	2	1 242	6,2

Норвегия	253	1,3	411	2,1
Бывш. Югославия + Словакия	0	0	9	0
Польша	8	0	115	0,6
Португалия	88	0,4	142	0,7
Румыния	0	0	94	0,5
Испания	617	3,1	777	3,9
Швеция	428	2,1	790	4
Швейцария	1 407	7	638	3,2
Украина	0	0	35	0,2
Соединенное Королевство	3 154	15,8	7 689	38,4
Неизвестные европейские страны	1 476	7,4	0	0
Европа в целом	14 039	70,2	19 999	100
Австралия	577	2,9		
Канада	65	0,3		
США	1 700	8,5		
Другие неевропейские страны	16	0,1		
Суммарно по неевропейским странам	2 357	11,8		
Неизвестные	3 602	18		
Суммарно	19 999	100		

Краткий обзор направлений работы ОАО «Российская венчурная компания» на 2011–2013 годы

Введение

Стратегия развития ОАО «РВК» до 2020 года, утвержденная Советом директоров компании в 2009 году, определяет миссию РВК следующим образом:

«Обеспечить ускоренное формирование эффективной и конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной системы путем создания саморазвивающейся венчурной отрасли во взаимодействии с другими институтами развития, с помощью вовлечения частного венчурного капитала, развития инновационного предпринимательства и технологической бизнес-экспертизы, мобилизуя человеческий потенциал России».

Деятельность РВК в 2011–2013 годах будет направлена на реализацию этой миссии за счет расширения инвестиционной деятельности; создание венчурных фондов, ориентированных на приоритеты развития (кластерные, отраслевые венчурные фонды); расширение инструментов инвестирования и, возможно, докапитализацию фондов РВК. Спектр инвестиционной деятельности РВК в 2011–2013 годах будет расширен за счет работы по управлению региональными фондами МЭР.

Успешная венчурная инвестиционная деятельность РВК и партнеров РВК невозможна без формирования работающей инновационной экосистемы в России. Программная деятельность РВК, описанная ниже, направлена на реализацию этой задачи.

Результаты исследования инновационно-венчурной экосистемы России

Проведенное РВК исследование «Мониторинг индикаторов, характеризующих состояние и влияющих на развитие российской инновационно-венчурной экосистемы» показало недостаточную зрелость инновационно-венчурной экосистемы, а также наличие существенных резервов улучшения работы с ее участниками.

Результаты данного исследования наглядно демонстрируют сильные и слабые стороны российской инновационно-венчурной экосистемы, но не вскрывают приоритетности деятельности по их улучшению. Однако, по результатам множества проведенных в других странах исследований по схожей модели, существуют статистически подтвержденные корреляции важности тех или иных индикаторов и их влияния на контрольные показатели инновационно-венчурной активности.

На приведенной ниже матрице (Рис.1) показаны значения индикаторов развития российской инновационно-венчурной экосистемы (по вертикали) и их влияние на уровень инновационно-венчурной предпринимательской деятельности (по горизонтали). Из данной матрицы видно, что для получения максимального эффекта основное внимание необходимо уделять правому нижнему квадранту, соответствующему характеристикам «сильное влияние» и «слабое развитие». Таким образом, **программная деятельность ОАО «РВК»** по развитию инновационно-венчурной отрасли должна способствовать росту значений данных индикаторов.

Программная деятельность ОАО «РВК»

В закрашенной зоне диаграммы на Рис. 1 находятся индикаторы, увеличение значений которых наиболее сильно связано с успешностью развития инновационно-венчурной экосистемы. Именно на их основе ОАО «РВК» разработало программы, направленные на преодоление наиболее критических из идентифицированных проблем и развитие отечественной инновационно-венчурной экосистемы.

Выявленные направления развития инновационно-венчурной экосистемы включают в себя шесть основных областей (Рис. 2):

- Глобализация;
- Спрос на компании;
- Инфраструктура;
- Профессионализм;
- Спрос на продукцию;
- Общественное восприятие.

В соответствии с выявленными шестью основными областями развития экосистемы технологического предпринимательства определены шесть из семи программ ОАО «РВК» на 2011–2013 годы.

В процессе перехода на операционный уровень планирования деятельности ОАО «РВК» программы были декомпозированы на инициативы (подпрограммы) – самостоятельные направления целевой деятельности в рамках каждой программы (рис. 3).

Рис. 3. Программы и инициативы ОАО «РВК» по развитию инновационно-венчурной экосистемы на 2011–2013 годы

1. Глобализация русской инновационной индустрии	<ul style="list-style-type: none">• Привлечение международных «умных денег»• Приобретение зарубежных технологических активов в интересах российской экономики• Интеграция в глобальные технологические цепочки и поддержка экспорта инновационной продукции
2. Стимулирование спроса на инновационные компании	<ul style="list-style-type: none">• Улучшение инвестиционной привлекательности инновационных российских компаний• Содействие повышению количества и качества технологических инвесторов всех стадий• Информирование рынка об имеющихся объектах инвестиций
3. Развитие сервисной инфраструктуры инновационно- венчурной экосистемы	<ul style="list-style-type: none">• Развитие инфраструктуры поддержки компаний посевных и ранних стадий• Развитие инфраструктуры поддержки инновационных кластеров• Развитие инфраструктурных компаний, предоставляющих универсальные услуги для инновационных компаний (инновационный бэк-офис)
4. Развитие профессио- нализма участников инновационной экосистемы	<ul style="list-style-type: none">• Развитие человеческого капитала• Развитие социального капитала• Развитие организационного капитала
5. Стимулирование спроса на продук- цию инновационных компаний	<ul style="list-style-type: none">• Повышение качества предложения и информирование об инновационной продукции• Стимулирование потребления инновационной продукции крупными и государственными компаниями• Стимулирование потребления инновационной продукции средним и малым бизнесом
6. Продвижение инновационной деятельности	<ul style="list-style-type: none">• Популяризация инновационно-предпринимательской деятельности среди молодежи и ИТР• Популяризация научно-технической и изобретательской деятельности среди молодежи• Популяризация ангельской и венчурной инвестиционной деятельности

Инвестиционная деятельность ОАО «РВК»

ОАО «РВК» проводит инвестиционные сделки, руководствуясь следующими принципами при принятии решений:

- Инвестиции ОАО «РВК» должны приводить к наращиванию объема финансовых ресурсов венчурных фондов, ориентированных на развитие российского технологического рынка инноваций, предпочтительно с увеличивающейся долей частного капитала;
- Инвестиции ОАО «РВК» должны стимулировать создание условий для расширяющегося саморазвития индустрии венчурного инвестирования в России, появления и взаимного усиления экспертных, инвестиционных и предпринимательских сообществ, способных стимулировать спрос на инновации;
- Инвестиции ОАО «РВК» должны быть прибыльными в той мере, в которой обеспечивается разумный баланс между институциональной функцией ОАО «РВК» и необходимостью обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости;
- Инвестиции ОАО «РВК» должны увеличивать конкурентоспособность инновационных компаний, продуктов и услуг на международном рынке, обеспечивать применение лучших практик венчурного инвестирования и международного предпринимательского опыта и экспертизы с использованием интеллектуальных и деловых ресурсов соотечественников за рубежом;
- Инвестиции ОАО «РВК» должны быть ориентированы на поддержку, прежде всего, таких инновационных технологических, сервисных и инфраструктурных компаний, бизнес-модели которых обеспечивают существенный нелинейный рост капитализации и объемов продаж по отношению к задействованным ресурсам и бенефициарами которых являются граждане и резиденты Российской Федерации непосредственно, либо через дочерние хозяйственные общества.

В соответствии со Стратегией ОАО «РВК», главной стратегической целью ОАО «РВК» на период до 2020 года является поддержка (во взаимодействии с другими институтами развития) формирования самостоятельно развивающейся венчурной отрасли экономики и инновационно-технологического предпринимательства.

Согласно этой стратегической цели, основными задачами ОАО «РВК» являются вовлечение частного венчурного капитала в развитие инновационного предпринимательства и содействие созданию институциональной и отраслевой венчурной инфраструктуры.

Основным ключевым показателем развития венчурного рынка в России ОАО «РВК» считает объемы сделок по инвестированию в инновационные компании и венчурные фонды, а также сделок по слиянию/поглощению соответствующих активов. Ожидаемое изменение данного показателя к 2020 году находится в диапазоне от 60 до 300 млрд руб. в год.

Данный целевой диапазон значений основного финансового показателя развития венчурного рынка России предложен исходя из соотношения среднегодового объема венчурных инвестиций в США (21.8 млрд долл. в 2010 году) к ВВП этой страны, являющейся мировым лидером в деле развития венчурного инвестирования при создании высокотехнологических отраслей экономики.

При расчете потенциального объема венчурных сделок в России в 2018–2020 годах использовались имеющиеся прогнозы Министерства экономического развития по темпам роста ВВП и предполагалось, что соотношение венчурных инвестиций к ВВП должно быть одного порядка в США и России.

Основным финансовым механизмом наращивания объема венчурных сделок на Российском рынке является создание сети венчурных фондов, создающих спрос на ценные бумаги технологических компаний.

Причем на начальном этапе формирование таких фондов происходит с использованием государственных средств для мотивирования миграции частных инвесторов и профессиональных управляющих в нарождающийся инновационный сектор экономики.

Для достижения установленных параметров венчурного рынка к 2018–2020 годам в России должны действовать около ста фондов и до нескольких сотен управляющих. Отсюда следует, что необходимый фундамент для ускорения развития рынка должен быть заложен именно в 2011–2013 годах. С учетом длительности инвестиционного периода венчурного фонда около 3–5 лет, необходимо поддерживать темпы роста свободного «умного» капитала и в 2014–2015 годах.

Для достижения долгосрочных целей, предусмотренных стратегией развития ОАО «РВК» на горизонте 2018–2020 годов, необходимо проведение «перезагрузки» инвестиционно-венчурного рынка путем инициации создания значительного числа новых частно-государственных венчурных фондов, в гораздо большей мере использующих накопленные в мире знания и опыт («фондов третьей волны»).

При создании системы венчурных фондов третьей волны будет одновременно решена проблема повышения профессионального уровня инвестиционных управляющих через выявление и стимулирование наиболее успешных команд, а также через привлечение иностранных специалистов и инвесторов.

Создание системы новых фондов неизбежно должно происходить на основе принятых во всем мире стандартов. Это означает проведение глубокой тщательной проверки претендентов, изучение их предыдущего опыта управления венчурными фондами, их способности успешно провести процедуру фандрайзинга на конкурентном международном рынке, профессионально использовать современные юридические формы создания венчурных фондов (ограниченных партнерств)

и, конечно же, умения пользоваться самыми лучшими практиками создания и выращивания успешных международных технологических компаний.

Создание венчурных фондов с участием ОАО «РВК» (третьей волны) необходимо проводить в виде постоянного открытого конкурсного отбора, при котором будут применены следующие основные критерии:

- Управляющая компания должна быть зарегистрирована в России, однако не менее половины ее участников – Генеральных партнеров (General Partners) должны быть профессиональными управляющими, имеющими в управлении действующие венчурные фонды в наиболее технологически развитых регионах мира.
- Наличие команды венчурных специалистов – Генеральных партнеров, причем половина из них (но не менее двух человек) должны обладать значительным личным опытом создания и успешного управления венчурными фондами в странах с развитым технологическим и венчурным рынком. Преимущество должно быть у команд, включающих зарубежных и российских специалистов.
- Участие ОАО «РВК» (либо непосредственно, либо через специальное дочернее общество или партнерство) может составлять 5–50 млн долл. и не более 50% в общем объеме первоначального закрытия венчурного фонда. Не менее 50% размера фонда при первом закрытии должно формироваться из обязательств частных или институциональных инвесторов.
- Венчурный фонд может быть зарегистрирован в виде партнерства с ограниченной ответственностью (Limited Partnership) в такой юрисдикции, которая традиционно используется для создания международных венчурных фондов (список допустимых юрисдикций может быть составлен с учетом международных соглашений в сфере финансового контроля).

