

Н а с т а



В \$20 млн.
оценивается объем
венчурных
инвестиций в
Украину за
последние 5 лет

300-700
стартапов создаются
в среднем в Украине
в год. Из них
перспективных —
только пятьдесят

3-5 лет —
срок венчурной
инвестиции, в редких
случаях он может
достигать 7-8 лет



р т

Отсутствие предпринимательской жилки у разработчиков **IT-стартапов** и нежелание венчурных фондов инвестировать в проекты без четкой бизнес-стратегии — основные причины, тормозящие развитие венчурной индустрии в Украине. Что может исправить ситуацию?

Сумма, которую выручила Mail.Ru Group при проведении IPO в начале ноября, до сих пор не дает покоя ее конкурентам. И здесь есть богатая пища для раз-

мышлений, ведь российский интернет-холдинг, совладельцем которого является Алишер Усманов, привлек колоссальную сумму — \$912,04 млн. Примечательно, что проекты, входящие в портфель Mail.Ru Group, изначально создавались как стартапы, а создатели почтового портала Mail.ru, сетей «Одноклассники» и «ВКонтакте» или ICQ, могли только мечтать о тех суммах, которые получили в результате продажи своих детищ.

Украинские разработчики пока не доросли до таких масштабов и сумм, а успешные проекты, привлечшие венчурных инвесторов, можно пересчитать по пальцам. Главную причину этого участники рынка усматривают в недостатке предпринимательского опыта у отечественных разработчиков. Инвесторы уверяют, что сделок с проектами на ранних стадиях развития в Украине мало именно из-за недостатка серьезных идей в связке с пониманием их бизнес-составляющей и того, как их реализовать. Да и далеко не все стартапы имеют шансы «выстрелить» в будущем — из 100 проектов венчурный капиталист может выбрать только один, и чтобы найти этого единственного, ему приходится изрядно попотеть, изучая

сотни предложений по инвестированию. Сетуют эксперты и на отсутствие такого элементарного понятия, как защита интеллектуальной собственности — у многих отечественных исследователей зачастую нет средств не только для патен-

тования за рубежом, но и в Украине. Среди прочих называется проблема неразвитости рынка венчурного инвестирования. Причем она связана с отсутствием инициатив со стороны государства по стимулированию и облегчению такого инвестирования в украинские IT-проекты. Не можем мы пока похвастаться и наличием доста-

точного количества самих инвесторов.

Не в идее счастье? «Идей очень много, но уникальных проектов очень мало, — рассказывает Богдан Купич, вице-президент по развитию бизнеса КМ Core. — Есть идеи, которые теоретически могут быть на 100% успешными в Украине, но это пока только идеи. Выдвинувшие эти идеи не знают, как найти финансирование, как продвигать свой продукт и чего ищут потенциальные инвесторы. Нам такие проекты малоинтересны». Большинство венчурных инвесторов разделяют точку зрения г-на Купича. «Основная проблема украинских инвесторов — это квалификация людей, которые пытаются получить инвестиции. В основном, это ненастоящие предприниматели. Кто-то услышал, что в интернете можно заработать, кто-»

**От \$100 тыс.
до \$1 млн.
составляют
венчурные
инвестиции в
стартапы**

**30-50% в год
достигнет рост
венчурных
инвестиций в
украинские стартапы
в ближайшие 5 лет**

Чего хотят инвесторы?



Денис Довгопольный,
президент
GrowthUP
Incubator

Проблема привлечения венчурных инвестиций в украинские стартапы заключается в малом количестве опытных предпринимателей и недостатке опыта у большинства владельцев бизнеса. Рынок слишком маленький пока, чтобы иметь возможность обеспечить хороший возврат на инвестицию. Должна быть опытная команда, наличие серьезной проблемы у пользователя, которую решает проект, сильная многокомпонентная бизнес-модель.



Максим Школьник,
руководитель
проекта
Adress.ua

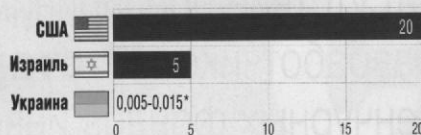
Во-первых, должна быть слаженная команда с сильной мотивацией, во-вторых, большой потенциальный рынок, в-третьих, решение проблем не на 10%, а в разы лучше аналогов, в-четвертых, подтвержденная (проверенная на рынке) бизнес-модель и, наконец, существенная технологическая новизна (не обязательно для сорусов). Причем в 99% случаев приоритетны критерии именно в приведенном выше порядке, в отличие от традиционного заблуждения «у меня есть мегаидея и это самое главное».



