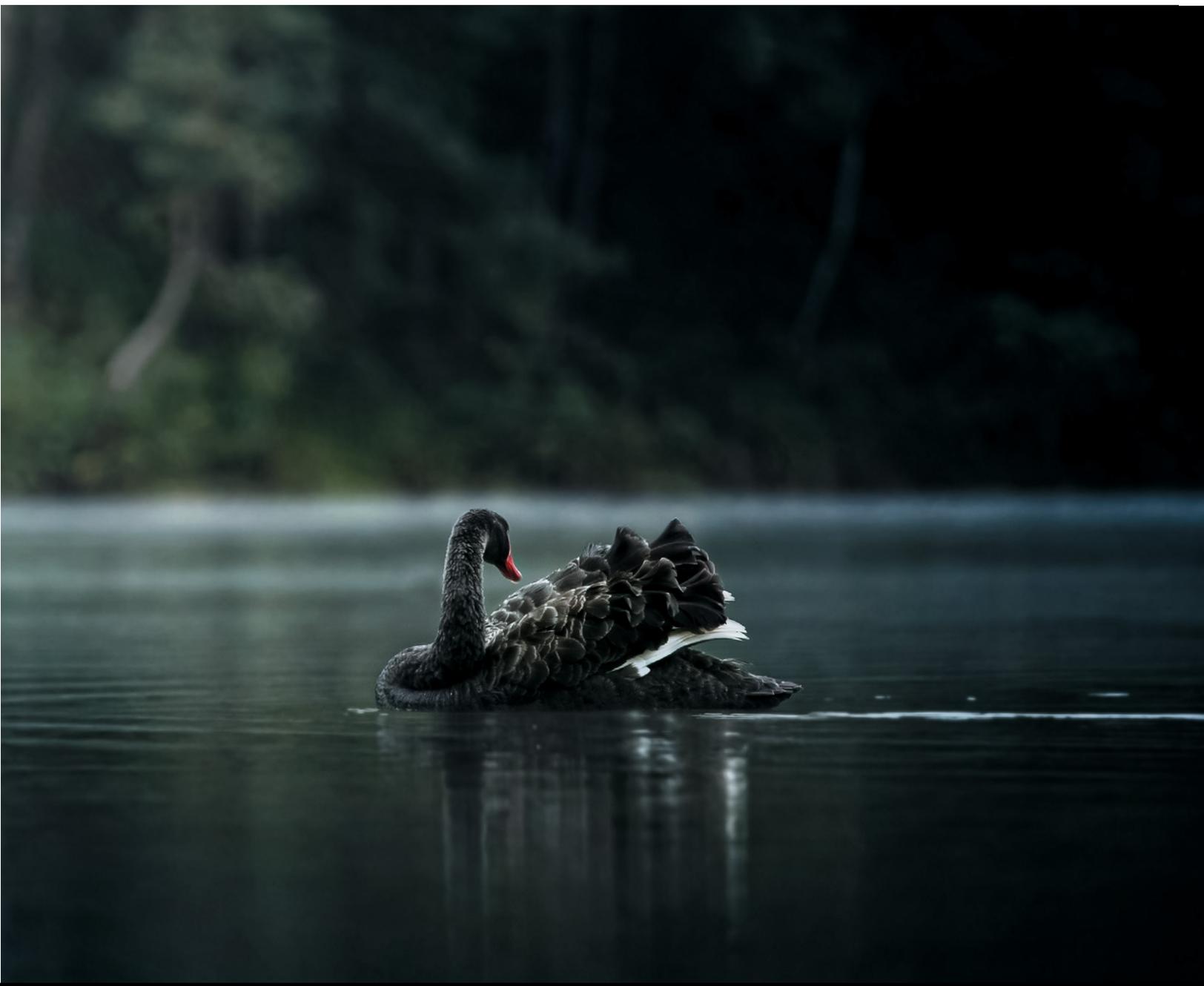


# Венчурная Россия



Результаты I полугодия 2020



**crunchbase**  
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР

**kaspersky**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

**DS LAW**  
Digital & Smart  
ПАРТНЕРЫ

**науран**  
Национальная ассоциация участников рынка  
альтернативных инвестиций

**EY**  
Совершенство бизнеса,  
улучшаем мир



# Business Intelligence for Investment Decisions

**Analytics for Corporations on VC\Hi-Tech markets:**

- Market\Startup Research
- Technology Scouting
- Database Russia&CIS: deals, startups, investors
- Venture Russia Report

**Our partners:**



**crunchbase**

**[www.dsight.ru](http://www.dsight.ru)**  
**[info@dsight.ru](mailto:info@dsight.ru)**

# Содержание

Методология.....	4
Вступительное слово.....	6
Интервью Скаутинг стартапов в период пандемии: новые вызовы и тренды.....	8
<b>Обзор итогов I полугодия 2020</b>	
Падение числа сделок и их объемов.....	12
Венчурный рынок вышел в онлайн.....	18
Государство активизируется.....	20
Время экосистем.....	22
Всемирная роботизация.....	26
Настрой на самоизоляцию.....	28
Инвесторы переели.....	30
Новое уголовное преследование.....	34
Законодательные инициативы.....	36
<b>Международный рынок.</b>	
Мировой рынок: второй год падения.....	40

# Методология

В настоящем исследовании мы использовали рекомендации методологии, подготовленной при участии игроков рынка венчурного инвестирования России. Под венчурными инвестициями понимаются инвестиции на сумму до 150 миллионов долларов (по средневзвешенному курсу ЦБ для рублевых сделок, действующему в рассматриваемый период времени) в рискованные, технологичные и потенциально высокодоходные (проекты с целевой ожидаемой внутренней нормой доходности IRR не менее 15%) проекты.

При этом под инвестицией понимается приобретение акционерного, уставного капитала непубличной компании-реципиента инвестиций и / или предоставление долгового финансирования с возможностью конвертации долей или акций (equity), в том числе и с отлагательными условиями.

## Инвесторов мы разделили на шесть групп:

1. **Частные фонды** (юридические лица, зарегистрированные в российской или зарубежной юрисдикции, располагающие мобилизованным капиталом, сформированным из более чем одного источника для осуществления профессиональных вложений в форме прямых инвестиций в непубличные компании и соответствующим образом позиционирующие себя на рынке).
2. **Акселераторы** — компании, организующие программы развития для непубличных компания, предоставляют экспертную оценку рынку, помогают улучшить продукт, вывести компанию на новые рынки и привлечь инвестиции.

3. **Бизнес-ангелы**, частные инвесторы (физические лица), приобретающие часть акционерного/уставного капитала непубличной компании реципиента инвестиции.

4. **Корпорации и корпоративные фонды** (фонды, капиталы которых сформированы из внутренних источников организаций-учредителей, при этом вложения осуществляются в компании-реципиенты инвестиций, необязательно аффилированные с организациями-учредителями).

5. **Государственные фонды и корпорации**. Непубличные хозяйственные общества и управляющие компании с российским юридическим лицом, мажоритарным владельцем которых является Правительство России и/или государственные учреждения.

6. **Иностранные инвесторы**. Частные инвесторы, компании, фонды, у которых юридическое лицо, штаб-квартира, основная команда находятся вне пределов России, также региональный фокус ориентирован на иностранные непубличные компании.

При оценке объема и динамики российского рынка венчурных инвестиций учитывались только венчурные инвестиции в компании, которые осуществляют деятельность преимущественно в России. Финансирование российскими инвесторами компаний, ориентированных в особенности на зарубежные рынки, не включалось в объем российского венчурного рынка.

Информацией об инвестиции, которая включается в отчет, является в первоочередном порядке та информация, которая становится доступной, когда о сделке стало известно в открытых источниках — СМИ, блогах, сайтах компаний, публичных презентациях и базах данных стартапов. Во всех остальных случаях действует правило уточнения у ньюсмейкера или первоисточника. Дополнительные данные о некоторых сделках могли быть получены у представителей компаний-участников сделки. Информация о некоторых сделках была получена посредством проведения закрытого опроса — такие данные представлены агрегировано.

В общем объеме венчурного рынка не учитывались выходы, займы и инвестиции в рыночную инфраструктуру. Под инвестициями в рыночную инфраструктуру понимаются инвестиции в венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы, технопарки и другие институты, которые осуществляют деятельность на венчурном рынке, но не являются венчурными компаниями.

Выход — это особый тип сделки, в ходе которой не привлекается дополнительное финансирование в сам проект, а один или несколько существующих акционеров продают свои доли в ходе сделки со стратегическим инвестором или IPO.

## **Стадии развития инвестиционно-привлекательного стартапа:**

### **ПОСЕВ**

Ранняя стадия развития компании на этапе от идеи до формирования команды, проверки первых гипотез и ведения регулярной коммерческой деятельности.

### **СТАРТАП**

Ранняя стадия развития компании, характеризующаяся началом постоянной и полноценной коммерческой деятельности, получением от нее выручки и ростом бизнеса.

### **РОСТ**

Гиперактивная стадия развития компании, когда коммерческие гипотезы подтверждены и для бурного развития бизнес нуждается во внешнем финансировании.

### **ЭКСПАНСИЯ**

Гиперактивная стадия развития компании, характеризующаяся ростом бизнеса и расширением географии присутствия.

### **ЗРЕЛОСТЬ**

Стадия, на которой бизнес демонстрирует устойчивость и постоянный рост — как правило, менее бурный, чем на предыдущих стадиях, — в силу чего инвестиционные риски снижаются.

# Вступительное слово



**Арсений Даббах,**  
Основатель Dsight



Можно сказать, что пандемию российская экономика и венчурный рынок пережили, но пережили с огромными потерями. Можно по-разному считать цифры – но на 30% – 70% стало меньше венчурных инвестиций, при этом заметно больше появилось больших сделок с «уехавшими» из страны стартапами. Для меня очевидно, что скоро российские стартапы смогут поднимать больше денег за рубежом, нежели чем в России.

Кризис запустил трансформацию рынка, и не понятно появятся ли новые источники финансирования и роста стартапов, но очевидно,

что грядет расцвет корпоративных инвестиций. Два года назад мы могли назвать 10 корпораций, которые активно искали и инвестировали в стартапы, сейчас их в десять раз больше.

Что это значит? Во-первых, российские крупные компании поняли, что нельзя конкурировать без инноваций. Скорость создания новых продуктов внутри корпораций не соответствует запросам времени и легче делать их в кооперации с молодыми компаниями. Это значит мы увидим конкуренцию крупных российских компаний за стартапы, как в стране, так и за её пределами.

*Dsight – BI-платформа (Business Intelligence), полностью сфокусированная на венчурном рынке. Компания выпускает отчеты «Венчурная Россия» два раза в год. Dsight оказывает BI-услуги корпорациям и инвесторам: мониторинг технологий, технологический скаутинг и исследования рынка\стартапа по всему миру. Основатели Dsight – Арсений Даббах и Сергей Канцеров.*



**Виталий Мзоков**

Руководитель центра инноваций «Лаборатории Касперского»

« Не зря говорят, что кризис — время возможностей. В этом отчёте вместе с его создателями мы рассуждаем о факторах, оказавших воздействие на венчурный рынок в первой половине 2020 года. Для стартапов, чья деятельность построена вокруг дистанционного взаимодействия, пандемия создала новые условия для развития. В связи с массовым переходом сотрудников компаний на удалённый режим возросла потребность соответствующих

сервисов: программ для совместной работы в распределённых командах, облачных хранилищ и так далее.

Вместе с тем для бизнеса более актуальным стал вопрос информационной безопасности: дистанционный режим выявил множество проблем, связанных с защищённостью корпоративной информации. Это не могло не повлиять на спрос на защитные решения среди компаний и интерес к ним у инвесторов.



**Дмитрий Позднышев,**

Руководитель направления инновационного развития EY в России и СНГ

« Эпидемиологическая ситуация, затронувшая весь мир, а также геополитические и локальные макроэкономические факторы, в том числе динамика цены на нефть и курса рубля, диктовали осторожность в формировании прогнозов состояния Венчурной России в 1 кв 2020 г. Однако исследование, подготовленное нашими партнерами совместно с EY в целом показало общую устойчивость рынка, так существенного сокращения количества сделок не произошло (108 против 115 в 1 кв 2019 г.), а общий объем остается традиционно волатилен к единичным крупным

инвестициям и составил \$183,8 млн в 1 кв 2020 г. Иностранцы по-прежнему являются основным источником выходов для локальных венчурных инвестиций, что свидетельствует о включенности российского венчурного рынка в мировой. Мы видим, что крупные корпорации продолжают инвестировать в стартапы, формируя собственные экосистемы услуг, и одним из важнейших инструментов в этом становятся корпоративные акселераторы. Содействие участникам рынка в поиске и внедрении инноваций будет оставаться одним из приоритетов для EY.



**Денис Беляев**

Партнер корпоративной практики адвокатского бюро DS Law

« Пандемия коронавируса существенно повлияла на российский венчурный рынок: появились как новые вызовы, так и неожиданные возможности. Инвесторы внимательно оценивают, какие бизнес-модели будут актуальны в «посткоронавирусном мире», а компании стремятся выявить и занять наиболее перспективные ниши.

Одна из тенденций начала 2020 года — перестановка сил на венчурном рынке. По нашим собственным наблюдениям, если раньше инвесторы боролись за возможность финансирования многообещающих стартапов, то сегодня ситуация обратная: за внимание инвесторов все больше конкурируют стартапы.



ИНТЕРВЬЮ

# Скаутинг стартапов в период пандемии: новые вызовы и тренды

На вопросы Сергея Канцерова, директора Dsight, отвечает Виталий Мзоков, руководитель центра инноваций «Лаборатории Касперского» (Kaspersky Innovation Hub).

**Как, на Ваш взгляд, пандемия и режим самоизоляции повлияли на венчурный рынок?**

По нашим наблюдениям, в начале пандемии было снижение венчурной активности: фонды проводили переоценку текущих портфельных компаний и стратегий выхода на рынок, размышляли насчёт целесообразности инвестиций в тот или иной проект в текущих обстоятельствах. Это было своего рода затишье, а ближе к лету ситуация изменилась в лучшую сторону. Венчурные организации возобновили поиск перспективных стартапов, и на рынке появились решения нового класса — продукты, актуальные в период пандемии. Так, на общем фоне стали выделяться проекты с научным потенциалом, в частности медицинские (недавно, например, был представлен сервис для моментального тестирования на антитела). Сотрудники с научным бэкграундом в команде стали дополнительным конкурентным преимуществом.

В период пандемии цифровая трансформация стала для многих организаций единственной возможностью выжить, и ожидаемо востребованными оказались облачные технологии. Кроме того, вырос спрос на продукты для безопасной удалённой работы. Это объясняется тем, что до самоизоляции многие компании относились к информационной безопасности как к набору средств для защиты корпоративного периметра. Теперь же, когда сотни и даже тысячи сотрудников могут находиться в разных местах и иметь при этом доступ к бизнес-данным, понятие корпоративного периметра размывто. Поэтому компании взяли курс на то, чтобы сделать кибербезопасность эластичной. Произошло переосмысление важности решений для обеспечения защиты данных. С нашей точки зрения, это большой шаг к созданию кибериммунитета. Термин «кибериммунитет» иллюстрирует наше видение безопасного будущего, в котором IT-решения создаются изначально защищенными от целых классов киберугроз, что делает атаки просто нецелесообразными. Сейчас появляется всё больше стартапов, решения которых соответствуют этой идее.

**Какие положительные тенденции появились в сфере информационной безопасности и почему?**

Увеличение цифровых активностей во время самоизоляции привело к изменению ландшафта киберугроз, что, в свою очередь, повлекло за собой рост рынка решений для информационной безопасности. Как я уже отметил, многие новые стартапы стремятся к тому, чтобы их решения обладали высоким

уровнем защищенности, задумываются о возможности строить кибериммунные решения. У многих из них есть хорошая разработка, основанная на узкопрофильной экспертизе, но, как правило, у таких проектов мало возможностей для масштабирования на глобальный рынок. Центр инноваций «Лаборатории Касперского» предлагает таким стартапам взаимовыгодное сотрудничество. Мы оказываем им поддержку, в том числе открывая доступ к своим каналам продаж, а это более чем 250 тысяч компаний-партнеров по всему миру. Взамен получаем возможности для стратегического планирования и развития инновационных направлений деятельности компании и даже расширения продуктовой линейки.