- Фонды могут регистрироваться в форме «Инвестиционного товарищества» в российской юрисдикции по мере готовности такой правовой формы.
- Юридически обязывающие положения Инвестиционного меморандума (Private Placement Memorandum) и соглашения о партнерстве (Limited Partnership Agreement), в которых содержатся правила инвестиционной деятельности венчурного фонда, должны предусматривать, что не менее определенной части капитала фонда должно инвестироваться на территории Российской Федерации в инновационные компании, осуществляющие деятельность в области приоритетов технологической модернизации России или смежных областях науки и техники (например, не менее 70% размера фонда или не менее удвоенной суммы обязательств (commitments) ОАО «РВК»).
- Исполнение обязательств российских инвесторов по внесению денежных средств в фонд (партнерство) должно происходить с использованием расчетных счетов, открываемых партнерством в Российских банках.
- Претендент должен официально заявить (выдать юридически обязывающие заверения и гарантии) о своей согласии на подписание специального соглашения о взаимных обязательствах и информационном обмене с ОАО «РВК», позволяющих обеспечить положительный эффект для российского технологического рынка.

Возможность инвестировать определенную часть фонда в зарубежные компании позволит Генеральным партнерам активно встраивать российские компании в мировые технологические цепочки, инвестируя в комплементарные активы за рубежом. Такая возможность является крайне важной для привлечения иностранных инвестиций и профессиональных управляющих, способных максимально использовать потенциал мирового рынка для выращивания портфельных компаний.

Деятельность по созданию частно-государственных венчурных фондов третьей волны должна вестись в тесном взаимодействии с Фондом «Сколково», с применением программ стимулирования научно-исследовательских работ, ведущихся резидентами «Сколково» для снижения рисков зарубежных и российских частных инвесторов венчурных фондов.

Общий объем инвестиций ОАО «РВК» в такие фонды в первые полтора года составит порядка 10 млрд руб., что приведет к созданию 10–15 новых венчурных фондов общим объемом до 1 млрд долл., которые проинвестируют в российские инновационные технологические компании не менее 300 млн долл. в период с 2011 по 2013 год и до 700 млн долл. в перспективе 2015 года.

Параллельно с проведением конкурсного отбора Генеральных партнеров для управления частно-государственными венчурными фондами третьей волны, ОАО «РВК» продолжит создание специализированных кластерных фондов, предполагающих вовлеченность частных инвесторов на уровне портфельных компаний. Планируется создать кластерные фонды по всем приоритетным направлениям технологической модернизации Российской Федерации (в дополнение к Биофонду ОАО «РВК»):

- Фонд информационно-телекоммуникационных технологий, встроенных интеллектуальных систем, мехатроники и робототехники;
- Фонд сопутствующих технологий атомной промышленности;
- Фонд по энергосбережению и альтернативной энергетике;
- Фонд авиационно-космических технологий, точного машино- и приборостроения, включая технологии малой и средней авиации.

Размеры фондов (сумма коммитментов) должны отражать оценку готовности соответствующего сектора генерировать качественный поток проектов, а также степень применимости масштабируемых (венчурных) бизнес-моделей в секторе.

Должна быть разработана и апробирована в пилотных регионах система предпосевного грантового финансирования, которая в период с 2012 по 2013 год может быть масштабирована на большинство регионов Российской Федерации. Первоначальный объем капитала такой системы может быть определен в 500 млн руб. из расчета количества грантополучателей до 1000 при размере гранта около 500 тыс. руб. Особенностью грантов ОАО «РВК», в отличие от существующих в России программ поддержки малого бизнеса, будет возможность (обязательство) использовать грант на развитие бизнес-составляющей проекта. В случае успеха проекта впоследствии грант может быть конвертирован в долг или участие в капитале инновационной компании.

Важной частью работы по повышению объема венчурного капитала на рынке являются мероприятия по выявлению наиболее успешных фондов, осуществляющих деятельность на территории Российской Федерации. В отношении таких фондов будет рассматриваться вопрос о докапитализации за счет средств ОАО «РВК».

Одновременно с выявлением успешных действующих фондов будет проведена работа по выявлению наиболее эффективных команд инвестиционных управляющих, способных к успешному привлечению дополнительного капитала (фандрайзингу). Таким командам может быть оказана финансовая и методическая помощь со стороны ОАО «РВК».

Планируется создание «пула» частных инвесторов, имеющих намерение осуществлять вложения в инновационные компании в качестве партнеров фондов с участием ОАО «РВК».

Наличие в распоряжении ОАО «РВК» базы данных частных инвесторов поможет привлечь в процесс инвестирования частный капитал в конкретных отраслях промышленности и науки, повысит профессионализм инвесторов, их способность ориентироваться в инновационных проектах, претендующих на инвестиции.

В целях развития инвестиционной деятельности ОАО «РВК» в 2011 году и на перспективу 2012–2013 годов планируется реализовать выполнение пяти ключевых инициатив, составляющих Программу 0 («Инвестиции РВК»). Это должно быть сделано при максимальном использовании результатов исполнения других программ ОАО «РВК» и при эффективном взаимодействии с другими институтами развития и, в первую очередь, с Фондом «Сколково» и ОАО «РОСНАНО».

ОАО «РВК» неукоснительно соблюдает и будет соблюдать все свои обязательства перед частными инвесторами и управляющими компаниями венчурных фондов. Для гарантированного исполнения своих финансовых обязательств с отсроченным исполнением ОАО «РВК» использует инструменты с фиксированной доходностью и банковские депозиты, предоставляемые российскими кредитными учреждениями, имеющими самые высокие рейтинги надежности. В необходимых случаях ОАО «РВК» будет применять эффективные инструменты хеджирования валютных и других курсовых рисков.

Описание программ ОАО «РВК»

Программа 0. «Инвестиции РВК»

Целями данной программы являются:

- Рост объема свободного венчурного капитала, достаточного для «разгона» инновационно-венчурной экосистемы;
- Улучшение качества портфелей существующих фондов для обеспечения успешного «выхода» из сделок;
- Обеспечение условий для серийного фандрайзинга силами существующих и новых команд венчурных управляющих.

Данная программа состоит из следующих инициатив:

- Поддержка деятельности существующих (портфельных) венчурных фондов ОАО «РВК»;
- Поддержка деятельности портфельных компаний венчурных фондов ОАО «РВК»;
- Создание новых частно-государственных фондов ОАО «РВК»;
- Обеспечение прозрачности деятельности фондов и компаний с участием ОАО «РВК»;
- Формализация и стандартизация процессов взаимодействия фондов ОАО «РВК», их портфельных компаний и инвесторов.

Инициативы данной программы будут реализовываться с помощью следующих механизмов:

- Обеспечение прозрачности деятельности портфельных фондов ОАО «РВК» и их компаний на основе лучших мировых практик;
- Обеспечение унификации методов, автоматизации и виртуализации взаимодействия фондов ОАО «РВК», их портфельных компаний и инвесторов;
- Использование испытанных мировой практикой организационных форм создания венчурных фондов и их бизнес-процессов, методов подготовки компаний к следующим инвестиционным раундам;
- Расширение «воронки проектов» для действующих фондов ОАО «РВК» с помощью либерализации инвестиционных политик фондов;
- Обеспечение (преимущественно во взаимодействии с Фондом «Сколково») процессов фандрайзинга профессиональными управляющими и участие ОАО «РВК» в формировании новых фондов в качестве якорного или миноритарного инвестора.

Партнерами ОАО «РВК» при реализации данной программы являются:

Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России при Президенте РФ, ОАО «РОСНАНО», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд «Сколково»), биржевые площадки, частные российские и зарубежные венчурные инвесторы и фонды.

Программа 1. «Глобализация российской инновационной индустрии»

Целями данной программы являются:

- Привлечение участников международного венчурного рынка в Россию;
- Содействие продвижению на глобальном рынке участников российской венчурной индустрии и продукции инновационных компаний;
- Формирование на зарубежных рынках устойчивого позитивного отношения к российским инновационным компаниям.

Данная программа состоит из следующих инициатив:

- Привлечение международных «умных денег» (smart money);
- Приобретение зарубежных технологических активов в интересах российской экономики;
- Интеграция в глобальные технологические цепочки и поддержка экспорта инновационной продукции.

Инициативы данной программы будут реализовываться с помощью следующих механизмов:

- Содействие созданию и участие в профессиональных венчурных партнерствах;

- Привлечение существующих и создание новых площадок для представления российских инновационных компаний и венчурных фондов на глобальных рынках;
- Привлечение существующих и создание новых площадок для международных компаний и фондов для работы на российском рынке;
- Брендинг российских инноваций (повышение узнаваемости, авторитета и прозрачности российской инновационной индустрии на глобальных рынках);
- Формулирование предложений в повестку государственных органов по развитию международного инновационно-технологического сотрудничества;
- Взаимодействие в рамках международных экспертных и профессиональных сообществ.

Партнерами ОАО «РВК» при реализации данной программы являются:

Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России при Президенте РФ, органы государственной власти РФ (МОН и МЭР), ОАО «РОСНАНО», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд «Сколково»), частные венчурные фонды.

Программа 2. «Стимулирование спроса на инновационные компании»

Целями данной программы являются:

- Повышение спроса на инновационные компании на отечественном рынке капитала;
- Увеличение степени вовлеченности российских инвесторов в процесс развития инновационной экономики в России.

Данная программа состоит из следующих инициатив:

- Улучшение инвестиционной привлекательности инновационных российских компаний;
- Содействие повышению количества и качества технологических инвесторов всех стадий;
- Информирование рынка об имеющихся объектах инвестиций.

Инициативы данной программы будут реализовываться с помощью следующих механизмов:

- Поддержка процессов поиска инвестиций на рынке, обеспечение доступа к биржевым механизмам и институциональным инвесторам;
- Обеспечение доступа предпринимателей и инвесторов к форсайтам, технологическим дорожным картам лидеров основных технологических кластеров и платформ;
- Содействие формированию коммерческих и информационных коммуникаций, созданию и наполнению информационных ресурсов (в т.ч. глобальных);
- Повышение качества управления инвестиционными проектами, внедрение наилучших практик по защите интеллектуальной собственности и экспертизе проектов;
- Модификация институциональной среды;
- Развитие соинвестирования с частными российским и международными инвесторами.

Партнерами ОАО «РВК» при реализации данной программы являются:

Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России при Президенте РФ, органы государственной власти РФ (МЭР, Федеральное собрание), ОАО «РОСНАНО», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд «Сколково»), биржевые площадки, частные венчурные фонды.

Программа 3. «Развитие сервисной инфраструктуры инновационно-венчурной экосистемы»

Целями данной программы являются:

- Увеличение количества стартующих новых технологических компаний для их приобретения венчурными инвесторами и фондами ранней стадии;
- Повышение качества стартующих новых технологических компаний, увеличение процента их выживаемости;
- Сокращение инфраструктурных издержек инновационных компаний для повышения их конкурентоспособности на глобальном рынке.

Данная программа состоит из следующих инициатив:

- Развитие инфраструктуры поддержки компаний ранних стадий;
- Развитие инфраструктуры поддержки инновационных кластеров;
- Развитие инфраструктурных компаний, предоставляющих универсальные услуги для инновационных компаний.

Инициативы данной программы будут реализовываться с помощью следующих механизмов:

- Обеспечение прозрачности рынка и информированности его игроков друг о друге;
- Повышение конкурентности на рынке инфраструктурных услуг;
- Передача/распространение/поощрение наилучших практик/методологий/бизнес-моделей;
- Повышение инвестиционной активности на инфраструктурном рынке;
- Развитие инструментов стимулирования спроса и предложения.

