**Мобильный выход**

Татарстанский фонд содействия развитию венчурных инвестиций продал долю в компании — разработчике приложения для компьютеров и мобильных устройств Evernote. Пока фонд был совладельцем Evernote, ее база пользователей выросла почти в 45 раз

Елена Иванова

Ведомости — Казань

08.02.2012, 22 (3036)

Закрытый паевой Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере РТ (под управлением УК «Тройка диалог», см. врез) продал долю в Evernote международному фонду Sequoia Capital, рассказал руководитель Инвестиционно-венчурного фонда (ИВФ) РТ Айнур Айдельдинов. Сумму сделки он не раскрыл.

Evernote — это онлайн-сервис для хранения заметок, используется на компьютерах и мобильных устройствах (на платформах Windows Mobile, iPhone и Android). Сервис был запущен российским предпринимателем Степаном Пачиковым в 2008 г., фонд стал инвестировать в него в 2009 г., УК «Тройка диалог» вложила в Evernote $4,5 млн. Айдельдинов цифры не называет, но говорит, что республика получит от этих вложений «многократную прибыль». Татарстан «вернет свои инвестиции в размере $10-20 млн», написал в понедельник в твиттере министр информатизации и связи РТ Николай Никифоров. «Прибыль от сделки будет распределена между всеми пайщиками ЗПИФ при расформировании фонда в 2013 г. согласно приобретенным паям», — ответила «Ведомостям» пресс-служба ИВФ.

Продажа доли в Evernote — первый выход из фонда, и очень успешный, говорит директор венчурного направления «Тройки диалог» Артем Юхин. За то время, что фонд владел долей Evernote, база пользователей приложения, по словам Юхина, выросла с 500 000 до 22 млн человек.

PR-менеджер русскоязычного сервиса Evernote Родион Насакин сказал, что компания сделку не комментирует. В Sequoia Capital на запрос «Ведомостей» вчера не ответили.

«Объем инвестиций фонда посчитать сложно, но, по нашим оценкам, речь идет о нескольких миллионах долларов. Поскольку инвестиция оказалась сверхудачной, доходность составила 300-400%, что и подтверждают цифры, озвученные чиновниками, — говорит аналитик ИФК “Солид” Елена Юшкова. — Конечно, $10-20 млн — это небольшая сумма в масштабах региона, но сделка важна как символ того, что венчурные инвестиции могут быть крайне выгодны. Момент для продажи вполне удачный — сервис находится на пике популярности».

«Из таких стартапов выстреливают совсем немногие», — говорит главный экономист УК «Финам менеджмент» Александр Осин. Поэтому прибыль от проекта Evernote надо скорректировать на потенциальный убыток от семи-восьми других стартапов: тогда «получим чистую рентабельность в 20-30% годовых». «Что касается своевременности продажи, то, по моему мнению, активы эти можно было и подержать», — продолжает он. «В технологическом секторе сейчас все еще весьма недороги, их долговая нагрузка сравнительно низка, судя по статистике NASDAQ Composite, бум на рынке технологий, возможно, только в своем начале», — объяснил Осин.