

# Венчурная Россия



Результаты 2019 года



**crunchbase**  
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР

**kaspersky**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

**DS LAW**  
Digital & Smart  
ПАРТНЕРЫ

**науран**  
Национальная ассоциация участников рынка  
альтернативных инвестиций

**EY**  
Совершенствуя бизнес,  
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. Deeptech-стартапы и эпоха корпоративных акселераторов.....	8
<b>Обзор итогов 2019 года</b>	
Падение количества сделок.....	12
Рекорд по выходам в late stage венчурах.....	14
Рекорд по объёму сделок.....	17
Средний чек вырос в два раза.....	18
Треть сделок происходит со стартапами из акселераторов.....	20
Государство не оправдало ожидания рынка.....	22
Корпорации ставят на венчур.....	24
Логистика и образование в лидерах интереса.....	26
Год конфликтов.....	32
Возвращение российского бизнеса на публичный рынок.....	33
<b>Международный рынок.</b> Данные предоставлены Crunchbase	
Охлаждение венчурного рынка.....	38

# 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. Инвестиции могут производиться 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 инвестициях, 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.

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, 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.

**Мы разделили все венчурные проекты на 4 сектора:**

- 1. Биотех**
- 2. Промтех**
- 3. Софт и Интернет — B2B**
- 4. Софт и Интернет — B2C**

**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.

**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.

**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



2019 год позади. Сложный. Стремительный. Невероятно важный. Российский рынок, вопреки сложностям в экономике, вырос в объёме.

Вот почему появились нишевые фонды в сегментах — Финтех, Агротех, Спорттех и Промтех. На рынок приходят новые бизнес-ангелы и микро-VC.

Дорогой читатель, основные итоги прочтешь в отчете, а здесь я хочу поделиться своими наблюдениями о том, что происходит в Венчурной России:

В отсутствие капитала многие независимые фонды ушли в новые бизнес модели — стали выдавать венчурные займы, запустили венчурные билдеры или венчурные студии, где венчурный фонд в меньшей степени инвестирует и в большей степени занимает активную позицию в развитии бизнеса, выступая в каком-то смысле в роли кофаундера, и берет значительную долю в капитале стартапа.

- В стремлении за пониженным риском традиционные PE фонды и семейные офисы оккупировали позднюю стадию инвестирования.
- На средней стадии (раунд А/В) я вижу активность госвенчура в лице госфондов и многочисленных форм поддержки (гранты НТИ, кредиты ФРП и т.п.).
- Традиционная вотчина бизнес-ангелов — стадия pre-seed/seed — сейчас активно осваивается корпорациями и корпоративными акселераторами. На рынке последние пару лет стали появ-

Практически все частные VC фонды ориентируются на международные проекты или российские за рубежом.

2020 сулит продолжение усиления роли государственных фондов и корпораций, в том числе, с государственным участием.

*Dsight — BI-платформа (Business Intelligence), с фокусом на технологическом рынке. Компания помогает корпорациям и инвесторам в мониторинге отраслевых технологий, формировании пайплайна и исследовании рынков \ стартапов по всему миру. Dsight выпускает отчеты «Венчурная Россия» . Основатели Dsight — Арсений Даббах и Сергей Канцеров.*



**Виталий Мзоков**

Руководитель центра инноваций «Лаборатории Касперского»



Сегодня в России венчурный рынок движется в сторону корпоративных инвестиций: крупные компании стали развивать венчурные фонды как свои подразделения. Стартапам же интересна совместная работа с корпорациями, поскольку большие компании представляют собой не только соинвесторов, но и помогают проектам выйти на рынок. При этом заметно снижается количество инвестиций в стартапы на ранних этапах их развития. Это лишь два фактора, кото-

рые активно влияли на изменение венчурного рынка в ушедшем году. Вместе с создателями этого отчёта мы изучили и описали самые актуальные из них. Надеюсь, он будет полезен как потенциальным инвесторам, так и находящимся в поисках инвестиций стартапам»



**Дмитрий Позднышев,**

Руководитель направления инновационного развития EY в России и СНГ



Вместе с нашими партнерами EY продолжает наблюдать за венчурным рынком России. Несмотря на сокращение количества сделок, общий объем инвестиций в венчурный рынок вырос по сравнению с прошлым годом на 13% до \$868,7 млн, а ряд крупных выходов позволили установить рекорд в размере \$5,55 млрд. Наличие во многих сделках 2019 года иностранных инвесторов, IPO HeadHunter в США позволяют рассчитывать, что геополитические факторы не будут являться решающим препятствием для иностран-

ного капитала в будущем. Еще одним заметным трендом прошедшего года стало увеличение роли акселераторов для стартапов в решении задач корпораций по поиску инновационных решений. Мы считаем, что задача нахождения наиболее успешных механизмов поиска и внедрения инноваций будет оставаться актуальной для крупного российского и международного бизнеса. EY в свою очередь будет продолжать уделять существенное внимание развитию стартап-экосистем, включая запуск собственных акселерационных программ»



**Денис Беляев**

Партнер корпоративной практики адвокатского бюро DS Law



Во второй половине 2019 года мы наблюдали увеличение количества запросов на сопровождение сделок с проектами в области AI, EdTech и FinTech, по нашей оценке, эта тенденция сохранится и в наступившем году. Одна из заметных тенденций на венчурном рынке – продолжение усиления позиций государства и частных корпораций путем создания корпоративных фондов в форме договоров инвестиционного товарищества и за-

пуска акселерационных программ для стартапов в различных формах. В 2020 году мы также ожидаем последствий положительного воздействия на венчурный бизнес нескольких значимых IPO «с российскими корнями», случившихся в 2019 году»



ИНТЕРВЬЮ

# Deertech-стартапы и эпоха корпоративных акселераторов

На вопросы сооснователя и Генерального директора Dsight Сергея Канцерова отвечает Виталий Мзоков, руководитель центра инноваций «Лаборатории Касперского».

**Сергей Канцеров (СК): Почему открытые инновации и технорынок вам интересны?**

**Виталий Мзюков (ВМ):** Открытые инновации дают возможность ускорить продвижение наших решений на рынок. Реализовывать продуктовые концепции можно и с помощью собственной разработки внутри компании, однако это гораздо более длительный процесс. Другой путь — это привлечение стартапов, у которых уже есть готовый продукт, клиенты, продажи и так далее. В таком случае результатом партнерства корпорации и стартапа становятся интересные технологические решения.

Как мы видим на практике, зарубежные и российские стартапы различаются. Как правило, первые лучше позиционируют свой продукт на глобальном рынке, а у вторых хорошо развиты технологии. В России очень сильная инженерная школа и много технологических стартапов, но проблема заключается в том, что они плохо умеют себя продавать, тем более на зарубежных рынках (при этом не всегда и не всем стартапам обязательно сразу выходить на международный рынок). Мы, как глобальная технологическая компания, предлагаем стартапам обширную экспертизу в сфере бизнеса и можем обеспечить их экспансию на глобальный рынок на базе нашей инфраструктуры.

**СК: Что было уже сделано вами в области «инкубации» стартапов?**

**ВМ:** Мы уже несколько лет развиваем стартапы внутри «Лаборатории Касперского». Все они так или иначе связаны с нашей основной специализацией — информационной безопасностью. В 2017 году на рынок вышел первый проект Polys — система электронного голосования на базе блокчейн-технологий. Чуть позже — линейка продуктов для повышения цифровой грамотности Kaspersky Security Awareness. С тех пор проекты вышли не только на российский, но и на международный рынок, они приносят солидную прибыль.

Раньше мы работали с сотрудниками компании, у которых была идея продукта и базовый бизнес-план. Мы помогали им создать команду, доработать решение, использовать каналы маркетингового продвижения и продаж «Лаборатории Касперского».

Сегодня в центре инноваций «Лаборатории Касперского» (Kaspersky iHub) развиваются уже несколько проектов — от защиты гражданских объектов от вторжения дронов Kaspersky Antidrone до блокчейн-платформы Verisium для сканирования защищённых NFC-чипов с целью проверки товаров на контрафакт или общения с клиентами. Все эти проекты имеют

российские корни, то есть создатели проектов, команда разработки и даже маркетинговой поддержки родом из России.

**СК: То есть вам интересны только российские проекты? Или иностранные стартапы тоже?**

**ВМ:** Несомненно, зарубежные стартапы крайне важны для нас. Поэтому в 2019 году мы запустили международную инициативу Kaspersky Open Innovation Program. В рамках нее Kaspersky iHub ищет по всему миру интересные стартапы с MVP и первой выручкой, с которыми мы могли бы вывести на рынок инновационные продукты и услуги. Помимо дополнительной выручки и новых решений, мы также формируем deal flow с перспективой начать совместную работу на выгодных условиях со стартапами, показавшими хорошие результаты.

В процессе отбора мы проводим скаутинг подходящих стартапов на рынке, валидируем технологический базис и бизнес-перспективы, отсеиваем и выбираем лучших из них для пилотирования и масштабирования.