Партнерами ОАО «РВК» при реализации данной программы являются: ОАО «РОСНАНО», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд «Сколково»), Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере.

Программа 4. «Развитие профессионализма участников инновационной экосистемы»

Целями данной программы являются:

- Обеспечение доступности и высокого качества технологической бизнес-экспертизы как для ОАО «РВК», ее фондов, так и для других участников рынка;
- Повышение квалификации специалистов различных категорий, необходимых для развития отечественного инновационного рынка;
- Содействие инновационным компаниям в развитии и оптимизации их механизмов управления;
- Усиление и повышение качества интеграционных связей внутри бизнес-экспертной среды.

Данная программа состоит из следующих инициатив:

- Развитие человеческого капитала;
- Развитие социального капитала;
- Развитие организационного капитала.

Инициативы данной программы будут реализовываться с помощью следующих механизмов:

- Поддержка образовательных мероприятий и программ;
- Создание стандартов и сертификатов;
- Развитие рынка репутации;
- Инвентаризация, развитие и поддержка сообществ;

- Создание кадрового резерва и мотивационных инструментов, поддержка и продвижение ведущих профессионалов;
- Способствование запуску инструментов волонтерства;
- Поддержка и развитие институтов менторов, советников и независимых директоров.

Партнерами ОАО «РВК» при реализации данной программы являются:

Органы государственной власти РФ (МОН и МЭР), ОАО «РОСНАНО», ведущие университеты (включая МГУ, МВТУ, ВШЭ и РАНХ), частные компании, общественные организации и рекрутинговые агентства.

Программа 5. «Стимулирование спроса на продукцию инновационных компаний»

Целями данной программы являются:

- Повышение спроса на инновационные продукты/услуги на отечественном рынке;
- Рост уровня потребления отечественных инновационных продуктов/услуг российскими компаниями.

Данная программа состоит из следующих инициатив:

- Повышение качества предложения и информирование рынка об инновационной продукции;
- Стимулирование потребления инновационной продукции крупными и государственными компаниями;
- Стимулирование потребления инновационной продукции средним и малым бизнесом.

Инициативы данной программы будут реализовываться с помощью следующих механизмов:

- Комплекс мер, облегчающих доступ инновационной продукции к корпоративным и государственным закупкам, а также к другим регулируемым рынкам;
- Сертификат инновационной ценности продукта;
- Разработка предложений по экономическому стимулированию деятельности инновационного бизнеса и технологических коридоров, снижение барьеров государственных монополий, влияющих на внедрение инновационной продукции;
- Маркетинговые мероприятия по формированию «моды» на российские инновации и информированию об экономических преимуществах инноваций;
- Система мероприятий по развитию маркетинговых площадок и маркетинговых навыков производителей инновационной продукции;
- Система брокериджа заказных инноваций.

Партнерами ОАО «РВК» при реализации данной программы являются: ОАО «РОСНАНО», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд «Сколково»).

Программа 6. «Продвижения инновационной деятельности»

Целями данной программы являются:

- Формирование в общественной среде интереса к отечественным инновациям, веры в собственные силы и возможности;
- Популяризация возможностей создания новых инновационных компаний и различных видов деятельности, приводящих к появлению инновационных бизнесов: изобретательской, предпринимательской и инвестиционной.

Данная программа состоит из следующих инициатив:

- Популяризация инновационно-предпринимательской деятельности среди молодежи и научных сотрудников;
- Популяризация научно-технической и изобретательской деятельности среди молодежи;
- Популяризация «бизнес-ангельской» и венчурной инвестиционной деятельности.

Инициативы данной программы будут реализовываться с помощью следующих механизмов:

- Продвижение историй успеха;
- Содействие созданию государственных наград за инновационную деятельность;
- Содействие созданию и развитию профессиональных конкурсов и премий;
- Развитие инновационной тематики в СМИ и медиа.

Партнерами ОАО «РВК» при реализации данной программы являются:

Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики России при Президенте РФ, органы государственной власти РФ, ОАО «РОСНАНО», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Фонд «Сколково»).

Связь Программ РВК с задачами «Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года»

В соответствии со «Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» ключевыми задачами инновационного развития являются:

1. Нарращивание человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций. Эта задача включает повышение

восприимчивости населения к инновациям – инновационным продуктам и технологиям, радикальное расширение «класса» инновационных предпринимателей, создание в обществе атмосферы «терпимости» к риску, пропаганда инновационного предпринимательства и научно-технической деятельности. Адаптация всех ступеней системы образования для целей формирования у населения с детства необходимых для инновационного общества и инновационной экономики знаний, компетенций, навыков и моделей поведения, формирование системы непрерывного образования. Для инновационной экономики нужен «инновационный человек» — не только способный в полной мере использовать достижения науки и техники, но и ориентированный на создание инноваций, внедрение их во все сферы общественной жизни.

2. Значительное повышение инновационной активности существующего бизнеса и динамики появления новых инновационных компаний. Бизнес должен воспринимать инновации не как «хобби», и тем более не как обязанность перед государством, а как модель поведения, жизненно важную для перспектив развития компании, повышения эффективности и занятия лидерских позиций на рынках. Обеспечение на этой основе технологической модернизации ключевых секторов, определяющих роль и место России в мировой экономике, повышение производительности труда во всех секторах.
3. Повышение «инновационности» государства – максимально широкое внедрение в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий, формирование «электронного правительства», перевод в электронную форму большинства услуг населению, расширение использования системы государственного заказа для стимулирования инноваций. Государство должно обеспечить формирование благоприятного «инновационного климата», включая создание условий и стимулов для

инновационной деятельности, а также благоприятных условий для использования инноваций во всех видах деятельности.

4. Формирование сбалансированного, устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок, имеющего оптимальную институциональную структуру, обеспечивающего расширенное воспроизводство знаний и конкурентоспособного на мировом рынке. Радикальное повышение эффективности и результативности «проводящей» инфраструктуры, обеспечивающей коммерциализацию результатов научных исследований.
5. Повышение открытости национальной инновационной системы и экономики, степени интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений, расширения двустороннего и многостороннего международного сотрудничества.

Программы ОАО «РВК» находятся в прямом соответствии с вышеперечисленными задачами Стратегии инновационного развития:

Программа 1 «Глобализация российской инновационной индустрии» соответствует задаче №5 «Повышение открытости национальной инновационной системы».

Программа 2 «Стимулирование спроса на инновационные компании» способствует решению задач №2 «Повышение инновационной активности бизнеса» и №4 «Формирование устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок».

Программа 3 «Развитие сервисной инфраструктуры инновационно-венчурной экосистемы» связана с задачами №3 «Повышение инновационности государства» и №4 «Формирование устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок».

Программа 4 «Развитие профессионализма участников инновационной экосистемы» находится в соответствии с задачей №1 «Наращивание человеческого потенциала».

Программа 5 «Стимулирование спроса на продукцию инновационных компаний» позволяет решать задачи №2 «Повышение инновационной активности бизнеса» и №3 «Повышение инновационности государства».

Программа 6 «Продвижение инновационной деятельности» напрямую соответствует задаче №1 «Наращивание человеческого потенциала».

Нанотехнологические центры РОСНАНО

Фонд инфраструктурных и образовательных программ – некоммерческая организация, созданная в результате реорганизации Российской корпорации нанотехнологий. Цель Фонда – развитие nanoиндустрии с помощью инфраструктурных и образовательных программ, стандартизации, сертификации, а также стимулирования спроса на нанотехнологическую продукцию.

Создание инфраструктуры – приоритет программ развития нанотехнологий в любой из развитых стран. Развитие соответствующей инфраструктуры в России определяется стратегическими задачами государства в области развития нанотехнологий и nanoиндустрии в рамках перспективных направлений. Все элементы инфраструктуры в целом и каждый в отдельности необходимы, чтобы дать возможность сформировать новый бизнес, довести результаты прикладных разработок до продаваемого пакета документации, защищенного лицензиями и/или патентами, выполнить по заказу бизнеса прикладную разработку, ориентированную на определенный производственный процесс.

Одним из таких элементов являются Наноцентры, создаваемые Фондом инфраструктурных и образовательных программ. Концепция создания нанотехнологических центров РОСНАНО – инфраструктурных комплексов, предназначенных для коммерциализации нанотехнологических разработок, была одобрена наблюдательным советом Фонда. Документ предусматривает формирование в стране сети нанотехнологических центров с опорой на сеть федеральных центров коллективного пользования и научно-образовательных центров, которые создаются в рамках федеральной целевой программы «Развитие инфраструктуры nanoиндустрии на 2008–2011 годы», а также существующих объектов инновационной инфраструктуры.

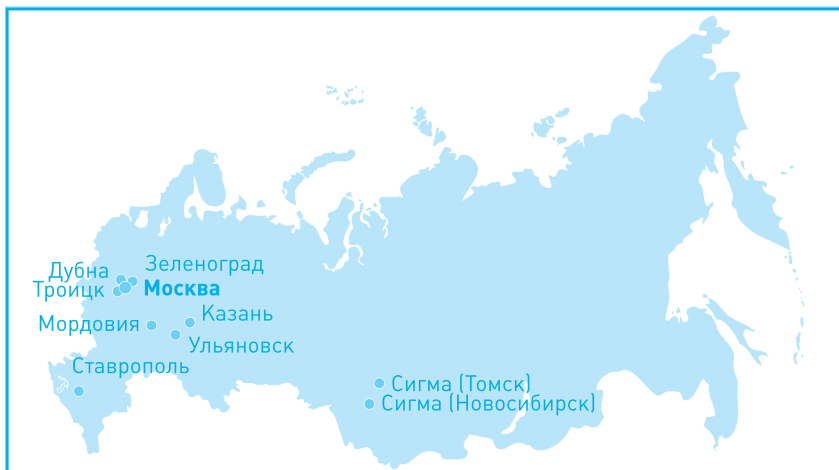
В рамках программы создания нанотехнологических центров решаются следующие задачи:

- Технологическая и маркетинговая поддержка компаний в сфере нанотехнологий;
- Инкубирование инновационных компаний;
- Доработка и внедрение новых технологий в области наноиндустрии.

Ключевая особенность создаваемых наноцентров – концентрация в одном месте технологического оборудования и компетенций по инкубированию малых инновационных компаний (маркетинговой, управленческой и информационной поддержки).

Фонд инфраструктурных и образовательных программ взаимодействует с основными участниками программы по развитию наноиндустрии и инфраструктуры национальной нанотехнологической сети (ННС), привлекает ведущих российских и зарубежных специалистов, российские частные компании и зарубежных партнеров для создания, развития, организации работы и совместного использования соответствующих инфраструктурных элементов на территории Российской Федерации.

Нанотехнологические центры



Основные функции нанотехнологических центров:

- Прикладные разработки нанотехнологической продукции, опытно-конструкторские и опытно-технологические работы для коммерческих заказчиков;
- Управленческая и маркетинговая поддержка малым инновационным компаниям;
- Инкубирование стартапов, включая «упаковку» малых инновационных компаний;
- Проведение испытаний, включая сертификационные.

По состоянию на сентябрь 2011 года, Фонд инфраструктурных и образовательных программ провел три открытых конкурса по отбору проектов создания нанотехнологических центров. По итогам проведенных конкурсов были выбраны и находятся в стадии запуска девять наноцентров:

- «Нанотехнологический центр «Идея», г. Казань;
- «Многофункциональный нанотехнологический центр «Дубна», г. Дубна;
- «Нанотехнологический центр «Нано- и микросистемная техника», г. Зеленоград;
- «Мультидисциплинарный нанотехнологический центр «Сигма», г. Томск/Новосибирск;
- Троицкий центр нанотехнологий «Технопарк», г. Троицк;
- Ульяновский центр нанотехнологий, г. Ульяновск.
- Центр развития нанотехнологий и наноматериалов в республике Мордовия, г. Саранск;
- Международный Образовательный Инжиниринговый Центр, г. Москва;

- Южный нанотехнологический центр, г. Ставрополь.