Павел Левчук,
директор
компании
Vivex Invest

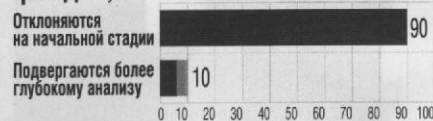
Любой венчурный инвестор ищет команду с продуктом, которая его создала и/или вышла на рынок, обладающий следующими характеристиками: емкий, платежеспособный, быстрорастущий. Украина весьма молода и как государство, и как венчурная площадка. Нам нужно еще многое сделать, чтобы повысить свои позиции. Важно то, что интеллектуальный капитал нашей страны довольно высок.

Объем венчурных инвестиций в некоторых странах в 2010 г., \$ млрд.



* Не включает корпоративные инвестиции и реинвестиции
Источники: открытые данные, оценка венчурных фондов

Количество стартапов, которые получают финансирование от венчурных фондов, %



■ Из 10% только 3-4% доходят до стадии due diligence
■ Из 10% только 1% получает инвестиции

Источник: открытые данные

то проработал несколько лет в компьютерной компании. Кто-то еще, по чистой случайности, нашел интересную идею, но до конца не знает, как ее реализовать», — считает Эдуард Шендерович, управляющий директор венчурного фонда Kite Ventures, который за два года существования инвестировал в десяток компаний, из которых две в Германии, одна в Англии, а остальные в России. Большинство разработчиков мыслят только продуктом, упуская такие важные моменты, как рынок, на котором придется оперировать, его объем и темпы роста, конкурентный ландшафт, полноценная команда, совокупно обладающая компетенциями, позволяющими создать бизнес с устойчивым конкурентным преимуществом, стратегия выхода на рынок и

это ответ для инвесторов», — говорит Колодюк. По его мнению, требовать от стартапера стратегию или финансовый план, не имеет смысла. Если инвесторы ожидают, что им дадут бизнес-план, особенно с финансовой частью, значит, они пришли с других рынков, где работают такие правила. Если бы Билл Гейтс на момент создания Microsoft видел стратегию, все в мире было бы по-другому. Facebook давали деньги не под бизнес-план. Основным фактором для инвестиций стали вера основателя в проект и востребованность проекта людьми.

Таким образом поступает и сам Андрей Колодюк, занимаясь только теми проектами, в которые верит. «Мне не нравятся проекты, которые гарантируют сроки продажи, доходность. С финансовой точки

Стандартный уровень требований венчурного фонда к финансируемому проекту — рост капитала в 10 раз на протяжении пяти лет реализации проекта

маркетинговая стратегия, бизнес-модель и другие важные факторы, считает Павел Левчук, директор компании Vivex Invest, являющейся инвестором таких проектов, как Maria.ua, Address.ua и др.

Между тем у основателя и главы правления Aventures Capital Андрея Колодюка на этот счет свое мнение. Он говорит, что не стоит требовать от стартапа стратегию и бизнес-план. При этом приводит в пример создателей Microsoft и Facebook, которые над такими показателями, как доходность и EBITDA, на стадии создания проектов не задумывались. «Вопрос, какие требования предъявляют инвесторы к стартапам, ярко раскрыт в фильме «Социальная сеть», где создатель Facebook заявил: «Я не знаю, каким будет Facebook в будущем, я вообще ничего не понимаю, но я делаю то, что чувствую, что нужно делать». Вот

зрения, безусловно, это шанс заработать денег. Но с другой стороны, я понимаю, что мои возможности не резиновые, и усилия должны быть сконцентрированы на тех проектах, которые станут прорывными в долгосрочной перспективе. Я занимаюсь проектами, которых еще нет на рынке. Да, это большой риск, так как этого рынка в будущем может и не быть. Но если я верю, и моя интуиция подсказывает, что так да, я инвестирую», — резюмирует глава Aventures Capital. Инвестор поделился информацией о том, куда инвестирует сегодня. Последние два года он занимается проектом, который позволяет объединять опыт и возможности онлайн и телевидения. «Идея была моя, инвестиции тоже. Разработка похожих проектов обходится в сумму от \$500 тыс. до \$1 млн., поскольку здесь разраба-

40-60% годовых составляет ожидаемая отдача венчурных инвестиций

тывается не только софт, но и «железо». В январе я начну поиск инвесторов под следующую стадию инвестирования проекта», — поделился Андрей Колодюк. Причем в этом случае он выступает в двух ипостасях: как инвестор и как разработчик. У основателя Aventures Capital есть и опыт продажи стартапа. К слову, это единственный украинский проект, который был продан известному американскому венчурному фонду. Несколько лет назад он продал 50% компании «Украинский софтверный консорциум» венчурному фонду DFJ Nexus, аффилированному с известным в мире венчурным инвестором Тимом Дрейпером из фонда Draper Fisher Jurvetson. Тогда Колодюк выручил в два с половиной раза больше, чем вложил.