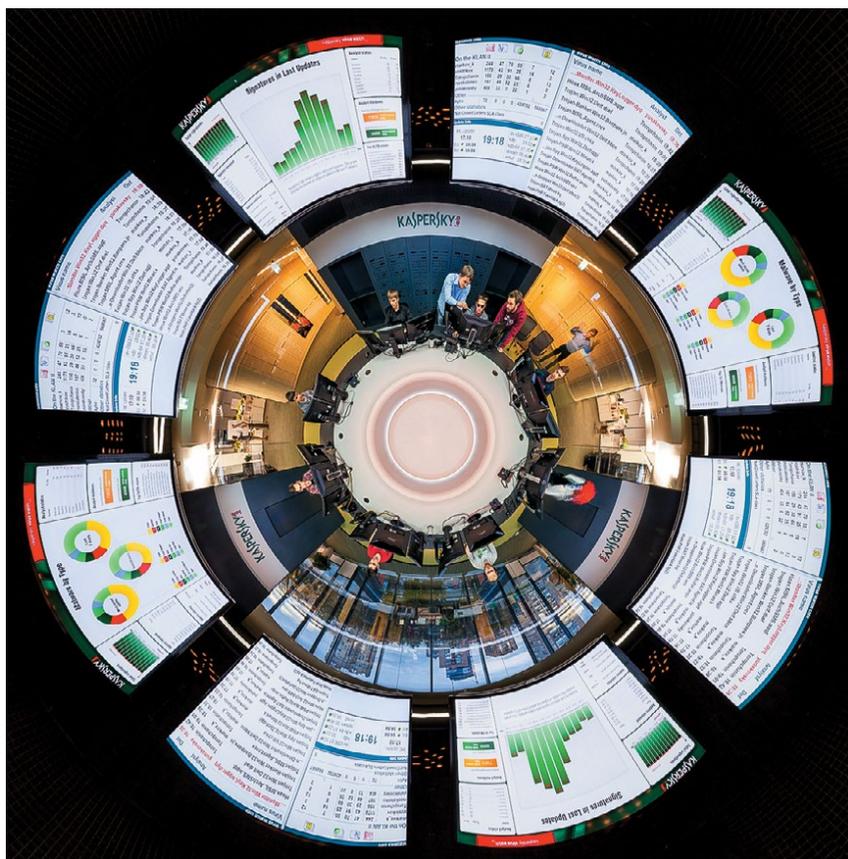
В октябре 2019 года мы анонсировали итоги первого отбора. Всего к нам поступило 258 заявок со всего мира по четырем направлениям: инновации в транспорте, блокчейн, антифрод (борьбе с интернет-мошенничеством) и промышленный интернет вещей. В финал вышли 12 лучших проектов, которые были представлены на Demo Day в Милане. Жюри, состоящее из топ-менеджеров «Лаборатории Касперского» и независимых экспертов, выбрало четырех победителей, с которыми мы выстраиваем совместную работу.

**СК: Как дальше будут развиваться новые стартапы?**

**ВМ:** С каждым из них мы провели пилот, сейчас разрабатывается концепция новых продуктов. Есть два возможных сценария дальнейшего совместного развития:

Первый: развитие стартапа в рамках партнерства по модели White label. Имеется в виду внедрение его технологий в готовый продукт «Лаборатории Касперского» для того, чтобы улучшить этот продукт с помощью решения стартапа. Естественно, в этом случае продвижение стартапа возможно только по нашим каналам.

Второй: партнерство, которое также делится на два блока: создание совместного продукта под брендом «Лаборатории Касперского» и его продвижение на наш существующий рынок или создание совместного решения и его продвижение в рамках кобрендинга. В этом случае оба бренда продвигают продукт, причем каждый — с помощью своих каналов.



« В России очень сильная инженерная школа и много технологических стартапов, но проблема заключается в том, что они плохо умеют себя продавать, тем более на зарубежных рынках (при этом не всегда и не всем стартапам обязательно сразу выходить на международный рынок).»

**СК: Считаете ли свой опыт привлечения стартапов успешным? Планируете ли продолжать?**

**ВМ:** Первый обор стартапов считаем успешным, поэтому собираемся провести еще несколько таких мероприятий в будущем, два – уже в первом полугодии 2020 года. Каждый отбор будет посвящен отдельной теме или аудитории, при этом связан с кибербезопасностью. На этот год запланированы такие темы как «Цифровая защита для семьи и дома», «Информационная безопасность для малого и среднего бизнеса».

**СК: Как ты оцениваешь тренды развития венчурного рынка в России?**

**ВМ:** Заметно снижается количество инвестиций в стартапы на ранних этапах, стабильно мало «ангельских» инвестиций. Кроме того, в России венчурный рынок движется в сторону корпоративных инвестиций. Большие компании стали развивать венчурные фонды как свои отдельные подразделения. Стартапам, в свою очередь, интересна совместная работа с корпорациями, поскольку большие компании представляют собой не только соинвесторов, но и потенциальных заказчиков. Помимо этого, стартапы, если они планируют продавать свой продукт, видят в коллаборации с корпорациями потенциальную возможность выхода проекта на рынок.

Сегодня корпорации имеют достаточно финансовых средств, чтобы инвестировать в уже состоявшиеся стартапы – технологии, вокруг которых можно строить бизнес.

Еще один примечательный тренд заключается в том, что государственные корпорации создают собственные венчурные фонды, зачастую совместно с государственными фондами. Этот тренд наблюдается в последние два года и, по нашим прогнозам, будет развиваться в будущем.

**СК: На твой взгляд, какие отрасли станут самыми привлекательными для вложений в 2020 году?**

**ВМ:** В начале 2010-х годов очень популярными были стартапы типа маркетплейс и различные агрегаторы. Но эта эпоха прошла. Сегодня мы видим перспективу у проектов, ориентированных на глубокие технологии и обладающих достаточно узкой специализацией, – так называемые deeptech-стартапы. Сейчас они становятся все более востребованными. Среди областей их работы такие перспективные направления как машинное обучение, сети 5G, интернет вещей (IoT), медицинские технологии, промышленная безопасность и защита персональных данных.



# **Обзор ИТОГОВ 2019 года**

# Падение количества сделок

В 2019 году состоялось 230 сделок. Сокращение по сравнению с 2018-м годом составило полтора раза. Снижение числа сделок продемонстрировали все категории венчурных проектов, кроме стадии экспансии. Средний чек рос во всех сегментах от посева до зрелой стадии. В итоге рост объема инвестиций в венчурный рынок по сравнению с прошлым годом составил 13% до \$868,7 млн без учета выходов. Средний чек в сделках со зрелыми проектами вырос в 1,6 раза до \$78,2 млн. В стадии seed в два раза с \$0,1 млн до \$0,2 млн, в стадии startup объем сделки вырос больше, чем в три раза – с \$0,3 млн до \$1,1 млн. Хотя количество сделок в обеих категориях снижалось.

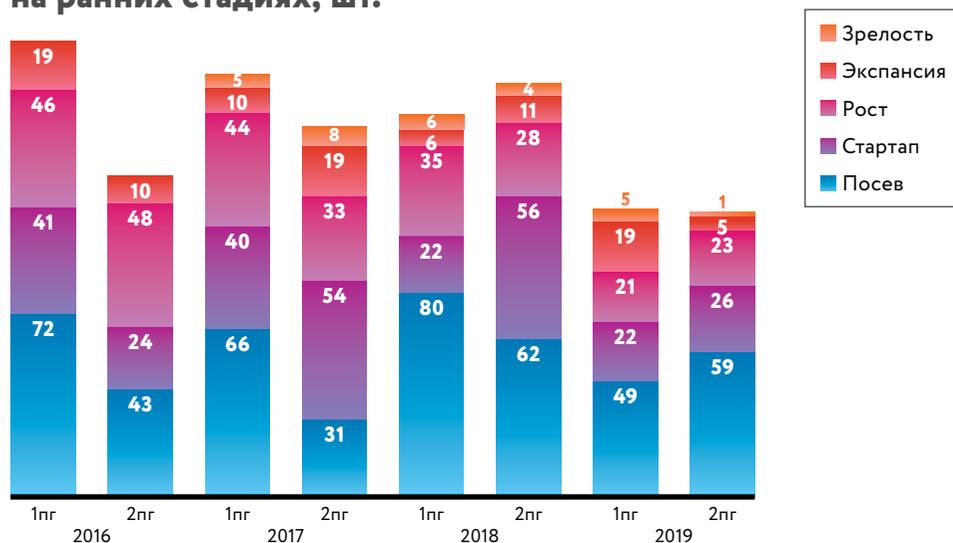
Снижение числа сделок связано со снижением активности акселераторов. На стадии посева число сделок упало на 30% до 108 штук. Не могло не сказаться решение ФРИИ замедлить поддержку новых стартапов и заняться поиском стратегов для текущих проектов. Число сделок ФРИИ сократилось в два с лишним раза по сравнению с прошлым годом, также снизил активность фонд Winno (ранее – Numa) с 9 до 7 сделок.

2018 2019	Количество сделок	Объем инвестиций, \$M	Средний объем сделок, \$M
Посев	142 <b>108</b> ▼	12,3 <b>26,1</b> ▲	0,1 <b>0,2</b> ▲
Стартап	78 <b>48</b> ▼	22,8 <b>50,4</b> ▲	0,3 <b>1,1</b> ▲
Рост	63 <b>44</b> ▼	128,1 <b>139,1</b> ▲	2 <b>3,2</b> ▲
Экспансия	17 <b>24</b> ▲	126,9 <b>184,1</b> ▲	7,5 <b>7,7</b> ▲
Зрелость	10 <b>6</b> ▼	478 <b>469</b> ▼	47,8 <b>78,2</b> ▲
Итого*	310 <b>230</b> ▼	768 <b>868,7</b> ▲	2,5 <b>3,8</b> ▲
Выходы	37 <b>38</b> ▲	349,7 <b>5557,5</b> ▲	

\* Здесь и далее - в итог не включены сделки выхода, если не сказано иное

Инвесторы в 2019 году предпочитали рисковать по-крупному — увеличивали чеки, тяготели к зрелым компаниям с понятной бизнес-моделью и прогнозируемым денежным потоком.