Основные технологические направления существующих нанотехнологических центров:

- Технологии полимерных и композиционных наноматериалов;
- Электронные компоненты и функциональные нанокompозиты;
- Конструкционные композиционные материалы и технологии новых углеродных материалов;
- Системы и сенсоры на основе микро- и наноструктур;
- Технологии HVM-литографии;
- Разработка технологии производства продукции из CVD-алмазов;
- Лазерные технологии для различных применений;
- Радиационно-ионные технологии;
- Нанохарактеризация.

Ключевой особенностью наноцентров является вовлечение частного капитала в их развитие. Этого удастся достичь благодаря разделению наноцентров на следующие независимые бизнес-единицы:

- Центр трансфера технологий;
- Имущественный комплекс в части здания;
- Имущественный комплекс в части оборудования.

Средние показатели наноцентра:

- Инвестиции Фонда в оборудование – 800 млн. руб.;
- Инвестиции Фонда в операционный бюджет (на 3 года) – 150 млн. руб.;
- Количество созданных стартапов в НЦ (за 5 лет) – не менее 40 компаний.

В период с 2010 по 2015 годы Фонд инфраструктурных и образовательных программ планирует вложить до 19,6 млрд руб. в создание не менее чем десяти наноцентров.

Образовательные программы РОСНАНО

Образовательная деятельность ОАО «РОСНАНО», реализуемая Фондом инфраструктурных и образовательных программ, нацелена на создание кадрового потенциала nanoиндустрии страны через программы повышения квалификации и профессиональной переподготовки и образовательные проекты, носящие как вспомогательный, так и самостоятельный характер.

Заказчиками значительной части образовательных программ РОСНАНО выступают проектные компании, создаваемые с участием Корпорации. В настоящее время число образовательных программ, отобранных по конкурсу и апробируемых в проектных компаниях РОСНАНО или уже прошедших апробацию, достигло 58.

Из материалов, подготовленных по итогам апробации первых завершившихся программ, следует, что разработанные программы могут быть в дальнейшем использованы для подготовки кадров новых проектных компаний РОСНАНО, а также для независимых компаний nanoиндустрии. Для того чтобы будущие работодатели могли их оценить и выбрать для обучения своих специалистов, создан [Электронный реестр образовательных программ](http://edu-reestr.rusnano.com) по нанотехнологиям и управлению инновациями, который в настоящее время официально представлен образовательному и профессиональному сообществам, введен в эксплуатацию и работает в плановом режиме (<http://edu-reestr.rusnano.com>).

В 2011 году была продолжена практика разработки образовательных программ для нескольких компаний, поддерживаемых ОАО «РОСНАНО». Среди них можно выделить две программы. Одна из них – [программа «Стимулирование спроса на нанотехнологическую продукцию»](#) (исполнитель – Московская школа управления СКОЛКОВО). Эта программа была направлена на повышение квалификации руководства проектных компаний РОСНАНО в области формирования стра-

тегии продвижения инновационной продукции на рынок и освоения инструментов работы с рынками B2B и B2C. Задача программы состояла в том, чтобы содействовать появлению в проектных компаниях управленцев, способных формировать рынки для своей продукции, владеющих инструментами и механизмами управления рынками сбыта, осознающих значимость технического и нормативно-правового регулирования и понимающих, как работать в этом поле. Всего в обучении приняли участие представители 14 компаний РОСНАНО.

Еще одной значимой программой для проектных компаний РОСНАНО стала [программа повышения квалификации «Привлечение дополнительного финансирования и прямых/венчурных инвестиций»](#), разработанная Центром инновационного менеджмента, выполняющим функции образовательного подразделения Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ). Программа успешно прошла апробацию: проведено обучение четырех групп руководителей и сотрудников компаний, получивших поддержку РОСНАНО. Программа имеет сугубо практическую направленность, она предназначена для действующих и начинающих предпринимателей и реализуется – преимущественно в формате расширенного бизнес-тренинга – специалистами-практиками, имеющими опыт создания малых инновационных компаний и привлечения венчурных инвестиций. В число основных задач программы входит изучение практических аспектов привлечения различных типов финансирования инновационных проектов в соответствии с этапами развития проекта (компании): венчурного финансирования; прямых инвестиций (private equity); привлечения средств инвесторов фондового рынка через специальные биржевые площадки (в первую очередь РИИ ММВБ) и средств государственных институтов развития. Программой было предусмотрено создание каждым слушателем элементов инвестиционного предложения для российских и иностранных инвесторов под руководством преподавателей программы.

Образовательная деятельность Фонда в 2011 году характеризовалась также проектами, которые дополняют или развивают образовательную деятельность РОСНАНО, до сих пор концентрировавшуюся главным образом на разработке и апробации учебных программ. К числу «дополняющих» проектов можно отнести [зарубежные стажировки для представителей проектных компаний и сотрудничающих с ними вузов, которые были проведены в Финляндии и США](#). Стажировки были посвящены изучению международного опыта в области коммерциализации технологий и управления инновациями. Основная цель объединения двух целевых групп – содействие укреплению партнерства инвестиционных проектов со структурами в их окружении (в первую очередь с университетами), которые могут быть им полезны в дальнейшем для подготовки кадров, развития инновационной деятельности и наращивания объема прикладных разработок силами образовательных и научных центров по заказу предприятий nanoиндустрии.

Еще один «дополняющий» проект из тех, что реализовывались в 2011 году, имеет достаточно самостоятельный характер. Речь идет о [разработке квалификационных требований к специалистам, работающим на предприятиях nanoиндустрии, и на их основе – профессиональных стандартов](#). Поскольку nanoиндустрия объединяет десятки отраслей высокотехнологической промышленности, эти квалификационные требования нельзя считать уже вошедшими в практику «отраслевыми профстандартами». Разрабатываемые по заказу РОСНАНО требования к специалистам призваны служить ориентиром, задаваемым рынком труда системе профессионального образования, а также основой для выстраивания диалога между этими двумя системами на перспективу. В 2011 году разработаны квалификационные требования (КТ) по следующим видам трудовой деятельности:

- Инженер-метролог в области нанотехнологий и наноматериалов. Основанием для выбора этого вида трудовой деятельности яв-

ляются создаваемые в каждом федеральном округе и/или по направлениям наноиндустрии центры сертификации нанопродукции. В настоящее время готовится к утверждению профессиональный стандарт.

- Инженер-технолог-материаловед. Основание для выбора: наиболее распространенная профессия в наноиндустрии. Профессиональный стандарт на основе КТ будет доработан и утвержден в 2012 году.
- Инженер-технолог в области производства полупроводниковых материалов, приборов и интегральных схем. Основание для выбора: место электроники в ряду наиболее распространенных технологий и продуктов наноиндустрии в мире и в России, что означает широкий круг вовлеченных в эту отрасль специалистов. В настоящее время готовится к утверждению профессиональный стандарт.

Эта же деятельность, но с иной точки зрения, будет осуществляться Фондом и в ряде других проектов. Так, в 2011 году Фонд выиграл конкурс, организованный Министерством образования и науки, и приступил к реализации проекта «Разработка и апробация моделей центров сертификации профессиональных квалификаций и экспертно-методического центра в наноиндустрии», проводимого в рамках мероприятия «Развитие системы оценки качества профессионального образования на основе создания и внедрения механизмов сертификации квалификаций специалистов и выпускников образовательных учреждений с учетом интеграции требований федерального государственного образовательного стандарта и профессиональных стандартов», нацеленного на решение одной из задач Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 годы: «Развитие системы оценки качества образования и востребованности образовательных услуг».

В сентябре 2011 года была открыта базовая кафедра РОСНАНО в Московском физико-техническом институте («Физтехе»). Этот образовательный проект должен завершиться разработкой оптимальной модели подготовки кадров для высокотехнологического сектора экономики. Одним из главных компонентов модели является предоставляемая студентам возможность освоить дополнительные компетенции (которые могут быть названы «инновационными», так как они необходимы для профессионального участия в процессах, обеспечивающих инновационную деятельность) путем овладения навыками коммерциализации результатов своих научных достижений – при этом без потери качества специального технического образования. С целью апробации основных элементов модели планируется:

- основываться на системе «Физтеха», направляя студентов на работу в базовые организации – главным образом в наукоемкие инновационные компании, включая проектные компании РОСНАНО;
- организовывать дополнительное обучение студентов-участников проекта основам инновационной деятельности, включая в число преподавателей успешных предпринимателей и ведущих российских и зарубежных экспертов;
- учитывая междисциплинарный характер нанотехнологий, организовывать специализированные курсы лекций по различным разделам нанофизики и нанотехнологий, а в качестве преподавателей приглашать ведущих профильных российских и иностранных специалистов, включая работающих за рубежом соотечественников;
- для наиболее успешных студентов организовывать краткосрочные зарубежные стажировки в ведущих мировых университетах исследовательских центрах.

Ключевым звеном предлагаемого проекта является привлечение к учебному процессу в качестве научных руководителей специалистов инновационных компаний, которые являются носителями той идео-

логии и тех компетенций, на передачу которых будет направлена образовательная деятельность в рамках проекта. При этом важно отметить, что студенты будут готовить дипломные работы по естественно-научной специализации. Однако предполагается, что при выполнении совместной работы над темой дипломного проекта руководители со стороны инновационной компании (со-руководители дипломных работ) будут передавать студентам и инновационные компетенции.

Продолжается активная работа РОСНАНО в системе довузовской подготовки, направленная на раннюю профориентацию школьников, популяризацию нанотехнологий и методическую поддержку учителей. Развивается проект «Школьная Лига РОСНАНО», охвативший 20 школ из 10 регионов России (более 3 тыс. педагогов и обучающихся активных участников); в дальнейшем планируется серьезное увеличение численности участников. Совместно с МГУ им. Ломоносова Фонд инфраструктурных и образовательных программ организует [Всероссийскую олимпиаду «Нанотехнологии – прорыв в будущее!»](#). В 2011 году количество участников составило 7990 человек, что на 1500 больше, чем в прошлом году. Они представляют 83 субъекта Российской Федерации и 15 стран СНГ и дальнего зарубежья.

Инвестиционный сектор Республики Татарстан

Ключевым фактором формирования в экономике Республики Татарстан комфортного и лояльного инвестиционного климата традиционно выступает самостоятельная региональная модель стимулирования капиталовложений. Ее системообразующими элементами являются:

1. Полная, качественно однородная нормативно-правовая база;
2. Объемный пакет мер и стимулов государственного регулирования;
3. Зрелая и разнообразная инфраструктура поддержки инвестиций;
4. Высокая деловая активность частного сектора.

Региональное законодательство создает для потенциальных отечественных и зарубежных инвесторов режим «максимального благоприятствования».

В Татарстане компании-инициаторы 30 инвестиционных проектов общей стоимостью 12 млрд долл. выступают в роли реципиентов налоговых льгот. Это позволило им мобилизовать почти 9 млрд долл. капиталовложений, произвести продукции на 7 млрд долл. и создать свыше 8 тыс. новых рабочих мест.

В рамках Программы развития инновационной деятельности Республики Татарстан создается сеть технопарков по двум основным направлениям: коммерциализации научных разработок и инновационному развитию индустриального производства.

На сегодняшний день в Татарстане действуют: Особая Экономическая Зона, 5 технопарков, 3 технологических парка, 2 индустриальных парка, 7 бизнес-инкубаторов и технополис. Одними из самых крупных по занимаемым площадям являются Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Алабуга» (ОЭЗ «Ала-

буга)], ОАО «Камский индустриальный парк “Мастер”» (КИП «Мастер»)], технополис «Химград», инновационно-производственный технопарк «Идея».

