

ФОТО: GETTY IMAGES RUSSIA



Венчурное финансирование

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

Деньги на будущее — **с.102**



Большие стартапы для крупных рынков — **с.104**

\$100 млн на такси — **с.107**

ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 11.08.2015. Реклама

Рынок-стартап

Текст: **Петр Рушайло**



ФОТО: GETTY IMAGES RUSSIA

Российский рынок венчурного финансирования в целом неплохо пережил последний финансово-экономический кризис, его объемы снизились незначительно. Вместе с тем, несмотря на уже более чем десятилетнюю историю развития, пока он так и не может выйти из состояния стартапа — не хватает ни идей, ни денег.

В исследовании «Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2016 год», подготовленном Российской ассоциацией венчурного инвестирования (РАВИ), отмечается, что ряд ключевых показателей данного сегмента рынка, таких как число и объемы новых фондов и объемы осуществленных инвестиций, демонстрировали снижение на протяжении последних лет после максимумов 2012–2013 годов. Вместе с тем авторы считают, что «указанный тренд не носит драматического характера». «На венчурном рынке инвестиционная активность в 2016 году была достаточно высока — 210 инвестиций, что незначительно — на 11%, но превысило аналогичное значение 2015 года. Однако совокупный объем венчурных инвестиций уменьшился

и составил \$128 млн (85% от уровня 2015 года). При этом тон задавали частные фонды: на их долю пришлось 73% от общего числа и 79% от совокупного объема осуществленных венчурных инвестиций», — отмечают в РАВИ.

Опрошенные РБК+ эксперты далеки от оптимистичных оценок ситуации. «Венчурный рынок спит. Темпы роста российского рынка венчурного финансирования не соответствуют мировым темпам, мы сильно отстаем. В последнее время наблюдается тенденция к развитию сообщества бизнес-ангелов, но сказать, что этот процесс идет активно, нельзя. Все идет аккуратно, осторожно», — отмечает советник ректора Университета ИТМО по развитию Олег Мальсагов.

Схожей точки зрения придерживается и профессор департамента экономической теории Финансового университета при правительстве РФ Андрей Юданов: «Рынок находится в вяло стагнационном состоянии, без драматического падения, но и очень далеко от оптимистического состояния».

В качестве одной из причин стагнации рынка его участники называют режим санкций, введенных в отношении России западными странами в связи с украинским конфликтом. «Второй год подряд роль кризиса (экономического и политического) и его негативного влияния на рынок растет. Кризис и санкции переместились с третьего места на первое и стали наиболее часто упоминаемым фактором, сдерживающим развитие индустрии (72 против 70% в 2015 году и 61% в 2014-м), обогнав лидировавший ранее фактор отсутствия достаточного числа стратегических инвесторов и низкий уровень эффективности вложений», — свидетельствуют данные опроса Venture Barometer компании Prostor Capital.

«Пока мы сильно отстаем от других стран в данном направлении, — отмечает руководитель инвестиционного департамента фонда «Сколково» Владимир Сакович. — Если брать, например, такой параметр, как «объем венчурного рынка к ВВП государства», в США данное соотношение составляет 0,31%, в Китае — 0,26%, а в РФ — лишь 0,01%, то есть в 20–30 раз меньше».

Помимо общеэкономических и геополитических сложностей российскому рынку инновационных стартапов мешают и чисто внутренние сложности, в первую очередь его незрелость. «Российский венчурный рынок очень молод, — отмечает директор дочерних фондов Российской венчурной компании Евгений Кузнецов. — Исторически он начал формироваться около 10–15 лет назад, но по-настоящему заметное количество сделок начало совершаться на нем буквально в последние пять лет. Этого времени мало, чтобы венчурный рынок как таковой состоялся. Средний цикл жизни фонда около десяти лет, после чего деньги можно реинвестировать, и возникает устойчивая среда венчурных инвесторов, стартапов».