**Как закрытие границ и режим самоизоляции отразились на деятельности центра инноваций «Лаборатории Касперского»?**

Разумеется, пандемия повлияла на работу нашего центра инноваций, при этом мы по-прежнему занимаемся скаутингом в рамках инициативы Kaspersky Open Innovation Program. Завершился отбор стартапов, которые специализируются на защите цифровой жизни человека и его семьи, кибербезопасности умного дома, конфиденциальности личных данных в сети и др. Также мы провели скаутинг проектов с узкой специализацией: к участию приглашались команды и индивидуальные разработчики, которые создают решения на стыке информационной безопасности и компьютерных игр.

Наконец, совсем недавно мы анонсировали уже четвёртый раунд международного отбора стартапов. Мы ищем проекты, занимающиеся разработкой защитных решений для небольших компаний, в том числе продуктов для обеспечения безопасности облачных сред, данных, приложений и сетей. В первую очередь будут рассмотрены заявки стартапов, у которых уже есть юридическое лицо, продукт или прототип и несколько закрытых сделок либо реализованные пилоты. Победители получают возможность запустить совместный с «Лабораторией Касперского» пилот с перспективой получения доступа к клиентской и партнёрской базе компании. Также им будет оказана менторская поддержка.

Конечно, в связи с введением режима самоизоляции пришлось отказаться от очного проведения мероприятий: теперь питч-сессии и демо-дни проходят в онлайн-формате. С одной стороны, это проще в плане организации. Мы можем приглашать больше



«Мы открыты к сотрудничеству с инноваторами. В дальнейшем мы будем продолжать искать прорывные идеи и интересные проекты в области кибербезопасности по всему миру.»

сотрудников компании в жюри и привлекать больше проектов к участию в отборе, и онлайн-формат не уменьшает степень вовлечённости всех сторон в обсуждение. С другой стороны, дистанционный режим не позволяет в полной мере почувствовать командный дух и пообщаться с участниками отбора живую после официального завершения мероприятия. Кроме того, работа со стартапами теперь занимает больше времени, а путь к первому совместному пилоту становится немного длиннее.

Так или иначе, мы открыты к сотрудничеству с инноваторами. В дальнейшем мы будем продолжать искать прорывные идеи и интересные проекты в области кибербезопасности по всему миру.

### Каким образом онлайн-формат питч-сессий и демо-дней сказывается на оценке стартапов?

Онлайн-формат предполагает другую манеру презентации: жюри больше фокусируется на цифрах и фактах, не принимая во внимание эмоциональную составляющую выступления. Я бы отметил, что пропала так называемая «химия» спикера. Если раньше за счёт харизмы и ораторского мастерства можно было набрать дополнительные баллы, то интернет-сессии такую вероятность практически исключают.

К плюсам онлайн-формата можно отнести удобные и оперативные инструменты коммуникации. К примеру, во время финального обсуждения проектов мы обменялись с командами сообщениями, задавали уточняющие вопросы при помощи цифровых каналов в режиме реального времени.

### Как планируете развивать свой скаутинг стартапов в этом и будущем году?

За последний год мы наработали практику работы со стартапами, развили внутри центра инноваций специализированные команды, которые отвечают за проверку и оценку проектов, взаимодействие с профильными отделами

в компании и т.д. Также мы привлекли в качестве партнёров различные инновационные площадки, специализирующиеся на скаутинге и аналитике стартапов, в том числе Dsight. Планируем, что в будущем таких партнёров у нас будет всё больше.

Теперь мы готовы привлекать к сотрудничеству больше проектов, делать это чаще и не только в рамках запланированных раундов скаутинга. Кроме того, мы видим, что пандемия и режим самоизоляции сформировали новый запрос на инструменты удалённой работы и другие облачные сервисы не только в бизнесе, но и в потребительском секторе. Поэтому в ближайшее время мы собираемся сосредоточиться на скаутинге подобных стартапов в B2C-сегменте.

# Fully automated search-to-deal process



Connect global and local data sources



Manage your team workload



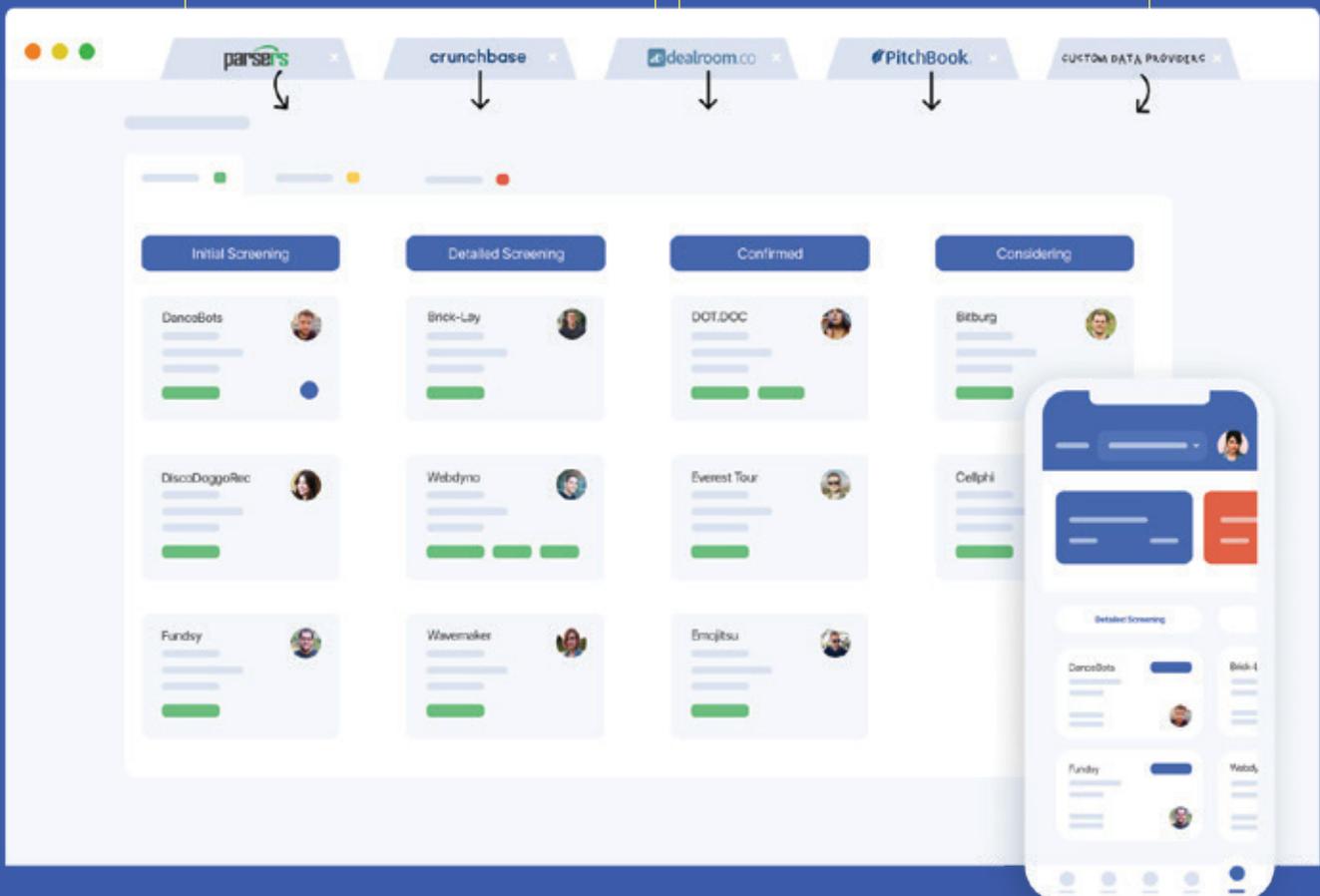
Set up WebToLead process



Track your pipeline in a CRM

**8 500 000+**  
Companies

**550 000+**  
Investors



# Обзор итогов I полугодия 2020

## Падение числа сделок и их объемов

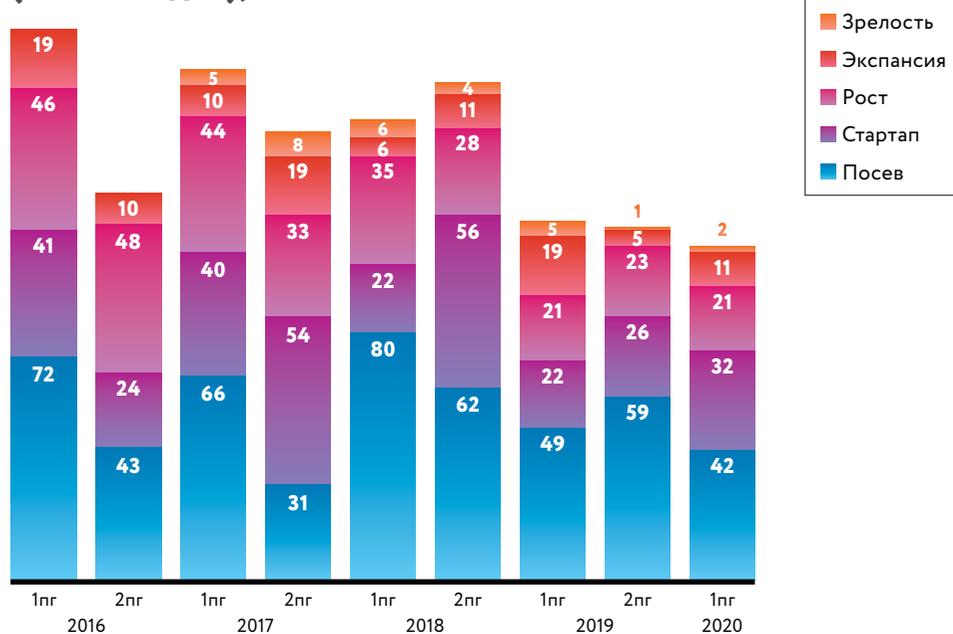
Пандемия коронавируса в первой половине 2020 года помешала росту числа сделок на российском венчурном рынке. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года их количество упало на 6,1% до 108. Снижение числа сделок можно наблюдать на всех стадиях, только на стадии Стартап мы видим увеличение числа сделок за первое полугодие с 22 до 32 сделок. Падение количества сделок на посевной стадии не критично – с 48 сделок до 42 сделок, на стадии роста число сделок осталось на уровне прошлого полугодия – 21. Самым активным акселератором

1П 2019 1П 2020	Количество сделок	Объем инвестиций, \$M	Средний объем сделок, \$M
Посев	48 <b>42</b> ▼	10,1 <b>8</b> ▼	0,21 <b>0,19</b> ▼
Стартап	22 <b>32</b> ▲	19,9 <b>17,6</b> ▼	0,9 <b>0,55</b> ▼
Рост	21 <b>21</b> ○	57,3 <b>50,6</b> ▼	2,73 <b>2,41</b> ▼
Экспансия	19 <b>11</b> ▼	88,2 <b>45,6</b> ▼	4,64 <b>4,15</b> ▼
Зрелость	5 <b>2</b> ▼	322 <b>62</b> ▼	64,4 <b>31</b> ▼
Итого*	115 <b>108</b> ▼	497,5 <b>183,8</b> ▼	4,33 <b>1,7</b> ▼
Выходы	14 <b>6</b> ▼	2186,3 <b>203,1</b> ▼	

\* В итог не включены сделки выхода

первого полугодия стал MTS Startup Hub, год назад объявившей о запуске четвертого набора акселератора, в первом полугодии в рамках акселератора был выдан 21 грант\* на развитие продукта и тестирования гипотез. Нарастил активность Starta Accelerator — самый активный инвестор первого полугодия, финансирование от которого получили восемь компаний против трех годом ранее.

### В ожидании рекордного выпуска ФРИИ (без выходов), шт.



1П 2019 1П 2020	Количество сделок	Объем инвестиций, \$M	Средний объем сделок, \$M
Акселераторы	28 11 ▼	3,3 1,1 ▼	0,12 0,1 ▼
Бизнес-ангелы	18 35 ▲	28,4 20,7 ▼	1,58 0,59 ▼
Корпорации и корп. фонды	15 19 ▲	204,4 50,9 ▼	13,63 2,68 ▼
Иностранные инвесторы	7 2 ▼	15 0,3 ▼	2,15 0,15 ▼
Частные фонды	37 29 ▼	204,3 82,6 ▼	5,53 2,85 ▼
Гос. фонды и корпорации	10 12 ▲	42,1 28,2 ▼	4,22 2,35 ▼
Итого**	115 108 ▼	497,5 183,8 ▼	4,33 1,70 ▼

\* В нашем исследовании не учитываются гранты \*\* В итог не включены сделки выхода



© АО «ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО», 2020. ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ ТОВАРНЫЕ  
ЗНАКИ И ЭТАКИ ОБСЛУЖИВАНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ ИХ ПРАВООБЛАДАТЕЛЕЙ.

# Kaspersky Innovation Hub

Kaspersky Innovation Hub – ключевая составляющая нашей стратегии роста. Центр создан для поддержки корпоративных инноваций и стимулирования сотрудничества между нашей компанией и блестящими умами внутри и за пределами экосистемы разработки новых технологий.

**iHub** Kaspersky  
Innovation Hub

**kaspersky** АКТИВИРУЙ  
БУДУЩЕЕ

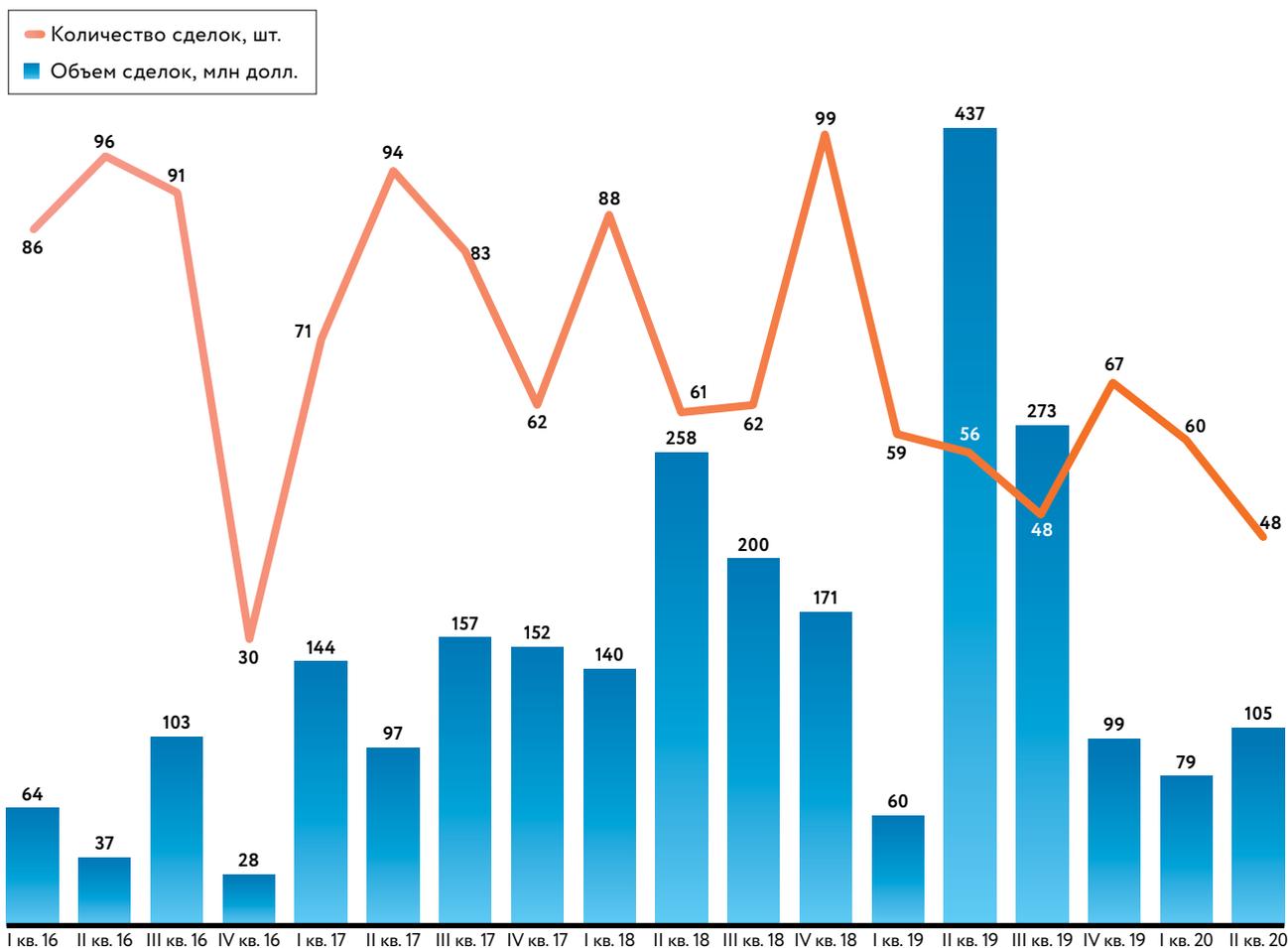
Подробнее на:  
[kaspersky.ru/iHub](https://kaspersky.ru/iHub)

Можно ожидать, что при отсутствии новых ограничений в связи с карантином активность в этих сегментах будет расти. Например, в первом полугодии 2020 года о запуске своих акселераторов заявили Уральский банк реконструкции и развития (при поддержке ФРИИ), а также банк «Уралсиб».