Главной особенностью татарстанской модели государственного стимулирования инвестиционной сферы является наличие обширной сети институтов развития. Центральное место в ее конфигурации принадлежит Особой экономической зоне промышленно-производственного типа «Алабуга».

Таможенные и фискальные преференции, предоставляемые резидентам зоны, позволяют снизить производственные издержки в среднем на 25%. Это превратило ОЭЗ «Алабуга» в центр локализации многочисленных хозяйствующих субъектов, реализующих проекты в базовых кластерах экономики. К настоящему времени в качестве резидентов зоны зарегистрировано 13 предприятий, мобилизовавших 470 млн долл. частных капиталовложений.

Предполагается, что уже в среднесрочной перспективе численность резидентов ОЭЗ «Алабуга» возрастет до 30, что позволит создать 10 тыс. новых рабочих мест и аккумулировать 5 млрд долл. инвестиций. Помимо зоны в состав субъектов региональной инфраструктуры поддержки инвестиционной деятельности входит технополис «Химград», КИП «Мастер», технопарк «Идея», «IT-парк».

Крупнейший «отраслевой» центр содействия капиталовложениям в химической и нефтехимической промышленности – технополис «Химград». Общая площадь зданий и сооружений технополиса превышает 500 тыс. кв. м. Предприятиям, локализованным на его территории, предоставляются широкие фискальные преференции. Это позволило технополису привлечь свыше 250 малых компаний, функционирующих в инновационной сфере.

Главная задача индустриального парка «Мастер» заключается в формировании комплекса условий для гармоничного развития производства автокомпонентов. В настоящее время общая площадь помещений КИП «Мастер» составляет около 300 тыс. кв. м. Численность предприятий, локализованных на его площадях, приближается к отметке в 140 единиц.

Технопарк «Идея» призван способствовать интенсификации инновационной активности во всех без исключения отраслях народного хозяйства. В настоящее время на территории этого института развития совместно с ГК «РОСНАНО» создается современный нанотехнологический центр.

Самый «молодой» субъект региональной инфраструктуры стимулирования инвестиций – «IT-парк», на территории которого общей площадью 30 тыс. кв. м может одновременно разместиться около 80 инновационно-активных предприятий-резидентов.

Передовое инвестиционное законодательство, современная инфраструктура стимулирования капиталовложений, широкомасштабная государственная поддержка обеспечили формирование в Татарстане благоприятных условий для наращивания инвестиционной активности.

В настоящее время в экономике республики на разных стадиях реализации находятся более 400 проектов стоимостью примерно 37 млрд долл.

Объем накопленных иностранных инвестиций в Татарстане в 2010 году составил 4,9 млрд долл.

Республика Татарстан входит в число наиболее привлекательных для инвестирования регионов России, что обусловлено оптимальным сочетанием высокого инвестиционного потенциала и низкого инвестиционного риска. Это подтверждается данными международных рейтинговых агентств.

Кроме того, по данным исследований российского рейтингового агентства «Эксперт РА», на протяжении последних десяти лет Татарстан входит в группу российских регионов с минимальным интегральным инвестиционным риском.

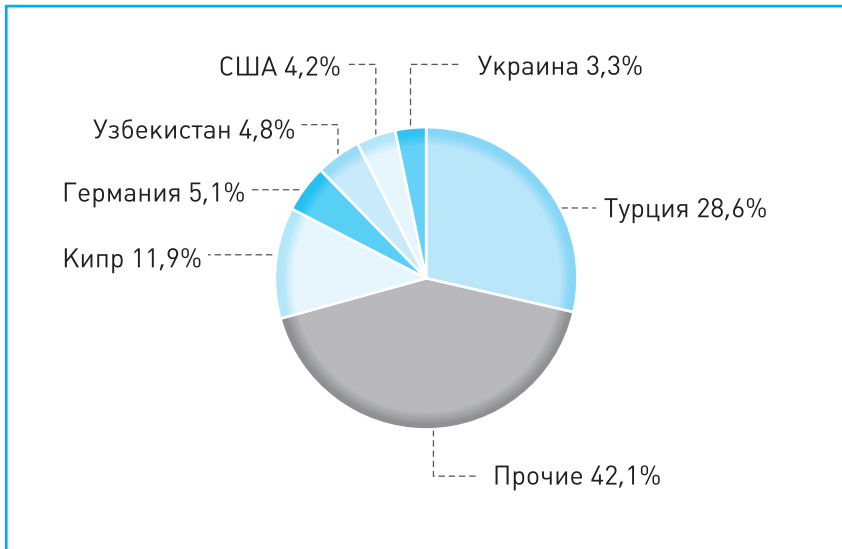
По итогам 2009–2010 годов, по инвестиционному риску Татарстан занимает 15-е место в Российской Федерации, по инвестиционному потенциалу – 7-е место. Республика Татарстан на протяжении нескольких последних лет остается одним из самых «безопасных» регионов для иностранных инвесторов. Этому во многом способствуют создание в республике благоприятной для инвесторов нормативно-правовой базы, стабильная политическая ситуация и экономический рост.

Особое внимание в республике уделяется деятельности коммерческих организаций с иностранными инвестициями. Для них характерны использование передовой технологии, высокая производительность труда, высокая фондоотдача и высокий уровень заработной платы. Рост их числа доказывает инвестиционную привлекательность и перспективность татарстанской экономики, а также способствует вхождению республики в систему мирового экономического хозяйства.

По состоянию на 1 января 2011 года в Едином государственном регистре предприятий и организаций (ЕГРПО) Республики Татарстан зарегистрировано 945 (по состоянию на 1 января 2010 года – 918) коммерческих организаций с иностранными инвестициями (КОИИ). Из общего их числа, 472 (49,9%) предприятия полностью принадлежат иностранным инвесторам, остальные предприятия созданы с участием капитала республиканских и иностранных организаций.

Географическая структура коммерческих организаций с иностранными инвестициями показывает, что наибольший удельный вес в общем количестве зарегистрированных предприятий имеют предприятия с участием инвесторов из Турции, Кипра, Германии, Узбекистана, США, и Украины.

Географическая структура КОИИ Республики Татарстан



Государственная некоммерческая организация «Инвестиционно-венчурный фонд республики Татарстан»

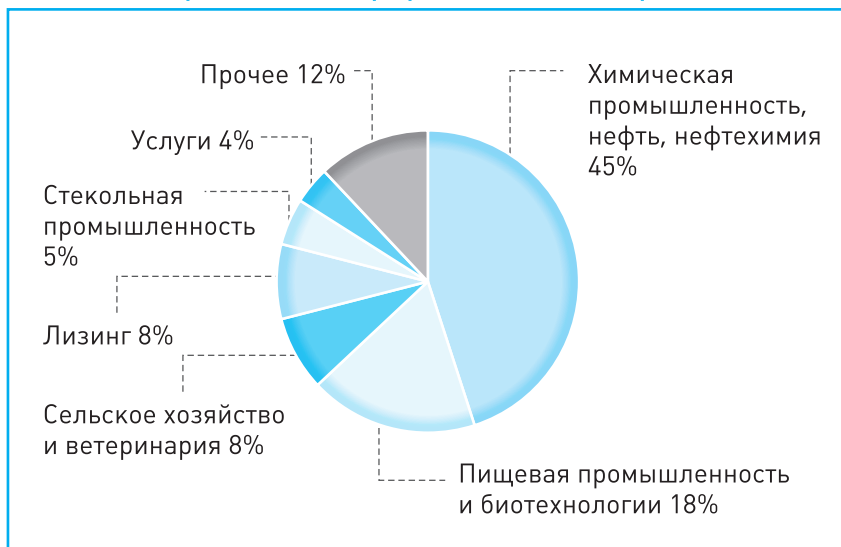
В 2004 году в Республике Татарстан была создана Государственная некоммерческая организация «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан» (далее – Фонд). Объем средств под управлением Фонда составляет 5 млрд руб., которые направлены на поддержку инновационной деятельности, подготовку и освоение производства принципиально новых видов продукции и технологий, в том числе нанотехнологий, и привлечение инвестиционного и венчурного капитала в инновационные проекты приоритетных отраслей экономики РТ.

Миссия Фонда — повышение инновационного потенциала Республики Татарстан, развитие наукоемких производств и внедрение новых прогрессивных технологий, формирование новых для республики

подходов в развитии инновационной деятельности, поддержка инноваций, создание условий для развития системы венчурного финансирования, совершенствование системы поддержки наукоемкого малого и среднего бизнеса.

За прошедшие годы Фондом накоплен портфель из почти 6000 проектов; число портфельных компаний Фонда превышает 200 единиц; открыты 21 представительство в РФ и 1 представительство в США. Фонд является членом Европейской ассоциации прямого инвестирования и венчурного капитала (EVCA) и Американской национальной ассоциации венчурного инвестирования (NVCA).

Распределение портфеля Фонда по отраслям



За неполные 7 лет истории Фонда уже есть примеры успешного «восхождения к полноценной жизни» промышленных предприятий – ОАО «Казанский МЭЗ» и привлечения крупных инвестиций – проект «Аммоний» – стоимость проекта около 45 млрд руб. (1,5 млрд долл.).

Это стало возможным благодаря объединению сильных сторон Фонда:

- внушительный управленческий опыт;
- выстроенные деловые связи в России, Европе и США;
- четкая инвестиционная методика и финансовый контроль;
- профессиональная команда фонда;
- принятие быстрых и эффективных решений;
- сплоченный коллектив.

Заложенная в основу деятельности Фонда модель, впоследствии получившая название «инновационный лифт», позволила с применением различных инструментов сформировать поток проектов и получить возможность финансировать проект на любой стадии его существования.

Основные инструменты Фонда

1. Ежегодный республиканский конкурс «Пятьдесят лучших инновационных идей для Республики Татарстан» и его логическое продолжение – Программа инновационных проектов «Идея-1000» [с 2005 года].

Призовой фонд Конкурса в 2011 году составляет 4,4 млн руб.

Проекты-победители программы «Идея-1000» получают паритетное финансирование от Фонда и его давнего и надежного партнера – Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (далее Фонд содействия). Одним из основных направлений, в которых предлагается реализовывать инновационные проекты, являются нанотехнологии, где ежегодно поддерживается до 10 проектов с предоставлением грантового финансирования в 2 млн руб. в первый год и 4 млн руб. – во второй.

2. С 2005 года Фонд совместно с Российской ассоциацией венчурного инвестирования (РАВИ), членом которой он является, проводит в Казани ежегодную венчурную ярмарку. Это коммуникативная площадка, на которой менеджмент инновационных компаний малой и средней капитализации презентует свой бизнес потенциальным российским и зарубежным инвесторам.

Экспозицию Шестой Казанской венчурной ярмарки составили 62 компании из разных городов Татарстана, Российской Федерации, ближнего и дальнего зарубежья – победители конкурсного отбора, собравшего более 200 предварительных заявок от компаний.

К участию в Седьмой Казанской венчурной ярмарке, которая состоится 20 апреля 2012 года в самом престижном комплексе РТ «Корстон», приглашаются компании, заинтересованные в привлечении прямых частных инвестиций для развития своего бизнеса: представители российских и зарубежных венчурных фондов и фондов прямых инвестиций, стратегических и частных инвесторов, бизнес-ангелов, крупных корпораций, специалистов инвестиционных компаний и банков, юридических и консалтинговых организаций, сотрудников заинтересованных министерств и ведомств федерального и регионального уровней.

3. Реализация совместных программ Фонда с федеральными институтами развития: ОАО «Роснано», ОАО «РВК», Фонд «Сколково», Фонд содействия для продолжения успешной деятельности малого инновационного бизнеса на следующих стадиях развития (объем привлекаемых средств от 5 до 300 млн руб. на проект).