Кроме вышеперечисленных критериев, главными препятствиями, возникающими на пути поступления венчурных инвестиций, президент Украинской ассоциации по связям с инвесторами Татьяна Махно видит нехватку квалифицированных кадров, в том числе для венчурных фондов, и дефицит среди специалистов в области менеджмента по развитию бизнеса, способных построить компанию с нуля и сделать ее успешной на международном рынке. Также сказывается отсутствие развитой венчурной инфраструктуры. Основное условие для развития венчурных фондов — доступ к источникам финансирования инвестиций и наличие перспективных для рынка инновационных бизнес-идей.

К тому же венчурный проект должен давать отдачу на вложенные инвестиции в пять и более раз. Однако не каждый такой проект бывает успешным — многие терпят неудачу, что характерно для модели венчурного инвестирования и что отличает ее от привлечения частного капитала. Идеально, чтобы отдача на инвестиции превышала их в 10 раз. Кроме того, проект должен быть конкурентоспособным и инновационным на данном рынке. Виктория Тигипко, управляющий директор венчурного фонда TA Venture, рассказала, что ее компания ориентирована на проекты в онлайн-режиме, мобильные приложения, социальные сети, рассчитанные на русскоязычную аудиторию. И рассматриваются прежде всего те компании, которые попадают в сферу интересов

фонда. «Но возможны и исключения. Если проект и команда интересны, мы также можем его рассматривать», — подчеркнула г-жа Тигипко.

Тормоз развития В настоящее время в Украине насчитывается более 10 фондов венчурного инвестирования, специализирующихся на hi-tech. По оценке Татьяны Махно, капитал под их управлением в общей сложности составляет несколько сот миллионов долларов. Причем за кризисные годы количество сделок возросло. Это связывают с тем, что многие инвесторы, которые вкладывали в недвижимость, заинтересовались сферой IT. Среди наиболее успешных афишируемых сделок можно назвать привлечение компанией Viewdle в октябре 2010 года \$10 млн. инвестиций от крупнейшей в мире сети магазинов бытовой электроники Best Buy, американского оператора связи Qualcomm и партнерского фонда BlackBerry. В мае текущего года после покупки TopRealty.org.ua стартовал портал Address.ua. Среди инвесторов проекта — eVenture Capital Partners, Vivex Capital Group и профильный инвестор из Украины. Еще раньше, в 2009 году, Vivex Capital Group приобрела долю в уставном капитале проекта Maria.ua (10%).

Возможности и потенциал в Украине есть, но настоящие бриллианты найти очень сложно. 50% инвестиций в стартапы поступают из венчурных фондов, 50% инвестируют так называемые бизнес-ангелы — частные инвесторы, вкладывающие деньги в инновационные проекты на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале. Причем бизнес-ангелы инвестируют на ранних стадиях, и у них порядка 80% »

Инвестор в первую очередь оценивает две вещи: продукт, который должен быть интересен, и команду, которая этот проект может реализовать. В команде должны быть специалисты не только по технологическим вопросам, но и по менеджменту, финансам и маркетингу. В этих сферах создателям стартапов сегодня катастрофически не хватает знаний.



Виктория Тигипко, управляющий директор венчурного фонда TA Venture

Для нас самое важное в проекте — это команда профессионалов, в частности, менеджмент компании, который сможет довести ее продажи от \$1 млн. до \$10 млн. в год. Желательно, конечно, чтобы компания вышла на продажи в \$100 млн. в год.



Богдан Купич, вице-президент по развитию бизнеса компании KM Core



№1 Financial Advisor in Ukraine in 2009



We are looking for
**PORTFOLIO
MANAGER**

If you desire responsibility and order in finance, and want to have your decisions implemented, we will be glad to meet with you to discuss our cooperation.

Please send your resume to hr@phnx.com.ua and include "Portfolio manager" in the subject line.