Объем рынка сократился. В первом полугодии 2020 года он составил \$183,8 млн по сделкам с известной суммой против \$497,5 млн годом ранее. Причиной почти трехкратного падения стало в первую очередь сокращение объема сделок зрелых компаний, что произошло из-за пандемии. Например, на стадии экспансии объем сократился на 48% – с \$88,2 млн до \$45,6 млн, а количество сделок упало с 19 до 11. На стадии зрелости количество сделок уменьшилось до минимального уровня – одной единственной, и это была инвестиция Iconiq capital в стартап Miro – соответственно, объем сделок на стадии зрелость упал пятикратно – с 322 млн до 62.

В первом полугодии 2019 года объем сделок достиг \$187,5 млн, если мы не будем учитывать (включать в общую сумму) три крупнейшие сделки с высокими чеками (более \$20 млн), аналогично если не учитывать такие выбросы в 1 полугодии 2020 года, то за последнее полугодие объем сделок равен \$133,8 млн. Считая объем сделок по таким данным (без выбросов), получается что рынок упал только на 28%.

### Рост активности инвесторов ранних стадий (без выходов)



The international standard  
for Russian venture news

**[ewdn.com/finance](http://ewdn.com/finance)**



## **East-West Digital News**

East-West Digital News is the first international news, research and consulting agency dedicated to the vibrant tech markets of Eastern Europe. Get in touch with us at [contact@ewdn.com](mailto:contact@ewdn.com)

***Download EWDN's latest research  
on Russian e-commerce  
and related investment activity***

***<https://www.ewdn.com/ecomreport/>***



**Александр Чачава —**

Серийный предприниматель и инвестор, управляющий директор венчурного фонда LETA Capital. Член совета директоров ряда портфельных компаний и член крупнейшей в мире ассоциации бизнес-лидеров YPO.

«Если смотреть на абсолютные цифры первого полугодия, то они, действительно, не впечатляют. Но если разложить стартапы на ковид-позитивные (которые выиграли от самоизоляции) и ковид-негативные, то инвестиции в первые, мне кажется, значительно увеличились. Инвестиции во вторые, конечно, приостановились, но, думаю, инвесторы ждут окончания периода неопределенности и накапливают отложенный спрос на проекты. Дело в том, что у инвесторов внезапно не стало меньше денег, капитал американских VC вообще бьет все рекорды. Инвесторы, возможно, стали чуть медленнее принимать решения из-за удаленной работы, но у них нет в мыслях сворачивать инвестиции и возвращать деньги LP. Если говорить про русскоязычных предпринимателей и их компании, то пандемия

в целом сыграла им на руку. Точнее, убрала часть их исторических недостатков. Раньше инвесторам часто не нравился R&D далеко на востоке Европы, а сейчас локация сотрудников уже не имеет значение. Раньше продажи B2B проектов принято было строить на выставках и при личных встречах, а сейчас вполне подходит конференц-связь, еще один плюс небогатым проектам из дальних стран. Наконец, в пандемию легче работается интровертам, которых среди наших предпринимателей больше, чем среди американских. Так что в целом я смотрю с оптимизмом на русскоязычный венчурный рынок в эпоху пост-ковида, именно во второй половине 2020 и в 2021 году будут сделаны лучшие сделки в будущих единокровов, вслед за небольшим падением мы увидим серьезный рост.»

Средний чек сократился почти во всех сегментах и составил по итогам полугодия \$1,7 млн против \$4,33 млн годом ранее.

Еще один важный тренд — 2019 год был для российского рынка рекордным по количеству и объему выходов. В первом полугодии 2019 года аналитики Dsight обнаружили 14 сделок выхода на почти 2,2 млрд долл. В первом полугодии 2020 года таких сделок всего шесть. В апреле японская корпорация SBI Holdings купила 20% финтех-платформы QPlatform у группы Qiwi. В мае фонд «Биопроект Кэпитал Венчурс», созданный РБК продал свою долю в фармацевтическом проекте «Айвикс» ирландской Ovoca Bio за \$5 млн. Также компания Eswid, предоставляющая платформу для продаж-онлайн, привлекла \$42 млн от фондов Morgan Stanley Expansion Capital и PeakSpan Capital. Деньги ушли на расширение бизнеса и выкуп акций у ранних инвесторов, включая фонды Runa Capital и iTech Capital. Еще одной крупной сделкой стала продажа картографической компании 2ГИС Сбербанку. Компанию оценили в 14,3 млрд рублей, а доля госбанка — 72%, основатели и менеджмент сохраняют за собой блокпакет. Фонды Baring Vostok и RTP Global полностью вышли из капитала 2ГИС.

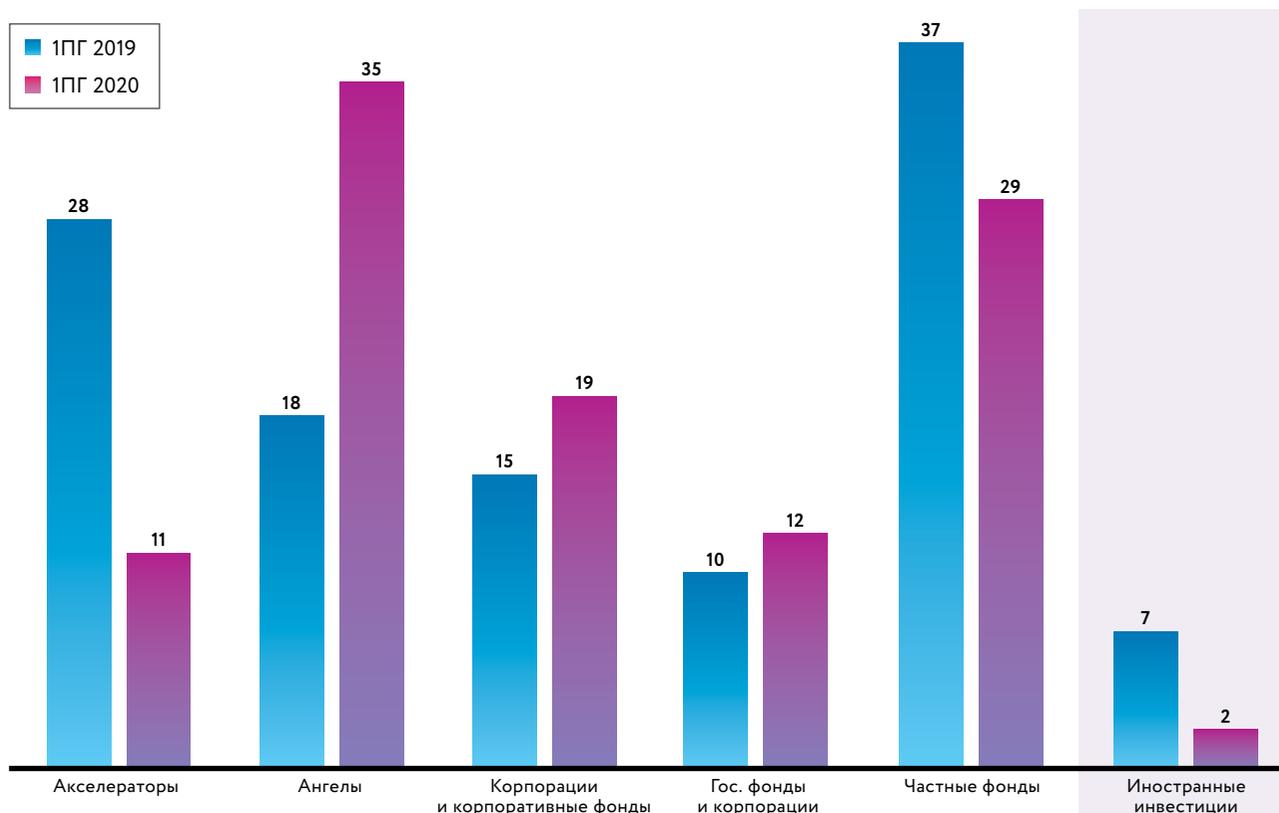
Необычным явлением для нашего рынка стал пример открытости. Свою доходность раскрыл фонд Leta Capital. За отчетные восемь лет фонд инвестировал \$15,1 млн в 22 проекта на ранних стадиях и заработал 11% годовых. Наибольший вклад в прибыльность фонда — а он выплатил инвесторам \$18,9 млн с учетом дивидендов — стала продажа доли в разработчике решений для дистанционного управления функциями автомобиля Bright Box.

# Венчурный рынок вышел в онлайн

Пандемия коронавируса и вызванные ее началом санитарные ограничения серьезно изменили образ жизни инвесторов и обычных людей — по крайней мере в первой половине 2020 года. Одним из главных бенефициаров карантинных мер стал сервис видеосвязи Zoom, чья капитализация за первые шесть месяцев года взлетела более чем на 300%. В обиход вошли понятия Zoom-советы директоров и Zoom-сделки. Правда, пока что примеров сделок, полностью заключенных в онлайн, не так много — сам Zoom в мае поделился, что использовал собственное приложения для переговоров о покупке блокчейн-приложения Keybase.

От временного перемещения бизнес-процессов в онлайн не остались в стороне и крупнейшие мировые акселераторы. В марте сразу два из них — Y Combinator и 500 Startups — были вынужден провести свой демо-день полностью в онлайн. Позднее в интервью порталу Fast Company партнер 500 Startups Кристина

## Бизнес-ангелы активизировались во время пандемии (сделок, шт.)



### Сергей Богданов

Основатель и директор YellowRockets — венчурного фонда, компании, развивающей глобальное стартап-сообщество и специализирующейся на организации акселерационных программ для стартапов

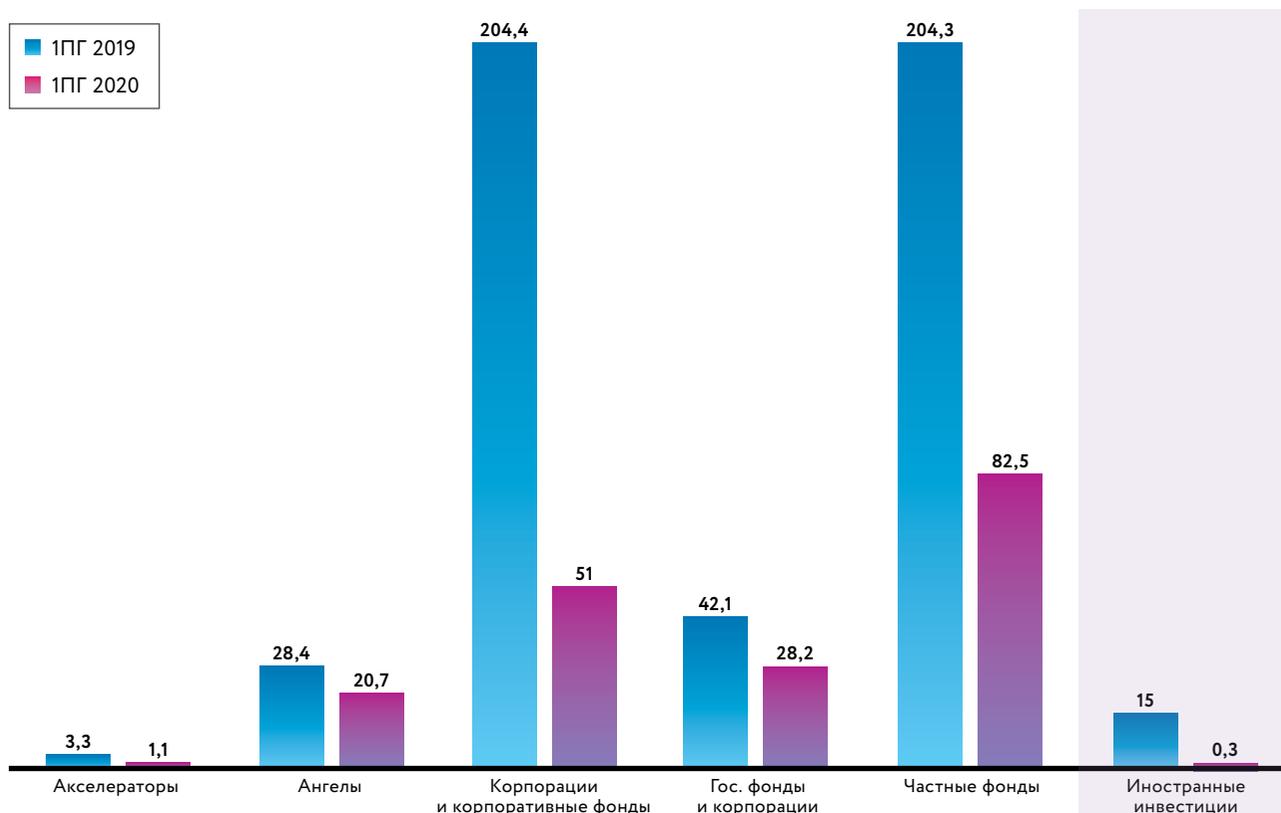


«Пандемия ускорила переход акселераторов в онлайн. Это привело к тому, что местоположение стартапа теперь не имеет значения, и различным локальным акселераторам приходится конкурировать напрямую с сильными международными брендами (программы Y Combinator и 500 Startups теперь можно пройти онлайн). Сильные станут еще сильнее, слабые — еще слабее. В перспективе на рынке останутся только сильные бренды или нишевые акселераторы (в том числе корпоративные).»

Цай рассказывала, что онлайн-формат помог привлечь к мероприятию большее число участников, стартаперы в итоге получили в пять раз больше приглашений на встречи, чем обычно. Будет ли повышенный интерес инвесторов конвертироваться в крупные суммы инвестиций, судить еще рано, но в 500 Startups планируют сохранить онлайн-формат и после пандемии.

Y Combinator удаленно провел свой летний набор, и уже объявил, что в Zoom пройдет и демо-день в конце августа. А Techstars в апреле объявил о переводе своих трехдневных интенсивов Techstars Startup Weekend в онлайн-формат и посвятил поиску решений по борьбе с коронавирусом.

### Падение объема инвестиций со стороны корпораций и фондов (млн долл.)

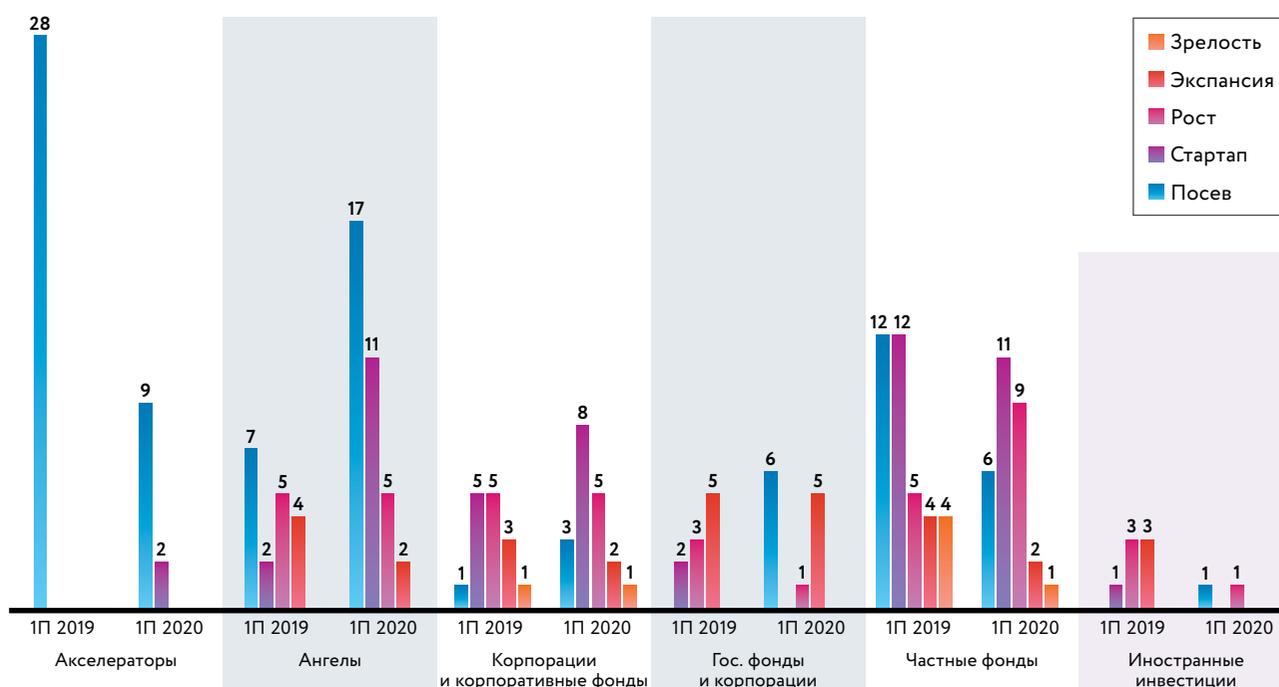


# Государство активизируется

Государственные фонды активизировались на венчурном рынке в сравнении с первым полугодием 2019 года — двенадцать сделок против десяти. Из них шесть сделок, каждая по \$0,04 млн прошли в рамках конкурса «Старт-2», проведенного инвестиционно-венчурным фондом республики Татарстан. Самая крупная сделка полугодия с участием государственной корпорации — инвестиция VEB Ventures почти \$9 млн\* в развитие клиник и телемедицинского направления «Доктор рядом».