4. Фонд совместно с ОАО «Роснано» и ОАО «Татнефтехиминвест-холдинг» является акционером Центра наноразмерных технологий «Идея».

Общая стоимость проекта составит 3,6 млрд руб. Центр займется разработками в области фармацевтики, химических реагентов и композиционных материалов. Его основной задачей станет содействие выводу на рынок малых инновационных компаний.

5. Одна из важнейших составляющих успеха – это способность делегировать ответственность в крупном проекте. И здесь Фонд реализует лучший мировой опыт венчурной индустрии.

При участии специалистов MIT (Massachusetts Institute of Technology) и GeorgiaTech (г. Атланта, США) была разработана методология работы по «посевным» проектам и концепция создания бизнес-акселератора Pulsar Venture (www.pulsarventure.com), способствующего развитию компаний. Деятельность бизнес-акселератора – это процесс отбора технологий, привлечения инвестиций в технологии и коммерциализации технологий.

В своей работе по управлению активами и ускорению роста развития портфельных венчурных компаний «дочка» Фонда Pulsar Venture осуществляет комплексное финансово-инвестиционное и консалтинговое сопровождение инновационных бизнес-проектов в формате аутсорсинга.

В 2011 году Pulsar Innovations LLC (представительство Pulsar Venture в США) стало участником Национальной ассоциации венчурного инвестирования США (NVCA), что позволило установить эффективные связи с ведущими венчурными инвесторами этой страны. К концу 2011 года планируется открытие офиса в Кремниевой долине и Бостоне. Уже сейчас ведется работа с компаниями в Пало-Альто и Бо-

стане, а также выстраиваются взаимоотношения с Университетами MIT, Стэнфорда и Калифорнийским университетом в Беркли.

Сегодня Pulsar Venture сотрудничает с ключевыми игроками федерального и регионального рынка и институтами развития. Так, компания является венчурным партнером Посевого фонда РВК, сотрудничает с Фондом «Сколково». Всего за два года специалисты Pulsar Venture приняли активное участие в формировании бизнес-концепций, стратегий коммерциализации и защиты интеллектуальной собственности более чем 100 инновационных компаний и инноваторов. В результате 10 компаний привлекли финансирование на общую сумму около 2 млн долл., несколько компаний осуществили первые продажи и заключили соглашения о предоставлении коммерческих лицензий на общую сумму в 500 тыс. долл.

Отдельной нитью среди финансируемых Фондом проектов проходят проекты в области нанотехнологий. Явное тому доказательство – подписание соглашения о сотрудничестве между ОАО «РОСНАНО» и Республикой Татарстан в области развития нанотехнологий и наноиндустрии, создание республиканской целевой программы в области нанотехнологий до 2015 года и на дальнейшую перспективу, а также разработка комплексного плана по реализации 196 проектов из РТ в области нанотехнологий при общем объеме требуемого финансирования 200 млрд руб.

Фонд с уверенностью смотрит в будущее и приглашает партнеров к совместному выстраиванию инновационной экономики РТ и России в целом!

Директория

Информация об управляющих компаниях,
работающих в России*

* В разделе приведена информация, полученная от управляющих компаний, согласившихся предоставить данные о себе в ходе проведения исследования

Управляющая компания/ название	ЗАО «Синергия Инновации»
Адрес	Москва, Ленинградский проспект, д. 80, корп. «Г»
Телефон	+7 (495) 663 93 63
E-Mail	innovations@sinerghia.ru
Интернет-сайт	http://innovations.sinerghia.ru
Контактное лицо	Шапошников Данила Юрьевич
Фонды под управлением/названия	Синергия Инновации
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	900 млн руб.
Средний размер инвестиционной сделки	15 млн руб.
Региональные предпочтения	Центральный ФО
Отраслевые предпочтения	Информационные технологии, Энергосбережение, Чистые технологии
Предпочтительные стадии инвестирования	Ранние стадии
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	10 %
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	0

Управляющая компания/название	ЗАО «УК «СМ.арт»
Адрес	660021, г. Красноярск, ул. Богграда, 109
Телефон	+7 (391) 227 92 39
E-Mail	info@smai-mc.ru
Интернет-сайт	www.smai-mc.ru
Фонды под управлением/названия	ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций "Передовые нанотехнологии"
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	200 млн. долл.
Средний размер инвестиционной сделки	500 тыс. долл.
Предпочтительные стадии инвестирования	start-up, pre-seed, seed

Управляющая компания/ название	Некоммерческое партнерство «Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции»
Адрес	Россия, 603005, г. Н.Новгород, ул. Октябрьская, 23В, оф. 305
Телефон	+7 (831) 419 85 21
E-Mail	info@start-invest.ru
Интернет-сайт	http://www.start-invest.ru
Контактное лицо	Фияксель Эдуард Аркадьевич Боков Евгений Вадимович
Средний размер инвестиционной сделки	200 тыс. долл. США
Региональные предпочтения	Приволжский ФО
Отраслевые предпочтения	Телекоммуникации, беспроводная связь, медицина, биотехнологии, энергетика, нанотехнологии
Предпочтительные стадии инвестирования	Посевная, Старт
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	1

Управляющая компания/название	Компания «АйТек Эдвайзорз Лтд.»
Адрес	Москва, Петровский переулок, д.10, стр.2
Телефон	+7 (495) 650 11 92
E-Mail	info@itcap.ru
Интернет-сайт	www.itcap.ru
Контактное лицо	Самсонова Оксана
Фонды под управлением/названия	iTech Fund, L.P.
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	60 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	5-7 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия и СНГ
Отраслевые предпочтения	Интернет-технологии, e-commerce, электронный процессинг
Предпочтительные стадии инвестирования	Проекты, вышедшие на уровень безубыточности (80% проинвестированного капитала), проекты в ранней стадии (20% проинвестированного капитала)
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	Около 20% (в течение 2010г. не было реализованных инвестиций)

Управляющая компания/название	Aurora Investment Advisors
Адрес	109012, Москва, ул. Никольская, 10 Деловой центр «Третьяков Плаза»
Телефон	+7 (495) 644 16 62
E-Mail	info@aurorarussia.ru
Интернет-сайт	www.aurorarussia.ru
Контактное лицо	Андрей Гурин
Фонды под управлением/названия	Aurora Russia Limited
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	90 млн фунтов стерлингов
Средний размер инвестиционной сделки	15-20 млн фунтов стерлингов
Региональные предпочтения	Россия
Отраслевые предпочтения	Рынок финансовых и потребительских услуг
Предпочтительные стадии инвестирования	Capital growth
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	Меньше 1 %
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	0
Дополнительные сведения	Открытие нового фонда в 2011 г.

Управляющая компания/название	Finam Capital
Адрес	Москва, Даев переулок, д. 20
Телефон	+7 (495) 796 93 88
E-Mail	finamcapital@finam.ru
Интернет-сайт	www.finamcapital.com
Контактное лицо	Мурад Софизаде
Фонды под управлением/названия	Finam Technology Fund I (ЗПИФ Финам Информационные Технологии)
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	150 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	2-20 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия, СНГ
Отраслевые предпочтения	Интернет
Предпочтительные стадии инвестирования	Стадия роста (growth), Стадия расширения (expansion)
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	100%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	7
Дополнительные сведения	В настоящий момент идёт привлечение средств в новый фонд Finam Technology II

Управляющая компания/название	Baring Vostok Capital Partners Limited
Адрес	123056, Москва, ул. Гашека, д.7, оф. 750
Телефон	+7 (495) 967 13 07
E-Mail	info@bvcp.ru
Интернет-сайт	www.bvcp.ru
Контактное лицо	David Bernstein
Фонды под управлением/названия	Baring Vostok Private Equity Fund, Baring Vostok Private Equity Fund III, Baring Vostok Private Equity Fund IV, Baring Vostok Fund IV Supplemental Fund
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	2,2 млрд долл.
Средний размер инвестиционной сделки	40–150 млн долл.
Региональные предпочтения	Страны бывшего СССР
Отраслевые предпочтения	Нефть и газ, потребительский сектор, финансовый сектор, медиа и телекоммуникации
Предпочтительные стадии инвестирования	Поздние стадии (выкупы, расширение)
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	40 полностью или частично реализованных проектов Вымпелком 1999; Global Telesystems 1999; СЛПК 2002; Боржоми 2002; Сладко 2005; Golden Telecom 2007; Burren Energy 2008; STS Media 2008

Управляющая компания/название	ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ»
Адрес	420066, г. Казань, ул. Декабристов, д. 1 с
Телефон	+7 (843) 523 25 32
E-Mail	office@akbars-capital.ru
Интернет-сайт	www.akbars-capital.ru
Контактное лицо	Ермолаева Ольга Николаевна
Фонды под управлением/названия	ЗПИФ ОРВИ «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Татарстан (высоких технологий)», ОПИФ «АК БАРС – Акции», ОПИФ АК БАРС – нефть и газ», ОПИФ»АК БАРС – индекс ММВБ», ОПИФ «АК БАРС – Сбалансированный», ОПИФ «АК БАРС – Консервативный», Интервальный ПИФ фондов «АК БАРС – Коллекционный», Интервальный фонд смешанных инвестиций «Фонд Динамического Хеджирования», ЗПИФ недвижимости: «АК БАРС – инвестиции», «АК БАРС – горизонт», «АК БАРС – коллекция», «АК БАРС – собрание», «АК БАРС – созвездие», «АК БАРС – альянс» и другие.
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	33,803 млрд руб.
Региональные предпочтения	Республика Татарстан
Отраслевые предпочтения	Диверсифицированные фонды

Управляющая компания/название	Delta Private Equity, LLC
Адрес	107031, Москва, ул. Петровка, д. 5
Телефон	+ 7 (495) 960 31 31
E-Mail	estolkin@dpep.com
Интернет-сайт	www.dpep.com
Контактное лицо	Екатерина Столкин
Фонды под управлением/названия	The US Russia Investment Fund, Delta Russia Fund, LP
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	500 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	10 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия и страны СНГ
Отраслевые предпочтения	Финансовый сектор, медиа, технологии, товары народного потребления, телекоммуникации
Предпочтительные стадии инвестирования	Расширение бизнеса
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 года	100% private equity, 0% – start-ups
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	34
Дополнительные сведения	Примеры успешных выходов: ДельтаБанк, ДельтаКредит банк, Национальные кабельные сети, ТВЗ, СТС, Ломоносовский фарфоровый завод, производство минеральной воды “Святой источник”, сеть магазинов “SPAR” и т.д.