### Во 2ПГ 2019 увеличилось число сделок на ранних стадиях, шт.



**В нашем исследовании мы использовали классификацию инвесторов на: ангелов, корпораций, фондов и гос. фондов. Также для целей анализа мы разбили сделки по другой классификации, итоговые данные вы можете видеть в таблице.**

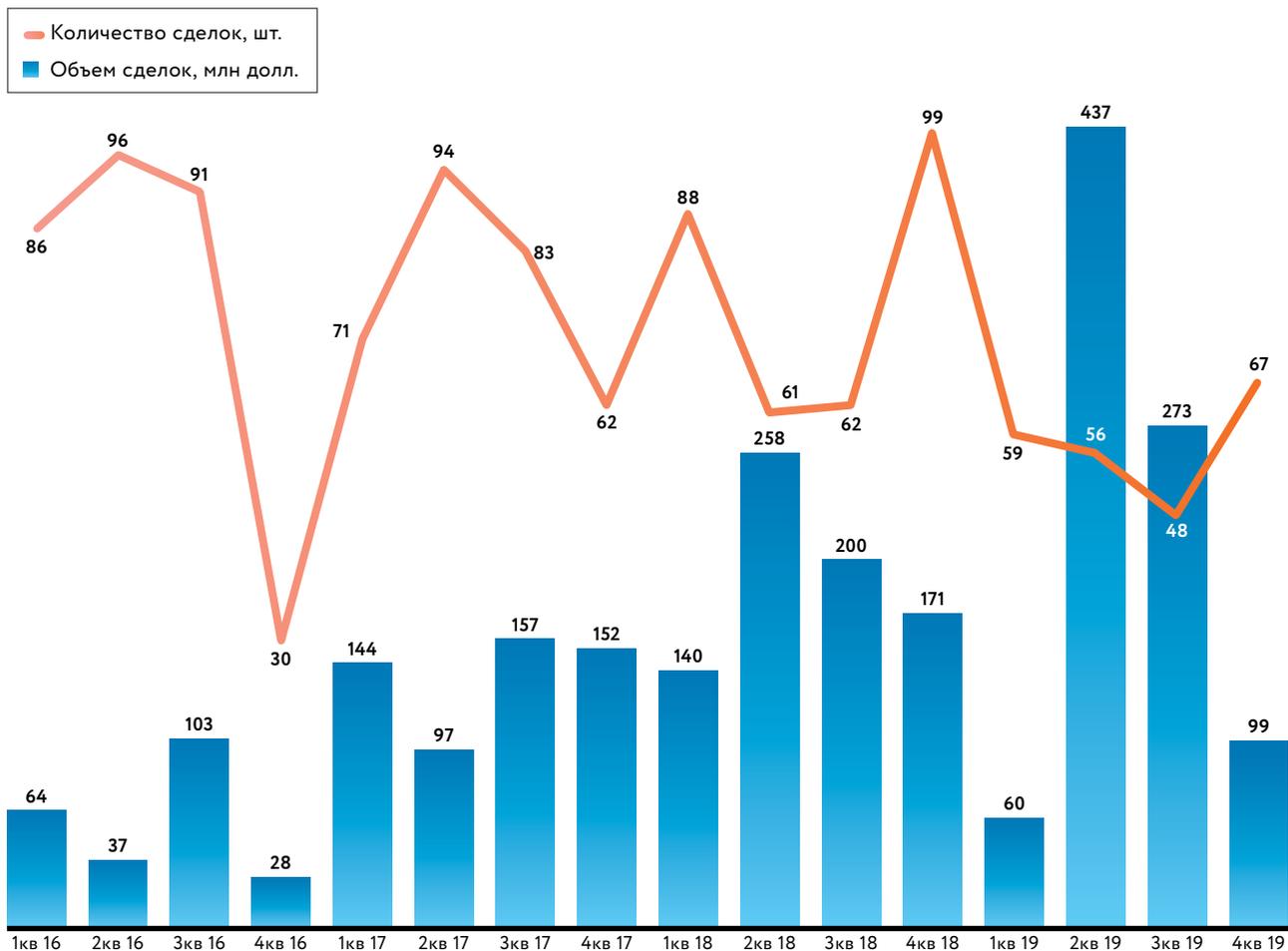
2018	Количество сделок	Объем инвестиций, \$M	Средний объем сделок, \$M
<b>2019</b>			
Акселераторы	141 52 ▽	11,1 5 ▽	0,1 0,1 ○
Ангелы	33 36 ▲	19,2 42,3 ▲	0,6 1,2 ▲
Корпорации и корп. фонды	42 23 ▽	215,2 192 ▽	5,1 8,4 ▲
Иностранные инвестиции	15 15 ○	184,8 218,4 ▲	12,3 14,6 ▲
Частные фонды	65 75 ▲	266,5 330,2 ▲	4,1 4,4 ▲
Гос. фонды и корпорации	14 29 ▲	71,2 80,8 ▲	5,1 2,8 ▽
Итого*	310 230 ▽	768 868,7 ▲	2,5 3,8 ▲

# Рекорд по выходам в late stage венчурах

Если в прошлом году совокупный объем выходов составил \$349 млн, то в 2019 году объем увеличился почти в 16 раз до \$5,55 млрд — это рекордный показатель для России, что может позволить оказаться в топ-10 венчурных экономик в мире. Число выходов выросло на один по сравнению с прошлым годом — 38.

Сливки собирали владельцы больших интернет-компаний. Успешным выходом стала сделка по продаже Андреем Андреевым и инвестхолдингом «Финам» компании MagicLab (основана в 2006 году), которая владела приложениями для знакомств Badoo, Bumble, Chappy и Lumen. Покупателем стал Blackstone Group, а сумма сделки

## Рост активности крупных инвесторов





**COWORKING**  
Security Place

kaspersky

# Kaspersky Innovation Hub

The Kaspersky Innovation Hub is a core element in our growth strategy, fostering collaboration and cooperation between our company and the brilliant minds inside and outside. As a part of Kaspersky Innovation Hub, the CoWorking space offers innovative projects and startups access to Kaspersky's corporate infrastructure.

**iHub** Kaspersky  
Innovation Hub

kaspersky **BRING ON  
THE FUTURE**

Learn more on  
[www.kaspersky.com/ihub](http://www.kaspersky.com/ihub)

## Рекорд по выходам в late stage венчурах

составила \$2,85 млрд. Вторая по величине сделка — продажа южноафриканскому фонду Naspers миноритариями крупнейшей платформы электронных объявлений Avito. Среди продавцов — Vostok New Ventures (13,3%), «дочка» Baring Vostok — Geliria Holdings (4,2%), основатели и менеджеры компании (14,6%). Сумма сделки составила \$1,16 млрд, а Naspers получил контрольный пакет. Весь бизнес Avito был оценен в \$3,85 млрд.

Третья по объему крупная сделка — это продажа акций Nginx американской компании F5, занимающейся облачными сервисами. Сумма сделки \$670 млн. Один из первых инвесторов в Nginx был фонд Runa Capital.

Все эти сделки касаются зрелого бизнеса, на растущие компании пришлось \$139,1 млн. Среди сделок со стартапами на стадии «экспансия» выделяется покупка французским сервисом BlaBlaCar агрегатора для покупки билетов на автобусы Busfor. По оценкам Dsight, основатели Busfor получили за компанию \$88 млн. Особняком стоит Mail.ru Group, которая пытается догнать Yandex по всем направлениям — в результате интернет-холдинг переманил Сбербанк и выступает с ним общим фронтом в foodtech (Delivery Club, SberFood) и на рынке транспорта («Ситимобил», YourDrive). Их вложения в общий бизнес оценивали в 64,6 млрд рублей. На сделки со стартапами пришлось \$50,4 млн — среди них была покупка «Газпром-медиа» разработчика решений для интернет-рекламы Getintent за \$20 млн у AltaIR Capital и Buran VC (новое название FlashPoint VC).