В ближайшие годы может вырасти венчурная активность со стороны Российской венчурной компании (РВК). В июле правительство объявило, что до 2022 года будет ежегодно пополнять капитал РВК на 1,5 млрд рублей. Средства пойдут на софинансирование рисков отечественных компаний, занимающихся разработкой инновационных лекарств и медицинских изделий. Еще одна новость от РВК — компания совместно с инвесткомпанией Sistema Asia Capital запустит платформу «Sales Jet. Из России в Сингапур», с помощью которой российские компании с выручкой более \$1 млн смогут получить поддержку по выходу на рынок Юго-Восточной Азии.

## Корпорации и государство стали чаще инвестировать на ранних стадиях (сделок, шт.)



\* Стороны договорились об инвестициях на сумму около 15 млн долл., которая будет выплачена по полугодиям

**Олег Теплов**

Генеральный директор  
VEB Ventures



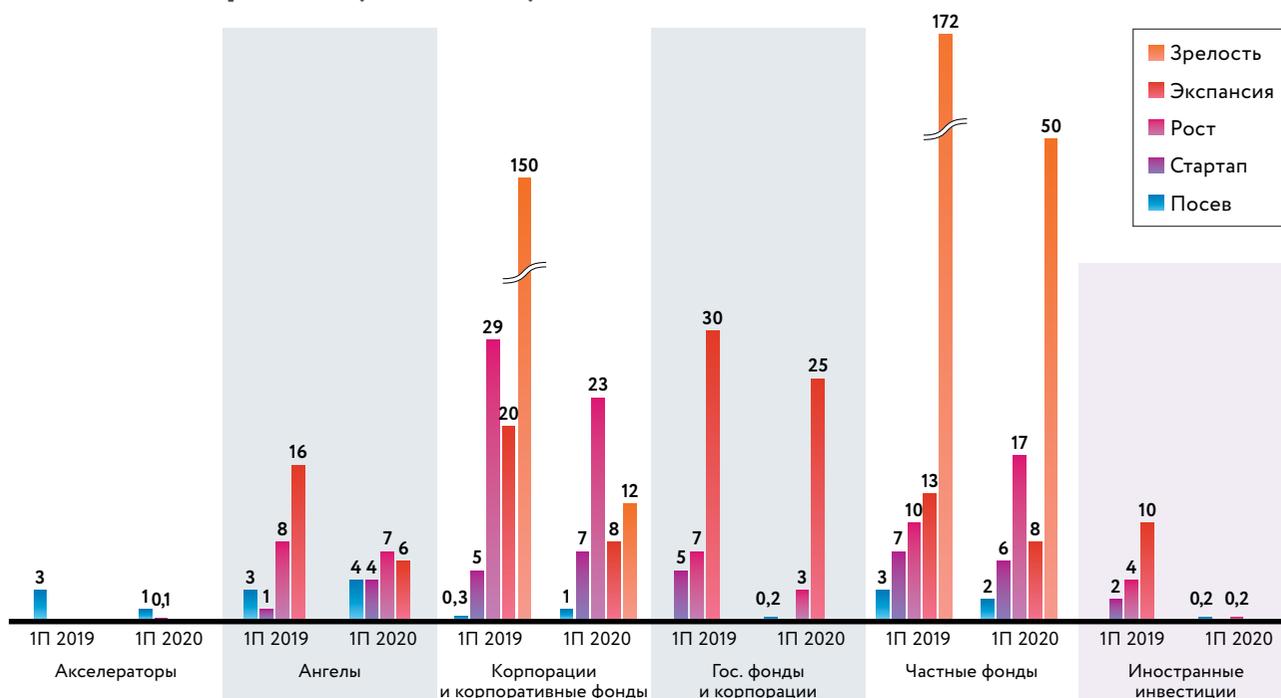
«Тренды развития венчурного рынка симметричны главным пунктам макроэкономической и общественно-политической повестки в мире и в РФ. Здоровье, безопасность и качество жизни стали главными темами текущего года, когда мы столкнулись с пандемией COVID-19.

Сделка VEB Ventures с «Доктор рядом Холдинг» на сумму 1 млрд рублей стала крупнейшей в сегменте инвестиций госфондов, и это лишь начало большого пути: российская ниша MedTech, по нашим оценкам, в перспективе пяти лет может вырасти до 95–100 млрд рублей с текущих 1,5 млрд при условии позитивных регуляторных изменений в сфере дистанционной медицины. Среди других приоритетных направлений — финансирование «зелёных технологий», решений в сфере «Умного города», EdTech и др.»

Дальневосточный фонд высоких технологий (ДФВТ) в первом полугодии 2020 года отметился только одной сделкой, вложив \$2,6 млн в разработчика роботов Promobot. Сейчас ДФВТ поддерживает только проекты находящиеся на зрелых стадиях развития, но к осени планирует сформировать новый фонд для проектов на ранних стадиях. До конца года средства из фонда могут получить 20 стартапов.

Еще одна новость полугодия — перезапуск «Национальной технологической инициативы» (НТИ). К уже существующим рынкам НТИ добавятся три новых — Foodnet, Gamenet и Econet. Важную роль начнет играть рынок Healthnet, в рамках которого НТИ уже отобрала 25 медицинских проектов для борьбы с коронавирусом и предложила правительству поддержать их. Накануне выхода нашего исследования стало известно об обсуждаемом в правительстве возможном слиянии РВК с другим институтом развития («Правительство рассмотрит вариант объединения РВК с РФПИ», www.rbc.ru, 27 августа 2020 г.). По мнению автора статьи данный вопрос был поднят в связи с недавним арестом директора РВК и необходимостью оптимизации количества и функционала государственных венчурных институтов.

**На поздних стадиях произошло падение объема сделок по всем инвесторам, в отличие от ранних (млн долл.)**

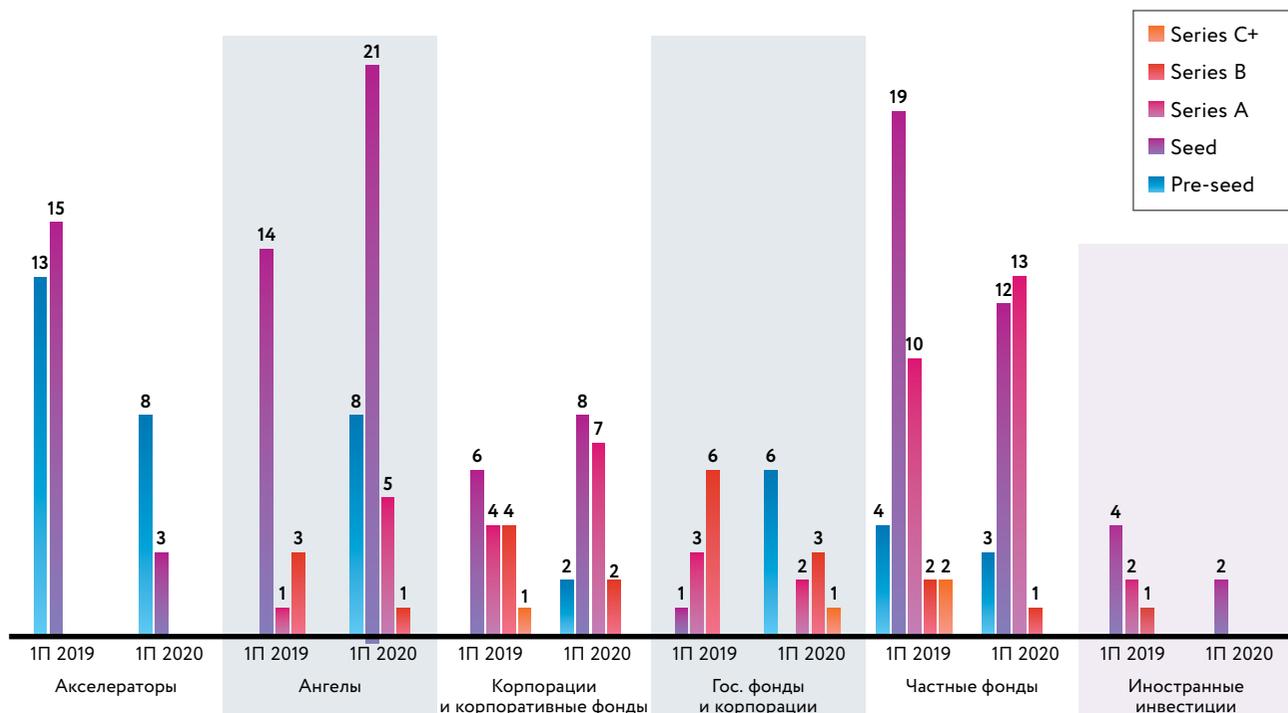


# Время экосистем

В венчурных инвестициях крупных корпораций давно прослеживается четкая логика — каждая из них формирует вокруг себя экосистему, позволяющую благодаря дополнительным услугам (от сферы финансов до развлечений) аккумулировать базу данных о клиентах и использовать ее для развития основного бизнеса. Если пару лет назад корпорации только сформировали портфель стартапов, то сейчас вступили в стадию конкуренции и неожиданных альянсов.

Шесть ключевых игроков на этом поле — Тинькофф Банк, Севергрупп, МТС, Mail.ru Group, «Яндекс» и Сбербанк. Их отношения не лишены интриги, а последний игрок ведет себя наиболее агрессивно. Еще в 2017 году крупнейший банк страны договорился с «Яндексом» о создании совместного предприятия в сфере онлайн-коммерции на базе «Яндекс.Денег» и «Яндекс.Маркета». Весной 2019 года Сбербанк договорился купить 46,5% Rambler Group, добавив в коллекцию своей экосистемы входившие в группу медиа, сервис бронирования билетов и столиков в ресторане и онлайн-кинотеатр Okko. А летом Сбербанк договорился создать совместное предприятие с Mail.ru Group на рынке транспорта и еды. В СП вошли сервисы, напрямую

## Активность инвесторов на разных стадиях (шт.)



конкурирующие с экосистемой «Яндекса» — сервис такси «Ситимобил» и каршеринг YouDrive, ресторанный сервис SberFood и сервис доставки еды Delivery Club. Через три года Сбербанк может получить долю во всей группе Mail.ru, которая в том же 2019 году договорилась о партнерстве с Alibaba.

Совместное предприятие стало одной из причин «развода» «Яндекса» и Сбербанка, о котором стороны объявили в конце июня. По его условиям, бывшие партнеры делят активы: Сбербанк станет 100%-ным собственником «Яндекс.Денег», «Яндекс» получит обратно свою долю в «Яндекс.Маркете» (куда входит маркетплейс «Беру»).

МТС пока что строит свою экосистему иным путем и не вступает в альянсы с конкурентами. В экосистеме оператора уже есть сервисы из области финансов, развлечений и интернета вещей. Как упоминалось выше, в первом полугодии 2020 года МТС выдал 21 грант (около 155 тыс долларов) на развитие решений российских компаний и их сервисов, связанных с производством дронов, клиентской поддержкой, аналитикой популярности артистов и блогеров и производством пользовательского контента, также совершил две сделки, инвестировав в SWIP (платформа объединяет два решения: совершение покупок по биометрии и интеграция программ лояльности), вторая сделка была также в январе, вместе с Совкомбанком корпорация вложила средства в Just AI (исследования и разработка технологий разговорного искусственного интеллекта)

Севергрупп последние годы активно наращивает активы в трех направлениях: ритейл («Утконос» и покупка в прошлом году 80% акций «Ленты»), медицина (покупка в 2019 году компании GetLean — курсы здорового питания), образование в рамках TalentTech (объединяет Нетологию групп, Fl.ru, «Фоксфорд» и сервис EdMarket)

Свои экосистемы также развивают ВТБ, Ростелеком, Мегафон. Второй по активам банк развернул четыре сервиса в тестовом режиме: виртуальный оператор «ВТБ Мобайл», маркетплейс банковских услуг «Юником-24», жилищную экосистему и оператора фискальных данных, до конца 2020 года эти сервисы будут полностью запущены. Ростелеком после покупки оператора Теле2 продолжает активно развивать экосистемные решения для умного города и интернета вещей, летом компания выпустила сервис для агропромышленности «Цифровая экосистема АПК».

Можно утверждать, что происходит расцвет корпоративных программ и акселераторов как средства поиска инноваций. Например, акселераторы активно развивают Газпромбанк (программа поиска технологических решений), Сбербанк (500 Startups, SberUp), «Уралсиб», МТС (Startup Hub), Qiwi (Universe Product Hub), «Алроса», «Илим», «Северсталь», КРОК, а РвС запустил уже второй акселератор. Сразу несколько акселераторов запустили проекты с Агентством инноваций Москвы — «Яндекс», «Инвитро» и холдинг «Химрар».

Также начали появляться акселераторы для секторов промышленности — среди них работающий на рынке современных строительных технологий Build UP, который реализуется компаниями Glogax, «Галс-Девелопмент» и «Дон-Строй-Инвест». Не отстали от частных игроков и госкомпании — акселераторы запустили «Интер РАО», «Вертолеты России», «Росатом», РЖД, ВТБ, ГТЛК, «Кировский завод» и КАМАЗ.

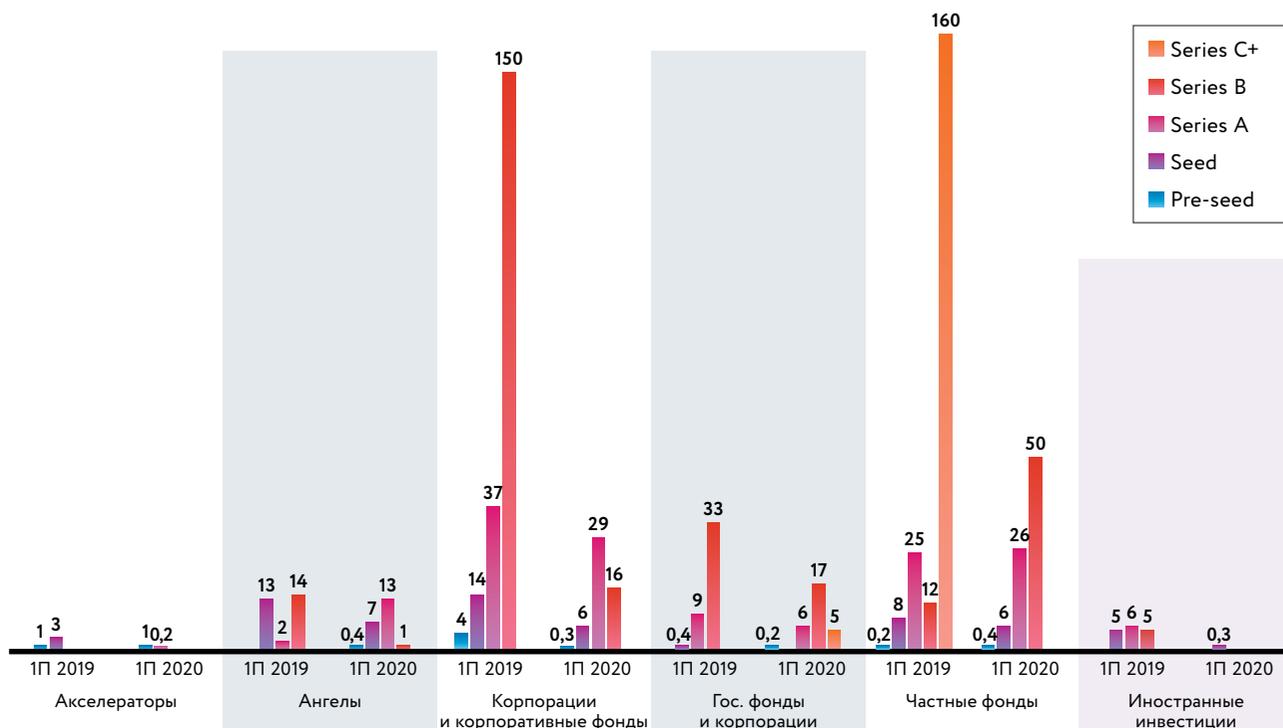


**Анна Михина** —  
Вице-президент по развитию  
лайфстайл-сервисов Тинькофф

«Пандемия коронавируса выявила сразу три тренда, которые отразились на тех компаниях, которые строят собственные экосистемы для российского рынка. Это проседание многих сервисов, связанных с офлайн-активностью (бронирование ресторанов, билетов в кино и на концерты, путешествия), и одновременно с этим увеличение популярности бесконтактных сервисов (к примеру, оплаты топлива на заправке через приложение) и онлайн-покупок во всех сегментах, рост интереса к теме инвестирования. Россияне одни из самых открытых к инновациям людей в мире, а в период самоизоляции они стали еще активнее использовать соответствующие сервисы, и в выигрыше оказались те, кто смог удовлетворить эти запросы в своей экосистеме.»