Управляющая компания/ название	Siguler Guff and Company
Адрес	107031, Москва, Столешников пер. 14, 2 этаж
Телефон	+7 (495) 234 30 95
Факс	+7 (495) 234 30 99
E-Mail	info@rpf.co.ru
Интернет-сайт	www.sigulerguff.com www.russiapartners.ru
Контактное лицо	Андрienko Владимир Иванович, Управляющий Директор
Фонды под управлением/ названия	Russia Partners II, LP и Russia Partners III, LP
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	Сейчас под управлением 2 фонда - Russia Partners II размером 335 млн долл. и Russia Partners III размером 626 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	От 30 млн долл. до 100 млн долл. в один проект за пакет акций от блокирующего до контрольного (возможно совместное инвестирование со стратегическим партнером)
Региональные предпочтения	Центральная Россия, Украина
Отраслевые предпочтения	Жестких отраслевых ограничений нет (исключаются никотин, алкоголь и наносящие вред окружающей среде производства)
Предпочтительные стадии инвестирования	Развитие уже действующих перспективных компаний с минимальным долговым обременением
Дополнительные сведения	Инвестиционные предложения просьба присылать по указанному адресу электронной почты с конкретным указанием требуемого объема инвестиций, срока окупаемости и предполагаемого долевого участия сторон в бизнесе. Примеры успешных выходов: MTV Россия, Сыктывкарский ЛПК, Радио-7 и другие. Примеры портфельных компаний: см. на сайте http://www.russiapartners.ru/ representative-transactions-ru

Управляющая компания/название	ABRT Venture Fund
Адрес	119072, Москва, Берсеневская набережная, д. 5, строение 4
E-Mail	nmitushin@abrtfund.com pnikonov@abrtfund.com
Интернет-сайт	www.abrtfund.com
Контактное лицо	Николай Митюшин, Павел Никонов,
Фонды под управлением/названия	Mangrove Capital Partners, OpenView Venture Partners
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	Более 400 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	0,5–5 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия и страны бывшего СССР
Отраслевые предпочтения	Программное обеспечение и Интернет
Предпочтительные стадии инвестирования	Ранняя, расширение
Дополнительные сведения	Примеры портфельных компаний: Acronis, KupiVIP, Starwind, Drimmi

Управляющая компания/название	VIY Managers Ltd Инвестиционный Советник Venture Investments & Yield Management LLP (VIY Management LLC in Russia)
Адрес	197022, Санкт-Петербург, ул. Академика Павлова, д. 5, стр. 5 129090, Москва, Ботанический переулок, д. 5
Телефон	+7 (812) 449 74 74 (Санкт-Петербург) +7 (495) 937 70 43 (Москва)
E-Mail	info@VIYm.ru
Интернет-сайт	www.viymanagement.com
Контактное лицо	Надежда Нестерова
Фонды под управлением/названия	VIY Growth Fund I, VIY Hospitality Co-Investments, VIY Land Bank Co-Investments
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	300 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	PE Growth: 10 млн долл. PERE: 25 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия, СНГ
Отраслевые предпочтения	PERE: Гостиничное хозяйство, логистика, жилье элитного и бизнес класса, многофункциональная застройка; PE Growth: потребит. товары: пр-во и упаковка товаров народного потребления, с/х продукции и продуктов питания; потребит. сервисы: сети быстрого питания, специализированной розничной торговли и дистрибуции; медиа ресурсы и дистрибуция, нишевые фин. услуги, информационные технологии, сырье и материалы
Предпочтительные стадии инвестирования	Рост и расширение
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	15%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	2

Управляющая компания/название	Quadriga Capital Russia
Адрес	197198, Санкт-Петербург, Большой проспект П.С., д. 48А
Телефон	+7 (812) 449 12 50
E-Mail	info@quadriga-capital.ru
Интернет-сайт	www.quadriga-capital.ru
Контактное лицо	Петр Киселев
Фонды под управлением/названия	St. Petersburg Regional Venture Fund, Central Russia Regional Venture Fund, Quadriga Capital Russia Private Equity Fund II LP
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	200 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	7 млн долл.
Региональные предпочтения	Центральный ФО, Северо-Западный ФО
Отраслевые предпочтения	Отрасли, ориентированные на потребительский рынок
Предпочтительные стадии инвестирования	Расширение
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	15%

Управляющая компания/название	CapMan Private Equity Advisors Limited/ КэпМэн Прайвит Эквити Адвайзорс Лимитед
Адрес	119002, Москва, ул. Арбат, д.10
Телефон	+ 7 (495) 620 48 85
E-Mail	hans.christian.dall.nygard@capman.com
Интернет-сайт	www.capman.com
Контактное лицо	Hans Christian Dall Nygard
Фонды под управлением/названия	CapMan Russia Fund, NW & WR RVF I & II
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	190 млн евро
Средний размер инвестиционной сделки	5–15 млн евро
Региональные предпочтения	Вся Россия
Отраслевые предпочтения	Товары народного потребления, услуги, телекоммуникации, сельское хозяйство
Предпочтительные стадии инвестирования	Расширение и развитие
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	Всего в рамках деятельности NW & WR RVF I & II было осуществлено 19 выходов в период с 1996 по 2010 гг.

Управляющая компания/название	N. R. Growth Consulting Ltd. (эксклюзивный консультант УК)
Адрес	Москва, Ленинский пр-т, 15а
Телефон	+7 (495) 685 95 05
E-Mail	assistent@nr gc.com
Интернет-сайт	www.nrgc.com
Контактное лицо	Александр Аболмасов
Фонды под управлением/названия	Volga River One Capital Partners LP Volga River Credit Opportunity Fund Volga River Growth Fund LP
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	220 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	30 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия и страны СНГ
Отраслевые предпочтения	Розничная торговля, автомобильный рынок, телекоммуникации, производство продуктов питания
Предпочтительные стадии инвестирования	Расширение
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	0%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	1 реализованный выход – сеть магазинов электроники «Белый Ветер Цифровой»
Дополнительные сведения	Первое закрытие - Volga River Growth Fund – Декабрь 2010

Управляющая компания/название	Mint Capital Advisers Ltd.
Адрес	119034, Москва, Турчанинов пер., д.6, стр.2
Телефон	+7 (495) 980 17 22
E-Mail	msomova@mintcap.ru
Интернет-сайт	www.mintcap.ru
Контактное лицо	Марина Сомова
Фонды под управлением/названия	Mint I, Mint II
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	150 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	10 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия
Отраслевые предпочтения	Потребительский рынок, бизнес-услуги
Предпочтительные стадии инвестирования	Расширение
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	3

Управляющая компания/название	Troika Capital Partners
Адрес	125009, Москва, Романов пер., 4
Телефон	+7 (495) 258 05 34
E-Mail	info_pe@troika.ru
Интернет-сайт	www.troika.ru
Контактное лицо	Панков Александр
Фонды под управлением/названия	The Russia New Growth Fund + Co-Investments
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	121 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	35 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия
Отраслевые предпочтения	Потребительский сектор
Предпочтительные стадии инвестирования	Расширение
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	3

Управляющая компания/название	Almaz Capital Partners
Адрес	123458, Москва, ул. Твардовского, д.8/1, апартаменты 514
E-Mail	info@almazcapital.com
Интернет-сайт	www.almazcapital.com
Фонды под управлением/названия	Almaz Capital Russia Fund I
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	100 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	8 млн долл.
Региональные предпочтения	СНГ/ Силиконовая Долина/ Европа
Отраслевые предпочтения	Программное обеспечение и интернет
Предпочтительные стадии инвестирования	Start-up and early growth
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	27%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	1 выход, QIC.inc был продан Skype
Дополнительные сведения	Runa Capital для инвестирования в seed стадии сформирован. Подъем Almaz Capital II запланирован на осень 2011 г.

Управляющая компания/название	Svarog Capital Advisors
Адрес	119017, Москва, ул. Б. Ордынка 40, стр. 4
Телефон	+7 (495) 745 57 57
E-Mail	office@svarogcapital.com
Интернет-сайт	www.svarogcapital.com
Контактное лицо	Царьков Олег
Фонды под управлением/названия	Russian Retail Growth Fund , Earlier Stage Alternative Fund
Средний размер инвестиционной сделки	30 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия, СНГ
Отраслевые предпочтения	Потребительский рынок, товары повседневного спроса, услуги, транспорт и логистика, телекоммуникации
Предпочтительные стадии инвестирования	Ранняя, расширение
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	Примерно 5%

Управляющая компания/название	ООО «Спектр Инвест»
Адрес	123610, Москва, Краснопресненская наб., д. 12, Центр Международной Торговли, подъезд 3, офис 1609 (16-й этаж)
Телефон	+7 (495) 967 02 68
E-Mail	sushin@spectrinvest.ru
Интернет-сайт	www.spectrinvest.ru
Контактное лицо	Сушин Вячеслав – Управляющий сектором прямых инвестиций, Скрипка Денис – Директор по маркетингу, Юнин Павел – Финансовый менеджер, Зябликов Андрей – Менеджер проектов сектора прямых инвестиций
Фонды под управлением/названия	Частный закрытый фонд
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	50 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	6 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия, СНГ, Азия, США
Отраслевые предпочтения	Потребительский рынок, Промышленное оборудование, Сельское хозяйство, Телекоммуникации, Транспорт, Майнинг
Предпочтительные стадии инвестирования	Расширение
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	50%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	0

Дополнительные сведения

В 2009 году создано направление, специализирующееся на прямых инвестициях в быстрорастущие непубличные компании и отдельные перспективные startup проекты. Мы фокусируемся на осуществлении среднесрочных инвестиций в акционерный капитал быстрорастущих компаний, управляемых профессиональной командой менеджеров, посредством приобретения контрольных или блокирующих пакетов и последующего выхода из проектов путем продажи пакетов Партнерам или Стратегическим инвесторам.

Управляющая компания/название	Da Vinci Capital Management Ltd
Адрес	Martello Court, Admiral Park, St. Peter Port Guernsey GY1 3NB, Guernsey Island
Телефон	+44 1481 812 080
E-Mail	info@dvcap.com
Интернет-сайт	www.dvcap.com
Контактное лицо	Oleg Jelezko, +44 20 7529 6647
Фонды под управлением/названия	Da Vinci CIS Private Sector Growth Fund
Средний размер инвестиционной сделки	15 млн долл.
Региональные предпочтения	СНГ
Отраслевые предпочтения	Финансовый сектор, потребительский сектор, ИТ
Предпочтительные стадии инвестирования	Развитие
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	0%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	1

Управляющая компания/название	ЗАО «Инновационная Корпорация «Технопром»
Адрес	125047, Москва, ул. Гашека 6, оф. 1210
Телефон	+7 (495) 956 82 46
E-Mail	info@ic-technoprom.ru
Интернет-сайт	www.ic-technoprom.ru
Контактное лицо	Аскерова Эльмира
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	50 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	5 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия
Отраслевые предпочтения	Информационные и коммуникационные технологии, технологии ресурсоснабжения, нанотехнологии, системы безопасности и обнаружения
Предпочтительные стадии инвестирования	Стартап, ранняя, расширение
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	40%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	0

Управляющая компания/название	Softline
Адрес	119991, Москва, ул. Губкина, д.8
Телефон	+7 (495) 232 00 23
E-Mail	info@softline.ru
Интернет-сайт	www.softline.ru
Контактное лицо	Алексеева Елена Александровна
Фонды под управлением/названия	Softline Venture Partners
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	20 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	1 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия, страны бывшего СССР
Отраслевые предпочтения	Программное обеспечение, интернет-проекты
Предпочтительные стадии инвестирования	Начальные стадии
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	100%

Управляющая компания/название	ЗАО «Управляющая компания «Ермак»
Адрес	614990, г. Пермь, ул. Коммунистическая, д. 53
Телефон	+7 (342) 212 00 44 (вн. 204)
Факс	+7 (342) 212 00 48
E-Mail	mmolchanov@ermak.ru
Интернет-сайт	www.ermak.ru
Контактное лицо	Молчанов Михаил Андреевич
Фонды под управлением/названия	ЗПИФ ОРВИ «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Свердловской области», ПИФ «Ермак – фонд краткосрочных инвестиций», ПИФ «Ермак – проекция рынка»
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	1 млрд руб.
Средний размер инвестиционной сделки	35 млн руб. (для венчурного ЗПИФа Свердловской области)
Региональные предпочтения	Свердловская область
Отраслевые предпочтения	IT, металлургия, медицина, ЖКХ
Предпочтительные стадии инвестирования	Организация производства
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	40%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	1 (по венчурному ЗПИФу Свердловской области)