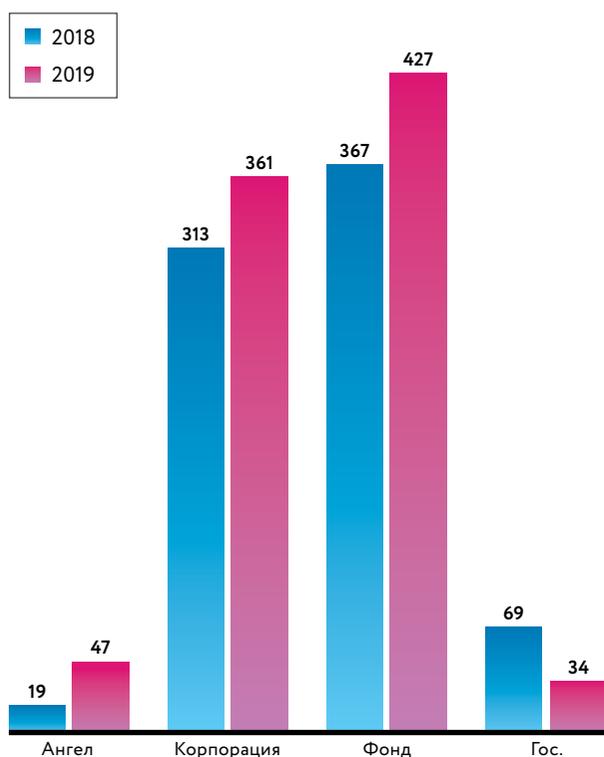


# Рекорд по объёму сделок

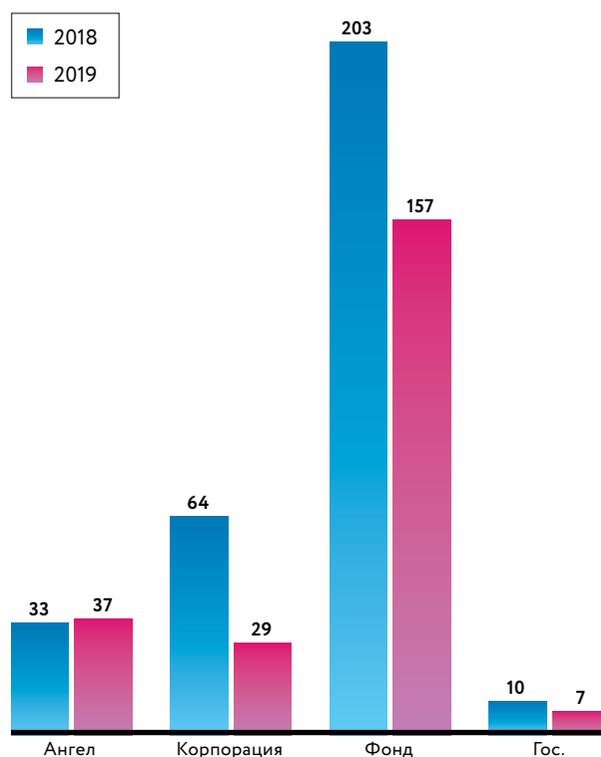
Совокупный объем сделок достиг \$868,7 млн — это абсолютный рекорд в сегменте российского венчура. Прирост показателя за год составил 13%, который обеспечили сделки на поздних стадиях. Похожим образом ситуация развивалась и в 2018 году. Тем не менее количество сделок на зрелых стадиях в 2019 году было меньше, чем годом ранее. Среди знаковых инвестиций увеличение доли Baring Vostok и АФК «Система» в Ozon на 8% (\$50 млн) и предоставление конвертируемого займа в апреле (\$150 млн), вложение Goldman Sachs в Acronis (\$147 млн), которая занимается резервными копиями, защитой и восстановлением данных.

Двукратный прирост в относительном выражении инвестиций показали проекты на стадии посева (до \$26,1 млн) и стартапы, сегмент которых вырос до \$50,4 млн. Активность обеспечили акселераторы, корпорации концентрировались на зрелых проектах.

**Активность разных инвесторов, млн долл.**



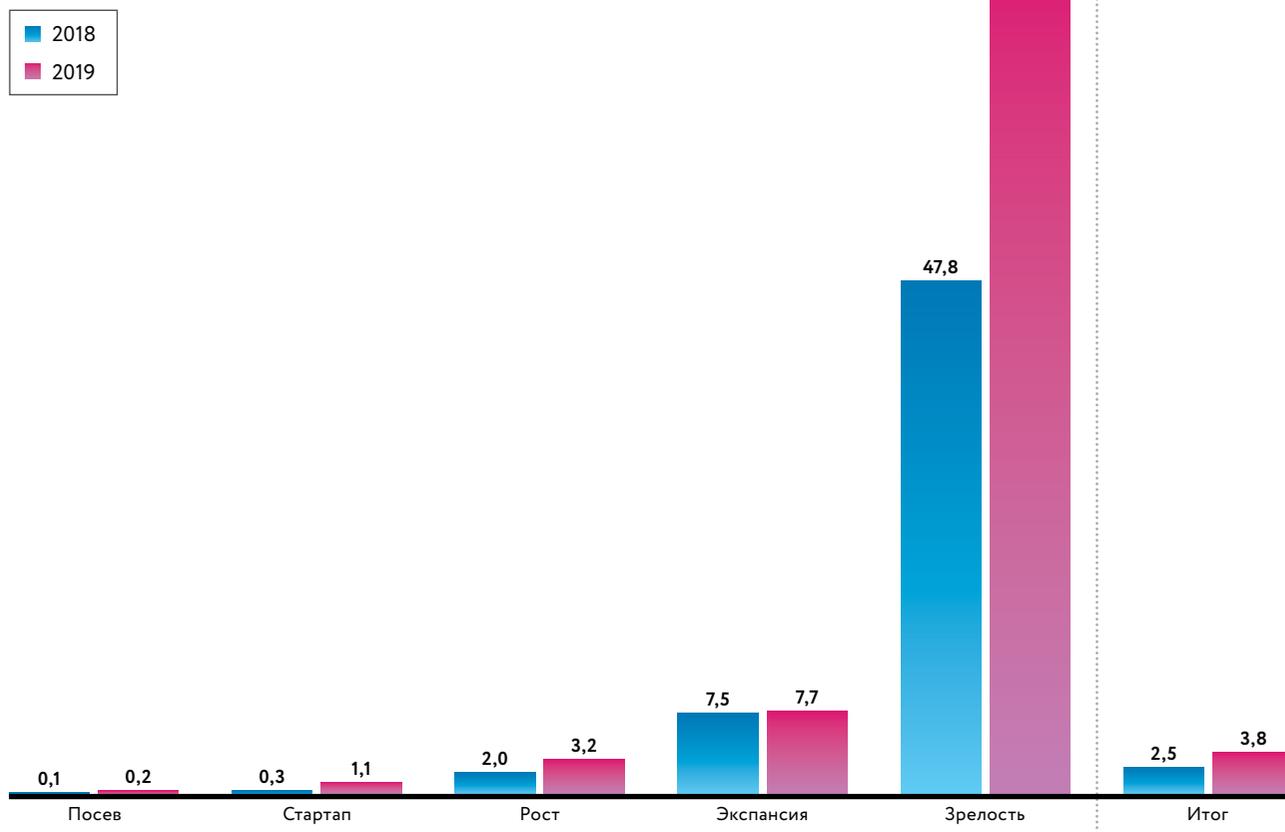
**Активность разных инвесторов, количество сделок, шт.**



# Средний чек вырос в два раза

Размер среднего чека в 2019 году превышает 2018-ый год в два раза и составляет \$3,8 млн. Рост обусловлен повышенными инвестициями в проекты на зрелой стадии — тут объем среднего чека вырос более чем на 60% до \$78,2 млн. Эта динамика демонстрирует снижение риск-аппетита инвесторов и желание вкладывать средства в проекты с уже понятной бизнес-моделью и прогнозируемым денежным потоком. Эту тенденцию подтверждают уже упомянутые ранее крупнейшие сделки года — увеличение долей в Ozon; инвестиции Goldman Sachs в Acronis; очередной раунд инвестиций в Gett (\$120 млн) со стороны Access Industries, Baring Vostok, MCI, Volkswagen.

## Рост среднего чека всех стадий, особенно, поздних, млн долл.





**DS Law - ваш надежный юридический партнер  
на рынке Venture Capital\***

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

**лет**

**сделок**

**ИНВЕСТИЦИЙ**



**Александр Филимонов**  
Старший партнер



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

☎ +7 985 767 0937



**Денис Беляев**  
Партнер



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

☎ +7 925 563-57-67

**Умные правовые решения для бизнеса высоких технологий**

\*1 марта официально завершится процесс слияния адвокатского бюро  
КИАП, адвокатского бюро DS Law и юридической фирмы BLC  
под общим брендом

**КИАП**  
digital & smart

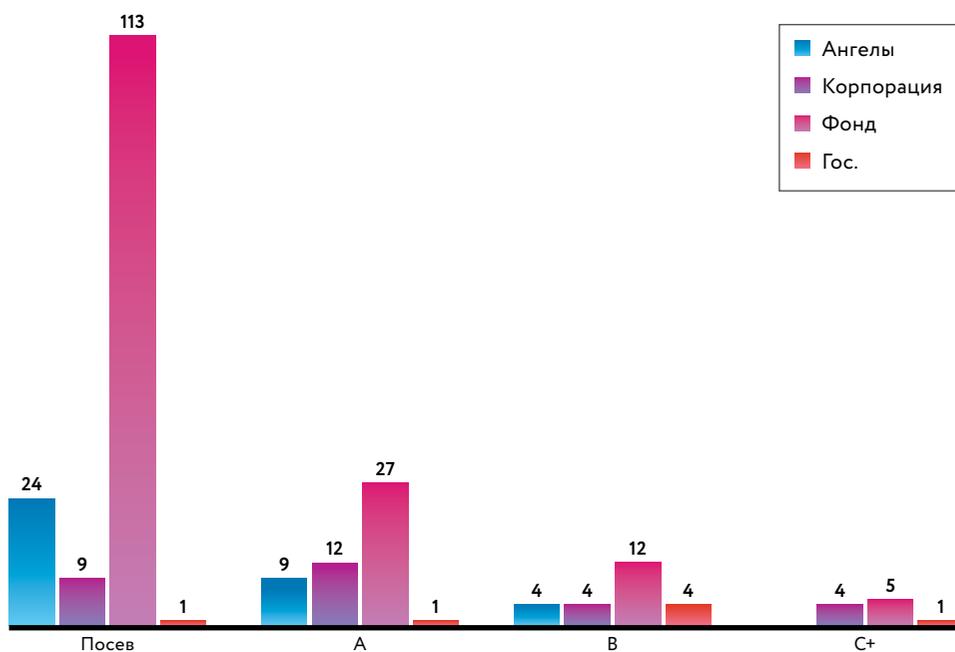
# Треть сделок происходит со стартапами из акселераторов

Стартапы, прошедшие «школу жизни» в акселераторах, успешней привлекают инвестиции. В 2019 году таких проектов было более 70. Это объяснимо — акселераторы отсеивают заведомо провальные проекты, помогают компаниям выйти на рынок, выстроить грамотную PR-кампанию и наработать связи с инвесторами. Образцом остается первый в мире акселератор стартапов YCombinator, запущенный в 2005 году и вложивший за десятилетие \$207 млн в 11 000 проектов. Из них 80% получили финансирование от инвесторов.