Российским стартапам становится сложнее привлечь финансирование от венчурных фондов, рассказывает менеджер отдела инновационных проектов и инициатив Университета ИТМО Алексей Толмачев. «Западные фонды не инвестируют в Россию; большинство крупных венчурных фондов из России также перестали вкладываться в российские стартапы и инвестируют только на Западе. При этом на рынке появилось много акселераторов, которые развивают рынок, помогая начинающим предпринимателям определиться с их продуктом, целевыми сегментами рынка, каналами привлечения покупателей. Но на выходе из

акселераторов нет инвесторов, готовых подхватить стартап и поддержать деньгами. Следует признать, что проектов мало и они в основном слабые, бизнес-опыт у их основателей чаще всего отсутствует. Мало бизнес-ангелов, законодательство в области защиты прав инвестора слабо работает. Практически отсутствует рынок по выходу из проектов — корпорации не готовы приобретать, фондов следующих стадий практически нет, и денег на выход они не дают, рынок IPO не работает», — указывает эксперт.

На рынке не хватает зрелых проектов, куда можно было бы инвестировать средства в объеме от нескольких миллионов долларов и выше, считает управляющий инвестиционным портфелем Фонда развития интернет-инициатив Сергей Негодяев: «IT-стартапы, созданные в начале 2000-х годов, за последние семь–девять лет дошли до уровня масштабирования и получили венчурные инвестиции в 2010–2012 годах. Поэтому к 2013 году инвестиционно интересных проектов на стадии масштабирования, куда можно было бы вложить от нескольких миллионов долларов, на российском рынке практически не осталось. Остальные проекты находятся на более ранних этапах развития и обладают высокими рисками, неприемлемыми, чтобы вкладывать в них крупные суммы денег, либо переоценены, либо их по каким-либо причинам не замечают инвесторы».

Приток иностранного капитала в российские стартапы почти полностью остановлен, а российский капитал все больше стал утекать в иностранные стартапы, констатирует Владимир Сакович.

В этих условиях главная надежда участников рынка на ускорение его развития связана с ожиданиями помощи со стороны государства.

Роль государства в развитии инновационных стартапов очень высока, полагает Олег Мальсагов: «Именно благодаря тому, что федеральные институты развития начали работать адресно в этом направлении, мы видим относительно благоприятную картинку. Есть фонды, вкладывающие в научные исследования. Есть госзаказ на конкретные изобретения. Есть структура под названием Фонд содействия инновациям — он дал старт колоссальному числу наукоемких бизнес-проектов. Есть фонд «Сколково», РВК — они вкладывают как в инфраструктуру, так и в проекты. Есть региональные истории — в каждом субъекте Федерации должна существовать инфраструктура, предоставляющая поддержку предпринимателям, в том числе инновационным».

Системно российский венчурный рынок начал развиваться десять лет назад, с появления фонда фондов в лице РВК, а также «Роснано», говорит Владимир Сакович. «Вложения данных игроков в отрасль значительно подхлестнули ее развитие, дав шанс на успех многим российским инновационным компаниям, — подчеркивает эксперт. — Появление госденег на рынке втянуло в него и частный капитал, который был обязательным условием для получения финансирования от всех институтов развития. Благодаря этому появились первые инвестиционные «истории успеха» и не одна хорошая «инвестиционная команда», которые сейчас поднимают кто-то второй, а кто-то и третий свой фонд». Как результат, объем рынка (в долларовом выражении) вырос примерно в десять раз за десять лет, на столько же увеличилось число венчурных команд. Это очень хорошие результаты, считает Владимир Сакович.

«Мы должны понимать, что проект нацелен на большой рынок»

О последних тенденциях на российском инвестиционном рынке, особенностях венчурного финансирования и принципах отбора подходящих для инвестиций стартапов в интервью РБК+ рассказал старший вице-президент Сбербанка, руководитель Sberbank CIB Игорь Буланцев.

– За последние полгода прошло несколько крупных размещений облигаций российских эмитентов на Западе, до этого Минфин вернулся на рынок еврооблигаций. Можно ли говорить, что данный рынок разморозился?