Если говорить о прогнозе на ближайшее время, то общемировая тенденция в среде банковских экосистем — активное развитие продуктов для малого и среднего бизнеса, а также премиальных услуг нового типа. В целом, мы думаем, что какое-то время количество экосистем будет расти, но постепенно рынок устаканится — кто-то найдет свою нишу, большие успешные игроки поглотят технологии или сервисы других экосистем, останутся также и те, кто будет традиционно выстраивать исключительно историю одного направления, но кому будет сложно или не нужно расти в отдельную экосистему. Скорее всего, в ближайшем будущем будет пять-шесть крупных игроков, которые разделят между собой большую долю рынка, а сам клиент, в любом случае, будет пользоваться двумя-тремя экосистемами, в зависимости от своих задач.»

## Активность инвесторов на разных стадиях (млн долл.)



## Новые фонды 2020

Название	Объем капитала (committed capital)	Отраслевой фокус	Страновой фокус и стадии
Grishin Robotics Fund II (Grishin Robotics)	<b>100</b> млн долл	Робототехника, ПО для IoT, онлайн-игры, сервисы развлечений, foodtech, а также сервисы персональной и командной продуктивности, онлайн-образования и фитнеса.	Северная Америка // Seed, Series A
Aintrigud (Иван Сидорок, Владимир Христенко и партнеры)	<b>25</b> млн долл *	FoodTech	Нет фокуса
Dating.com Group	<b>50</b> млн долл	Dating	Late stage
Инфраструктурный фонд РФПИ	<b>600</b> млрд рублей	IndustrialTech	Late stage
RTP Global III (RTP)	<b>650</b> млн долл	AI, FoodTech, e-commerce, транспорт, Fintech	Early stage
Sistema SmartTech (АФК Система)	<b>5</b> млрд рублей	AI, транспорт, MedTech, EdTech и другие высокотехнологичные сферы	Россия // Seed, Series A
Early Stage Fund II (Target Global)	<b>120</b> млн евро	e-commerce, SaaS, AI, FinTech, Medtech	Европа и Израиль // Early stage
Совместная инвестиционная платформа РФПИ, RTP Global, Elbrus Capital и Baring Vostok	<b>200</b> млн долл	Стартапы, пострадавшие от COVID-19	Нет

\*По оценке Dsight

# Всемирная роботизация

Начиная с 2012 года, когда Amazon купил компанию Kiva Systems, производящую складских роботов, доля автоматизации мировой промышленности, по оценкам Международного экономического форума, достигла 29%. По данным IFR World Robotics, две трети поставок промышленных роботов приходится на автопром и электротехнику. В 2017 году объем рынка составил \$16,7 млрд, продано было 381 000 устройств. Ежегодные продажи, по прогнозам IFR, могут расти на 14% и до 2021 год будет продано 1,6 млн роботов.

## Крупнейшие сделки 1 ПГ 2020

Дата сделки	Компания	Инвестор	Сумма сделки, млн долл.	Бизнес-модель	Группа категорий
Апрель 2020	Miro	Iconiq Capital	50	B2C	Веб-сервисы
Январь 2020	Agenza	АФК «Система», Розанов Всеволод, Арсеньев Сергей, Дзененко Олег, Линик Ярослав	12*	B2B	Финансовые услуги
Январь 2020	Just AI	МТС, Совкомбанк	9	B2B	Информационные технологии
Май 2020	Доктор рядом Холдинг	VEB Ventures	8,9	B2C	Здравоохранение
Январь 2020	Cyber Legacy	Freedom International Group	5,5	B2B	Спорт
Апрель 2020	Инттерра	Никита Шашкин	5	B2B	Сельское хозяйство и фермерство
Январь 2020	Carprice	РФПИ, ВКСР	5	B2C	Транспортные перевозки
Январь 2020	Travelata	РФПИ	5	B2C	Путешествия и туризм
Май 2020	Elementaree	Российский фонд прямых инвестиций, Bonduelle	5	B2C	Еда и напитки
Май 2020	Кухня на районе	О2О холдинг (Сбербанк и Mail.ru Group)	4,1	B2C	Еда и напитки
Март 2020	Fermata	Massa Innovations	3,7	B2B	Сельское хозяйство и фермерство
Март 2020	Медпромресурс	РФПИ	3,5*	B2B	Здравоохранение
Июнь 2020	Платформа Третье мнение	ГК Медси	3,5*	B2B	Здравоохранение
Январь 2020	Агросигнал	Диджитал Агро	3,5*	B2B	Сельское хозяйство и фермерство
Май 2020	Cyber Legacy	Business Priority	3,3	B2B	Спорт

\* По оценке экспертов Dsight

Еще выше темпы роста в сегменте сервисных роботов. Объем их продаж роботов в 2018 году составил, по оценкам IFR, 165 000 штук (\$8,7 млрд) и в ближайшие годы может расти в среднем на 21%. Дополнительный интерес к робототехнике может подстегнуть пандемия коронавируса, считают аналитики Сбербанка, который в отчете «Роботы против вирусов» приводит примеры устройств, которые могут использоваться для сдерживания пандемии: роботы-дезинфекторы, логистические роботы и роботы, способные совершать медицинские исследования.

Инвестиция ДФВТ в российского разработчика роботов Probot, упоминавшаяся выше, — прямое отражение тренда. В прошлом году компания заключила контракт на 18,5 млн евро на поставку в Европу до 1000 сервисных андроидов-консультантов. А весной 2020 года договорилась о поставке 400 роботов для измерения температуры в США и еще 200 устройств в Объединенные Арабские Эмираты. Еще одна новость — в июне Grishin Robotics сооснователя Mail.Ru Group Дмитрия Гришина запустил второй фонд объемом \$100 млн для поиска проектов в сфере робототехники и интернета вещей.

### Гонноченко Алексей

Руководитель Лаборатории  
Робототехники  
ПАО Сбербанк



«**Высокий интерес к роботам поддерживается по разным причинам, например постоянное расширение возможностей роботов за счет новых технологий и повышение эффективности бизнес-процессов, стабильность качества. Пандемия добавила еще один: бизнес-процессы, в которых ранее эффективность роботов была незначительна, но риски, связанные с участием людей, недооценивались. Рынок уже начал реагировать новыми стартапами, в которых важным фактором стало минимизация или исключение прямого и косвенного контакта человека с продуктом.**»

## Выходы

Дата сделки	Компания	Инвестор	Сумма сделки, млн долл.	Бизнес-модель	Группа категорий
Июнь 2020	2ГИС	Сбербанк	151,4	B2C	Картографические сервисы
Май 2020	Ecwid	Morgan Stanley Expansion Capital, PeakSpan Capital	42	B2B	Торговля и посещение магазинов
Май 2020	Айвикс	Ovoca Bio PLC	5	B2C	Здравоохранение
Февраль 2020	Sumsub	Крупный ИТ-холдинг	2,5*	B2C	Программное обеспечение
Апрель 2020	Qplatform	SBI Holdings	2*	B2B	Технологии для финансов
Февраль 2020	Карусель	StartTrack	0,221	B2C	Транспортные перевозки

\* По оценке экспертов Dsight

# Настрой на самоизоляцию

По итогам 2019 года образовательный сегмент занимал второе место по числу сделок (21) и третье — по объему привлеченных инвестиций (\$54 млн). За шесть первых месяцев 2020 года интерес инвесторов не угас. Образовательные стартапы по-прежнему занимают второе место по количеству сделок (12), но по объему инвестиций опустились на восьмое (\$9,3 млн). Половину этой суммы принесли две сделки. В январе вице-президент банка «Санкт-Петербург» Михаил Гаврилов вложил \$3,4 млн в проект Solvery, специализирующийся на образовании в сфере IT. В июне пул европейских инвесторов вложил \$2,1 млн в платформу Lectera, разрабатывающую курсы по маркетингу и продажам.

Повышенное внимание к онлайн-образованию — один из примеров того, как пандемия подстегивает интерес инвесторов к сферам и сервисам, позволяющим людям существовать в режиме самоизоляции. К приведенному выше примеру трехкратного роста капитализации Zoom можно добавить еще несколько с российского рынка. Крупнейшей по размеру сделкой первого полугодия стала инвестиция \$50 млн от американского



фонда ICONIQ Capital, управляющего активами Марка Цукерберга, в платформу удаленной работы для команд Migo, основанной уроженцами Перми Андреем Хусидом и Олегом Шардиным.

Важным трендом может стать интерес к сфере здравоохранения. В первом полугодии 2020 года таких сделок было немного — всего шесть. Если инвестиции в образование привлекают бизнес-ангелов и частные фонды, то на рынке здравоохранения основные игроки — корпорации и государство. Выше уже упоминалась инвестиция VEB Ventures в «Доктор рядом». Можно отметить также покупку «Медси» 12,5% в компании «Платформа Третье мнение» (ПТМ), работающей над применением искусственного интеллекта для здравоохранения. Кроме того, Российский фонд прямых инвестиций вложил в компанию «Медпромресурс», созданную для продвижения российско-японской системы диагностики коронавируса. Были и экзотические инвестиции в смежных со здравоохранением сферах. Например партнер Facebook AiTarget инвестировал в приложение для медитации Mo, а инвестор Александр Румянцев вложил в сервис Mivaspomnim, который помогает искать места для захоронений и ухаживать за ними.

### Дмитрий Волошин

Сооснователь Otus.ru,  
ментор, инвестор



«**Рынок Edtech в России — один из немногих «выгодоприобретателей» коронакризиса. Интерес к образованию в пору изоляции обусловлен высокой неопределенностью, в том числе и на рынке труда. Сейчас уверенно растут те сервисы и проекты, которые предоставляют понятную клиенту выгоду в виде повышения стоимости его труда. Вторая область роста — это так называемый edutainment, то есть проекты, сочетающие в себе обучение и развлечение. Можно сказать, что российский рынок повторяет основные мировые тренды, а это значит, что рост EdTech в России будет долгим.»**



### Наталья Царевская-Дякина

Основатель edtech акселератора Ed2.

«**Карантин и экстренный переход обучения в онлайн действительно привели к резкому ситуативному росту сегмента Edtech. Аудитория некоторых образовательных порталов, например, детских, увеличилась в 2–3 раза. К аналогичному росту выручки это в итоге не привело, но около 25% новой базы останутся как платящие клиенты.**

Выраженному финансовому росту сегмента в 2020 году мешает экономический кризис и общее падение покупательской способности насе-

ления. Но это временный эффект. В итоге скорость роста рынка останется в показателях 17–25% в год, в зависимости от направления.

Эти цифры делают Edtech привлекательным направлением для венчурных инвестиций. А готовность людей и дальше учиться онлайн и рост количества молодых Edtech проектов с новыми подходами и форматами дают возможность начинающим инвесторам попробовать свои силы на pre-seed поле российского венчура.»

# Инвесторы переели

**Александр Горный**

« Сооснователь United Investors. Автор блога #стартапдня.



**Стартапы тем и отличаются, что проверяют рискованные гипотезы. Некоторые из них обязательно проваливаются, иначе какой же это был риск. Мы наблюдаем совершенно нормальный процесс, который не связан ни с какими проблемами рынка в целом — он продолжает расти и продолжает быть очень привлекательным.»**

Сервисы доставки продуктов продолжают интересовать инвесторов. Например, в первом полугодии 2020 года \$5 млн от РФПИ и Bonduelle привлек сервис доставки наборов для приготовления ужинов Elementaree.

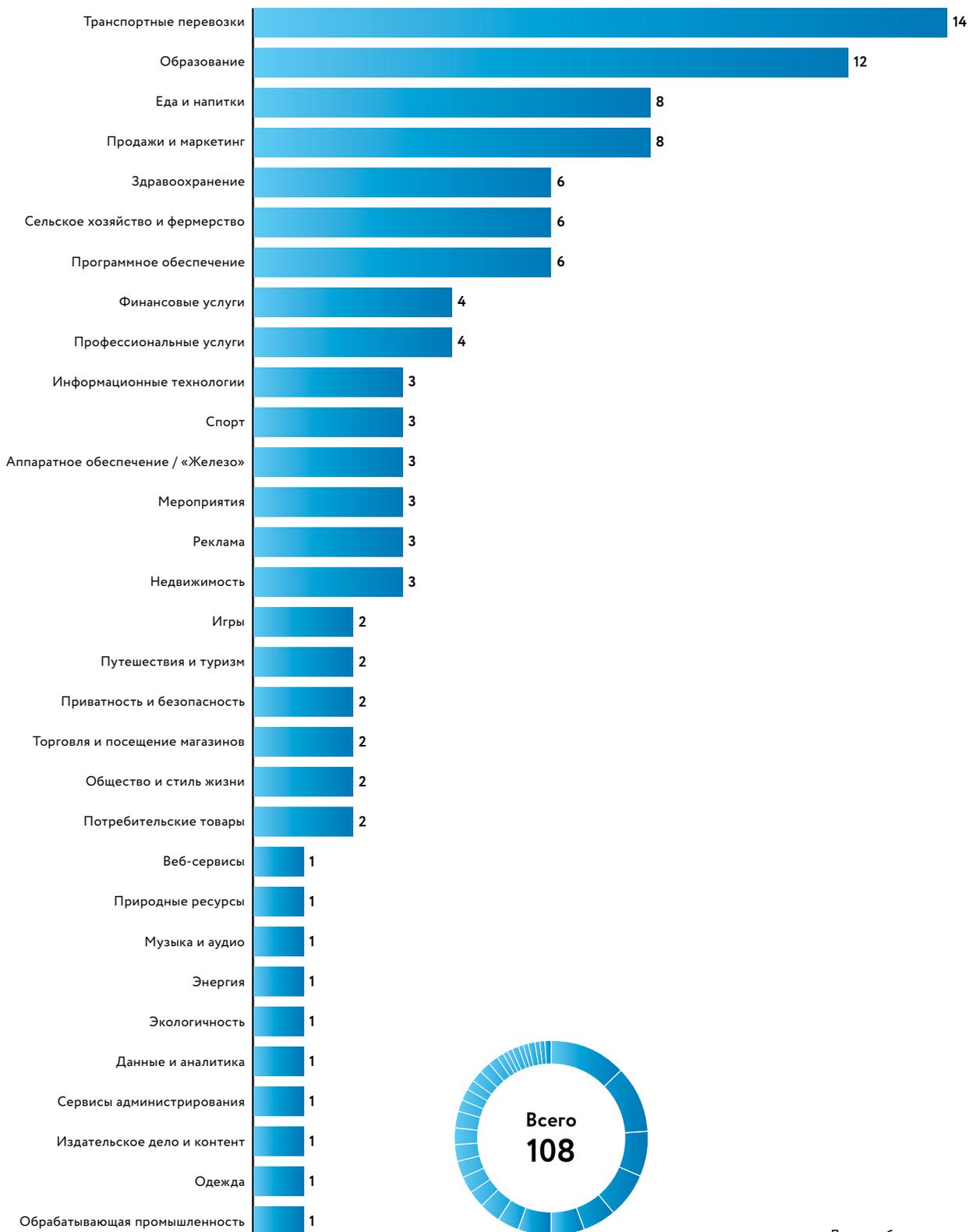
В то же время в сегменте FoodTech, который еще в 2018 году аналитики Dsight определили как один из самых бурно растущих, произошло несколько драматических событий. В январе о закрытии объявили сразу два сервиса доставки — Golama и Foodza, также в апреле закрылся сервис бронирования столиков в ресторанах — GetTable. Первый сервис, еще в прошлом году договорился об инвестиции в размере \$ 2,2 млн от VEB Ventures. Но оценив риски проекта инвесторы отказались от вложений. Foodza, специализиро-

вавшийся на доставке фермерских продуктов инвестиции все таки привлек — еще в 2018 году в проект вложили \$1 млн несколько инвесторов, среди которых были Mail.ru Group и фонд Larix Игоря Рыбакова и Оскара Хартманна. Но в итоге проект так и не смог найти устойчивую бизнес-модель и закрылся.