Closing Date for Application: November 26, 2010

проектов отсеиваются вследствие их же банкротства. Если деньги вкладывает фонд, то из 10 проинвестированных проектов пять могут быть проблемными, два-три — интересными и один может «выстрелить» и окупить все инвестиции, поделилась статистикой Виктория Тигипко. «Хороший предприниматель всегда найдет инвестора. Чаще всего эти люди точно знают, с кем они хотели бы работать и по каким причинам. Если не они, то знают их знакомые. Люди часто знакомятся на конференциях», — отметил Эдуард Шендерович. С ним соглашается и Денис Довгополый, президент GrowthUP Incubator, который считает, что для того чтобы искать инвесторов, надо быть вовлеченным в предпринимательское сообщество. Посещение разнообразных мероприятий позволит сформировать круг знакомств, через которые можно выходить на инвесто-



В августе 2004 года интернет-поисковик Google, который изначально создавался как стартап, вышел на IPO. Тогда акции компании продавались по \$85, а ровно через год они котировались по \$318, и Google продал еще часть акций, получив за них \$4,18 млрд. Не менее успешной стала продажа в 2005 году таких проектов, как Skype за \$4,1 млрд. и Baidu (его еще называют китайским Google) за \$4 млрд. Оба проекта были проинвестированы фондами DFJ, одним из основателей которых является американский миллиардер Тим Дрейпер

ров. Основное мероприятие в Украине — Startup Crash Test, которое ежемесячно посещают от 100 до 500 предпринимателей и инвесторов. Кроме этого, конференции IDCEE и IForum стали площадками, где собирается эта же целевая аудитория. Обучающими программами для предпринимателей занимаются специальные инкубаторы для стартапов. Одним из таковых является GrowthUP Incubator, созданный Денисом Довгополым в текущем году.

Будущее венчурного инвестирования в hi-tech во многом зависит от украинских IT-предпринимателей, поскольку именно они формируют инвестиционную привлекательность Украины как венчурной площадки. Чем больше полезных и привлекательных продуктов они создадут в ближайшие два-три года, тем больше венчурных инвесторов будут официально приходить в нашу страну.

ИРИНА ЧЕРНЯВСКАЯ

Венчурные фонды, инвестировавшие в украинские стартапы

Венчурный фонд	Направления деятельности	Объем фонда	Инвестиции в стартапы
Vivex Capital Group	Украинско-польская инвестиционная группа компаний, в состав которой входят Vivex Investment LLC (Польша) и Vivex Invest LLC (Украина)	Н/д	Kopeikoff, Seepla.net, Mouse Internet Media. В 2009 году приобрел долю в уставном капитале проекта Mapia.ua (10%). Совместно с eVenture Capital Partners инвестировал Address.ua и Ukrainian Realty Platform
eVenture Capital Partners	Состоит из двух специализированных инвестиционных фондов: BV Capital III (Северная Америка) и eVenture I (Европа). Якорным инвестором фонда является Otto Group — один из крупнейших в мире интернет-ритейлеров	Н/д	Основной инвестор проекта Mapia.ua, участвует в проектах Address.ua, Ukrainian Realty Platform
KM Core	Создан на базе «Квазар-Микро» в 2010 году	\$100 млн. до конца 2011 года	Polyteda, Infogin, CeLight, NSOF Connect и др.
Intel Capital	С 1991 года Intel Capital инвестировал более \$4 млрд. почти в 1000 компаний более чем 30 стран мира. За это время были приобретены почти 160 компаний	В 2009 году фонд Intel Capital инвестировал \$327 млн.	В Украине — «Украинские новейшие технологии»
AVentures	С 1994 года компания реализовала более чем 30 проектов в различных секторах	Около \$25 млн. (начиная с 2004 года) в более чем 10 проектов	United Software Corporation, Universal Telecom и др.
Take Advantage Venture	Фонд создан Викторией Тигипко в 2010 году. Рассчитан на 10-15 проектов на протяжении 5-7 лет	\$20 млн.	До конца года будет сделана инвестиция в проект по продаже авиабилетов через интернет
Anthem Venture Partners	Западный венчурный фонд, имеет более чем 50-летний опыт инвестирования	\$30 млн.	В 2008 году инвестировал \$2,5 млн. в украинскую компанию Viewdle
ABRT	Венчурный фонд ABRT инвестирует в быстрорастущие компании на стадии стартапа, ранней стадии и стадии роста	Н/д	Совместно с фондом Martinson Trigon Venture Partners в 2006 году инвестировала в InvisibleCRM \$1,5 млн. Есть инвестиции в другие проекты
IDE Group	Частная IT-компания со специализацией в сферах мобильного и web-маркетинга	Н/д	Sravni.com, BID.ua, Trud.ua, Rul.ua, GDE.ua, HomeMoney
IVEXE™	Работает с 2002 года и специализируется на разработке и финансировании интернет-проектов	Н/д	Ukrshop, Photosite, Autopay и др.
Dekarta Capital	Фонд образован в декабре 2008 года и является управляющей компанией в области прямых и венчурных инвестиций	\$50 млн.	maanim.com

Источники: открытая информация, данные компаний