– Да, безусловно, с учетом не то что бы оживления, а я бы даже сказал – бума размещений первого квартала. Мы видим очень существенный рост интереса инвесторов к российским эмитентам как на рынке долгового финансирования, так и на рынке акционерного финансирования. Рынок еврооблигаций в апреле даже поставил рекорд. На рынке акционерного финансирования были крупные размещения; кроме того, у нас и, думаю, у других представителей инвестиционного бизнеса готовятся в ближайшем будущем новые интересные сделки. И конечно, радует, что наблюдается большой интерес не только российских, но и зарубежных инвесторов, причем география довольно обширная.

– Рынок долговых заимствований уже превысил по объемам докризисный уровень?

– В целом – нет, рынки пока не достигли такой зрелости или такой ликвидности, как до кризиса. Хотя если мы возьмем, к примеру, такой показатель, как доля западных инвесторов на российском рынке рублевых облигаций, то она уже достигла исторических максимумов – около 30%.

– Но все-таки еврооблигации – это далеко не для всех. Как интерес к ним сказывается на внутреннем рынке?

– Напрямую, потому что размещаются довольно большие объемы. И практически на каждое размещение есть большая передписка, неудовлетворенный спрос – и по рублевому, и по валютным бумагам. И, безусловно, этот избыток валютной ликвидности отражается на российском рынке – тем более что российский банковский рынок с конца прошлого года живет в ситуации избыточной ликвидности, как рублевой, так

и валютной. Эта ликвидность переливается на российский рынок – ставки и маржинальность снижаются.

– Избыточный спрос на российские бумаги связан с высоким уровнем ставок ЦБ?

– В рублевых заимствованиях – да, конечно. Ключевая процентная ставка находится на высоком уровне, хотя ЦБ недавно опустил ее на 0,5 процентного пункта. Но в любом случае аналогов положению, когда годовая инфляция в районе 4%, а ставка выше 9% годовых, то есть разница более 5%, на рынке практически нет. Кроме того, наблюдается устойчивый тренд на укрепление рубля. Причем если в конце прошлого года одним из факторов этого было избрание Дональда Трампа президентом и надежды на потепление в отношениях с США, то сейчас все довольно трезво смотрят на вещи. Однако если и не ожидания дальнейшего укрепления рубля, то по меньшей мере отсутствие причин для его падения – эти настроения на рынке сохранились. И это серьезная причина рассмотреть инвестиции именно в рублевые активы.

– А что происходит в секторе менее крупных эмитентов, не особенно интересном иностранцам?

– Очевидно, что спрос появляется вслед за ликвидностью и прежде всего идет в наименее рискованные сегменты. Но «расстояние» между первым и вторым эшелонами, между вторым и третьим постепенно сокращается. Проходит не очень много времени, и ликвидность переливается в более низкие эшелоны – инвесторы и банки ищут, где можно заработать большую маржу.

– На рынок акционерного капитала эти деньги тоже переливаются?

– В целом это разные инвесторы, разные деньги. Представить себе, что инвестор, не купив облигации, поскольку доходность упала, пойдет поэтому покупать акции, довольно сложно, это разные профили риска. Эти рынки связаны скорее с настроениями инвесторов, ожиданиями стабилизации – и политической, и экономической.

– По логике, если падает цена заимствований, это положительно влияет на финансовые результаты предприятий, а значит, делает их акции более привлекательными.

– Да, так и есть. Такова связь рынков через экономические ожидания. С точки зрения инвестиций это не одни и те же деньги. И если доходность на долговом рынке снижается, это не означает, что все инвесторы пойдут на рынок акций.

– А на рынок венчурного финансирования эта общая стабилизация как влияет?

– Нам кажется, что позитивно. При этом на венчурном рынке есть, конечно, своя специфика. Прежде всего активное создание и развитие новых технологий. И общее оживление экономики,



ФОТО: АНАСТАСИЯ ЦАЙДЕР ДЛЯ РЕК

безусловно, способствует внедрению новых технологий, повышает их востребованность, а значит, создаются возможности для успешного развития компаний, которые занимаются разработкой и внедрением этих технологий, повышается интерес инвесторов к таким компаниям. Наш вклад в эти компании заключается не только в финансировании, но и в экспертизе по рынку. Мы помогаем им видеть горизонты возможностей дальше.