Управляющая компания/название	ЗАО УК «СБЕРИНВЕСТ»
Адрес	119090, Москва, ул.Новый Арбат, д. 21, офис 606 121609, Москва, Рублевское шоссе, д. 36, кор. 2, офис 281
Телефон	+7 (495) 933 76 17 +7 (495) 646 76 79
E-Mail	venture@sberinvest.ru
Интернет-сайт	www.sberinvest.ru
Контактное лицо	Подсосонная Наталья Сергеевна
Фонды под управлением/названия	ЗПИФ ОРВИ «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Башкортостан», ЗПИФ ОРВИ «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Воронежской области», ЗПИФ ОРВИ «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Челябинской области», ЗПИФ ОРВИ «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Калужской области», ЗПИФ ОРВИ «Отраслевой фонд внедрения нанотехнологий в металлургической промышленности» (НАНОМЕТ) ЗПИФ ОРВИ «Высокая энергия», ЗПИФ недвижимости «Аристей I», ЗПИФ недвижимости «Беловодье»,
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	63 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	1 млн долл.
Региональные предпочтения	Северо-Западный ФО, Центральный ФО, Южный ФО, Приволжский ФО, Уральский ФО, Сибирский ФО

Отраслевые предпочтения	Новые технологии и материалы в металлургии; металлокомпозиты; энергосберегающие и энергоэффективные технологии; новые технологии в энергетике; новые технологии и материалы в нефтехимии, сервисе для нефтегазовой отрасли; нанотехнологии; новые технологии в IT и телекоммуникациях; новые технологии и материалы в оптике, новые технологии и материалы в строительстве и ЖКХ; новые агро- и биотехнологии, новые приборы в медицине и ветеринарии
Предпочтительные стадии инвестирования	Начальная (start-up), коммерциализация разработки при наличии технологии и/или опытного образца; расширение и выход на новые рынки
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	76%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	0
Дополнительные сведения	Региональные офисы: В городе Воронеж 394006. г. Воронеж, ул. Свободы, д. 73, оф. 411 тел: (4732) 77 26 94, e-mail: Voronezh@sberinvest.ru В городе Уфа 450000, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Коммунистическая, д. 80, 3 этаж, офис 315 Телефон: (347) 293 66 72, e-mail: Ufa@sberinvest.ru В городе Челябинск 454091, г. Челябинск, ул. Постышева, д. 2, офис 18 Телефон: (351) 263 54 76, e-mail: Chelyabinsk@sberinvest.ru В городе Калуга 248000, г. Калуга, ул. Кирова, д. 36, офис 49Б, e-mail: Kaluga@sberinvest.ru Тел. +7 (4842) 79 04 68

Управляющая компания/название	ЗАО УК «Инновационные решения»
Адрес	127473, Москва, ул. Краснопролетарская, д.16, стр.1
Телефон	+7 (495) 797 80 65
E-Mail	vp@mdcg.ru
Интернет-сайт	http://www.innovative-solutions.ru/venture/
Контактное лицо	Кудрявцев Анатолий
Фонды под управлением/названия	ЗПИФ "ТАМИР ФИШМАН СИ АЙ ДЖИ ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД"
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	980 млн руб.
Региональные предпочтения	Россия
Отраслевые предпочтения	Информационные технологии; Энергетика и энергосбережение; Биотехнологии; Медицинские технологии; Новые материалы; Нанотехнологии.
Предпочтительные стадии инвестирования	Начало производства
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	95%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	0

Управляющая компания/название	Pinebridge Investments (Russia) Ltd.
Адрес	115054, Москва, Космодамианская наб. 52/3
Телефон	+7 (495) 961 20 00
E-Mail	info@pinebridgeinvestments.ru
Интернет-сайт	www.pinebridgeinvestments.ru
Фонды под управлением/названия	Pinebridge Russia Century Partners L.P.
Средний размер инвестиционной сделки	20–50 млн долл.
Региональные предпочтения	Россия и СНГ
Отраслевые предпочтения	Различные отрасли
Предпочтительные стадии инвестирования	Компании, находящиеся в стадии интенсивного роста/ консолидаторы отрасли, в меньшей степени – стартапы
Дополнительные сведения	Примеры портфельных компаний: Геотек, NMDC

Управляющая компания/название	ООО «УК «АТЛАНТА»
Адрес	119602, Москва, ул. Академика Анохина, д. 2, корп. 7
Телефон	+7 (495) 258 75 07
E-Mail	info@atlantauk.ru
Интернет-сайт	www.atlantauk.ru
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	993,3 млн руб.
Региональные предпочтения	Центральный и Северо-западный регионы РФ
Отраслевые предпочтения	Коммерческая недвижимость, ИТ и интернет

Управляющая компания/название	MTVP
Адрес	Tartu mnt 2, Tallinn, Estonia
Телефон	+ 372 523 19 04
E-Mail	mtvp@mtvp.eu
Интернет-сайт	www.mtvp.eu
Контактное лицо	Суси Андрес
Фонды под управлением/названия	MT Fund I
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	25 млн долл.
Средний размер инвестиционной сделки	1–3 млн долл.
Региональные предпочтения	Москва, Санкт-Петербург
Отраслевые предпочтения	Интернет, ПО, мобильные приложения и сервисы
Предпочтительные стадии инвестирования	Ранняя, расширение
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	100%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	3

Управляющая компания/название	ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами» Лицензия №21-000-1-00059 от 06 марта 2002 г. выдана ФСФР
Адрес	123317, Москва, Пресненская наб., д. 10
Телефон	+7 (495) 725 55 40
Факс	+7 (495) 725 55 38
E-Mail	pr_im@vtbcapital.com
Интернет-сайт	www.vtbcapital-am.ru
Фонды под управлением/названия	ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций «ВТБ – Фонд венчурный»; ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Санкт-Петербурга»; ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Нижегородской области»; ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Саратовской области»; ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций «Второй региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере города Москвы»
Средний размер инвестиционной сделки	1-7 млн долл.
Отраслевые предпочтения	IT, Интернет, промышленные инновации, нанотехнологии, создание новых материалов, энергосберегающие технологии
Предпочтительные стадии инвестирования	Start-up

Дополнительные сведения

Объем венчурных фондов составляет более 5,8 млрд руб. (на 30.09.2011)
Инвестиционный портфель состоит из 25 компаний;
Первое в России венчурное IPO;

Информация о требованиях к предоставлению информации содержится на сайте ВТБ Капитал Управление Активами;

Правила Д.У. ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций «ВТБ - Фонд венчурный» зарегистрированы ФСФР России 30.08.2007 г. № 0939-94132452;
Правила Д.У. ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Санкт-Петербурга» зарегистрированы ФСФР России 20.09.2007 г. № 0973-94131599;
Правила Д.У. ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Саратовской области» зарегистрированы ФСФР России 20.09.2007 г. № 0974-94131607;
Правила Д.У. ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Нижегородской области» зарегистрированы ФСФР России 20.09.2007г. № 0975-94131671;
Правила Д.У. ЗПИФ особо рискованных (венчурных) инвестиций «Второй региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере города Москвы» зарегистрированы ФСФР России 14.10.2008 г. № 1286-94146551

Управляющая компания/название	ЗАО «УК «Инвест-Менеджмент»
Адрес	445037, г. Тольятти, Новый проезд, 3
Телефон	+7 (8482) 70 57 41 +7 (8482) 36 56 32
Интернет-сайт	www.invest-mng.ru
Контактное лицо	Мананикова Елена Михайловна
Фонды под управлением/названия	Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Самарской области
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	270 млн руб.
Региональные предпочтения	Самарская область
Отраслевые предпочтения	Машиностроение, авиастроение, IT, медицина
Предпочтительные стадии инвестирования	Развитие
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	44,9%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	0

Управляющая компания/название	ОАО «Инновационная управляющая компания «ФиБр»
Адрес	634028, г. Томск, Московский тракт, д. 53
Телефон	+7 (3822) 420 176
Факс	+7 (3822) 421 335
E-Mail	office@fibr.ru
Интернет-сайт	www.fibr.ru
Контактное лицо	Бадулин Николай Александрович
Фонды под управлением/названия	ОАО Инвестиционно-финансовая компания «Самотлор-Инвест»
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	100 млн руб.
Средний размер инвестиционной сделки	3 млн руб.
Региональные предпочтения	г. Томск, г. Новосибирск
Отраслевые предпочтения	ИТ, новые материалы, медицина
Предпочтительные стадии инвестирования	Посевная, расширение
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	50%
Кол-во реализованных выходов за время работы управляющей компании	0

Управляющая компания/название	2IP
Адрес	109029, Москва, ул. Нижегородская, 32/15
Интернет-сайт	http://www.2ipartnership.com
Фонды под управлением/названия	2IP
Средний размер инвестиционной сделки	0,2-0,5 млн долл.
Региональные предпочтения	Москва
Отраслевые предпочтения	Интернет, IT
Предпочтительные стадии инвестирования	Мезонинное финансирование
Доля VC (в %) в суммарном капитале под управлением на конец 2010 г.	100%

Управляющая компания/название	AddVenture
E-Mail	ask@addventure.to
Интернет-сайт	www.addventure.to
Контактное лицо	Максим Медведев
Фонды под управлением/названия	AddVenture I, AddVenture II, AddVenture III
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	7830 тыс. долл.
Средний размер инвестиционной сделки	От 50 тыс. долл. до 1 млн долл.
Отраслевые предпочтения	IT, веб
Предпочтительные стадии инвестирования	Посевная, стартап

Управляющая компания/название	РВТ Инвест
Адрес	121151, Москва, ул Студенческая, д. 20, корп. 1
Телефон	+7 (495) 644 18 15
E-Mail	ek@rvtinvest.ru
Интернет-сайт	www.rvtinvest.ru
Контактное лицо	Евгения Куликова
Региональные предпочтения	Нет ограничений
Отраслевые предпочтения	Нет ограничений
Предпочтительные стадии инвестирования	Начальная стадия, расширение

Управляющая компания/название	Национальная Сеть Бизнес-Ангелов «Частный капитал»
Адрес	115114, Москва, 2-й Кожевнический пер. 12
Телефон	+7 (495) 646 05 01
E-Mail	info@private-capital.ru
Интернет-сайт	www.private-capital.ru
Контактное лицо	Княгинин Дмитрий
Региональные предпочтения	Нет
Отраслевые предпочтения	Нет
Предпочтительные стадии инвестирования	Посевная, стартап, расширение

Управляющая компания/название	ООО «Управляющая компания «КапиталЪ» (доверительное управление)
Адрес	125375, Москва, ул.Тверская, д. 7
Телефон	+ 7 (499) 503 97 42
E-Mail	info@rosinfocominvest.ru
Интернет-сайт	www.rosinfocominvest.ru
Контактное лицо	Кирилина Ираида Анатольевна
Фонды под управлением/названия	ОАО «Росинфокоминвест»
Суммарный капитал под управлением на конец 2010 г.	1 450 млн руб.
Региональные предпочтения	Центральный ФО, Сибирский ФО
Отраслевые предпочтения	Информационно-коммуникационные технологии
Предпочтительные стадии инвестирования	Стартап, стадия роста
Средний размер инвестиционной сделки	Предполагаемый размер – 150 млн руб.



Руководитель проекта	Альбина Никконен
Финансовые аналитики	Андрей Гладких Игорь Гладких
Компьютерный дизайн	Павел Ломакин
Редактор	Наталья Жуковская

РАВИ выразит благодарность экспертам,
оказавшим помощь в подготовке данного Обзора,
а также всем компаниям, приславшим информацию
о своей деятельности

Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России 2010. – СПб.:
«Феникс», 2011. – 176 с.

ISBN

Отпечатано в ООО «Феникс».
194156, Санкт-Петербург, пр. Энгельса, 27.
Заказ №

© Российская Ассоциация
Венчурного Инвестирования (РАВИ), 2011
© ООО «Феникс»



Российская Ассоциация
Венчурного Инвестирования
(РАВИ)

Адрес: Россия, 194156, Санкт-Петербург,
пр. Энгельса, д. 27, корп. 12В, офис 208
Тел.: +7 (812) 326 61 80; Факс: +7 (812) 326 61 91
e-mail: rvca@rvca.ru website: www.rvca.ru