



Венчурная Россия

Результаты

1 полугодие 2018 года



СОВМЕСТНО С

науран

Национальная ассоциация участников рынка
альтернативны инвестиции

RB
partners

EY
Совершенство бизнес,
улучшаем мир
ПАРТНЕР ОТЧЕТА



1.	Коротко о главном	4
2.	Российский венчурный рынок за 2 минуты	7
3.	Обзор	11
	Обзор венчурного рынка.....	12
	Структура рынка: стадии.....	13
	Софт и интернет B2B.....	14
	Софт и интернет B2C.....	15
	Структура рынка: инвесторы.....	16
	Структура рынка: сегменты.....	17
4.	Тема номера: sharing economy	20
5.	Венчурный мир: чем живет глобальный венчурный рынок	25
	Динамика сделок.....	26
	Структура сделок в мире по направлениям.....	26
	Структура сделок в мире по раундам.....	27
	Структура сделок в Европе.....	28
6.	Приложения:	30





ВСТУПЛЕНИЕ ОТ АВТОРОВ



Уважаемые коллеги,

Представляем вам наш очередной отчет венчурного рынка России — на этот раз за первое полугодие 2018 года. Но сначала хочется дать вам несколько важных комментариев от составителей.

Главное, — я не устаю повторять, что наш рынок еще далек от открытости и те сделки, которые мы находим и анализируем, не отображают полную картину. По оценкам, мы покрываем 70–80% всех сделок рынка. На предпосевной и посевной стадии сделки проходят, как правило, в непубличной зоне.

Все цифры и факты — и вы это увидите, когда начнете читать — показывают, что полугодие выдалось спокойным, вероятно, даже слишком — ни ярких сделок (разве что Ozon и Gett немного исправляют ситуацию), ни инвестиционных «откровений» практически не случилось (что, конечно, не означает, что их не случится во втором полугодии). Итак, не замедляется рост самых ранних стадий — импульс им теперь придают не только

неутомимые бизнес-ангелы, но и воспрянувшие акселераторы (прошлый и текущий год явно показывают интерес к ним как частных инвесторов, так и стратегов). Более того, мы сами как RB Partners настолько верим в силу правильной акселерации, что решили поучаствовать в создании акселератора Core Station. Важно, что, возможно, именно акселераторы станут точкой входа на венчурный рынок для многих инвесторов. Я лично искренне надеюсь, что этот скрытый и пока осторожный интерес проявится, вполне вероятно, что уже в 2019 году. Не подкосили наш рынок и ICO — а ведь на каком-то этапе такие разговоры всерьез велись. Теперь это кажется вполне логичным, но еще год назад многие из нас думали об этом в минорных тонах. Нравится наблюдать и то, что крупнейшие стратеги рынка все-таки становятся активными — да, все еще мало, но уже больше, чем ранее. Речь, конечно, о Yandex и Mail.Ru, которые мы, инвесторы, уже привычно и без особой надежды, критиковали за инертность. Наверное, с точки зрения реальных инвестиций, это пока что капля в нашем большом море, но все же крайне важно. Еще один важный тренд — поддержка рынка государством. По-разному можно относиться к прямым и косвенным вливаниям с его стороны, однако очевидно, что власти поддерживают компании, которые развивают соответствующие сервисы — как например, каршеринговые. Именно поэтому мы сделали опрос инвесторов, попытавшись выяснить, готовы ли они также инвестировать в такие стартапы — и оказалось, что готовы. Я надеюсь, что через несколько месяцев, уже в годовом отчете, мы сумеем начать свое приветственное слово какими-то новыми приятными новостями.

Приятного и полезного чтения!

АРСЕНИЙ ДАББАХ,
партнер RB Partners,
Член совета директоров НАУРАН



THE FIRST-EVER RESEARCH STUDY ABOUT THE CEE VENTURE & STARTUP SCENE

ALBANIA, ARMENIA,
AZERBAIJAN, BELARUS,
BOSNIA-HERZEGOVINA,
BULGARIA, CROATIA,
CZECH REPUBLIC,
ESTONIA, GEORGIA,
GREECE, HUNGARY,
KAZAKHSTAN, KOSOVO,
LATVIA, LITHUANIA,
MACEDONIA, MOLDOVA,
MONTENEGRO, POLAND,
ROMANIA, RUSSIA,
SERBIA, SLOVAKIA,
SLOVENIA, UKRAINE



- Get fresh deal data from 25 countries of Central & Eastern Europe
- Discover the region's hottest tech spots and most attractive startups
- On-demand research and startup scouting services

<http://cee.ewdn.com>



1

КОРОТКО О ГЛАВНОМ



Венчурная Россия
Результаты
1П 2018 года



1 КОРОТКО О ГЛАВНОМ

В данном разделе мы, как и всегда, сгруппировали ниже тезисно основные выводы. Мы приводим в первую очередь факты и цифры со своей минимальной интерпретацией для того, чтобы вы сами могли трактовать их так, как считаете правильным. Итак, вот они.

В целом рынок стабилизировался — 4 последних проанализированных нами квартала показывают одинаковую динамику. Общее количество сделок упало по сравнению с аналогичным периодом в 2017 году.

Значительно выросло число инвестиций на посевной стадии. И снова тренд, который продолжается вот уже несколько лет. Вероятнее всего, это связано с продолжающимся ростом активности бизнес-ангелов и активизацией акселераторов (на них приходится около 80% инвестиций на ранней стадии) и в то же время — с неактивной позицией венчурных фондов.

На всех остальных стадиях отмечается снижение объема (здесь надо сказать, что объем некоторых сделок определялся экспертным путем). Число проектов на этих стадиях, к сожалению, не растет, хотя по словам инвесторов, деньги они давать готовы. Очевидно, это также должно вызывать определенные вопросы к инвестициям в ранние стадии — конверсия пока невысокая (впрочем, возможно, стоит подождать еще несколько лет).

Средний чек на зрелых стадиях вырос — тем немногим проектам, которые инвесторы считают привлекательными, они готовы давать большие деньги, чем ранее.

Стадия зрелости подкрашивает стагнирующую картину — впрочем, именно на 1 полугодие пришлось раунды Gett и Ozon, на которые и приходится 2/3 объема инвестиций.

ICO, вопреки прогнозам, не подкосило венчурный рынок — ни в мире, ни в России. Сравнив 1 полугодие 2018 года со 2 полугодием 2017 года, на который пришелся бум ICO, видим двукратное падение количества ICO (правда при двукратном росте объемов — рынок, как и прогнозировали эксперты, взрослеет, плюс, как мы считаем, с рынка ушли непрофильные и некачественные инвесторы).

Таким образом, мы видим спокойную ситуацию вот уже на протяжении как минимум трех лет — общее слабо меняющееся число сделок и рост объема, рост ранних стадий, падение взрослых, выравнивание за счет совсем крупных сделок. С другой стороны, можно порадоваться, что несмотря на приходящие каждый год угрозы, которые, как грозят эксперты, должны похоронить венчурный рынок — глобальный кризис, разгром офшорных зон, санкции, ICO и пр. — он все еще жив и находится в стабильном состоянии.






core station

250+ unicorns currently exist in the world
We found the way to make it happen **in Russia**

Join us today

Wide network of partners
Access to private investors' community
High-quality pipeline, diversified portfolio

 t.me/corestation

 facebook.com/corestation

 corestation.ru



2

РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК ЗА 2 МИНУТЫ



Венчурная Россия
Результаты
1П 2018 года



Совершенство Бизнес,
улучшаем мир
ПАРТНЕР ОТЧЕТА

2 РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК ЗА 2 МИНУТЫ

Итак, начнем с постадийного сравнения первого полугодия 2018 года с аналогичным периодом прошлого года.

Первое, что бросается в глаза при общем разборе — увеличение почти по всем характеристикам посевной стадии и падение стадий «зрелость» и «рост». Рассмотрим внимательнее.

Посев. Довольно значительное для российского рынка увеличение числа сделок — с 68 до 81. Объем же вырос незначительно — с \$4,1 млн до \$4,3 млн. Средний чек сделки упал, но тоже на уровне погрешности с \$60 тыс до \$50 тыс. Поэтому считаем важными обратить внимание именно на рост числа инвестиций.

Российский венчурный рынок за 2 минуты

2017 1П 2018 1П	Количество	Объем инвестиций, млн долл.	Средний объем сделки, млн долл.	Структура инвесторов
Посев	68 81	4,1 4,3	0,06 0,05	Посев
Стартап	27 27	22,9 15,1	0,85 0,56	Посев A B
Рост	29 14	13,7 11,4	0,47 0,81	Посев A B
Экспансия	34 14	111,0 59,7	3,27 4,26	Посев A B
Зрелость	4 4	75 172	18,8 43	Посев B C+
Итог*	162 140	227 262	1,4 1,87	Посев A B C+
Выходы	12 20	133,2 175,4		
ICO**	5 11	153 109		

* В итог не включены сделки выхода

** Учитывались только ICO проектов, которые базируются в РФ или ориентируются на российский рынок

2 РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК ЗА 2 МИНУТЫ

Стартап. Здесь ситуация, вероятно, самая невестная: число сделок на прежнем уровне — 27 — и падение по оставшимся показателям: объем инвестиций с \$22,9 млн до \$15,1 млн и среднего чека — с \$850 тыс. до \$560 тыс. Традиционно именно стадии роста и стартапа являются для российского рынка самыми проблемными, и ситуация, к сожалению, пока не выправляется.

Рост. И здесь тоже падение, причем по количеству сделок даже драматическое — с 29 до 14. Объем обвалился не так значительно — с \$13,7 млн до \$11,4 млн. Средний чек вырос существенно — это хорошая новость — с \$470 тыс до \$810 тыс. Но обратить внимание все-таки стоит именно на обвал показателя — хороших компаний, которые доходят до этого этапа, совсем мало.

Экспансия. Здесь тоже все печально. Число сделок обвалилось более чем в два раза: с 34 до 14. Как и размер инвестиций — с \$111 млн до \$59,7 млн. Средний чек поднялся, что не сильно скрашивает картину — с \$3,27 млн до \$4,26 млн.

Зрелость. Традиционно оптимистичная стадия: впрочем, мы понимаем, что на положение дел здесь могут повлиять 1–2 крупные сделки, так что все условно. При этом количество их осталось на прежнем уровне — 4 штуки. А вот объем инвестиций и средний чек неплохо выросли — с \$75 млн до \$172 млн и с \$18,8 млн до \$43 млн, соответственно.