— **Такие инвестиции — это опять-таки некие другие деньги?**

— Это не те деньги, которые находятся на долговом рынке. Или, скажем, если говорить о сделках с акционерным капиталом, в которых мы принимали участие в этом году в качестве организатора, такие как IPO «Детского мира» и SPO «ФосАгро», — там тоже другой тип инвестора, ориентированный на компании с уже сложившимся устойчивым бизнесом; венчурные инвестиции — это другой профиль риска, другой класс активов.

— **Тогда каков механизм притока денег в венчурные проекты из-за притока денег на фондовый рынок в целом?**

— Многие инвесторы идут в венчурные проекты из традиционных секторов экономики. Когда компания решила текущие производственные и финансовые проблемы, она старается выработать более долгосрочное

видение, понять, что будет происходить в ее сегменте в будущем. Анализирует, какие сделаны научные открытия, как изменяются технологии, какие стартапы появились. И начинает инвестировать в перспективные направления.

Второй распространенный случай: если в силу благоприятной рыночной конъюнктуры предприниматели получают хорошую прибыль от своего основного бизнеса, у них появляются свободные средства, которые они могут себе позволить вложить в более рискованные проекты, в том числе венчурные. Когда в экономике все плохо, бизнесмены думают о выживании основного бизнеса, на венчуры не хватает ни времени, ни сил, ни желания. А когда все хорошо, появляются и силы, и желание. Избыточная ликвидность — это и есть рискованные деньги для инвестиций.

— **Сделка с компанией Gett, которую вы профинансировали на \$100 млн, ложится в эту логику?**

— Наверное, все-таки нет. Во-первых, у Сбербанка достаточно ликвидности. Во-вторых — немного другая логика принятия решения. Gett активно развивается в России, это для компании один из ключевых рынков. Мы при принятии инвестиционных решений всегда анализируем ситуацию на рынке в целом. В данном случае смотрели, что происходит на рынке услуг такси, как развивается бизнес основных игроков, таких как Uber, «Яндекс Такси», Gett. Плюс якорный инвестор, Volkswagen, который вложил в Gett \$300 млн как акционер, — это свидетельство доверия к компании экспертов мирового уровня.

И мы посчитали, что, во-первых, бизнес-модель Gett очень интересная, а во-вторых, для России это оптимальное время для развития данного бизнеса. То есть мы имеем востребованную бизнес-модель, которая быстро набирает клиентскую базу. Все вместе говорит о том, что нам нужно быть где-то рядом: с одной стороны, помогать, потому что нам кажется, что эта бизнес-мо-

дель будет способствовать развитию российского рынка, а с другой стороны — мы тоже хотим стоять на передовой тех направлений инвестиций, которые являются или в обозримой перспективе будут являться интересными.

— Тогда поясните, какие критерии предъявляются у вас к такому типу инвестиций.

— Если мы говорим о венчурном финансировании, допустим, стартапа или какого-нибудь нового бизнеса, то мы должны понимать, что этот проект нацелен на большой рынок. В частности, Gett нацелен на огромный рынок такси, рынок перевозок в России. Кроме того, для нас очень важны базовые инвесторы — кто инвестирует в акционерный капитал компании. Кто основатель, каково качество менеджмента, команды и тех инвесторов, которые заходят на более поздних стадиях финансирования, — это основополагающие факторы. В случае с Gett значительная инвестиция компании Volkswagen для нас являлась одной из существенных причин, по которой мы начали рассматривать сделку долгового финансирования.

+ Мы воспринимаем Gett скорее как IT-компанию, формальная классификация здесь не очень важна. Вообще, последние годы произошло сращивание IT практически со всеми секторами.

— От какой минимальной суммы вы рассматриваете проекты? И на какой стадии они должны находиться?