Эти примеры свидетельствуют о том, что сегмент FoodTech в России достиг насыщения и теперь его покидают самые слабые игроки, оставляя место наиболее стойким, сформировавшим устойчивую бизнес-модель или заразившимся финансовой поддержкой крупных инвесторов.

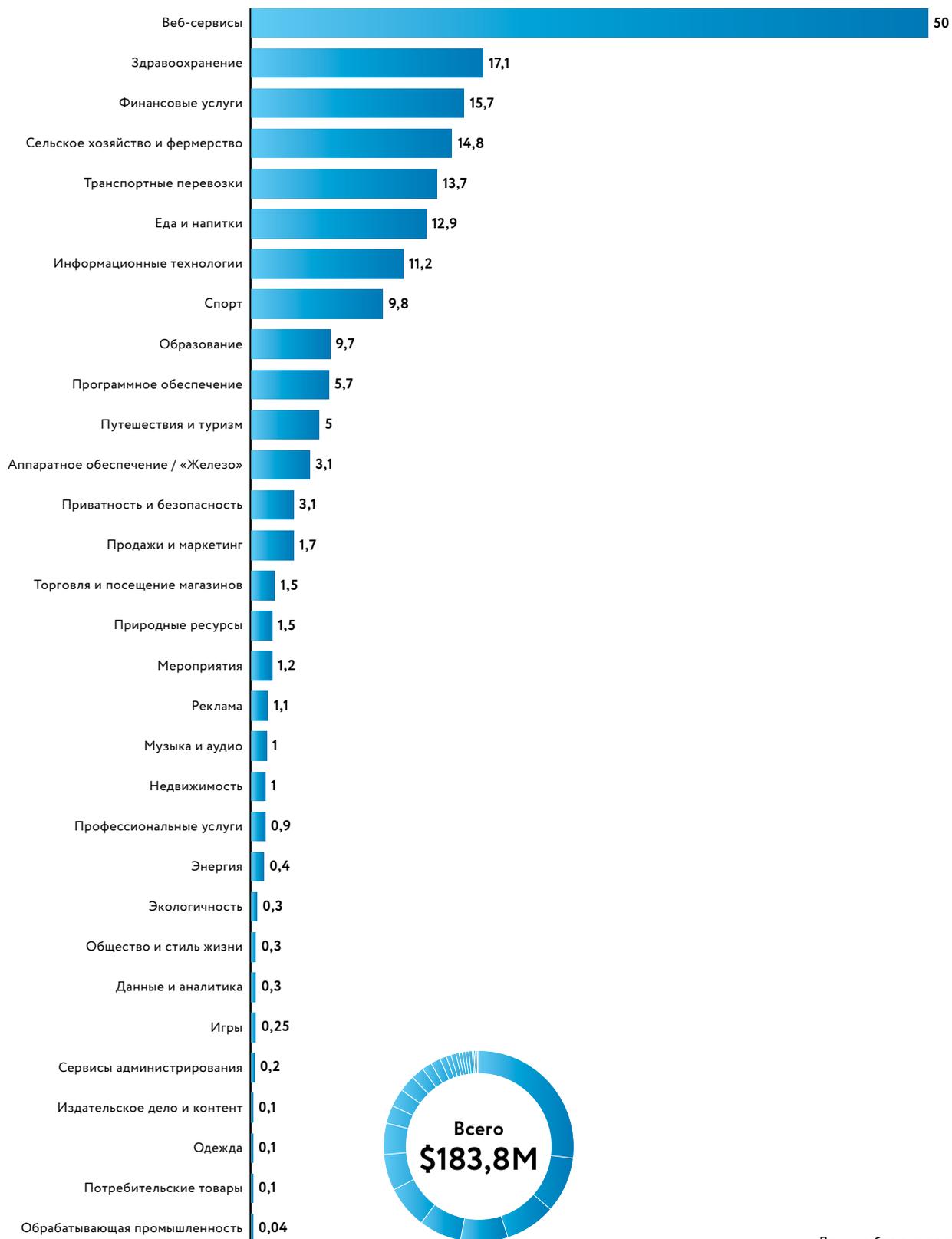
Есть и другая причина проблем в сегменте. Из-за пандемии сложности начали испытывать сервисы, специализирующиеся на доставке продуктов в офисы и на мероприятия. Приостановил работу, например, принадлежащий Delivery Club сервис DC Daily, развивающий сеть вендинговых автоматов. У кого-то получалось найти новую нишу. Например сервис онлайн-доставки продуктов на мероприятия Cateru, в который в прошлом году инвестировал «Газпром-медиа», в разгар карантина начал доставлять еду на дом.

### Количество сделок по отраслям за полугодие, шт.



Данные без выходов

## Объем сделок по отраслям за полугодие, млн долл.



Данные без выходов



**DS Law — ваш надежный юридический партнер  
на рынке Venture Capital**

**5 / 100+ / \$200M+**

**лет**

**сделок**

**ИНВЕСТИЦИЙ**



**Александр Филимонов**  
**Старший партнер**

**PQE 15+**



**Денис Беляев**  
**Партнер**

**PQE 12+**



 [filimonov@ds-law.ru](mailto:filimonov@ds-law.ru)

 +7 985 767 0937



 [belyaev@ds-law.ru](mailto:belyaev@ds-law.ru)

 +7 925 563-57-67

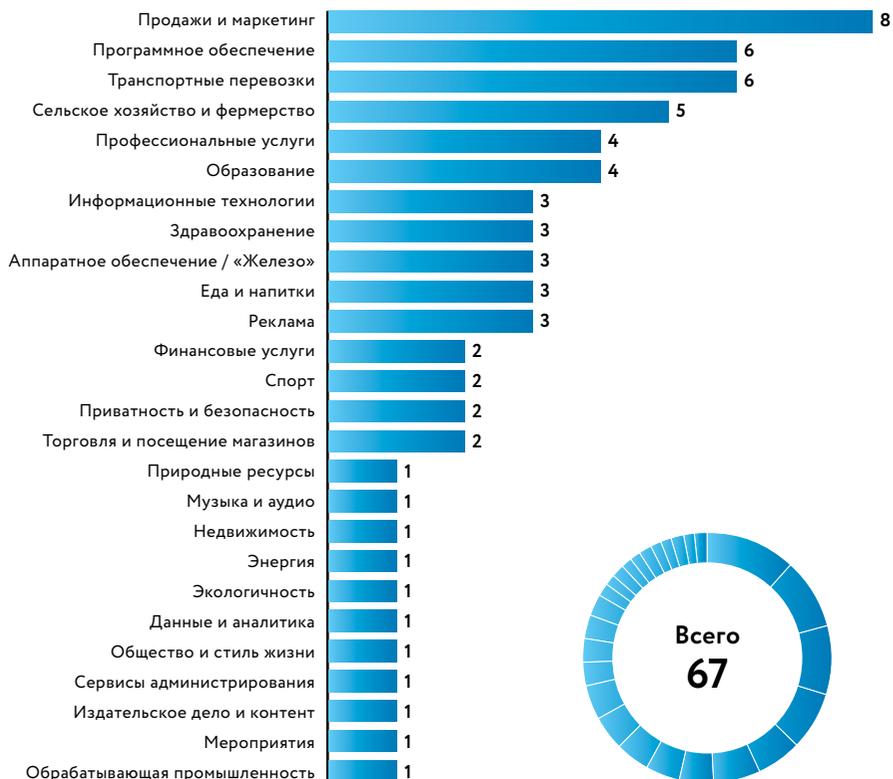
**Умные правовые решения для бизнеса высоких технологий**

# Новое уголовное преследование

Прошлый год ознаменовался одним из самых громких корпоративных конфликтов последних лет. Из-за разногласий между акционерами банка «Восточный» были арестованы основатель Baring Vostok Майкл Калви и команда его менеджеров. Они до сих пор находятся под домашним арестом, их обвиняют в растрате 2,5 млрд рублей. А в начале июня 2020 года венчурный рынок шокировало еще одно громкое уголовное дело. Под домашний арест был отправлен гендиректор РВК Александр Повалко. Он проходит по делу о злоупотреблении полномочиями. Следствие считает, что Повалко не способствовал тому, чтобы британский фонд РВК – RVC I LP – вернул материнской госкомпании долг в размере \$5 млн, переведенный из России для покупки доли в производителе процессоров Soft Machines.

Венчурный рынок отреагировал на арест гендиректора РВК открытым письмом. Его подписали подписали 22 венчурных инвестора, среди которых управляющий партнер Almaz Capital Partners Александр Галицкий, основатель Qiwi Сергей Соло-

## Количество В2В сделок по отраслям, шт.



Данные без выходов

нин, управляющий директор LETA Capital Александр Чачава. В письме говорится, что происходящее с РВК и Повалко подрывает доверие к бюджетным средствам, из-за чего предприниматели могут отказаться от совместных инвестиций с государством и управления государственными деньгами.

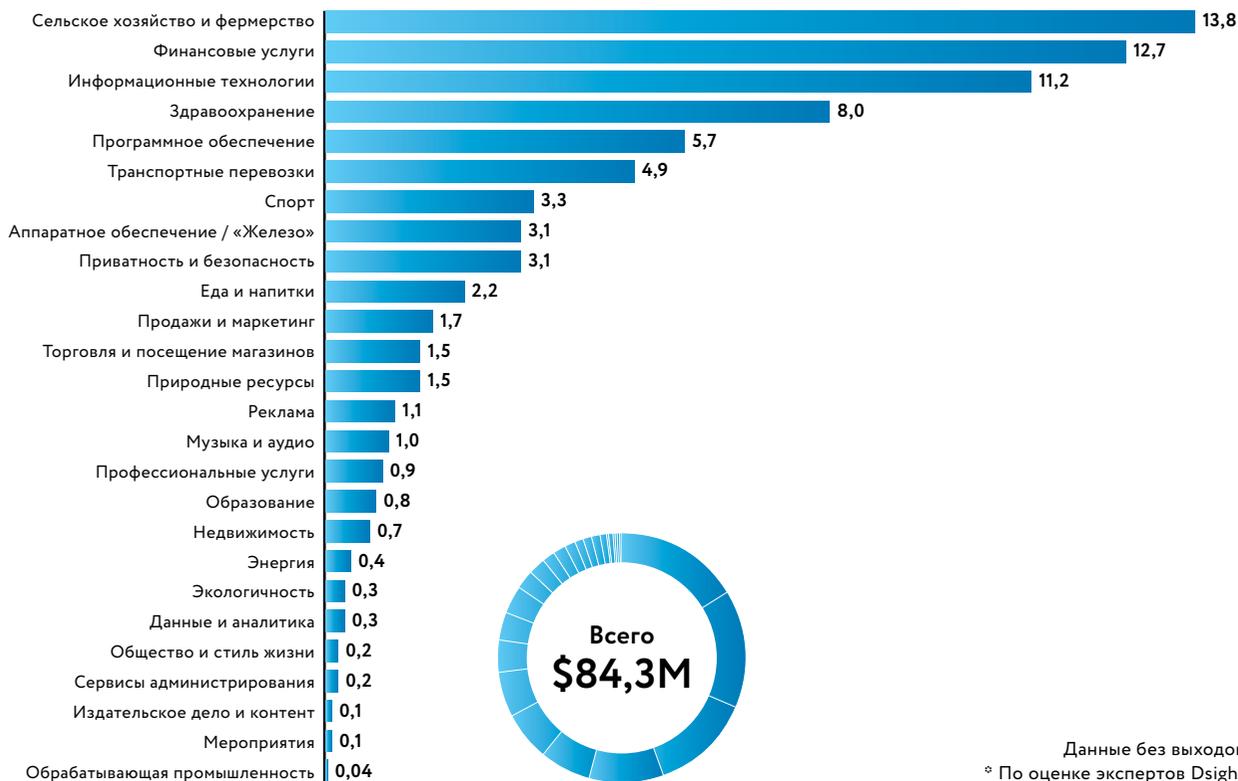
Рассуждения инвесторов, выступивших в поддержку Повалко, особенно актуальны на фоне медлительности государства при осуществлении инвестиций. На российском венчурном рынке РВК является единственным фондом фондов, и из-за бюрократизированности процедур и боязни активно инвестировать государственные деньги ее активность с каждым годом снижается. Например, в 2016 году РВК одобрила инвестиции в 34 компании на сумму 2,6 млрд рублей. В 2019 году уже только 24 компании получили финансирование на сумму 1,4 млрд рублей.

## Выходы B2B

Дата сделки	Компания	Инвестор	Сумма сделки, млн долл.	Группа категорий
Май 2020	Ecwid	Morgan Stanley Expansion Capital, PeakSpan Capital	42	Торговля и посещение магазинов
Апрель 2020	Qplatform	SBI Holdings	2*	Финансовые услуги

\*по оценке экспертов Dsight

## Объем B2B сделок по отраслям, млн долл.



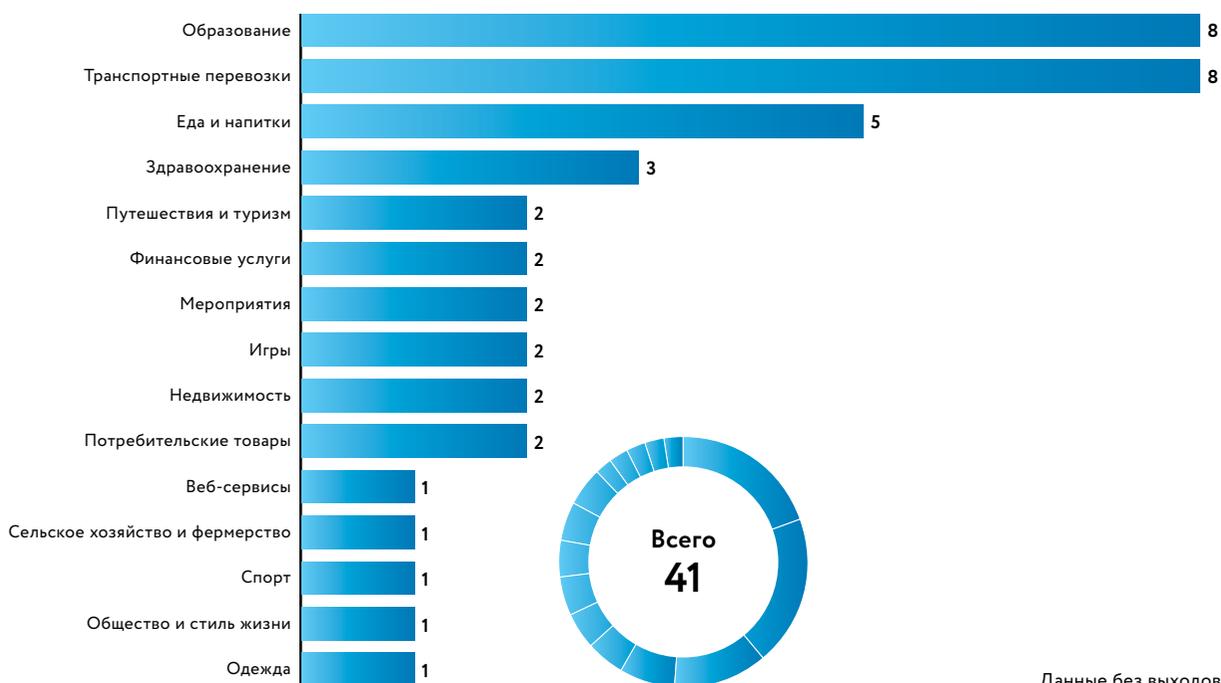
Данные без выходов  
\* По оценке экспертов Dsight

# Законодательные инициативы

Дело Александра Повалко тем примечательнее, что за три месяца до его ареста, в марте 2020 года, правительство одобрило разработанный совместно с РВК законопроект о праве на риск при венчурном инвестировании, который по идее должен снизить нежелание инвесторов связываться с управлением государственными деньгами. Главная новация документа — он закрепляет в существующем законодательстве понимание того, что в любом технологическом проекте и венчурной сделке риски высоки, а конечный результат может быть недостижим. Кроме того, в законе прописано, что эффективность инвестирования бюджетных денег должна определяться не по каждому конкретному проекту, а по портфелю в целом.