Подводя общие итоги, хочется обратить внимание на то, что практически на всех стадиях вырос средний чек — инвесторы готовы вкладываться и тратить, но очевидно, что есть проблема с числом инвестиционно привлекательных компаний — именно этим, скорее всего, объясняется малое число сделок практически на всех стадиях. Это подтвержда-

ют и личные опросы инвесторов. Таковы и общие итоги года: падение числа сделок с 162 до 140 — на этот раз не «вытащил» даже посев. И рост объема с \$227 млн до \$262 млн (обратите внимание: существенный в реалиях российского рынка) и среднего чека с \$1,4 млн до \$1,87 млн, соответственно. Также мы проанализировали выходы — вероятно, самую болезненную тему — число их выросло, опять же в российских цифрах значительно — с 12 до 20. В деньгах же на первый взгляд рост не так существенен — с \$133,2 млн до \$175,4 млн — однако если мы представим этот «пирог» в процентах, то поймем, что и здесь дела обстоят лучше, чем кажется. Все сделки выхода вы найдете в 6 параграфе исследования. Общие тренды рынка не дают нам возможность сделать однозначно положительных или отрицательных выводов — падение одного очень важного фактора и рост другого. Приходится подписаться еще раз под собственной формулой «У — устойчивость». Чуть более ясную картину даст анализ структуры рынка, который приведен ниже.



The international standard
for Russian venture news
www.ewdn.com/finance



East-West **Digital News**

***On-demand market research
and startup scouting services
in Russia and Eastern Europe***

East-West Digital News is the first international information and PR consulting company dedicated to the vibrant tech markets of Eastern Europe. Get in touch with us at contact@ewdn.com



3

ОБЗОР



Венчурная Россия
Результаты
1П 2018 года

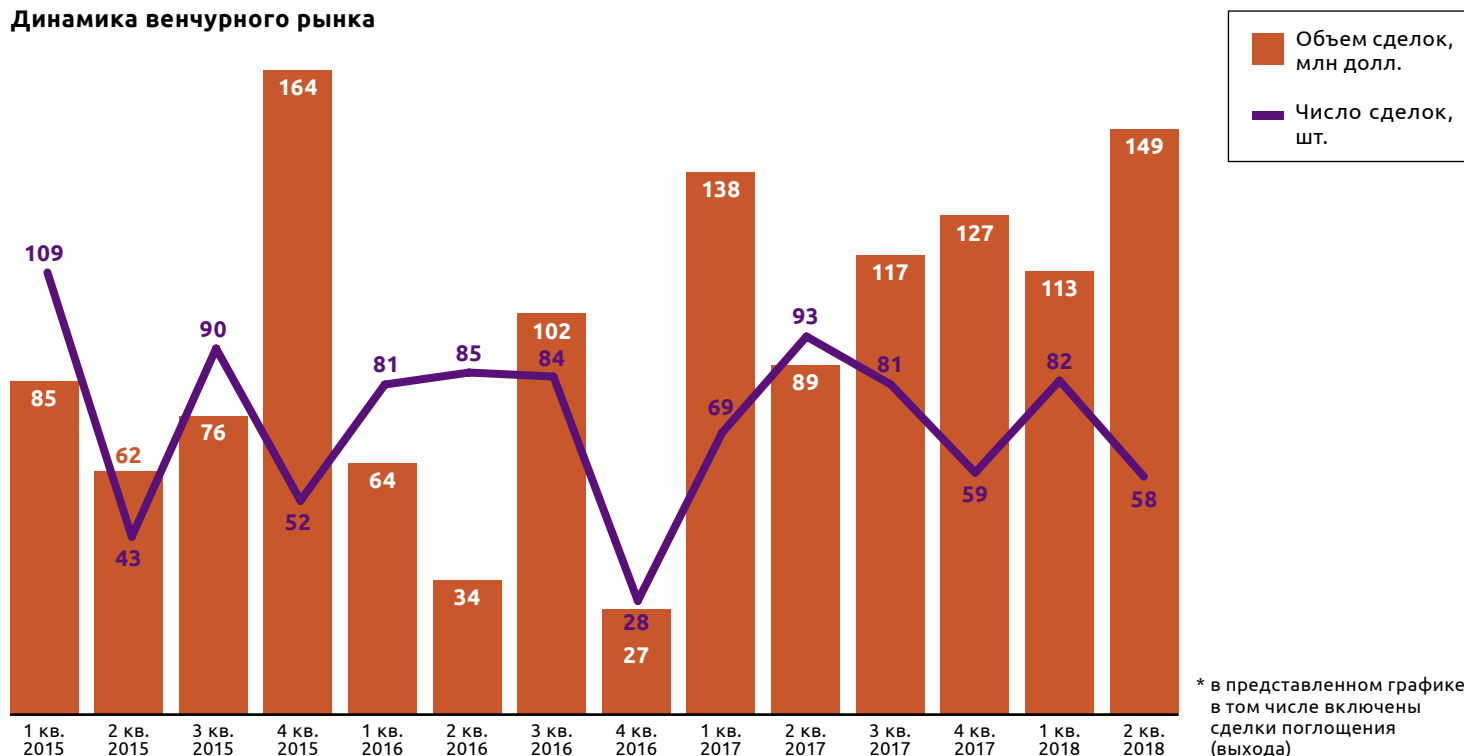


Обзор венчурного рынка

Продолжим общую оценку ситуации на рынке, введя его в контекст трехлетней ретроспективы — с 1 квартала 2015 года по 2 квартал 2018 года. Даже беглый взгляд на соответствующий график позволяет понять, что последние 4 квартала были самыми стабильными за указанный период. Действительно, не было за это время таких бурных взрывов по числу сделок, как в первом квартале 2015 года — 105 штук или по объему инвестиций, как в четвертом то же года — \$164 млн. Но в то же время и не было таких драматических обвалов, как в четвертом квартале 2016 года — 27 штук и \$27 млн соответственно. Кроме того, при более внимательном изучении статистики становится видно, что в последние кварталы рынок не только стабилен, но и незначительно растет. Хотелось бы надеяться, что это основа для будущего качественно-количественного роста (особенно учитывая, что объемы в полугодиях стабильно растут начиная с 2016 года).



Динамика венчурного рынка

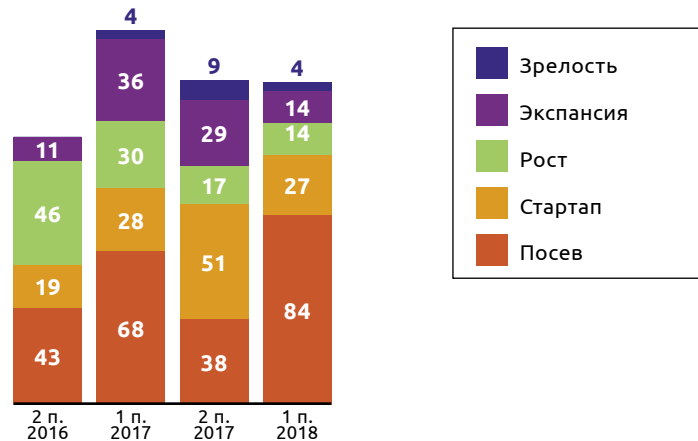


Структура рынка: стадии

Динамика числа сделок на разных стадиях за двухлетний период — полугодичная — также дает нам весьма интересные выводы. Во-первых, мы снова подтверждаем устойчивость ситуации — первое полугодие 2018 года практически никак не отличается от второго 2017 года. Однако — и это во-вторых — весьма отличается по динамике стадий «внутри». Мы видим, что еще никогда за два года так не рос посев — до 84. В то же время, еще никогда, за последние три полугодия так не падали и все остальные стадии. Что это — фундамент для будущего взрыва качественных проектов и соответственно роста взрослых стадий или риск непрохождения многих ранних проинвестированных компаний наверх? Сложно сказать сейчас, однако налицо количественное напряжение внизу и, скорее всего, мы сможем ответить на поставленный вопрос в первом полугодии 2019 года.

Оценка активности типов инвесторов по стадиям развития дает нам следующую картину: во-первых, это рост в деньгах практически на всех стадиях, кроме стартапа. Во-вторых, активизация фондов — они наконец заняли доминирующее положение на стадиях стартапа, роста и экспансии (напомним, в прошлом

Динамика числа венчурных сделок на различных стадиях развития



году их практически везде теснили корпорации и бизнес-ангелы). Приятное наблюдение, которое, надемся, говорит о том, что в стране активизировался частный венчурный капитал. Хочется отметить также, что инвестиционный «пирог» на зрелых стадиях стал более сбалансированным: на стартапе представлены все группы инвесторов, что радует. И наконец, более сбалансированными стали корпорации, которые также активны практически на всех стадиях.

Активность различных типов инвесторов по стадиям развития, млн долл. Исключая сделки со смешанной группой инвесторов и сделки выхода



* Посевные сделки с бизнес-ангелами плохо отслеживаются. О них становится известно только на этапе вхождения более крупного инвестора

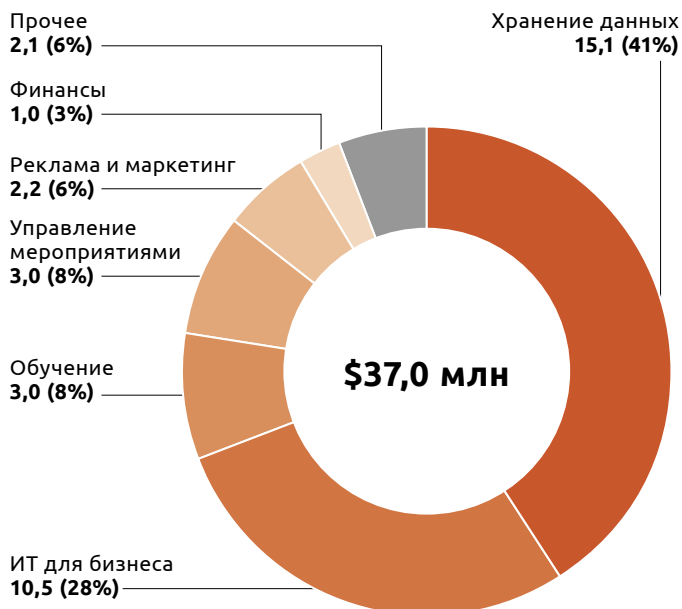
Софт и интернет B2B

Софт и интернет, как и ранее, остаются наиболее инвестиционно привлекательными секторами, поэтому мы уделяем им особое внимание. Посмотрим же, куда и как именно вкладывали здесь деньги инвесторы, начав с B2B.