В 2019 году ФРИИ из двух наборов вложил в 29 проектов. Многие из них стали участниками международной программы развития GoGlobal. Через акселератор Starta Accelerator получили финансирование 11 стартапов, Winno Moscow летом выбрал семь стартапов.

Венчурный рынок в России развивается, и многие фаундеры пытаются привлечь финансирование у крупных корпораций, а не продавать долю следующему венчурному инвестору. Акселераторы компании помогают выстраивать бизнес-экосистемы, тестировать новые направления бизнеса и эффективно расходовать деньги.

**Венчурные инвестиции 2019 по раундам, количество сделок, млн долл.**

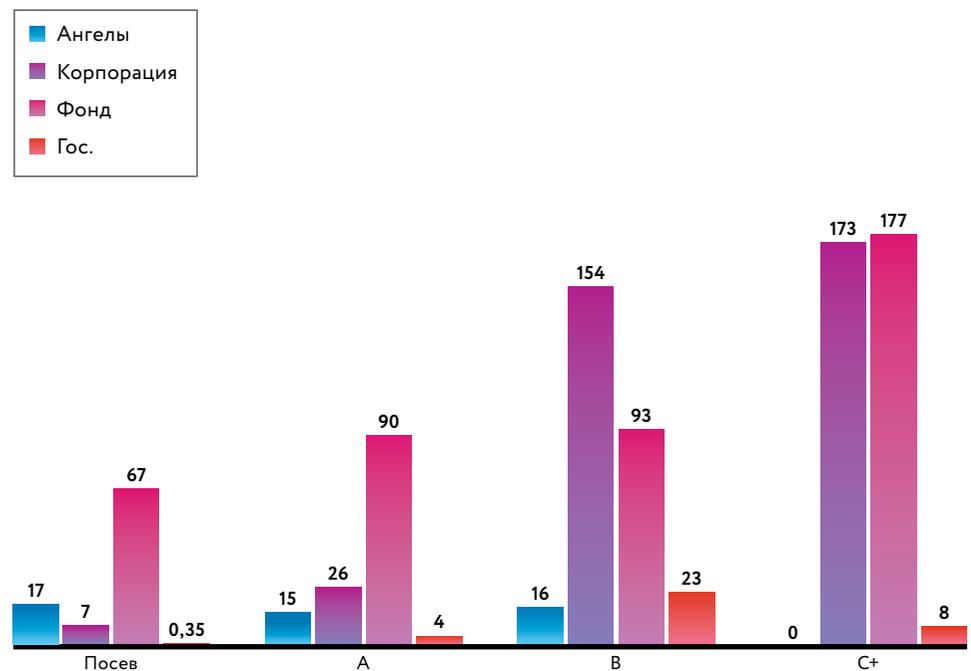


Крупные компании на постоянной основе рассматривают свои акселераторы как средство поиска инноваций. Например, акселераторы активно развивает Сбербанк (500 Startups, SberUp), «Лаборатория Касперского» (iHub для проектов в области Cyber Security), МТС (MTS StartUp Hub), Qiwi (Qiwi Universe Product Hub), «Северсталь» (проекты в металлургии). Также начали появляться мультикорпоративные акселераторы для секторов промышленности – среди них работающий на рынке современных строительных технологий Build UP, который реализуется компаниями «Галс-Девелопмент», «Дон-Строй-Инвест» и «Фодд» при поддержке фонда «Сколково».

Большие ожидания от программ акселерации от госструктур. В 2019 году акселераторы запустили «Вертолеты России», «Росатом», РЖД, ВТБ, ГТЛК и КАМАЗ. При этом РЖД уже проинвестировал в семь стартапов, а ВТБ – в двенадцать.

Ожидается, что спрос на такие инкубаторы со стороны корпораций будет только расти с каждым годом.

### Венчурные инвестиции 2019 по раундам, млн долл.

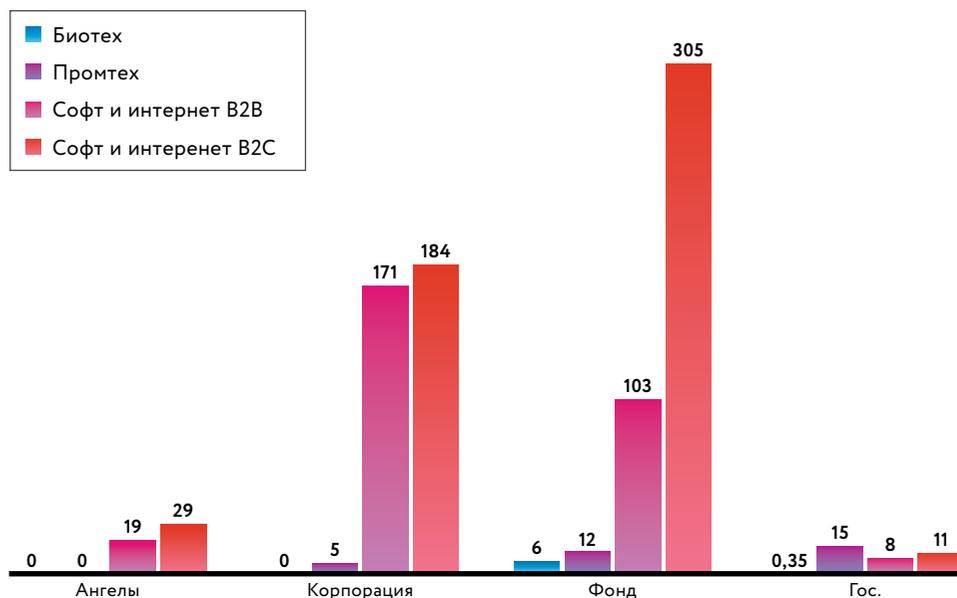


# Государство не оправдало ожидания рынка

Государственные институты медленно проводят инвестиции. Летом «ВЭБ Инновации» были трансформированы в структуру под названием VEB Ventures и заявили о планах вложить в России 34,8 млрд рублей до 2024 года. VEB Ventures заключила соглашение об инвестициях с семью российскими компаниями на 2 млрд рублей. Но пока большого числа сделок госкорпорация не провела. Хотя сделки крупные, например, производитель огнезащитных материалов «Группа ОЗ» на 500 млн рублей.

Также летом 2019 года Российская венчурная компания (РВК) и Минэкономразвития подписали соглашение о создании фонда по поддержке технологических компаний в сфере образования. Объем фонда должен составить 7 млрд рублей (средства федерального бюджета), а срок работы фонда — 10 лет. Но РВК не смогла на открытом конкурсе найти подходящих управляющих и Совет директоров РВК принял решение о выборе управляющих через специальную процедуру. В ее рамках в 2020 году независимой комиссией будет осуществлен поиск и привлечение управляющих, и после их утверждения 100% управляющей компании будет передано сформированной команде. До этого времени каких-либо инвестиций или отчислений осуществляться не будет. Таким образом по итогам процедуры фонд будет управляться рыночной командой на стандартных для рынка условиях.