Еще одна важная инициатива — позволить негосударственным пенсионным фондам инвестировать в венчурные проекты. Проработать этот вопрос поручил Владимир Путин после встречи в марте с тремя инвесторами — Леонидом Богуславским, Александром Галицким и Кириллом Андросовым, на которой говорилось, в частности, о необходимости создания в России большого числа фондов фондов (Fund of funds,

## Количество B2C сделок по отраслям, шт.



FOF) с участием частных и государственных денег. Впрочем, идея о вложениях НПФ в венчуры обсуждается уже много лет — как минимум с 2014 года, когда правительство начало реформировать систему пенсионных фондов, заставляя их акционироваться и принимать в систему аналогичную системе страхования вкладов. Вместе с РВК Министерство экономического развития уже подготовило стратегию развития венчурного рынка, согласно которой к 2030 году доля НПФ в капитале венчурных фондов должна составить не менее 10%.

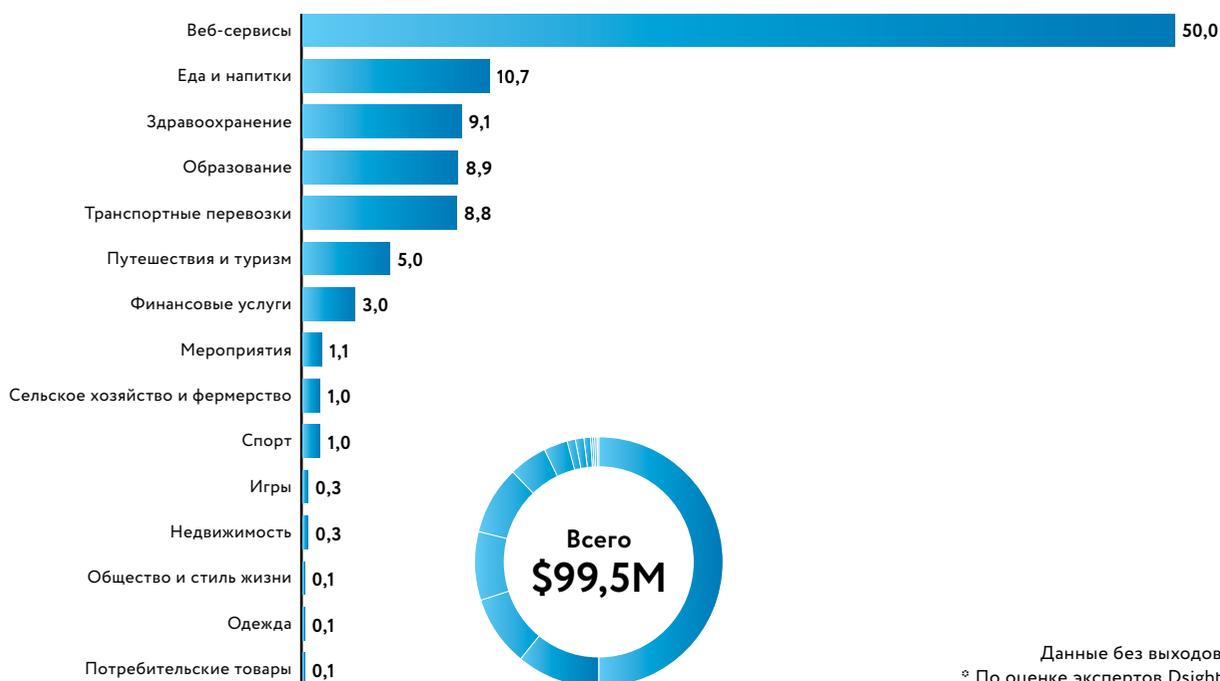
Наконец, еще одним важным событием стало принятие Госдумой закона о налоговом маневре для IT-отрасли. Он предполагает сокращение для IT-компаний ставки налога на прибыль до 3%, страховых взносов — до 7,6%. В обмен правительство отменило нулевой НДС для поставщиков программного обеспечения, воспользоваться этой льготой теперь можно только разработчикам продуктов из реестра российского ПО. Примечательно, что касается налогового маневра только тех компаний, у которых 90% выручки приходится на продажу софта — то есть под его действие автоматически не попадают такие гиганты как «Яндекс» и Mail.ru Group.

## Выходы B2C

Дата сделки	Компания	Инвестор	Сумма сделки, млн долл.	Группа категорий
Июнь 2020	2ГИС	Сбербанк	151,4	Навигация и картография
Май 2020	Айвикс	Ovoca Bio PLC	5	Здравоохранение
Февраль 2020	Sumsub	Крупный ИТ-холдинг	2,5*	Программное обеспечение
Февраль 2020	Карусель	StartTrack	0,221	Транспортные перевозки

\*по оценке экспертов Dsight

## Объем B2C сделок по отраслям, шт.



Данные без выходов  
\* По оценке экспертов Dsight

# науран

Национальная ассоциация участников рынка  
альтернативных инвестиций

Национальная ассоциация участников рынка альтернативных инвестиций призвана способствовать продвижению рынка долгосрочного капитала в России. Мы активно взаимодействуем с финансовыми регуляторами, СМИ и общественными организациями для повышения осведомленности о различных классах альтернативных инвестиций как инструменте создания акционерной стоимости в компании и для развития рынков капитала в нашей стране.

**В сфере наших интересов прямые и венчурные инвестиции, недвижимость и инфраструктура, хедж-фонды и социальные инвестиции.**

Нас поддерживают ведущие инвестиционные фонды, аудиторские и юридические компании, зарубежные СРО и другие представители финансового рынка, являющиеся нашими членами и партнерами.

НАУРАН является частью EMPEA Industry Partner Network и активно поддерживает деятельность Института современного арбитража.

**Основными направлениями деятельности Ассоциации являются:**

- развитие профильного образования, формирование системы аттестации специалистов в сфере альтернативных инвестиций и осуществление на постоянной основе исследований рынка долгосрочного капитала
- проведение различных отраслевых мероприятий в России и за рубежом
- продвижение законодательных инициатив, направленных на формирование более благоприятного инвестиционного климата.

Более подробно о НАУРАН Вы можете узнать на нашем сайте  
[www.naima-russia.org](http://www.naima-russia.org)



# Международный рынок.

Данные предоставлены Crunchbase

# Мировой рынок: второй год падения

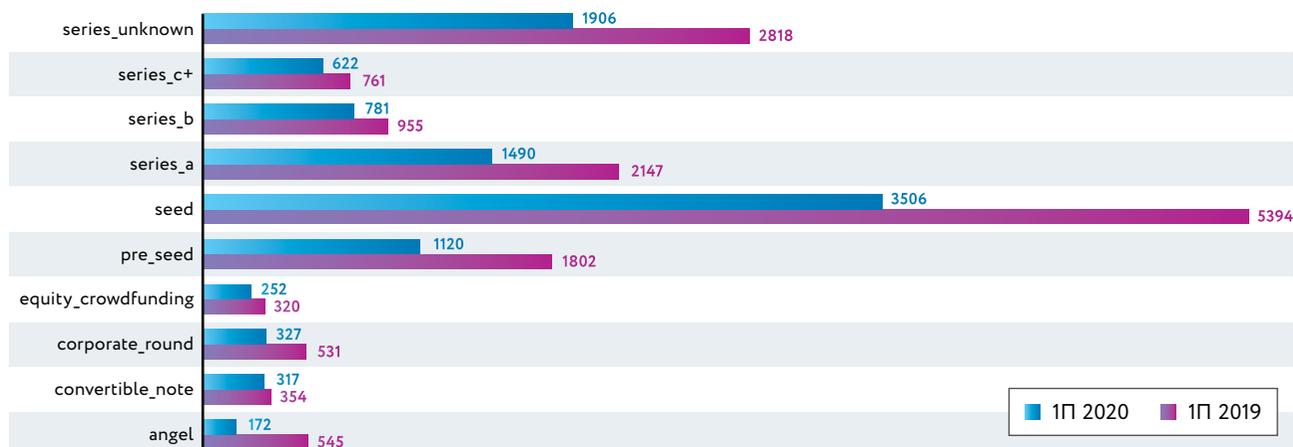
Мировой венчурный рынок сокращается второй год подряд. Больше всего в первом полугодии 2020 года сократилось количество сделок — на 33% до 10 552 штук против 15 776 в аналогичном периоде прошлого года. Объемы сделок сократились менее драматично — на 4% до \$133,2 млрд. Последний раз такой низкий объем сделок по итогам шести месяцев наблюдался во втором полугодии 2017 года. Наибольшее падение по количеству сделок наблюдалось в сегменте компаний на стадии seed — на 35% до 3506 штук. В стоимостном выражении сильнее всего (на 26% до \$16 млрд) пострадали компании на стадии А.

## В мире

### Резкое падение количества сделок в мире (без выходов)



### Количество сделок упало на всех раундах (шт.)



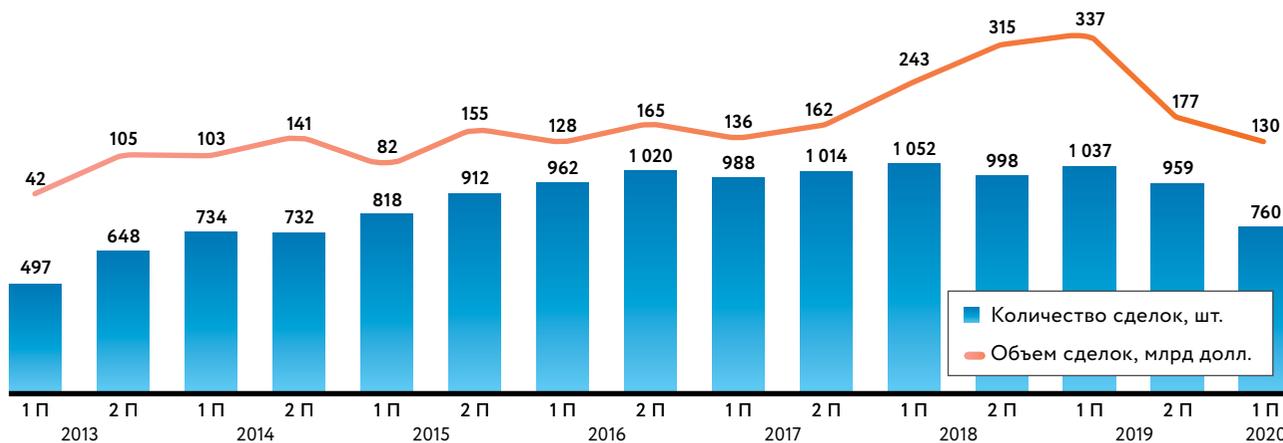
На европейском рынке сокращение еще сильнее — объем сделок упал на 19% до \$17 млрд. Хотя еще в 2019 году объем сделок здесь вырос и составил рекордные \$41 млрд. Количество сделок тоже упало — на 32% до 2510 штук.

Что касается выходов, то в мировом масштабе за первые шесть месяцев 2020 года сократилось как их количество (на 27% до 760 штук), так и объем (в 2,5 раза до \$130 млрд). На европейском рынке количество выходов осталось таким же как и в первом полугодии 2019 года — шесть штук, а вот их объем упал на 22% до \$178 млрд.

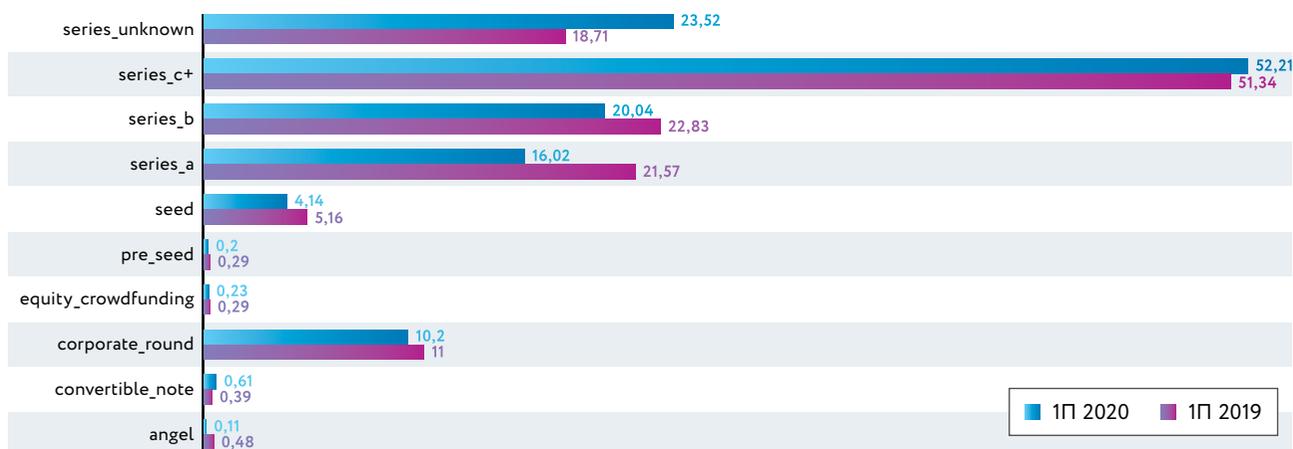
Ключевая причина падения — пандемия коронавируса, сделавшая инвесторов более осторожными. В то же время, на отдельных рынках государственная поддержка помогла сгладить падение. Яркий пример — США, где в аналитики Pitchbook зафиксировали восстановление венчурного рынка в мае 2020 года и связали его с программой Paycheck Protection Program (PPP). Речь идет о государственных займах по ставке 1%, долг по которым можно не возвращать, если деньги были использованы в течение 24 недель. Сообщалось, что получателями таких льготных кредитов в 2020 году стали, например, Andreessen Horowitz, Index Ventures и Foundation Capital.