В деньгах (вложено \$37 млн) абсолютными лидерами стали категории «хранение данных» и «ИТ для бизнеса» — 41% и 28% соответственно. Далее — в одинаковой пропорции 8% — идут «обучение» и неожиданно «управление мероприятиями». Реклама и маркетинг, а также финансы — в последние годы всегда бывшие в лидерах, в этот раз замыкают таблицу: 6% и 3%.

В сделках (50 транзакций) лидеры совсем другие: это безопасность и ИТ для бизнеса — 47% и 23%, далее реклама и транспорт — 12% и 6%. Оставшиеся доли незначительны.

Структура сделок по секторам*, млн долл.

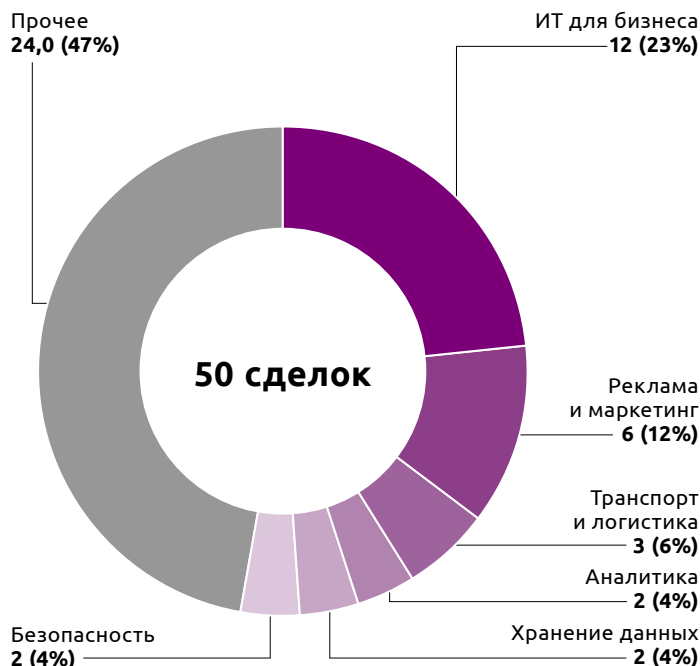


* в представленных графиках исключены сделки поглощения (выхода)

Сделки выхода за 1П 2018 года в секторе «Софт и Интернет B2B»

Цель	Инвестор
Transas	Wärtsilä
Dialog	Сбербанк
Амудекс	iTech Capital II
Налогия	Европейская Юридическая Служба
Tranzaptor	amoCRM
Solar Security	Rostelecom

Структура сделок по секторам*, в количественном выражении



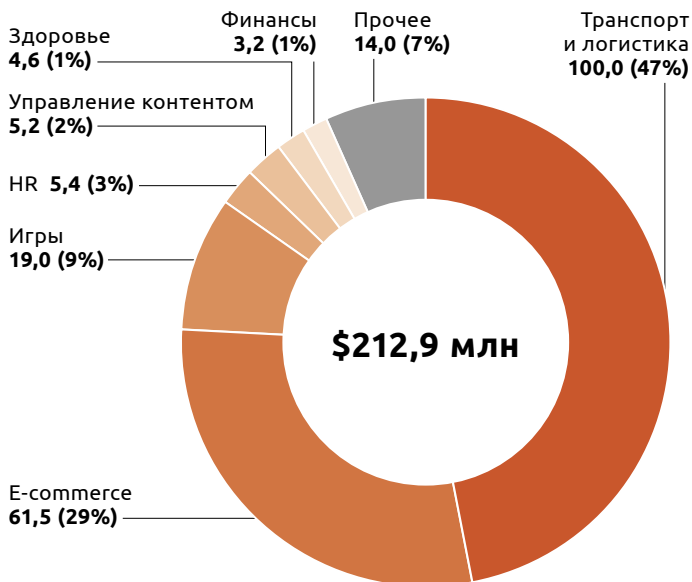
Софт и интернет B2C

Произведем аналогичную оценку. Первое, что бросается в глаза — разительное отличие объема инвестиций в B2B от B2C — \$37 млн и \$212,9 млн. Число сделок тоже отличается хотя и не так кардинально — 50 и 76, соответственно.

И снова смена лидеров — транспорт и логистика, а также e-commerce оставляют всех далеко позади: 47% и 29%. Игры занимают 9%, а дальнейшие категории уже слабо видны невооруженным глазом. HR, контент, здоровье и финансы несмотря на высокую популярность в прессе не привлекают серьезных денег.

В сделках (76 сделок) первое совпадение — обучение и транспорт во главе таблицы с 42% и 21%, E-commerce замыкает тройку с 9%. В то же время оставшиеся категории уже представлены более уверенно, не в рамках погрешности — финансы, промтех, здоровье и контент.

Структура сделок по секторам*, млн долл.



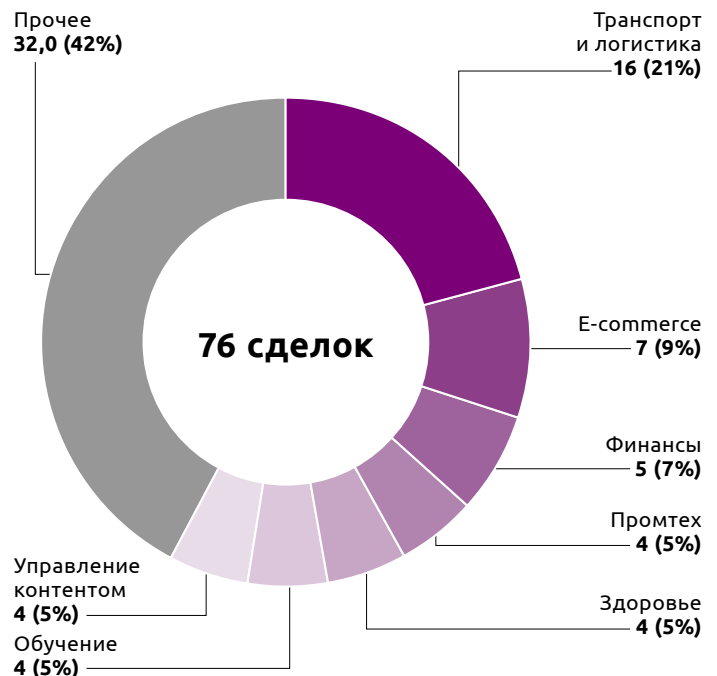
* в представленных графиках исключены сделки поглощения (выхода)

Итак, мы видим, что инвесторы довольно жестко сфокусированы на привычно проверенных секторах и редко склонны рисковать — даже меньше, чем в предыдущие годы.

Крупнейшие сделки выхода за 1П 2018 года в секторе «Софт и Интернет B2C»

Цель	Инвестор
Pay-Me	Альфа Банк
Larixon Jobs Network	Hearst Shkulev Media
Handybank	InfoWatch
Timepad	Сергей Солонин
33 Слона	Mail.Ru
TradingView	Insight Venture Partners, Jump Capital, DRW Ventures
Техноинвестпроект	Мегафон

Структура сделок по секторам*, в количественном выражении



Структура рынка: инвесторы

Рассмотрим все инвестиции полугодия со стороны инвесторов, разложив их также по категориям.

Госфонды вкладывались мало — и в промтех, и в биотех.

Корпорации инвестировали по большей части в софт и интернет B2C и меньше — в промтех. Логически это объяснить несложно — кроме двух-трех крупных интернет-компаний (названия которых вы все знаете), оставшиеся стратеги — это почти всегда крупные финансово-промышленные или промышленные группы, поэтому такой интерес определяется их инвестиционными стратегиями.

Бизнес-ангелы верят в софт и интернет B2C, что тоже предсказуемо — небольшие чеки, понятные бизнес-модели, больше проектов, большая ликвидность.

Венчурные фонды вкладывают в любой софт, включая B2B и интернет, и совсем немного — в промтех.

Таким образом, мы получаем довольно консервативную картину.

Анализ активности инвесторов позволяет нам увидеть, что фонды начинают действовать агрессивнее (в 2017 году их теснили, как уже было сказано, бизнес-ангелы и корпорации) — только в В и С конкуренцию им составляют корпорации, что абсолютно равномерно учитывая стадии. Любопытно, что снизили свою активность бизнес-ангелы.

Как уже было отмечено в самом начале, средние размеры чеков в этом полугодии активно росли за исключением стадии стартап.

Крупнейшие венчурные сделки за 1П 2018 года

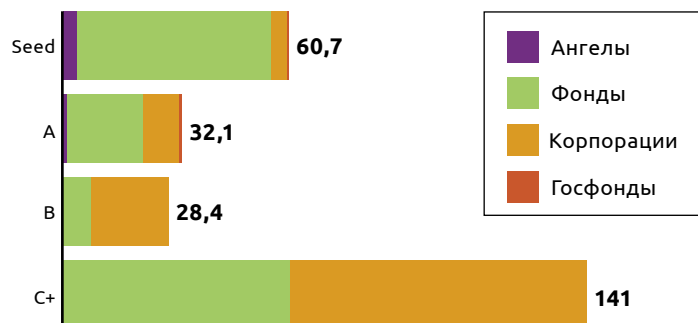
Цель	Инвестор	Сумма (\$M)	Отрасль
Neurogaming	Wargaming, Vrtech	16	Games
Ozon	Baring Vostok, MTC	61	E-commerce
TradingView	Insight Venture Partners, Jump Capital, DRW Ventures	33	Analytics
Ixcellerate	Goldman Sachs	15	Data Storage
Gett	Access Industries, Baring Vostok, MCI, Volkswagen Group	80	Transport & Logistics

Структура рынка: инвесторы, млн долл. (без выходов)

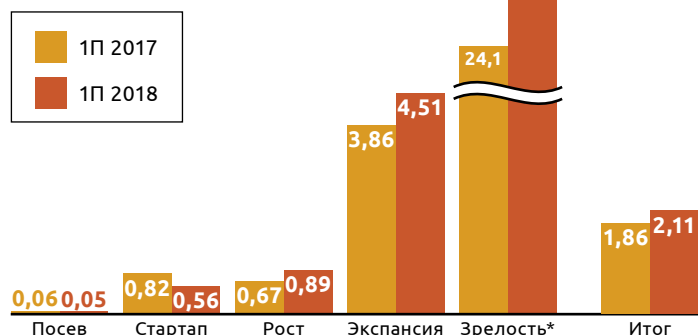


* Сделки с несколькими типами инвесторов относятся к группе, которая превалирует по объему в раунде