## Корпорации преимущественно инвестируют в B2B, фонды в B2C (без выходов), млн долл.



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***

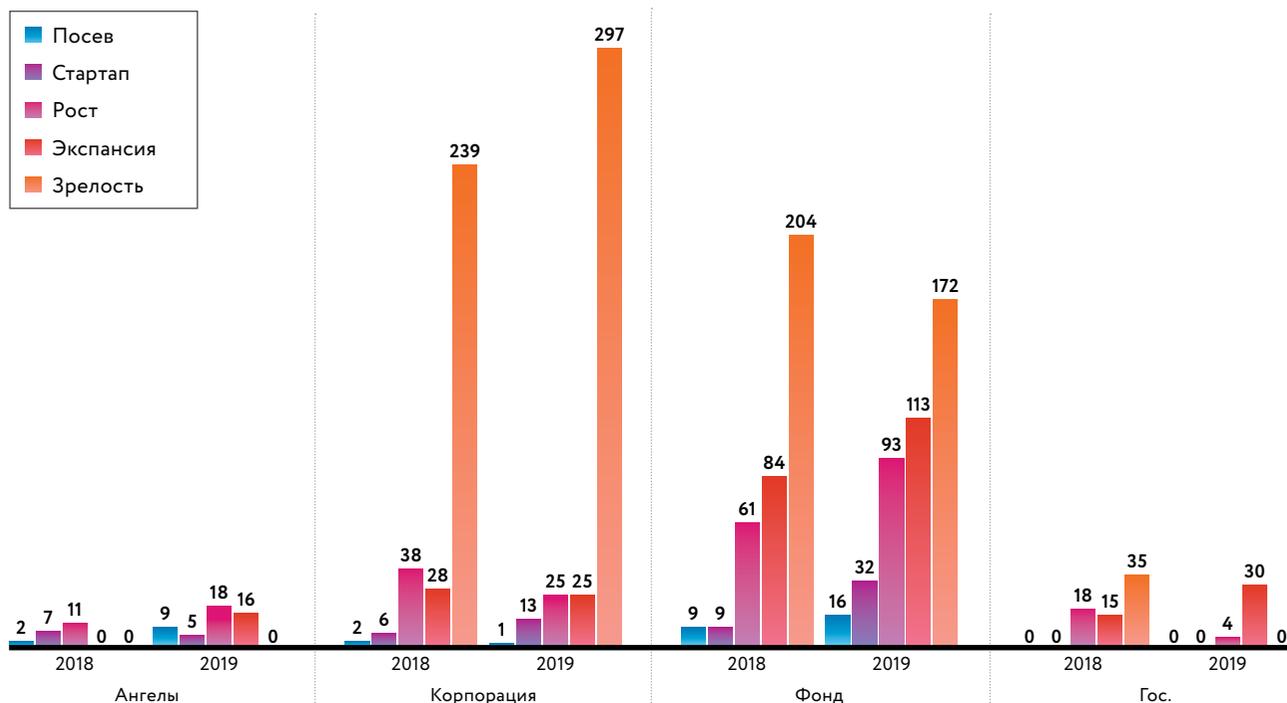
***<https://www.ewdn.com/ecomreport/>***

# Корпорации ставят на венчур

В 2019 году корпорации превысили показатели инвестиций предыдущего года и их доля в объеме вложений около трети. Объем инвестиций в венчур со стороны корпораций увеличился на 15% — до \$361 млн, хотя число сделок упало в два раза. Рост притока обусловлен интересом вкладывать в зрелые компании.

Один из активнейших игроков в 2019 году — Mail.Ru Group, которая провела тринадцать сделок. Всего компания потратила на инвестиции в венчур более \$106 млн. Самыми крупными были вложения в Youdrive (\$45,5 млн) и Skillbox (\$20 млн). Также большой интерес холдинг испытывает к рынку foodtech — крупными сделками были инвестиции в сервис доставки еды Instamart и покупка 25% доли в сервисе по доставке наборов еды Performance Group, развивающий проект по доставке рационов питания. Сейчас Performance Group, по данным Infoline, вторая по выручке на рынке доставки наборов еды после Grow Food. Рынок food tech на подъеме, а партнерство Mail.Ru Group со Сбербанком обещает дать синергетический эффект вместе с сервисом такси и доставки.

**Корпорации сосредоточены на зрелых компаниях, где являются лидером за счет нескольких крупных сделок, млн долл.**

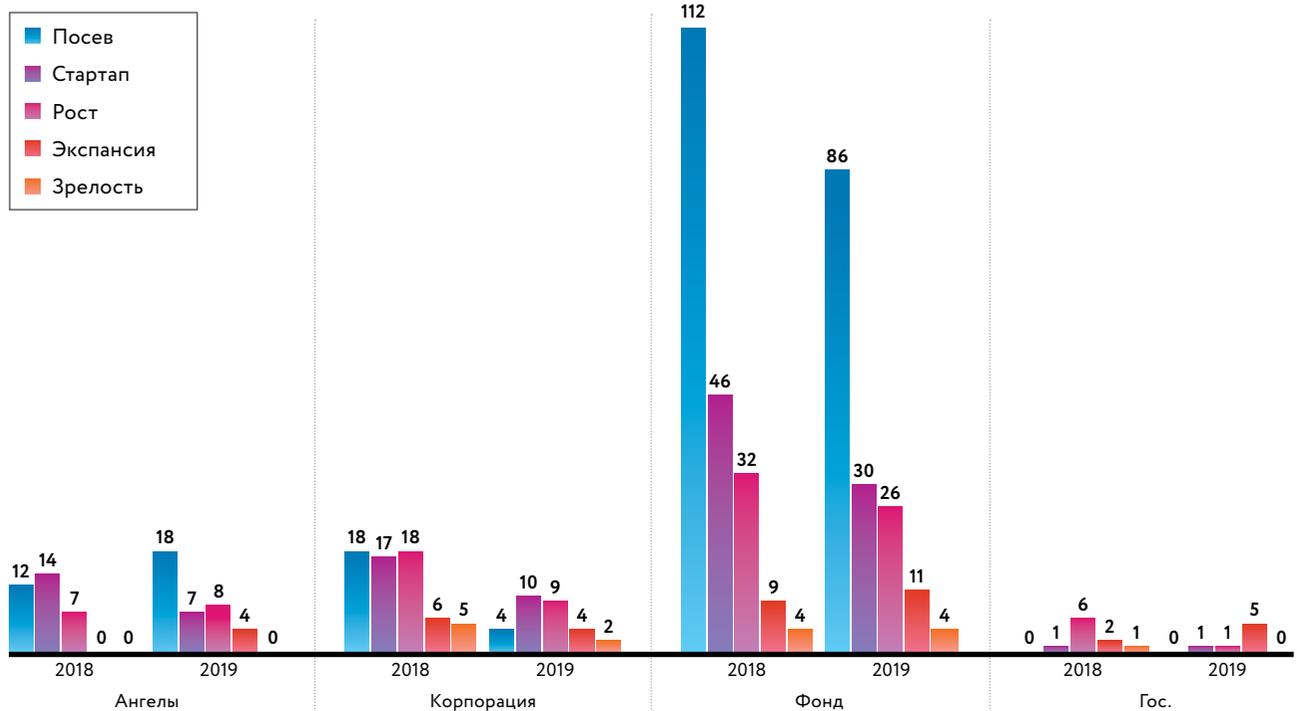


Крупную сделку провела авиакомпания S7 вместе с Emery Capital и RTP Ventures. Они участвовали в раунде инвестиций на \$8 млн в сервисе по бронированию и аренде машин GetTransfer.

Заметный тренд последнего времени в том, что корпорации активно ведут скаутинг или поиск технологических решений за рубежом. В апреле 2019 года «Лаборатория Касперского» запустила глобальный скаутинг стартапов для пилотирования и масштабирования лучших из них. В мае 2019 года МТС объявил о поиске стартапов на рынках Израиля, Германии и Сингапура для запуска пилотных проектов, которые смогут интегрировать решения в компании. Ранее международный скаутинг начал применять Билайн и X5 Retail Group. Последняя сотрудничает с израильской компанией в сфере искусственного интеллекта Anagog. Скаутинг имеет плюсы и минусы — компании получают быстрый доступ к прорывным технологиям для проведения пилотов, но возможная сделка по покупке доли в стартапе может обойтись дорого.

Есть и новая тенденция — на российские проекты начали смотреть крупные азиатские корпорации. Технологический гигант Huawei купил патенты и команду разработчиков компании «Вокорд», которая занимается технологиями по распознаванию лиц. Еще одна китайская компания Alipay (группа Alibaba) в октябре создала совместное предприятие с холдингом USM Алишера Усманова, Mail.ru Group, «Мегафоном» и РФПИ. Новая организация должна обеспечить обработку платежей и операций клиентов Ali Express Russia. Активно смотрят на перспективные проекты в России другие международные игроки — JD.com, Samsung, LG, Nvidia, Honeywell, ExxonMobil.

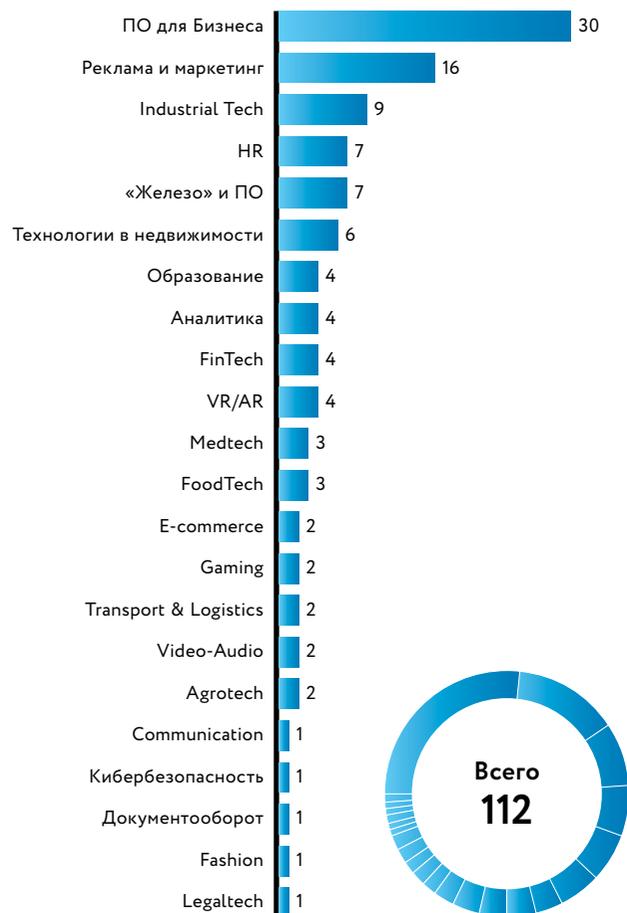
### Фонды — самые активные инвесторы, сосредоточены в основном на ранних стадиях, шт.



