

05 декабря 2017

## **Решительная нехватка. Отечественные разработчики ПО ожидают существенного роста интереса к ним со стороны инвесторов**

Комментарий президента ГК «КОРУС Консалтинг» Александра Семенова об инвестициях в российский сектор ИТ-услуг изданию «Деловой Петербург».

Некоммерческое партнерство "Руссофт", крупное объединение производителей софта, базирующееся в Петербурге, опросило отечественных разработчиков ПО и выяснило, что они ожидают по итогам года существенного роста интереса к ним со стороны инвесторов.

Они прогнозируют получение около \$1 млрд инвестиций на всех производителей софта. В 2016-м, согласно исследованию "Руссофта", совокупный объем инвестиций в софтверную отрасль России составил примерно \$335 млн. При этом, конечно, в "Руссофте" не думают, что все ожидания разработчиков оправдаются: "В реальности величина, скорее всего, будет ниже, поскольку в предыдущие годы планы компаний по привлечению инвестиций выполнялись не более чем наполовину". То есть можно прогнозировать инвестиции до \$500 млн, наиболее вероятно — в пределах \$350–480 млн. Это уже не очень большой, но все-таки рост в



годовом выражении.

## Есть где взять

Интересно, что ожидания инвестиций у представителей IT-компаний снизились (см. "Расходы на IT-сервисы..."), но при этом доля компаний, которые инвестиции все-таки получают, немного подрастает. Опрос показал, что по итогам 2016 года привлечь инвестиции удалось 11% опрошенных компаний. Если брать во внимание недавнее прошлое, данный показатель был выше только в 2012 году (12%), а в 2013–2014 годы он снизился до 7%. "Рост показателя начался в кризисном 2015 году — именно тогда стали расширяться сервисные компании, которые получили дополнительное конкурентное преимущество на внешних рынках из-за резкого снижения стоимости разработки ПО в долларах, — поясняют в "Руссофте". — Дополнительные инвестиции также привлекались под предстоящее импортозамещение на российском рынке". Главное — в "Руссофте" считают, что потребность разработчиков ПО во внешнем финансировании гораздо больше означенной — нужны миллиарды долларов в год, и при этом есть где эти деньги взять.

"Складывается следующая несколько парадоксальная ситуация, — говорят эксперты НП. — В России имеется огромная неудовлетворенная потребность в инвестициях у soft-компаний при значительном объеме свободных средств у предприятий различных отраслей экономики. При этом владельцы этих предприятий уже интересуются возможностью вложения в IT-сектор, но не знают, как это сделать". Тут в "Руссофте" указывают на "капиталы нефтегазовой отрасли". И отмечают, что мешает межотраслевому перетоку капитала главным образом отсутствие должной экспертизы в области IT —

мало специалистов, которые оценили бы перспективность новых сервисов. Такая экспертиза есть в США, куда и стремятся софтверные компании из России, подытоживают в "Руссофте".

## Молодо, зелено и незрело

Представители IT-бизнеса смотрят на проблему недоинвестирования с разных сторон. Одни говорят: есть много хороших IT-проектов — потенциальные инвесторы не торопятся вкладываться. Другие полагают: инвесторы готовы, но нет достаточного количества перспективных компаний. Третьи: есть инвесторы, есть хорошие проекты, но слишком сложна процедура оформления отношений. Есть и такое мнение, что недостатку инвестиций приписывается слишком большое внимание. "Потребность российских разработчиков ПО во внешних инвестициях существует, но это не является проблемой номер один, — говорит Александр Поздняков, гендиректор First Line Software. — Гораздо большие опасения за состояние отрасли вызывает кадровый голод".

Михаил Гаврилов, директор по развитию банка "Санкт-Петербург", признает, что каждый из тех, кто видит проблему с той или другой стороны (принимающей, дающей, оценивающей), по-своему прав, потому что вся инфраструктура венчурного инвестирования в России незрелая.

"Венчурные инвестиции в США появились в 1960-х годах, а у нас этому рынку 10 лет. Там сталкивались с теми же проблемами, что и мы сейчас", — напоминает Михаил Гаврилов.

Он отмечает, например, что отечественные разработчики хороши в технологиях, но в большинстве своем не умеют делать бизнес — сказывается недостаток бизнес-образования. А кроме того, испытывают большие трудности с выходом на западные рынки — не могут найти общий бизнес-язык.

Что же касается инвесторов, продолжает Гаврилов, они ждут быстрых и больших доходов (поэтому стартапам трудно получить деньги на предпосевной и посевной стадиях, есть проблема с получением длинных денег — на 3–5 лет), часто подходят к проектам не с теми бизнес-мерками, не хотят платить юристам за структурирование сделок, что приводит к дальнейшим конфликтам с авторами проектов, и т. д.

Кроме того, добавляет Гаврилов, в России нет сформированного рынка экспертизы IT-проектов (на Западе есть круг частных экспертов, также можно обратиться в крупные вузы), нет опыта работы юристов в этой сфере. "Мы отстаем и отстаем страшно, — резюмирует Гаврилов. — Чтобы догнать, надо придать ускорение отрасли. Нужна господдержка — не материальная, а субсидиарная. Чтобы IT-бизнесу было проще сделать первые шаги". В свою очередь, Олег Золотых, управляющий директор Luxoft в Восточной Европе, считает, что государство могло бы помочь, обеспечив всестороннюю поддержку высокотехнологичному экспорту.

«Я не согласен с тем, что российская разработка ПО испытывает недостаток инвестиций, связанный с отсутствием у компаний реального сектора опыта инвестиций в новые IT-проекты. Все большее количество крупных компаний запускают программы по работе с IT-поставщиками. Параллельно активно

работают венчурные институты поддержки IT-проектов. На мой взгляд, отсутствие инвестиций связано с тем, что компании, как и фонды, не видят в секторе разработки ПО в РФ большого количества предпринимателей, в которых они готовы инвестировать и в чью способность развивать бизнес они бы поверили.» - говорит **Александр Семенов, президент ГК "КОРУС Консалтинг"**.

*Источник: «Деловой Петербург»*