Венчурные инвестиции по раундам, 1П 2018 г., \$ млн (без выходов)



Средний размер сделки по стадиям, \$ млн

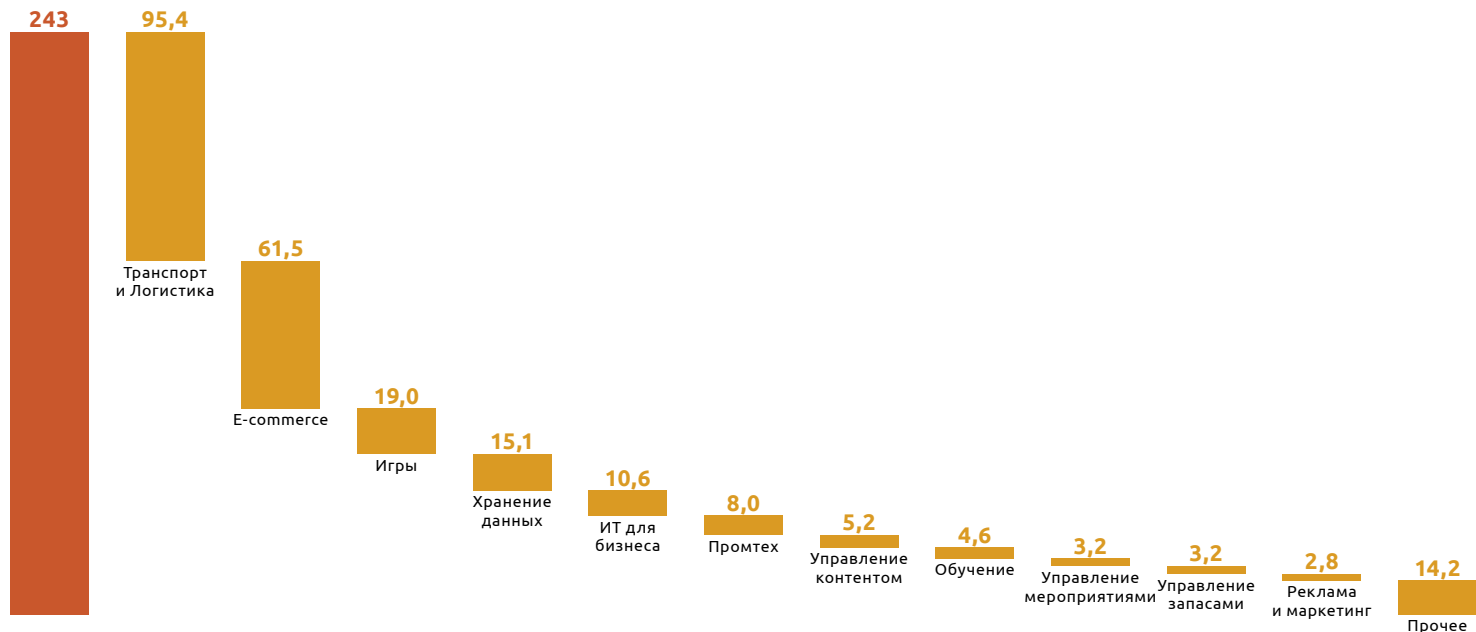


Структура рынка: сегменты

В данном параграфе мы посчитали, как именно распределились все инвестиции, а их, напомним, было \$262 млн, по сегментам. Абсолютными лидерами стали транспорт и логистика, e-commerce — \$95 млн и \$62 млн. Игры, хранение данных и ИТ для бизнеса — следующая крупная группа с \$19, \$15 и \$11 млн соответственно. Оставшиеся сегменты — менее \$10 млн.

Хочется отдельно отметить промтех с \$8 млн. В целом доминирование ИТ еще больше заметно, чем раньше, и в лидеры не прорвался ни один не-ИТ сегмент (в прошлые годы был несмелый тренд, связанный с биотехом, теперь же его не видно даже на крупном плане). Стоит еще раз отметить, что инвесторы становятся еще более консервативными, выбирая

Структура рынка: сегменты, \$ долл. (без выходов)



абсолютно проверенные, можно даже сказать, почти не венчурные (как e-commerce) сегменты или сегменты, связанные с реальным сектором — такие, как логистика и транспорт. Они вкладывают в те сегменты, которые обещают наибольший объем рынка. Проверенность — фактор, который позволяет этот объем лучше оценить, но основное — потенциал рынка. В определенной степени это тоже говорит об устойчивости рынка.

Таковыми будут и общие выводы полугодия — сбалансированный период на грани стагнации, который

в то же время можно признать и устойчивым. Оживающие фонды (возможно, не от лучшей жизни), расцвет «в низах», то есть на ранних стадиях и постепенное падение ближе к верху, нежелание инвесторов рисковать, вкладывая в сегменты с наибольшим потенциалом роста и емкостью рынка. Безусловно, трактовать как-то такие тренды тяжело, потому что они мало информативны и маятник событий может качнуться в любую сторону — как в откровенную стагнацию, так и в несмелый рост (мы имеем в виду скрытый потенциал ранних инвестиций). Что ж, пока У — то есть устойчивость.

Список сделок выхода

Дата	Цель	Инвестор	Сумма (\$M)	Стадия компании
янв.18	Люмминотех	Георгий Кузнецов	0,1**	Seed
янв.18	Pay-Me	Альфа Банк	5**	Growth
янв.18	Larixon Jobs Network	Hearst Shkulev Media	8	Expansion
янв.18	Gambit Esports	MTC	5**	Growth
фев.18	Deal Way	Epicstars	0,5**	Startup
фев.18	Ticketland	MTC	53	Mature
фев.18	Пономиналу.ру	MTC	8	Expansion
фев.18	Handybank	InfoWatch	4	Expansion
фев.18	Timerpad	Сергей Солонин	10	Expansion
мар.18	Brandspotter	Youscan	3**	Mature
мар.18	Transas	Wärtsilä	0,25	Startup
мар.18	Dialog	Сбербанк	1**	Startup
апр.18	33 Слона	Mail.Ru	3**	Mature
апр.18	Амулекс	iTech Capital II	2	Growth
апр.18	Налогия	Европейская Юридическая Служба	1**	Mature
апр.18	Телемир	ЭР-Телеком Холдинг	5**	Mature
апр.18	Tranzaptor	AmoCRM	0,5**	Startup
май.18	TradingView	Insight Venture Partners, Jump Capital, DRW Ventures	33	Mature
май.18	Solar Security	Rostelecom	23	Mature
июн.18	Техноинвестпроект	Мегафон	10	Expansion

* в списке представлены сделки как полного, так и частичного выкупа

** предположительный объем сделки от команды RB Partners

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.

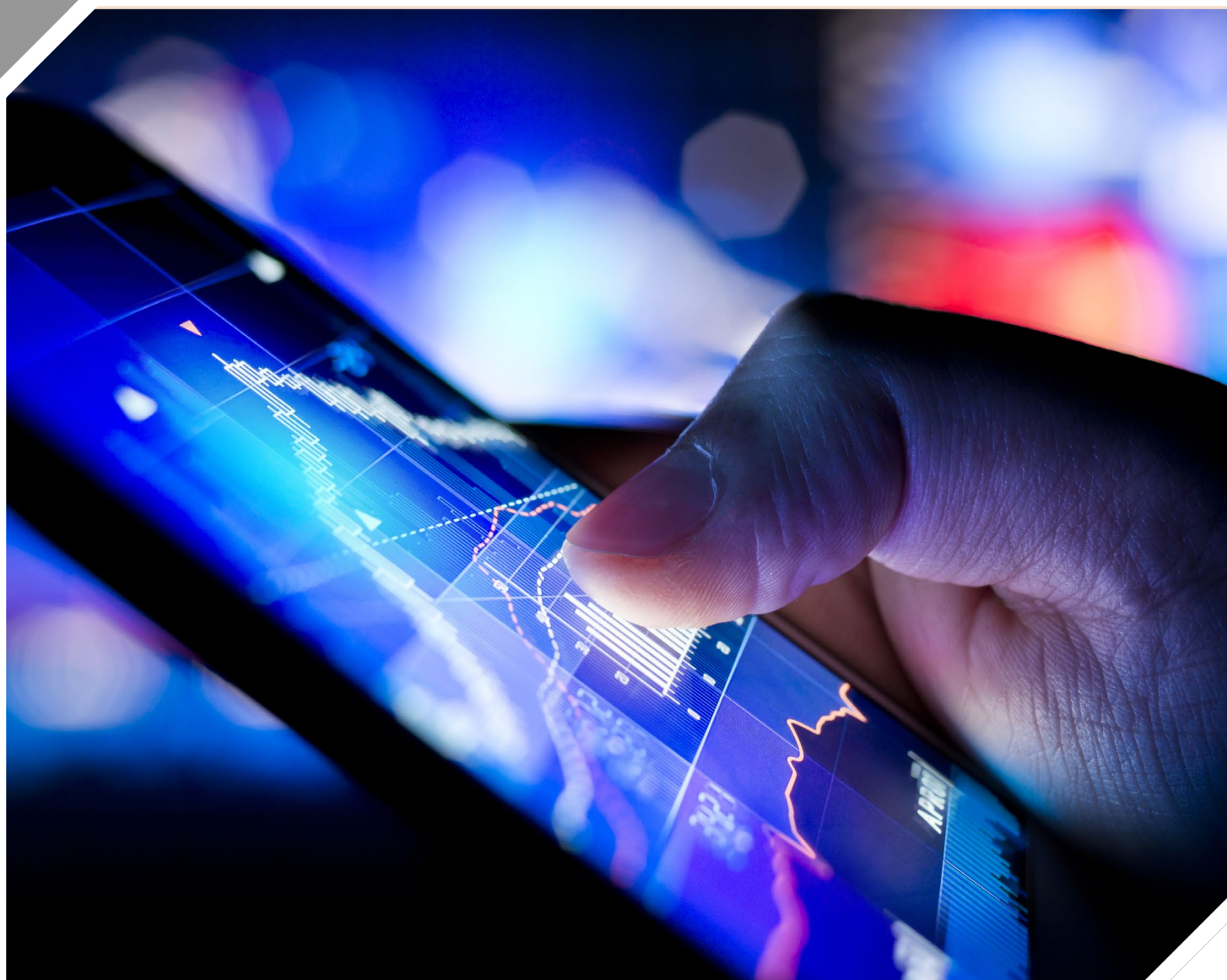
В сфере наших интересов прямые и венчурные инвестиции, недвижимость и инфраструктура, хедж-фонды и социальные инвестиции.