— Мы сейчас рассматриваем проекты венчурного финансирования начиная от сумм порядка \$3–5 млн, типичные суммы — в районе \$10–30 млн. С Gett была сделка на \$100 млн, но это скорее уникальный случай. Мы, безусловно, связываем размер венчурного финансирования с размером инвестиций акционеров, привлечением средств на последних раундах финансирования. Смотрим, кто именно вложил в проект, сколько вложил, на что направлены инвестиции — в том смысле, что деньги должны идти именно на развитие бизнеса, а не на решение иных задач акционеров. При этом мы не вкладываем деньги на ранних стадиях финансирования, как венчурные фонды, а имеем дело только с уже зрелыми, устойчивыми проектами. Наш взгляд, мы нашли правильный формат

участия в венчурных компаниях на стадии активного роста. Merchant Banking — это подразделение CIB, которое традиционно работает с акционерными и квазиакционерными рисками и является стороной по сделке с Gett. Продуктовая линейка и экспертиза Merchant Banking позволяет нам структурировать сделки, которые интересны венчурным компаниям и их акционерам и привлекательны для банка за счет правильного соотношения риска и доходности.

— Сроки реализации и национальная принадлежность проекта имеют значение?

— Да. В первую очередь мы заинтересованы в реализации проектов российских компаний либо иностранных компаний, ориентированных на работу на нашем рынке. Мы готовы смотреть на цикл, который заложен в самом стартапе. Вместе с тем, поскольку для нас один из критериев при отборе проектов — инвестиции партнеров, мы смотрим и на это. Обычно венчурные фонды заходят в проекты на пять–семь лет, поэтому мы ориентируемся на то, что наше финансирование должно предоставляться на меньший срок.

— А отрасль? Исследования показывают, что львиная доля российских венчурных проектов — это IT-отрасль. Кстати, вы Gett как классифицируете — как IT-компанию или как сервисную?

— Интересный вопрос. Мы воспринимаем Gett скорее как IT-компанию, формальная классификация здесь не очень важна. Вообще же в последние годы произошло сращивание IT практически со всеми секторами. Взять, к примеру, те же финтехи: это информационные технологии или банковский сектор — как отличить? При этом мы считаем, что IT и другие технологии — это самое интересное направление в ближайшем обозримом будущем. И очень большой и перспективный рынок.

— Многие участники рынка отмечают, что в России довольно остро стоит проблема выхода из венчурных проектов. Вы согласны с этим?

— Безусловно. У российских венчурных проектов есть как проблема выхода из них, так и проблема входа. Наверное, если бы решилась проблема выхода, то проще было бы и со входом. Я думаю, что мы в данном плане на начальном этапе развития. Конечно, у нас пока нет нормального ликвидного публичного рынка для венчурных проектов по типу NASDAQ, гораздо менее развита и индустрия private equity. Вместе с тем, на мой взгляд, уже отчетливо прослеживается интерес к подобным вложениям со стороны традиционных отраслей — и именно он может дать серьезный импульс развитию всего венчурного рынка. Мы общаемся практически со всеми крупнейшими российскими компаниями и видим, что они внимательно отслеживают все, что происходит в части развития новых технологий и на Западе, и у нас, — какие появляются идеи, стартапы, бизнес-модели. При этом они рассматривают возможности как создания соответствующих проектов для собственных нужд, так и покупку готового бизнеса.

— Есть конкуренция за проекты между инвесторами?

— Пока еще на очень низком уровне. Конечно, появляются иногда звезды, но в основном не до конкуренции. Даже для очень хорошего стартапа основная проблема — найти финансирование. И акционерное и тем более долговое, которого в России для венчурных проектов практически нет, и одним из первопроходцев здесь является Сбербанк.