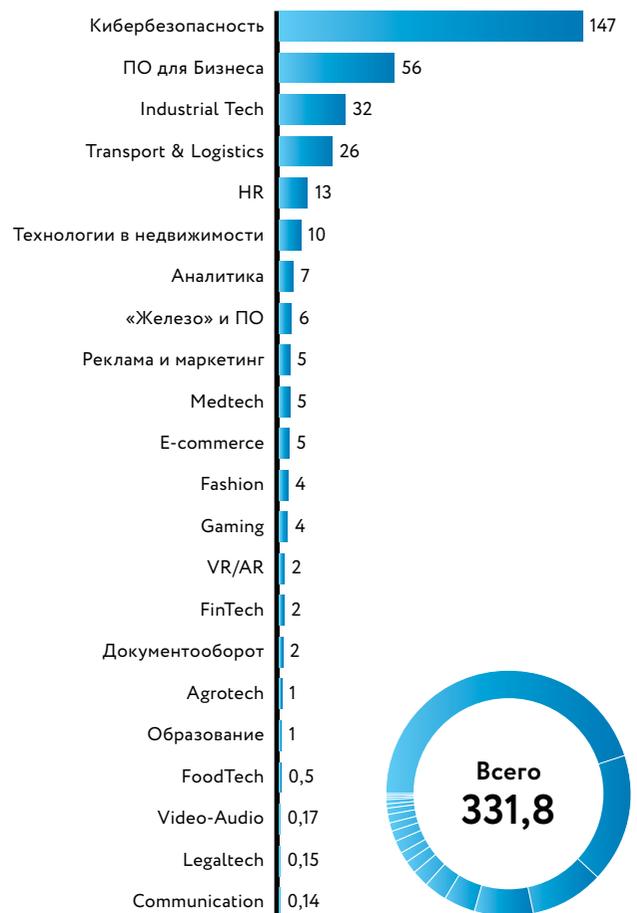
# Логистика и образование в лидерах интереса

Количество B2B & B2C сделок в этом году почти сравнялось (112 и 118), при этом по объему на \$200 млн больше у B2C (537 против 332 в B2B). Сделки в B2B догоняют B2C-сегмент, так как у первых становится все более капиталоемкая модель. Наиболее популярными по числу и вторыми по объему инвестиций стали вложения в программное обеспечение для бизнеса. Одна из крупнейших сделок – инвестиция \$10 млн от Baring Vostok и RTP Ventures в облачную платформу для коммуникаций с клиентами Voximplant. Среди клиентов компании Сбербанк, KFC и S7. Это быстрорастущий рынок – объем сегмента составил по итогам 2018 года 2,6 млрд рублей, а в 2019 году ожидается рост до 4,5 млрд рублей.

**B2B сделки по кол-ву, шт.**



**B2B сделки по сумме, млн долл.**



**B2B выходы**

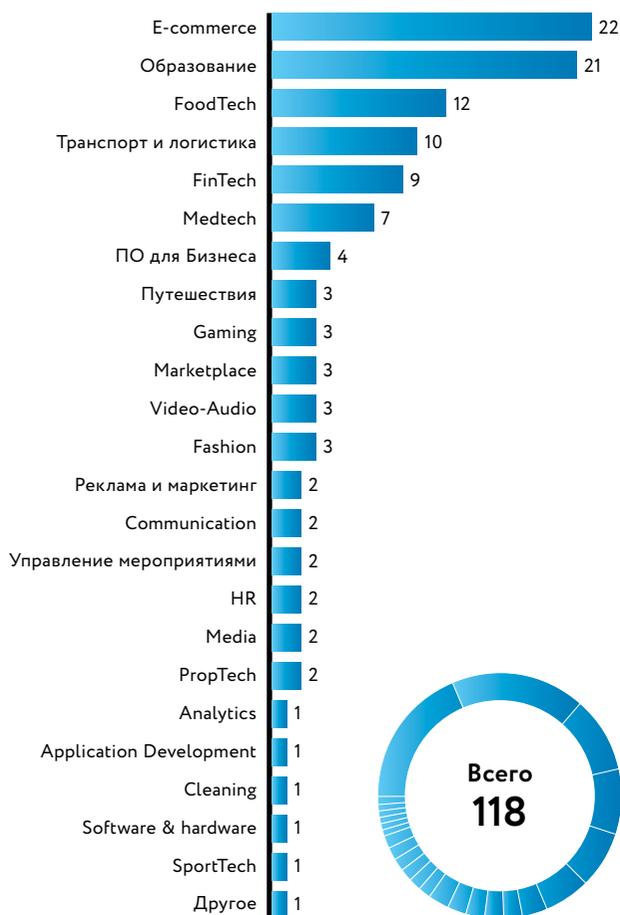
Дата	Цель	Инвестор	Сумма сделки, млн. долл	Стадия развития
янв.19	Wrike	Vista Equity Partners	<b>22,3</b>	Зрелость
янв.19	Медиалогия	ВТБ	<b>30</b>	Зрелость
янв.19	Streetbee	BeMyEye	<b>15</b>	Стартап
фев.19	Pass24	Lanit	<b>2</b>	Стартап
мар.19	Nginx	F5 Networks	<b>670</b>	Зрелость
апр.19	Scan to Buy	Яндекс.Маркет	<b>3</b>	Стартап
май.19	HeadHunter	IPO	<b>220</b>	Зрелость
май.19	Worki	Mail.ru Group	<b>10</b>	Экспансия
май.19	CloudPayments	Tinkoff Bank	<b>3</b>	Стартап
май.19	Вокорд	Huawei	<b>38</b>	Рост
май.19	Мой Офис	Лаборатория Касперского	<b>5</b>	Зрелость
июл.19	Relap.io	Mail.ru Group	<b>6</b>	Стартап
авг.19	RRT Global	KBR	<b>9</b>	Стартап
сен.19	Geosteering Technologies	Цифра	<b>9</b>	Рост
окт.19	Урус - умные цифровые сервисы	Александр Аузан	<b>0,12</b>	Стартап
ноя.19	Syntacore	Yadro	<b>10,2</b>	Стартап
дек.19	Shift	Xometry	<b>3</b>	Стартап
дек.19	«Межрегиональный центр стерилизационных технологий «Акцентр»	ГК Рюрик	<b>1,54</b>	Стартап
дек.19	Онлайн Патент	n'RIS	<b>3</b>	Стартап
дек.19	Top Delivery	Бета Про	<b>7</b>	Рост
дек.19	GetIntent	Газпром-медиа	<b>20</b>	Стартап

## Логистика и образование в лидерах интереса

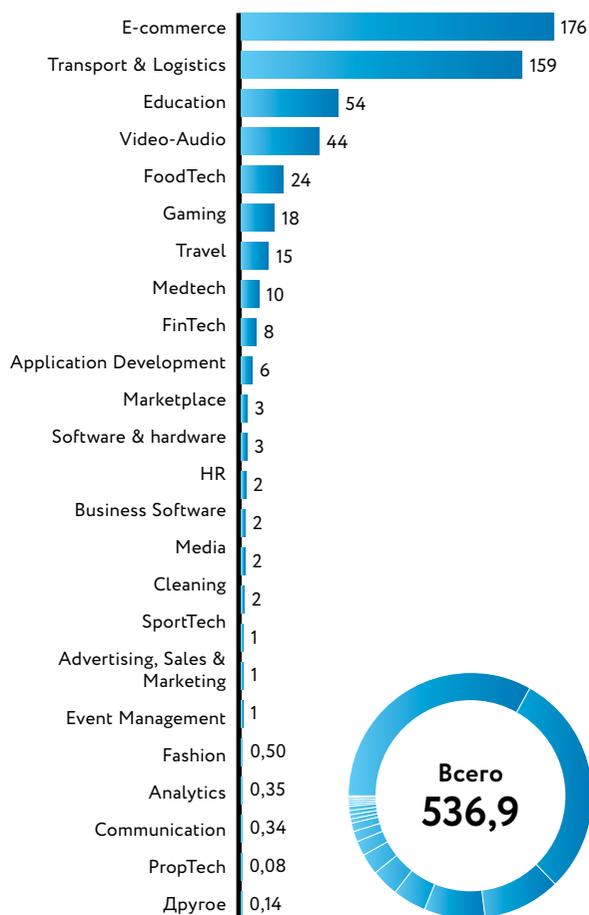
В 2019 году лидерство в B2B по объему вложенных средств кибербезопасности принесла сделка Goldman Sachs с Acronis, что произошло на фоне роста атак хакеров на корпорации. В B2C-сегменте как по объемам инвестиций, так и по числу сделок лидирующее положение ожидаемо занял e-commerce. Рынок интернет-торговли в России продолжает расти высокими темпами — в 2018 году его объем увеличился на 60% за год, достигнув 1,66 трлн рублей (согласно данным АКИТ). Ранее сектор три года подряд увеличивался на 20%. Интерес к сектору нашел отражение в 2019 году в активности инвесторов — более 20 сделок за год. Рекорд по инвестициям в сегмент был достигнут упомянутой сделкой с конвертируемым займом на \$150 млн в Ozon.

Привлекательными отраслями для вложений в 2020 году могут стать образование и логистика. В ушедшем году образовательный сегмент занял второе место по числу сделок (16%) и третье — по объему привлеченных инвестиций (10%), хотя в 2017 году ниша не была на пике. «Сколково» оценивает объем рынка EdTech в 30 млрд рублей, а среди лидеров по выручке был Skyeng. Сегмент транспорта и логистики может вырасти за счет роста инвестиций и интереса к венчурным сделкам со стороны РЖД, ГТЛК, Трансконтейнера (группа Дело), Трансмашхолдинга, ПЭК, Деловых линий и других крупных логистических компаний.