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.



4

ТЕМА НОМЕРА: SHARING ECONOMY



Венчурная Россия
Результаты
1П 2018 года



4 ТЕМА НОМЕРА: SHARING ECONOMY

Уже традиционно для наших отчётов мы устраиваем опрос управляющих фондами, стремясь оценить важные инвестиционные тренды на основе мнений самых активных VC страны. В этот раз такой темой стала **sharing economy** — тенденция, одинаково яркая на сегодняшний день как в России, так и на глобальном поле.

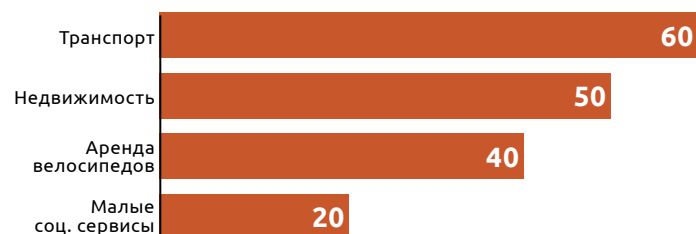
Активное развитие в крупных городах страны такси-агрегаторов, каршеринг-сервисов, а также пусть и не такие большие, но тенденциозно важные сделки, как новый раунд YouDo (а годом ранее активные приобретения со стороны Yandex и Mail.ru), лишь подтверждают жизнеспособность тренда. Более того, вероятнее всего, мы имеем дело с тенденцией, равной по размаху с возникновением социальных сетей — по сути, **sharing economy** — это попытка повлиять на традиционные экономические устои, ведь экономика условно-бесплатного, общего потребления и «невладения» идет вразрез с самой логикой капитализма, даже частной собственности.

В силу всего этого мы постарались раскрыть как его привлекательность, так и риски **sharing economy** с помощью мнений 10 управляющих партнеров активно инвестирующих фондов. Приводим их мнения в обобщенном виде.

1 **Какие сегменты **sharing economy** наиболее привлекательны с инвестиционной точки зрения?** Ответы распределились следующим образом: топ литеров мнений (каждый раз от 100% ответивших).

Таким образом, пока инвесторы осторожны — верят в первую очередь в уже проверенные сегменты.

Привлекательность, %



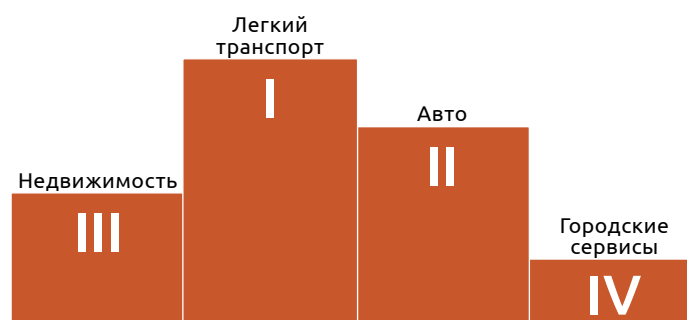
2 **Потенциально «взрывные» сегменты на интервале 2–3 лет.**

Хотелось бы привести один из наиболее содержательных ответов целиком: «Фундаментальные изменения продолжают происходить в сегменте **shared mobility**. Вслед за развитием вертикалей такси и **car sharing**, активно развиваются другие секторы. В Китае и США за считанные месяцы взлетели ряд компаний в сегменте **micro mobility**, которые дают пользователям удобный способ перемещаться на короткие дистанции. Уже сейчас в Китае более половины всех поездок **on-demand** совершается с использованием велосипедов. В США за менее чем 2 года компании Bird и Lime привлекли 415 и 467 миллионов долларов соответственно для глобального масштабирования собственных сервисов электросамокатов и электровелосипедов. А что в других странах? Например, в Европе пока нет сильных локальных игроков — отличная возможность для появления новых локальных чемпионов, рост которых мы увидим в ближайшее время.

Подобные компании уже конкурируют с традиционными такси-агрегаторами и быстро отвоевывают долю рынка в сегменте коротких поездок. Именно поэтому китайский гигант Meituan Dianping с капитализацией более 50 млрд долл приобрел сервис краткосрочной аренды велосипедов Mobike за 2,7 млрд долл в апреле 2018 года, а теперь на базе данного актива развивает сервис заказа такси — конкурента другого китайского гиганта Didi Chuxing.

Другой большой тренд связан с тем, что **on-demand mobility** сервисы становятся мультимодальными. Ведь

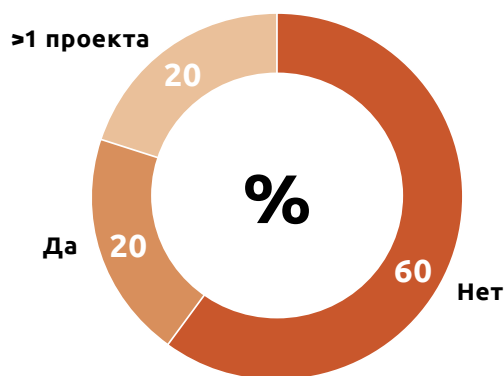
Взрывные сегменты



4 ТЕМА НОМЕРА: SHARING ECONOMY

для пользователя намного удобнее пользоваться одним приложением с различными опциями, нежели переключаться между несколькими платформами. Именно поэтому Uber несмотря на каннибализацию основного бизнеса, активно развивает сервис по краткосрочной аренде электровелосипедов и электросамокатов. Это уникальный шанс для новых стартапов потеснить лидеров старой волны (естественно, при наличии сильной команды), тем более успешные кейсы уже можно наблюдать на двух самых конкурентных венчурных рынках мира».

3 Есть ли проекты из sharing economy в вашем портфеле?

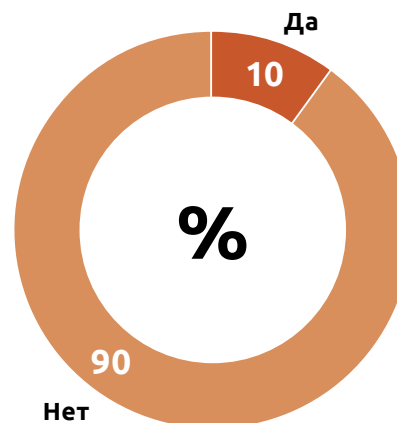


В качестве проверки реального интереса фондов к теме sharing economy мы выяснили, есть ли соответствующие компании в их портфелях. Следующим образом респонденты ответили на данный вопрос, есть ли, с уточнением сколько (если есть).

Нижеследующие ответы объясняют такое положение вещей — качество и количество проектов пока оставляет желать лучшего.

4 Чувствуете ли вы на рынке рост числа стартап-соискателей инвестиций из этих сегментов?

При этом важно было оценить динамику роста/стагнации стартап-проектов в Sharing Economy. На вопрос «Чувствуете ли вы на рынке рост числа стартап-соискателей инвестиций из этих сегментов» ответы распределились следующим образом.



Также приводим общий комментарий: «Количество стартапов в sharing economy остается примерно на одном и том же уровне, просто изменяется тема, в которой данные решения продвигаются». Таким образом, наблюдается высокий интерес инвесторов к теме при низком потоке стартапов.

5 Оцените среднее качество новых стартапов в сегменте по 5-балльной шкале.



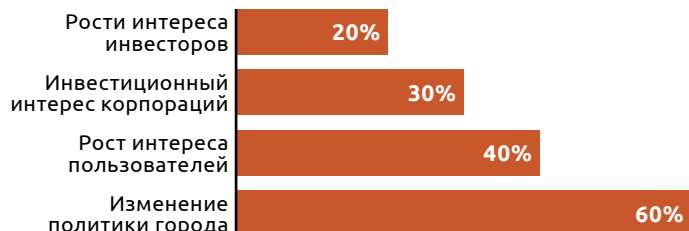
Видим, что даже при низком потоке, качество стартапов инвесторы оценивают в среднем как низкое.

6 Далее мы попросили назвать внешние факторы, которые могут повлиять в ближайший год на развитие модели sharing economy в России.

Инвесторы верят во власти и в пользователей, но слабо верят в самих себя и стратегов. Впрочем, не все — здесь хочется привести целиком один из ответов: «В России очень сильные позиции занимает «Яндекс» с «Яндекс. Такси», который, имея большую базу пользователей и сильную продуктовую команду, может запускать дополнительные сервисы. Один из недав-

4 ТЕМА НОМЕРА: SHARING ECONOMY

Внешние факторы, которые могут повлиять в ближайший год на развитие модели sharing economy в России

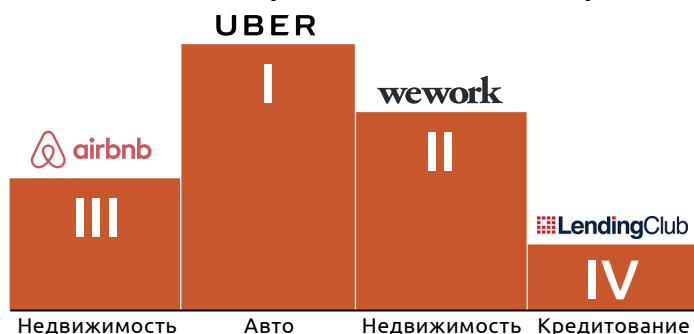


них успешных примеров — это амбициозный запуск Yandex.Drive, который уже вызвал консолидацию на московском рынке carsharing. Тем не менее, изменение потребительских предпочтений может приводить к появлению новых ниш. Например, потенциально большая ниша в России (которая пока совсем свободна) — сервис долгосрочной аренды автомобилей по подписке. Хотя вероятность появления новых сильных локальных игроков в России без стратегического партнера достаточно мала».

7 В завершении мы попросили инвесторов назвать топ наиболее интересных компании в мире. Приводим по частоте ответов.