\$100 млн на проезд

Текст: **Алексей Сергеев**

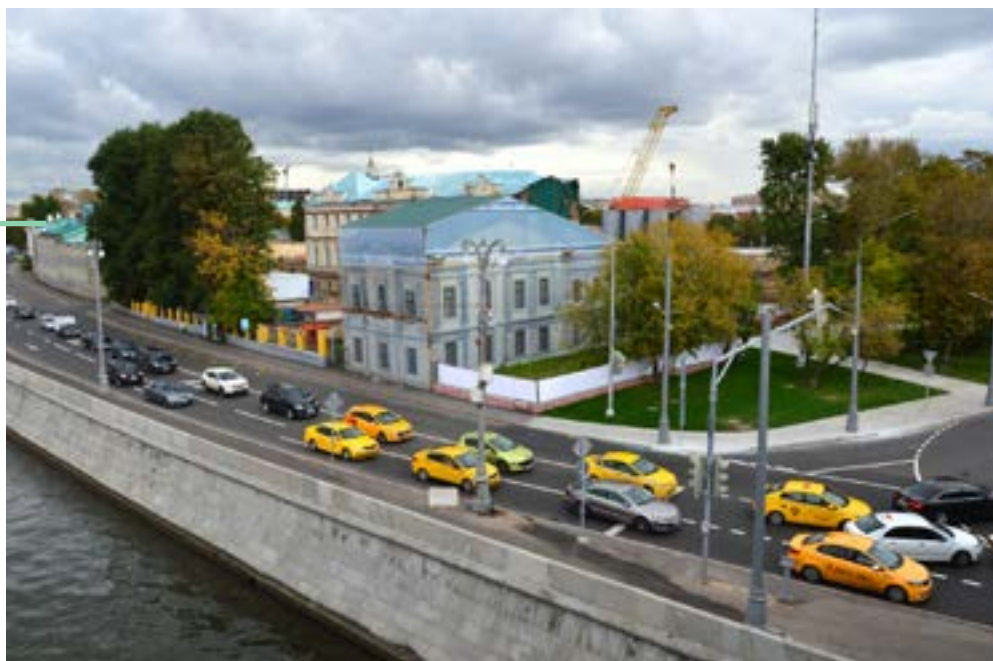


ФОТО: IORF

В 2016 году сервис Gett был запущен в 30 российских городах

От предоставления сервиса такси — к решениям, кардинально меняющим транспортную инфраструктуру города. Какую стратегию должна иметь компания, чтобы получить деньги на развитие? Ответы — в сделке Sberbank CIB и Gett: банк выдал последней венчурный кредит объемом \$100 млн.

Бизнес-идея

Основанная в 2010 году компания Gett является международным мобильным сервисом заказа такси и логистических услуг. Собственным парком машин она не владеет, а разрабатывает мобильное приложение, которое позволяет лицензированным перевозчикам получать заказы от клиентов. Приложение отслеживает местоположение машин и выбирает ближайшее свободное к пользователю такси, позволяет настроить такие параметры поездки, как температура салона или радиостанция, еще до ее начала, производить оплату по карте или за наличный расчет.

«Любая компания начинается с миссии. И миссия Gett — полностью модернизировать транспортную инфраструктуру города, — говорит Дэйв Вайсэр, основатель и глава компании Gett. — Мы нашли способ, как можно с помощью современных технологий сделать так, чтобы человек имел удобный сервис и при этом не покупал такой дорогой актив, как автомобиль. Машина к нашим клиентам приезжает в среднем за 3,5–4 минуты, поездки стоят недорого. Учитывая также, что стоимость парковки во всех городах непрерывно растет,

сегодня использовать такси экономически более выгодно и более удобно с точки зрения образа жизни человека в мегаполисе».

Это не продажа машин и даже не предоставление сервиса такси — это продажа транспортных решений, как доставить вас из точки А в точку В, говорит Оскар Рацин, вице-президент Sberbank CIB, глава департамента инвестиционной деятельности: «И именно эта идея продажи мобильности, подразумевающая глобальную трансформацию всей транспортной индустрии, нас очень заинтересовала».