## В мире

### Объем выходов упал на уровень 2016–2017 годов



### Объем сделок на ранних стадиях упал (млрд долл.)



## В мире

### Количество сделок по миру возросло только в секторе Manufacturing (без выходов), шт.



#### Виктор Орловский

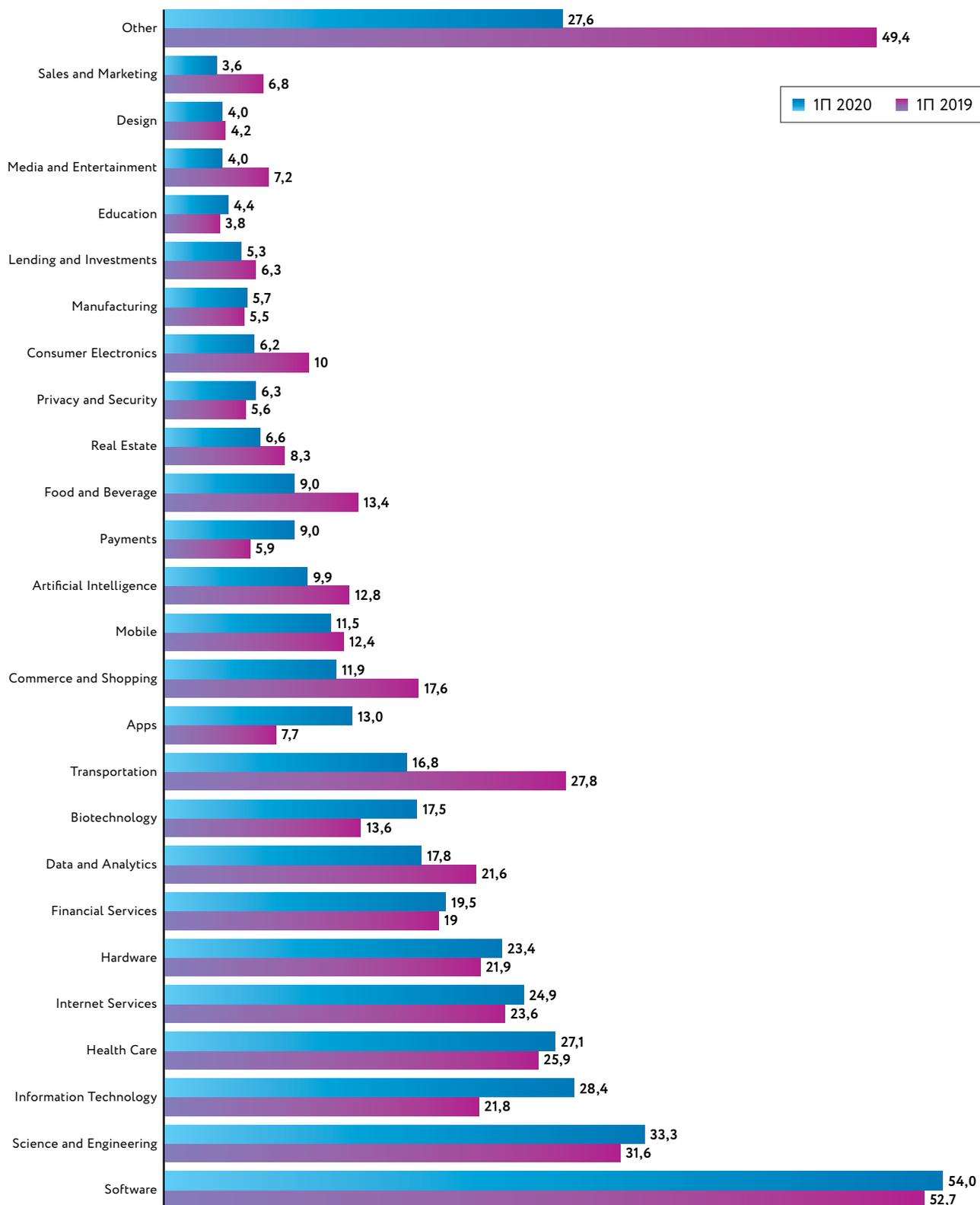
Основатель и управляющий партнер Fort Ross Ventures



«Рынки, на которых работаем мы — в основном это США и Израиль не показывают существенного сокращения числа сделок либо объемов финансирования. В 2019 году наблюдалось некоторое снижение числа выходов, особенно через M&A сделки. Снизились и темпы прироста новых единорогов, но это происходит уже несколько кварталов подряд. Возможно, это свидетельствует не о слабом рынке, а об отложенном спросе, который выстрелит сразу же как только в США будут смягчены карантинные меры. Основные тренды карантина — основатели хотят поднять больше денег на больший срок, чтобы пережить волатильность и готовы жертвовать оценкой компаний. Венчурные фонды, в том числе топ-5 VC фондов США подняли только во 2 кв 2020 более 20 млрд долл. новых денег. Так что деньги у венчурных капиталистов есть и они будут поддерживать свои лучшие компании и вкладывать в новые.»

## В мире

### Объем сделок по миру возрос в ковид-позитивных секторах (без выходов), млн долл.

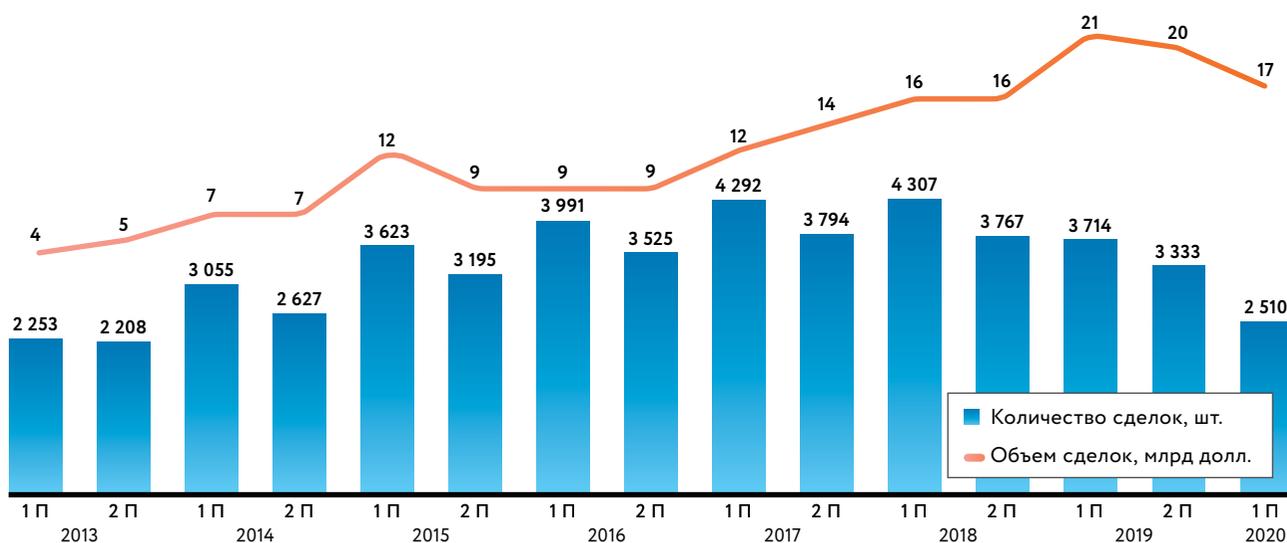


Что касается секторов, то в мировом масштабе в первом полугодии 2020 года количество сделок сократилось во всех. При этом, отдельные секторы смогли показать рост в стоимостном выражении. Тройка лидеров – ИТ-компании (рост на 30% до \$28,4 млрд), платежные системы (рост на 52% до \$9 млрд) и разработчики мобильных приложений (рост на 68% до \$13 млрд).

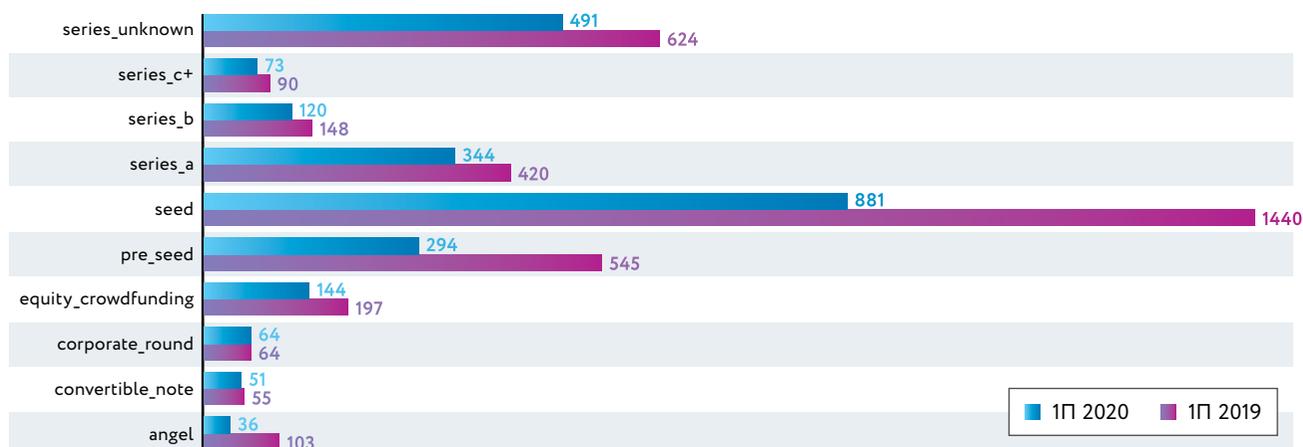
На рынке платежных систем произошли две знаковые сделки. В феврале британский финтех-стартап Revolut, основанный выходцем из России Николаем Сторонским, привлек \$500 млн. Оценка компании благодаря этому составила \$6 млрд, а сам Сторонский вошел в рейтинг Forbes с состоянием в \$1,65 млрд. А в мае американская платежная система Stripe привлекла \$850 млн от фонда Andreessen Horowitz и других инвесторов.

## В Европе

**Объем сделок в Европе хоть и упал по сравнению с 2019, но превосходит предыдущие годы**



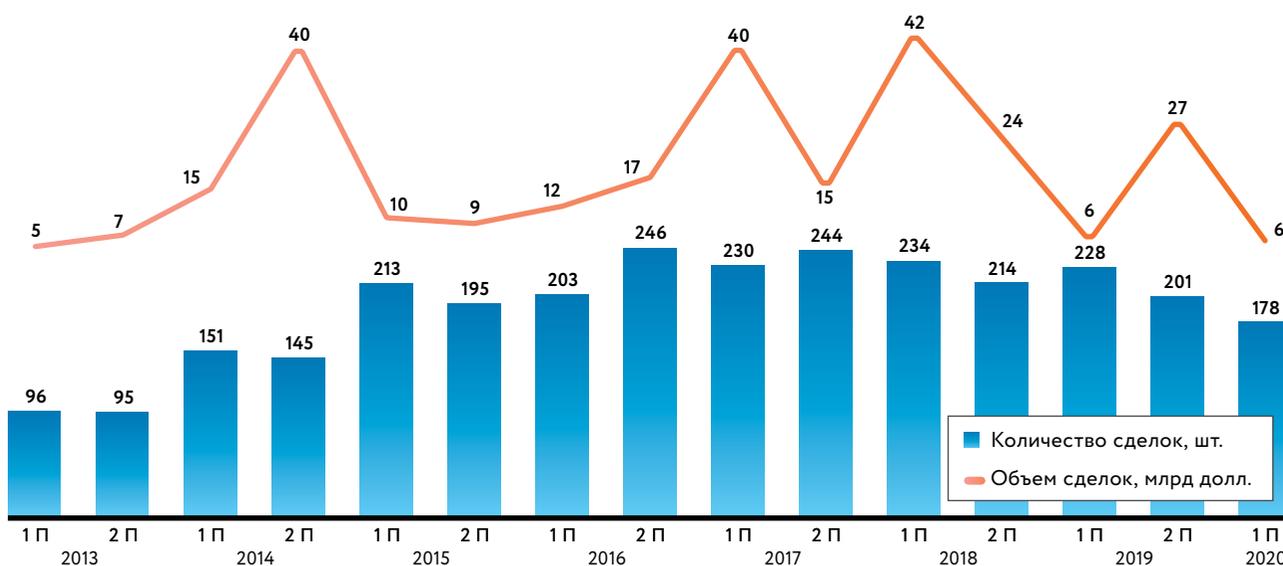
**Количество сделок в Европе упало во всех секторах (шт.)**



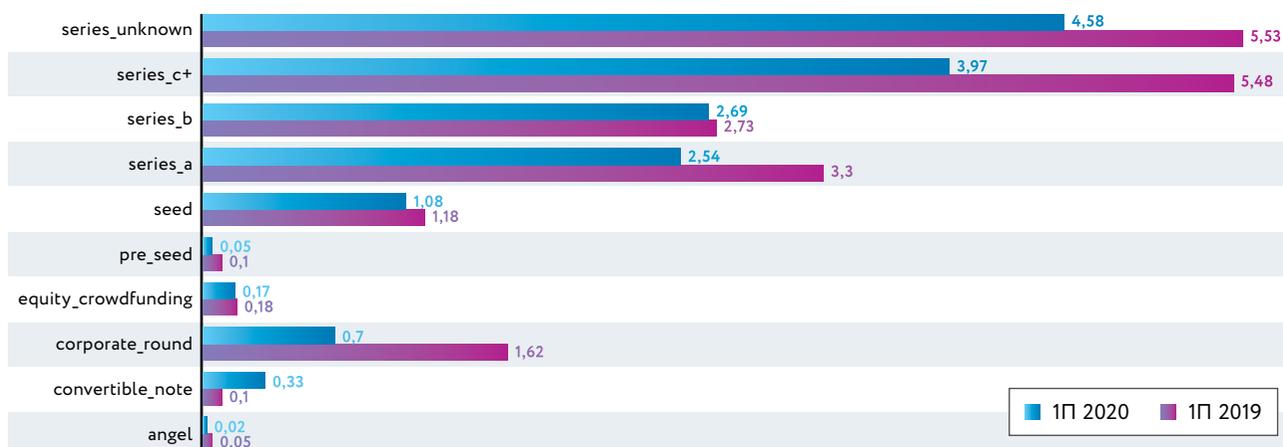
Можно отметить и ряд других крупных сделок первого полугодия 2020 года — американский производитель электронных сигарет Juul несмотря на иски, связанные со своими рекламными компаниями, привлек \$700 млн, инвесторы вложили в китайский стартап велозащиты Didi Bike \$850 млн, по \$1 млрд привлекли американская Generate Capital, разрабатывающая проекты по энергосбережению и китайский репетиторский стартап Yuanfudao. Наконец, входящий в Alphabet разработчик беспилотников Waymo двумя раундами привлек от инвесторов \$3 млрд.

## В Европе

### Самое низкое количество выходов за последние 5 лет

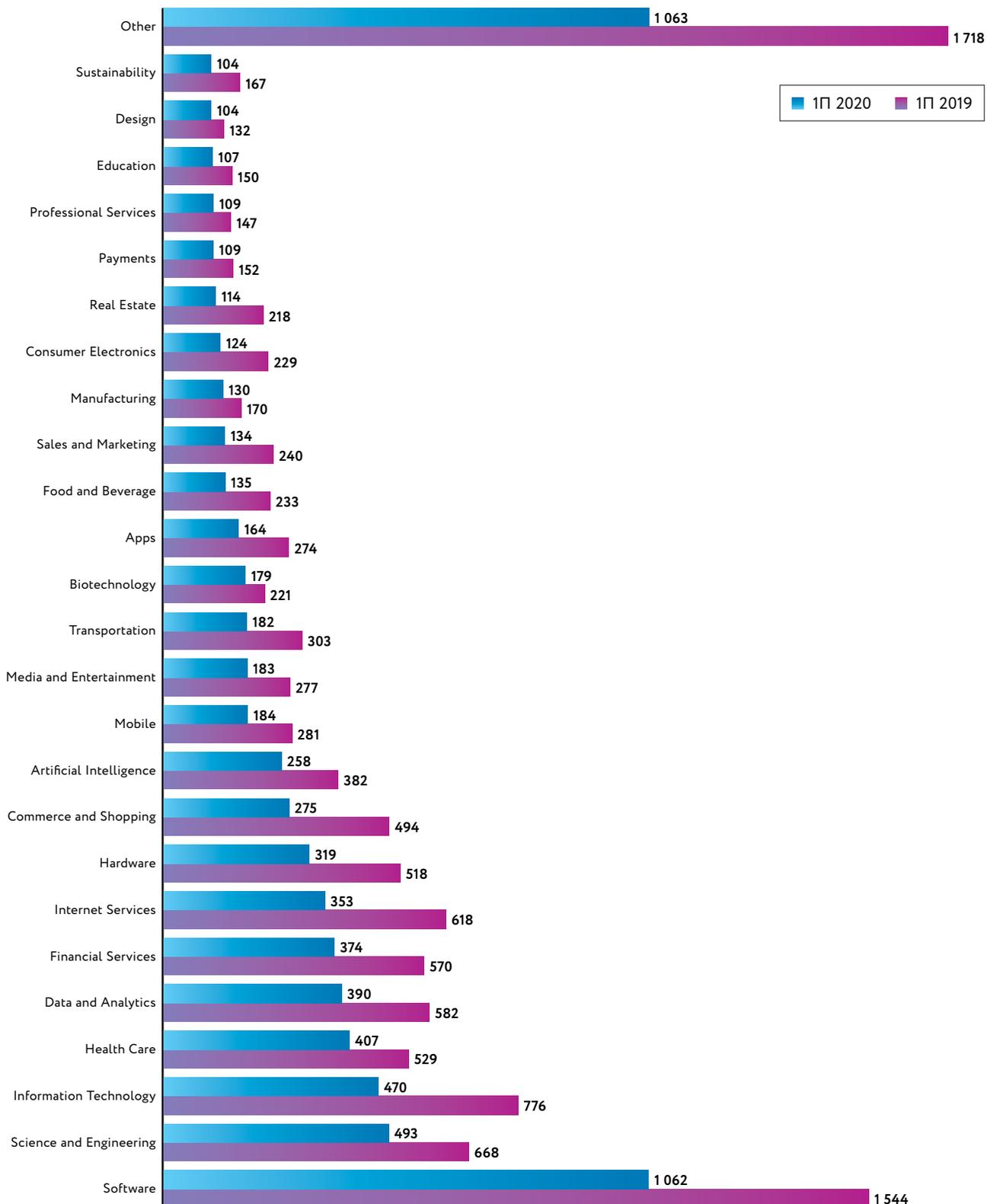


### Почти на всех раундах произошло падение объема сделок (млрд долл.)



## В Европе

Количество сделок в Европе упало во всех секторах (без выходов), шт.



## В Европе

**Объем сделок в Европе возрос в секторах-лидерах прошлого года (без выходов), млрд долл.**