Также стоит отметить менее распространенные варианты, которые тем не менее интересны: Stitch Fix («одна из немногих компаний, которая стала публичной и прибыльной»). Yard Club (неизбитый сегмент — тяжелая техника), также один из респондентов назвал целый ряд китайских компаний, которые дают зонтики напрокат — Molisan, JJ Umbrella, Sharing E Umbrella,

Топ наиболее интересных компаний в мире



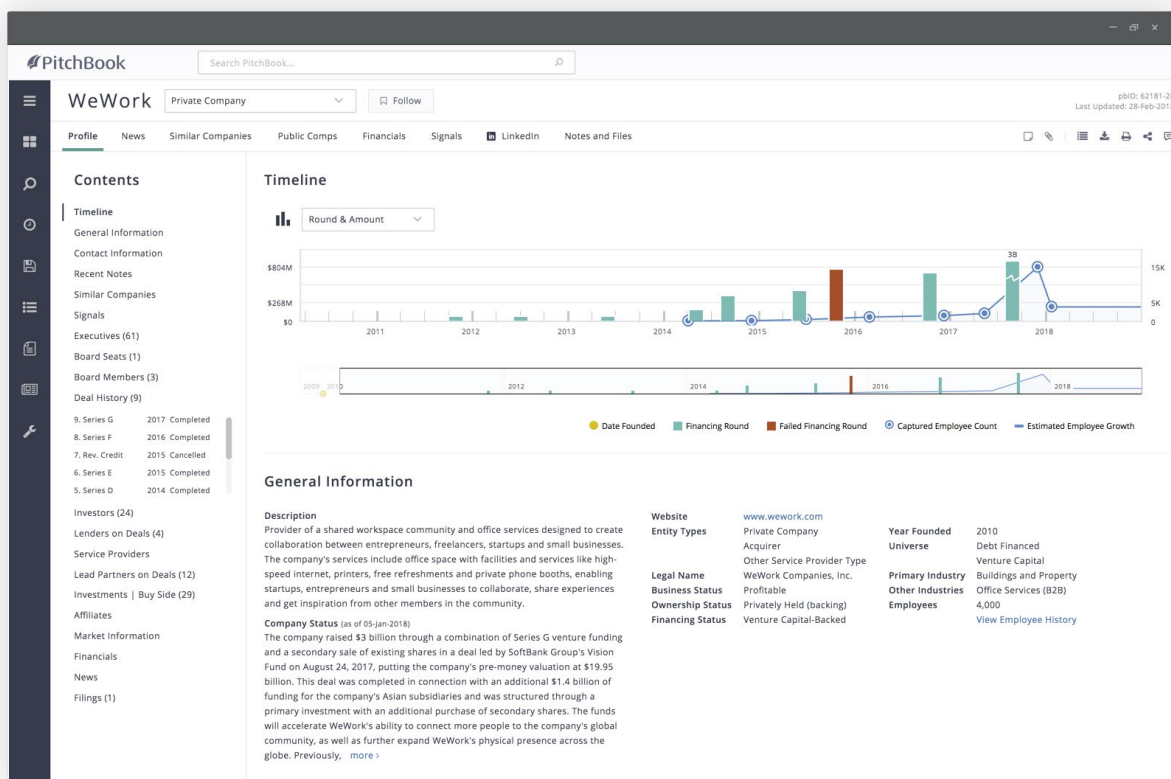
Bamboo Shoots: «Всегда о них вспоминаешь, когда начинается дождь, а зонта под рукой нет».

Аналогичным образом мы попросили назвать респондентов и интересные сделки в sharing economy сегменте за последний год. Здесь, правда, ответов было немного.



Таким образом, стоит признать, что несмотря на в целом высокий интерес инвесторов к sharing economy, а также довольно чёткие и понятные ожидания, проблема в данный момент лежит на стороне стартапов — их число, по крайней мере по ощущениям инвесторов, не растёт, как и качество.

Инвестируйте разумнее. Сделайте свой следующий шаг правильным.



PitchBook играет важную роль в венчурной экосистеме и финансовом рынке России. Мы предоставляем детальную информацию о компаниях, инвесторах, фондах, сделках и профессиональных лицах. Лидирующие мировые инвесторы и корпорации полагаются на платформу PitchBook ежедневно, чтобы идентифицировать лучшие возможности и принимать более проинформированные решения.

“После продолжительного рассмотрения всех вариантов, мы выбрали PitchBook, как лучший источник информации о стартапах и инвесторах. Платформа помогает нам понять венчурную индустрию в целом, а также каждую потенциальную сделку”



Виктор Червяков

Инвестиционный Директор

Skolkovo Ventures

Получите бесплатный тест-доступ: demoEMEA@pitchbook.com

Телефон: +44.203.890.4928



5

ВЕНЧУРНЫЙ МИР: ЧЕМ ЖИВЕТ ГЛОБАЛЬНЫЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК

Текст в коллаборации с Pitchbook



Венчурная Россия
Результаты
1П 2018 года

RB
partners

EY
Совершенство Бизнес,
улучшение Мир
ПАРТНЕР ОТЧЕТА

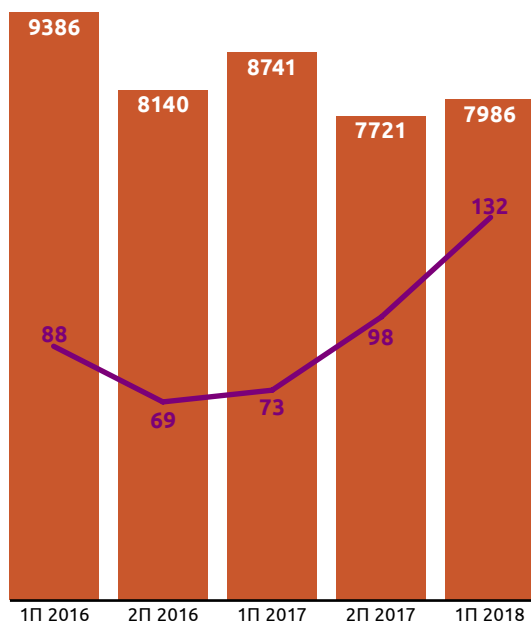
5 ВЕНЧУРНЫЙ МИР: ЧЕМ ЖИВЕТ ГЛОБАЛЬНЫЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК

Динамика сделок

Глобальный венчурный рынок продолжает развиваться, выращивая новых технологических гигантов, но в последний год-полтора на нем наступил период коррекции. Если отследить динамику прошлых годов, становится очевидно, что на лицо нисходящий тренд — количество сделок за прошедшие 2 года упало на 2000 сделок (15%). Что касается объемов, тут сложилась обратная ситуация, начиная со второго полугодия 2016 года объем сделок вырос в два раза. Но на фоне провального второго полугодия прошлого года, первое полугодие текущего года выглядит позитивно. В этом ключе российский венчурный рынок, который в мировой статистике занимает менее 1%, находится в общем тренде.

Если говорить про выходы, то тут также заметен нисходящий тренд — количество сделок сократилось на 110 (13%) при почти двукратном росте объемов.

Динамика сделок в мире (исключая выходы)



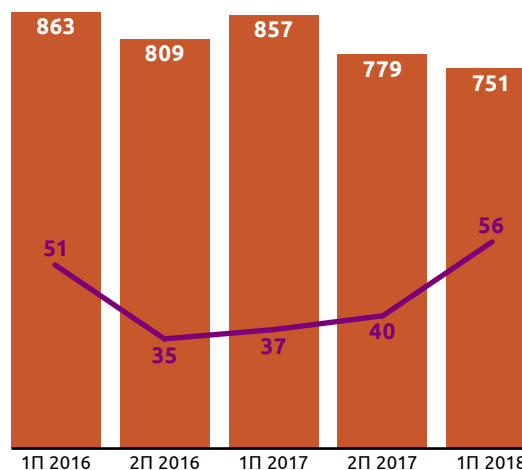
■ Количество сделок — Объем сделок, млрд долл.

Выходов по объемным показателям было в три раза выше, чем за весь прошлый год. Инвесторы на глобальном рынке осторожничают — глобальные риски венчурного инвестирования растут — многие состоявшиеся бизнесы переоценены, а попытки найти среди стартапов будущую «звезду» становятся все дороже.

Структура сделок в мире по направлениям

Глобально структура сделок в мире практически неизменна. Из очевидного тренда можно выделить лишь возвращение традиционного интереса инвесторов к сделкам в сегменте ИТ (рост доли с 45% до 48%). Ранее каждый второй вложенный доллар оказывался в этом секторе. Кроме того, нельзя не отметить снижение доли B2B проектов до 8%.

Динамика выходов в мире



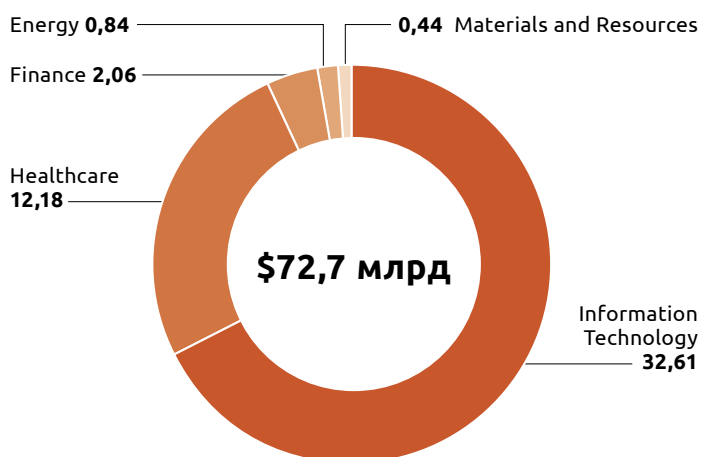
5 ВЕНЧУРНЫЙ МИР: ЧЕМ ЖИВЕТ ГЛОБАЛЬНЫЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК

Структура сделок в мире по раундам

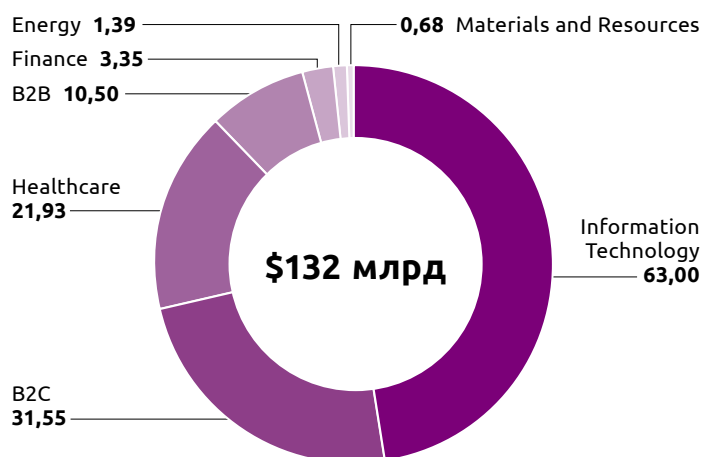
В этом году наблюдаются значительные изменения в структуре раундов. Значительный рост инвестиций в проекты поздних стадий (С) и общее снижение долей остальных стадий лишний раз подтверждает озвученный выше вывод о том, что инвесторы на глобальном рынке осторожничают. Что касается российского рынка, в данном случае он также повторяет тренды мирового рынка, значительный рост объема поздних стадий стал одним из драйверов рынка в этом полугодии.