Команда

Первостепенное значение для получения финансирования имеет качество менеджмента компании. «Gett — это великолепная команда единомышленников, которая доказала, что может вывести компанию на прибыльность, — делится Оскар Рацин. — Подготовка нашей сделки заняла около полугода, при этом представители компании очень качественно и оперативно отвечали на все наши вопросы. Мы также обсуждали при этом, как они настраивают свои бизнес-процессы и психологию сотрудников, чтобы добиться запланированных результатов, — для нас это было важно».

Партнеры

Важным фактором для финансирующего банка является объем средств, проинвестированных в бизнес компании ее акционерами, а также репутация и история инвестиций акционеров.



В компании Gett Sberbank CIB увидел потенциального клиента для венчурного финансирования. На фото: Дэйв Вайсэр (слева), основатель и глава компании Gett, и Оскар Рацин, вице-президент Sberbank CIB, глава департамента инвестиционной деятельности

Совокупный объем акционерного капитала, привлеченного Gett на сегодняшний день, превышает \$640 млн, включая заем Сбербанка и средства Volkswagen. Компания объявила о стратегической инвестиции от группы Volkswagen на сумму \$300 млн в середине 2016 года. «После того как акционером Gett стал Volkswagen, для нас эта компания стала еще более привлекательной в силу того, что она получила стратегического партнера, который является одним из крупнейших мировых автомобильных концернов», — указывает Оскар Рацин.

Темпы роста

Компания Gett развивается очень динамично, на данный момент ее услуги доступны более чем в 100 городах в России, Израиле, Великобритании и США, причем только в 2016 году сервис был запущен в 30 российских городах. Клиентов компании обслуживает порядка 150 тыс. автомобилей.

«Наш бизнес растет очень высокими темпами с момента создания компании — в среднем рост составляет 300% в год, — говорит Дэйв Вайсэр. — И несмотря на уже довольно внушительные, более \$1 млрд в год, обороты компании, темпы роста не снижаются — так, в четвертом квартале 2016 года мы выросли на 100%». В 2013 году журнал Forbes включил компанию в топ-15 самых быстрорастущих технологических стартапов, в 2016 году рос-

сийский Forbes поставил Gett на девятое место в списке самых дорогих компаний Рунета с оценкой \$500 млн.

Брак по расчету

Консервативные инвесторы, предоставляющие долговое финансирование, хотят быть уверены в надежности бизнеса компании и понимать, за счет чего будет осуществляться возврат инвестиций. «Мы не предоставляем кредиты стартапам, ранние инвестиционные раунды — это зона интересов венчурных фондов, банки более консервативны, — считает Оскар Рацин. — В случае с Gett — это устоявшаяся компания более чем с пятилетней историей, понятным составом акционеров. И, что было для нас принципиально важно, с понятной финансовой моделью. Уже сейчас у компании положительная юнит-экономика, то есть каждая поездка приносит ей валовую прибыль. Это означает, что компанию надо просто растить, чтобы она за счет увеличения масштабов и роста валовой прибыли покрывала бы свои издержки и стала прибыльной в целом. Мы понимаем сроки, когда компания выйдет на безубыточность, а также видим, что у компании достаточно средств, чтобы развиваться в нормальном режиме до достижения данного этапа».

Перспективы

Вкладываясь в компании на этапе их активного роста, инвесторы должны быть уверены, что этот рост будет иметь продолжение. В связи с этим важное значение имеет наличие возможности расширения рынка сбыта, а также возможности освоения новых направлений бизнеса. «Мы можем расширять спектр услуг и предлагать клиентам новые решения, — делится Дэйв Вайсэр. — Например, доставка: уже сейчас на базе нашего приложения мы предоставляем как частным, так и корпоративным клиентам

услуги по доставке продуктов питания и иных товаров. Следующий этап, безусловно, будет связан с развитием технологий, которые обеспечат использование автомобилей-беспилотников в такси. Это удешевит услуги перевозки и доставки, сделает их еще более доступными и массовыми. Один из наших стратегических партнеров, Volkswagen, полагает, что уже на горизонте в пять–семь лет появятся машины, которые будут в состоянии работать полностью в беспилотном режиме».