Аналитики отмечают, что на глобальном рынке желающих инвестировать в компании на поздних стадиях роста стало больше. На текущей статистике этот тренд отчетливо виден. Также присутствует устоявшийся интерес к рынку со стороны корпораций — более 80% сделок происходит при их участии.

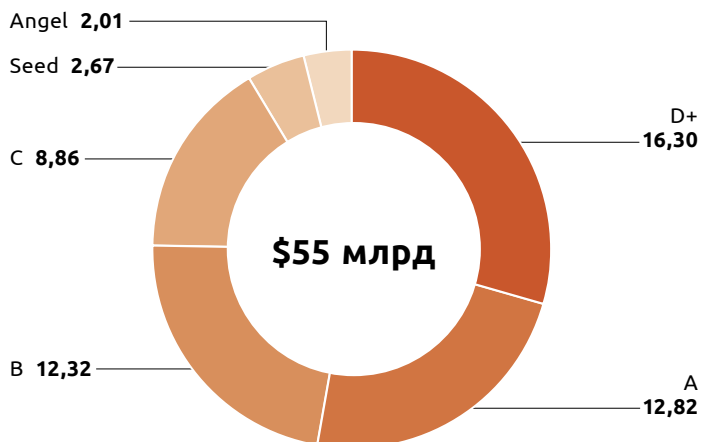
Структура сделок в мире по секторам за 1П 2017



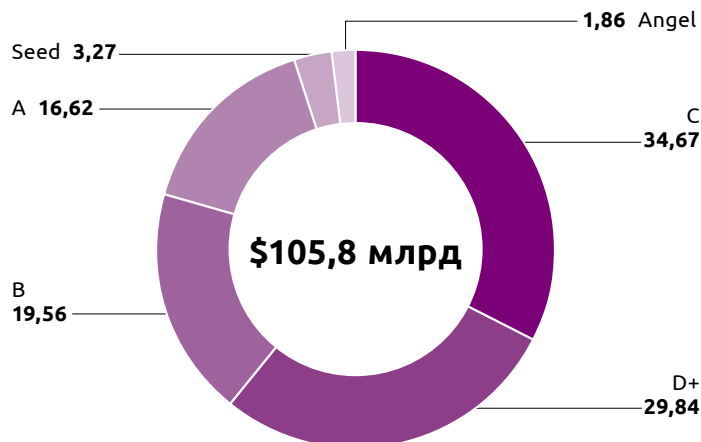
Структура сделок в мире по секторам за 1П 2018



Структура сделок в мире по раундам за 1П 2017



Структура сделок в мире по раундам за 1П 2018



5 ВЕНЧУРНЫЙ МИР: ЧЕМ ЖИВЕТ ГЛОБАЛЬНЫЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК

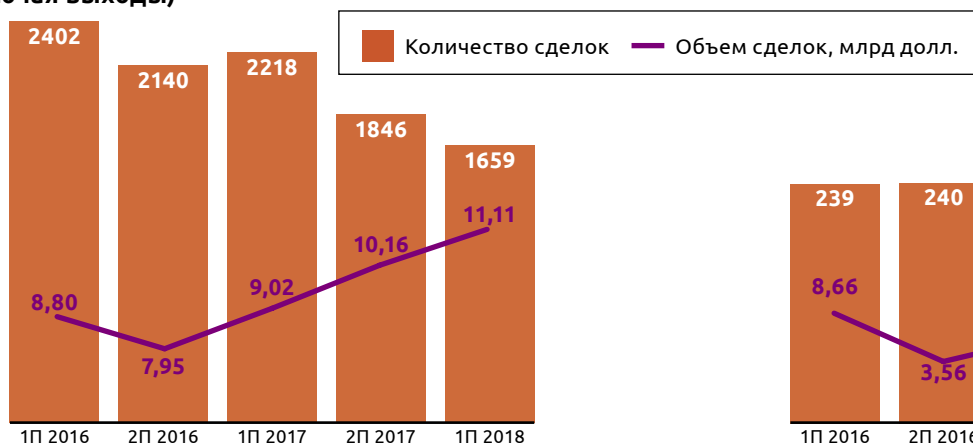
Структура сделок в Европе

В глобальном выражении Европа не является мировым лидером. Более 50% мирового рынка венчурных инвестиций занимает рынок США, а четверть — Китай. В то же время Россия безусловно во многом существует в европейском экономическом контексте (а российские фонды активно ищут здесь компании), поэтому и ситуация в этой части света нам всем интересна и важна.

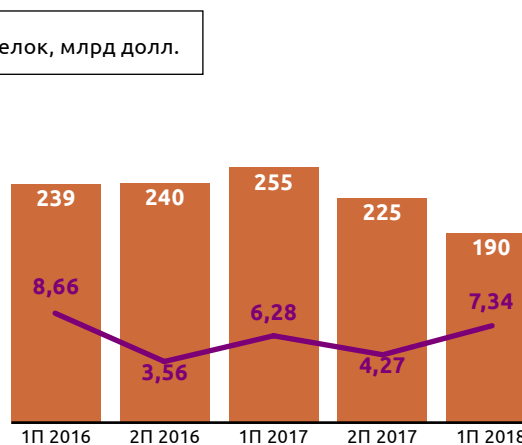
Европейский рынок находится под влиянием негативных тенденций на мировом рынке, однако ситуация здесь выглядит хуже, чем в целом по миру. Количество

сделок за год сократилось на четверть, лидером падения стали северные страны ЕС — количество сделок за полугодие здесь сократилось почти в 2 раза. Список лидеров по инвестициям в Европе достаточно устойчив, лидерство в нем в первом полугодии этого года сохранили Великобритания и Ирландия, что связано в том числе с удобством и популярностью английского права. Также можно отметить, что Германия, Швейцария и Австрия стали привлекать гораздо больше инвесторов, чем северные страны ЕС. Впрочем, о каких-то коренных изменениях говорить рано, так как количество сделок

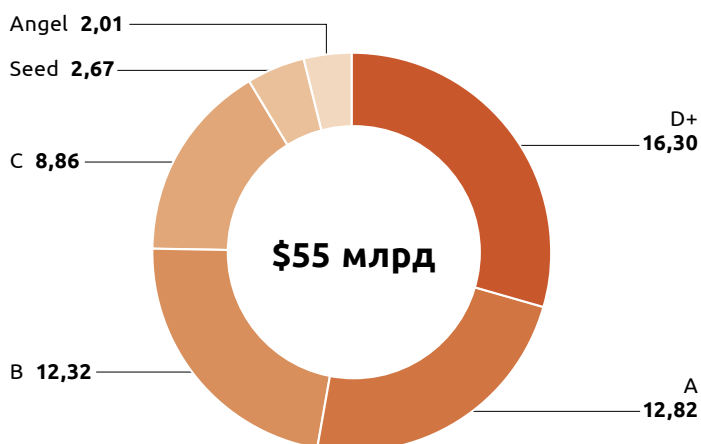
Динамика сделок в Европе (исключая выходы)



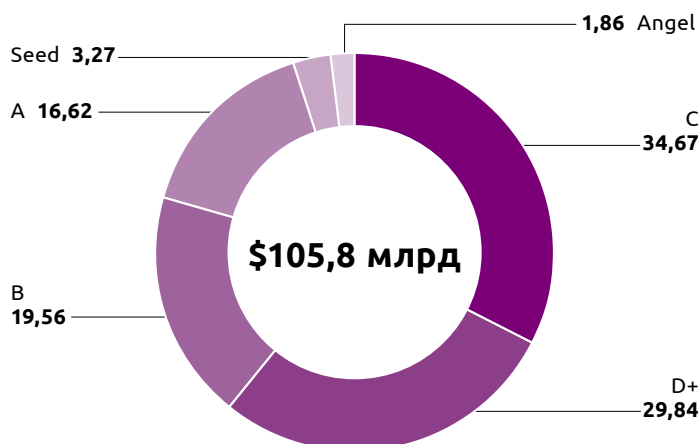
Динамика сделок выхода в Европе



Структура сделок в Европе по регионам за 1П 2017, кол-во



Структура сделок в Европе по регионам за 1П 2018, кол-во



5 ВЕНЧУРНЫЙ МИР: ЧЕМ ЖИВЕТ ГЛОБАЛЬНЫЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК

в Германии в сравнении с первым кварталом 2017 года также снизилось на 20%.

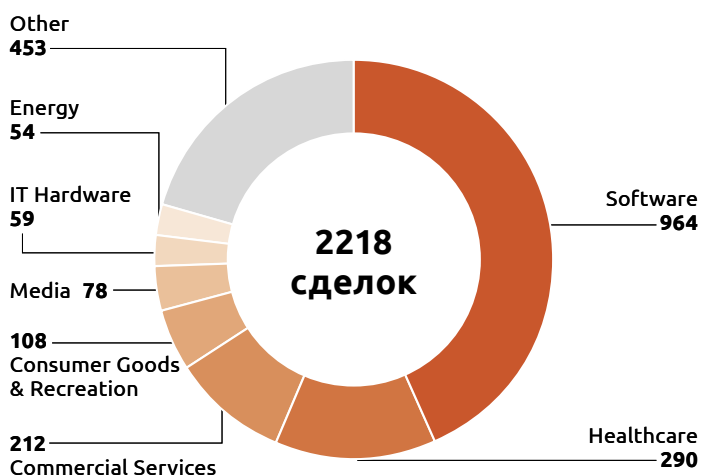
Структура сделок в отраслях по объему в сравнении с первым полугодием 2017 года значительно изменилась. Лидерство прочно удерживают проекты в программном обеспечении (инвесторы увеличили инвестиции в этом сегменте на 40%), также значительно выросли вложения в биотехнологии/медицину (на 80%) и медиа (почти в двое). Рост остальных сегментов минимален и остался почти на прежнем уровне. Наибольшее

падение интереса инвесторов наблюдалось в сегменте коммерческих сервисов — с 680 до 413 млн. долл.

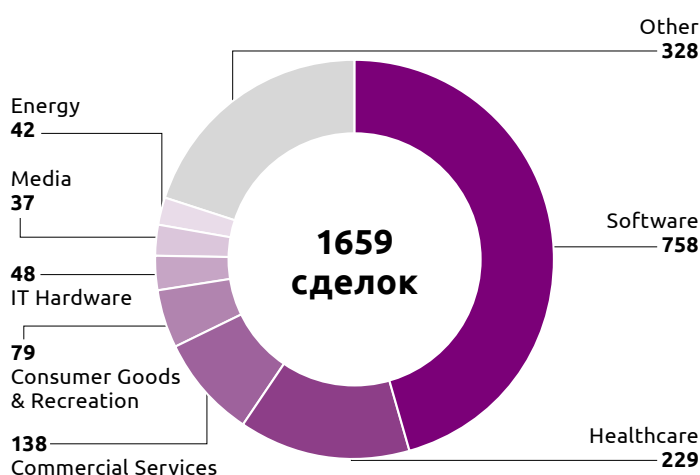
Структура количественных показателей по различным отраслям, при общем снижении количества сделок, практически не изменились. Более того здесь даже заметен переток из других сегментов вложений в биотех и софтверные компании.

Таковыми тенденциями жили в первом полугодии мировые и европейские венчурные инвесторы.

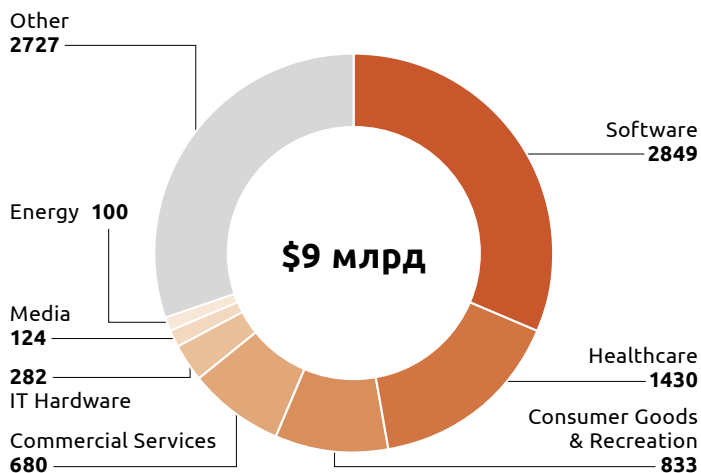
Структура сделок в Европе по отраслям за 1П 2017, кол-во



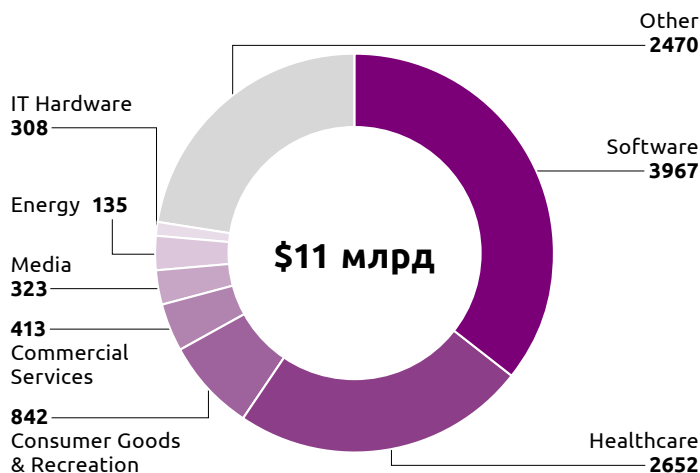
Структура сделок в Европе по отраслям за 1П 2018, кол-во



Структура сделок в Европе по отраслям за 1П 2017, \$ млрд



Структура сделок в Европе по отраслям за 1П 2018, \$ млрд





6

ПРИЛОЖЕНИЯ:

Список источников; методология;
список терминов и понятий;
список партнеров; контакты



Венчурная Россия
Результаты
1П 2018 года

RB
partners

EY
Совершенство Бизнес,
улучшение Мир
ПАРТНЕР ОТЧЕТА



СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Crunchbase
2. РБК
3. Данные компании и Инвестиционных фондов





В настоящем исследовании мы использовали рекомендации методологии, подготовленной РАВИ при участии игроков рынка венчурного инвестирования России. Под венчурными инвестициями понимаются инвестиции на сумму до 100 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. Инвестиции могут производить как 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), так и частные лица или группы частных лиц.

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 преимущественно 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.

В исключительных случаях в базу могут быть добавлены сделки с большим объемом, в виду технологичности и инновационности компании

Под корпорациями в данном отчете понимаются корпоративные фонды (фонды, капиталы которых сформированы из внутренних источников организаций-учредителей, при этом вложения осуществляются в компании-реципиенты инвестиций, не обязательно аффилированные с организациями-учредителями).

В общем объеме венчурного рынка не учитывались выходы, гранты, займы и инвестиции в рыночную инфраструктуру. Также были выделены отдельно размещения токенов (ICO). 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. В объем рынка венчурных инвестиций мы также включали гранты и инвестиционные займы. Несмотря на то, что грант является безвозмездной субсидией на проведение НИОКР, гранты учитывались в общем объеме рынка, поскольку они, как и инвестиции на возвратной основе, направляются на развитие коммерческих венчурных проектов.

Seed — это самый первый раунд инвестиций, в котором деньги привлекаются на создание компании.

Раунды А, В, С и т.д. — это последующие раунды, в которых привлекается дополнительное финансирование.

Буква при этом означает порядковый номер раунда: А — первый после посева, В — второй и т.д. Начиная с раунда С используем обозначение С+.

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.





В данном отчете выделяются 4 стадии развития венчурного проекта:

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.

Соответствие раундов и стадий

SEED Приблизительно соответствует стадиям развития компании посев, рост и стартап. Сумма колеблется в диапазоне от \$100 тыс. до \$1 млн.

A Приблизительно соответствует стадиям развития компании экспансия и зрелость. Сумма инвестиций составляет от \$1 млн до \$3–4 млн. (на российском венчурном рынке)

Мы разделили все венчурные проекты на 7 секторов:

БИОТЕХ: проекты в сфере здравоохранения, фармацевтики, диагностики и разработки медицинского оборудования.

ПРОМТЕХ: проекты в сфере лазерных, энергетических, космических, робототехнических, экологических и прочих технологий, предназначенных для использования в промышленности.

КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ: проекты в сфере телекоммуникаций, хранения данных, мобильных технологий и компьютерной техники.

СОФТ И ИНТЕРНЕТ — B2B: приложения и интернет-сервисы, клиентами которых являются предприятия. К этому подсектору относятся, в частности, решения для управления бизнесом, маркетинга и разработки ИТ-продуктов.

СОФТ И ИНТЕРНЕТ — B2C: приложения и интернет-сервисы, клиентами которых являются физические лица, в т.ч. решения в сфере электронной торговли, предоставления контента, поиска, потребительских финансов, образования, а также игры, социальные сети и прочие сервисы для потребителей.

B Приблизительно соответствует стадии развития компании зрелость и выше. Средний чек на российском венчурном рынке от \$4 млн до \$7–8 млн.

C Средний чек от \$8 до \$25–30 млн.

ВЫХОД Этап развития венчурной компании, на котором происходит создание публичной компании, продажа доли инвестора другому стратегическому инвестору (M&A), первичное размещение на фондовом рынке (IPO) или выкуп менеджментом.

Источниками информации для формирования таблицы сделок являлись публикации в СМИ, открытых базах данных, а также информация RB Partners. Датой сделки, указываемой в приведенной в приложении к отчету таблице, считается дата обнародования сделки в СМИ, блогосфере отчетности компаний, или представителями компаний, участвующими в сделке, если не указано иное. Сумма сделки указывается как объявленная публично сумма инвестиций инвестора, включая суммы будущих инвестиций, не учитывая разбиение на транши, дополнительное фондирование и иные механизмы проведения сделки.





О КОМПАНИИ RB PARTNERS



MEMBER OF
GLOBALSCOPE
INTERNATIONAL M&A ADVISORS

Инвестиционная Группа компаний RB Partners (www.rbpartners.ru) основана в 2004 году. Управляющие партнеры Группы ранее занимали руководящие позиции в крупнейших российских и международных финансовых институтах и холдингах (Альфа-Банк, Группа Интеррос, ВТБ, ГК Базовый элемент, Deutsche UFG, Группа Спутник, Uralsib Capital) и международных аудиторско-консультационных компаниях (PwC и EY).

RB Partners специализируется на оказании инвестиционно-банковских услуг для компаний средней капитализации в странах СНГ, а также на венчурном финансировании бизнесов, основанных на инновационных технологических решениях.

С 2004 года RB Partners успешно провела более 90 проектов в области сопровождения сделок M&A на общую сумму свыше 2,5 млрд. долл. США, а также осуществила инвестиции в 4 технологические компании в странах СНГ.

С 2010 года Компания RB Partners является членом международной M&A Ассоциации Globalscope (www.globalscoperpartners.com), включающей в себя 54 инвестиционно-банковские фирмы из 45 стран мира, специализирующихся в области слияний и поглощений и привлечения корпоративного финансирования. В рейтингах Thomson Reuters, Ассоциация Globalscope на протяжении последних пяти лет входит в ТОП-35 инвестиционных консультантов в мире.





БЛАГОДАРНОСТИ

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

науран

PitchBook®

EY

Совершенствуя бизнес,
улучшаем мир

 MARCHMONTTM
CAPITAL PARTNERS



East-West
Digital News

ОТДЕЛЬНЫЕ БЛАГОДАРНОСТИ:

Дмитрий Фалалеев,
Николай Богунов





КОНТАКТЫ



Москва, Россия

119 034
Смоленский бульвар, 2

Санкт-Петербург, Россия

197 101
ул. Чапаева, 15

Ташкент, Узбекистан

г. Ташкент, ул. Афросиаб, 4Б, оф. 205

Алматы, Казахстан

ул. Жандосова 24, офис 15

Гонконг

Ван Чаи, ул. Глоусестер, 151, AXA Centre

Ларнака, Кипр

г. Ларнака, Иноменон Этон, д. 48

© 2018 RB Partners

www.rbpartners.ru

Арсений Даббах
Партнер

Моб: +7 (903) 596-37-92
Тел: +7 (495) 726-59-17
DabbakhAD@rbpartners.ru