Плата за риск

Венчурное кредитование подразумевает более значительные риски, нежели традиционные виды кредитования компаний. Эти риски компенсируются за счет дополнительной прибыли, которую инвестор получает при успешном развитии компании. «Наша инвестиция в Gett — это заем, который выдан компании с целью использования его в основной деятельности и на финансирование роста, — рассказывает Оскар Радин. — Так же, как и по обычному кредиту, есть и залого, есть иное обеспечение, есть срок возврата долга. Вместе с тем это, очевидно, более высокий риск, поскольку компания венчурная. Данный риск дополнительно оплачивается за счет участия банка в росте стоимости компании на том промежутке времени, в течение которого банк является инвестором».

По данным РБК, одним из условий финансирования стало предоставление Sberbank CIB опциона на приобретение пакета акций Gett.

Синергия

Помимо собственно венчурного кредитования инвестор и заемщик могут получать дополнительную выгоду и за счет развития других направлений сотрудничества. «У группы Сбербанка есть много точек соприкосновения с Gett, — подчеркивает Оскар Радин. — Мы можем развивать отношения в таких сферах, как лизинг, страхование, эквайринг. Основная задача таких компаний, как Gett, — создание привлекательного продукта, причем привлекательного не только с точки зрения пассажиров, но и с точки зрения водителей». По сути, водители — это и есть основной актив

компании, продолжает банкир. По его словам, предоставление единым пакетом финансовых продуктов, которые помогли бы правильно выстроить лизинговые отношения, получить страховку, — все это позволяет компании привлекать и удерживать водителя.

«Мы были первыми в мире, кто запустил транспорт по заказу через мобильные приложения для корпоративного сегмента, являемся мировым лидером в области корпоративных перевозок, — делится Дэйв Вайсэр. — Шесть тысяч корпораций используют наш сервис. При этом в нашем совместном пилотном проекте Сбербанк использовал наш сервис не только для вызова такси по необходимости, но в целом для оптимизации транспортных расходов. Этот пилотный проект показал, что ряд статей на такие расходы удалось снизить на 44% — это очень существенно».

Социальный эффект

Для крупных инвесторов — компаний с государственным участием дополнительным аргументом в пользу финансирования проекта может послужить его общественная значимость. В Сбербанке отмечают, что проект Gett может способствовать решению ряда социальных задач: разгрузить улицы городов, улучшить экологию и среду обитания в мегаполисах в целом, получить общий экономический эффект за счет уменьшения потерь времени на передвижение.

Стратегическая инициатива

Еще один мотив, который подталкивает крупных инвесторов к реализации инновационных венчурных проектов, — стремление «оставаться в тренде», в том числе в интересах «традиционных» клиентов.

«Мы, как финансовый институт, у которого большое количество активов размещено в разных секторах экономики, внимательно следим за тем, что происходит в этих секторах, — говорит Оскар Радин. — Чтобы оставаться в этом информационном поле, мы принимаем непосредственное участие в развитии инновационных процессов, поэтому Сбербанк смотрит на венчурный сектор уже довольно давно». По словам Радина, двадцать лет назад в списке крупнейших по капитализации корпораций мира были в основном предприятия ТЭК, из высокотехнологических — только Microsoft. Сейчас на первых местах — Apple, Google, Facebook, то есть компании, которые не имеют ничего общего с традиционными секторами экономики. «Оставаться в стороне от этого тренда совершенно нецелесообразно, высокотехнологичные компании будут занимать все большую долю и на российском рынке, поэтому мы не упускаем возможности для сотрудничества с такими компаниями», — подытоживает банкир.

РБК+ «ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ» (18+)

Тематическое приложение к журналу «РБК» является неотъемлемой частью журнала «РБК» №6/2017. Распространяется в составе журнала.

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер: ПАО Сбербанк. Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов
Редактор РБК+ «Венчурное финансирование»: Петр Рушайло

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
Главный редактор журнала «РБК»: Валерий Владимирович Игуменов
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1