### B2C сделки по кол-ву, шт



### B2C сделки по сумме, млн долл.



**B2C выходы**

Дата	Цель	Инвестор	Сумма сделки, млн. долл	Стадия развития
янв.19	Avito	Naspers	<b>1160</b>	Зрелость
апр.19	GetLean	Севергрупп	<b>3</b>	Стартап
май.19	Panzerdog	MY.Games	<b>5</b>	Рост
июл.19	Legionfarm	Алексей Белянкин (основатель Legionfarm)	<b>1,3</b>	Стартап
авг.19	iGooods	Joom	<b>5</b>	Стартап
авг.19	YouDrive	Mail.ru Group	<b>45,5</b>	Экспансия
сен.19	Busfor	BlaBlaCar	<b>88,3</b>	Экспансия
сен.19	Ozon	BVCP и АФК «Система»	<b>50</b>	Зрелость
сен.19	Bookform	Яндекс	<b>0,8</b>	Стартап
окт.19	Партия.Еды	Яндекс	<b>4</b>	Рост
окт.19	Dating.com	SOL Holdings	<b>210</b>	Экспансия
окт.19	GeoCV	Occipital	<b>7</b>	Рост
окт.19	Поток	Юрий Попов и Антон Еременко (FinTech Capital)	<b>0,9</b>	Стартап
окт.19	Healthy Food	Дмитрий Пронин	<b>3,5</b>	Стартап
ноя.19	MagicLab	Blackstone Group	<b>2 850</b>	Зрелость
дек.19	Tvzavr	Руслан Кафтанатий	<b>16</b>	Рост
дек.19	Skillbox	Mail.ru Group	<b>20</b>	Рост



**Full-service  
integration platform  
for investment  
professionals  
available as a single  
SaaS solution**

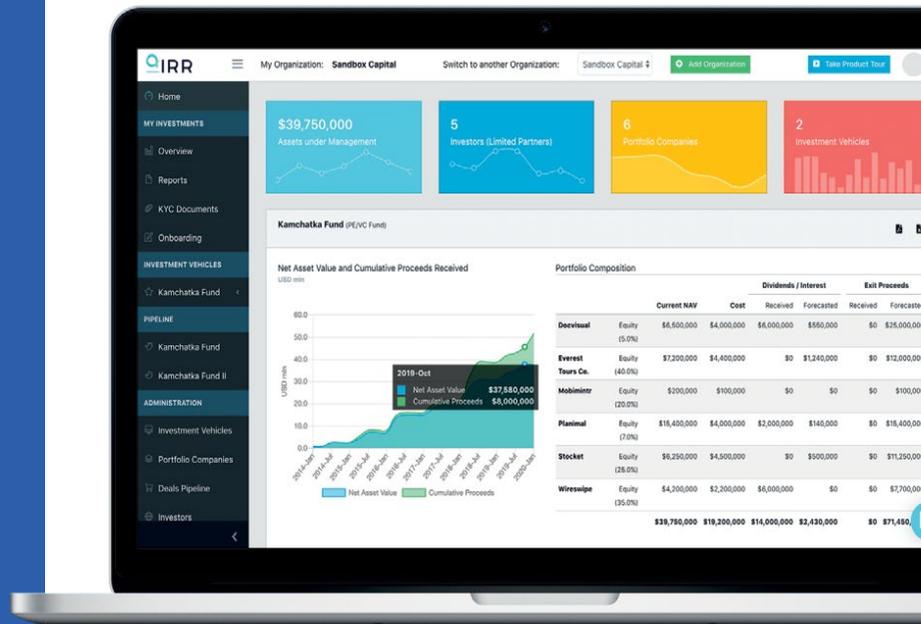
**theairr.com**

- Family offices
- Accelerators
- Social / impact funds
- Private equity and venture capital professionals
- Everyone else willing to boost their investment decision process.

- ≡ AIRR lowers your back-office and fund administration expenses
- ≡ You get a visual reporting tool for both the team and investors of your funds
- ≡ Our service improves the manageability of your investment vehicle and portfolio companies
- ≡ We consolidate data from any front or back-office systems you use on a daily basis

We are happy to do **custom integrations** with any software you might be using!

easy



### Investor

gets up to date, real-time visual reporting tool to evaluate their investments.

### Investment analysts

can set up valuation process, keep track of the incoming pipeline and generate new investment opportunities.

### Legal officers

can keep detailed records and easily manage KYC document flow.

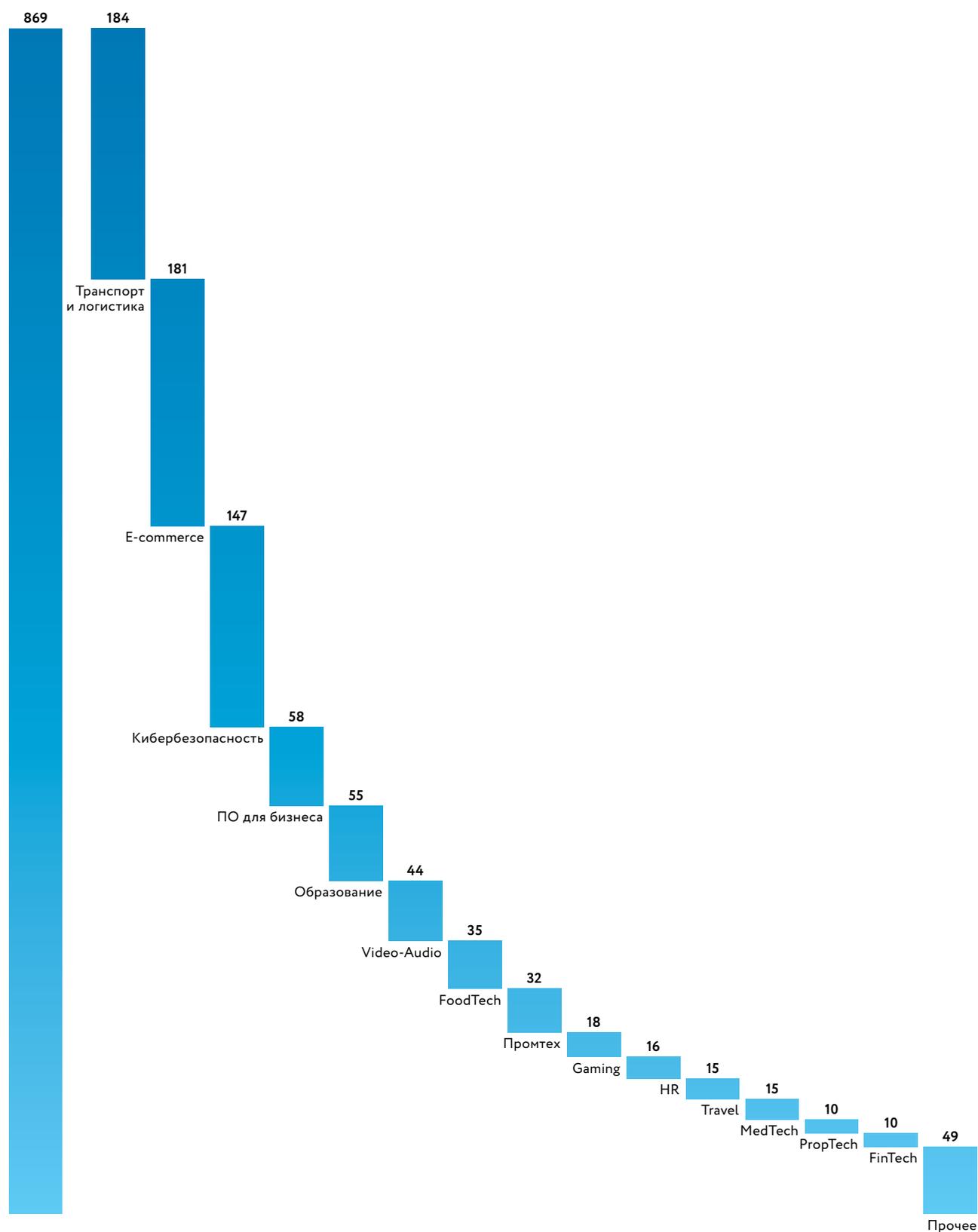
### Accountants

can create reports and monitor key financial metrics on all levels.

a multi-level solution that synchronizes the work of each participant in the investment process

Request a DEMO :  
[team@theairr.com](mailto:team@theairr.com)

**Треть всех инвестиций привлекли проекты в сегменте E-commerce и транспорт с логистикой, млн долл.**



# Год конфликтов



Достаточно неплохую картину на венчурном рынке омрачили в 2019 году корпоративные конфликты. Также они затрагивали крупнейшие венчурные фонды — Baring Vostok, Runa Capital, Russia Partners. Многие из них сопровождалось уголовными делами против инвесторов и предпринимателей. Самое громкое из них произошло в начале года — уголовное дело против сотрудников старейшего фонда Baring Vostok Майкла Калви из-за акционерного конфликта в банке «Восточный».

В конце года рынок содрогнулся от еще одного уголовного дела против успешных предпринимателей — основателей Nginx Игоря Сысоева и Максима Коновалова. Rambler Group обвинил их в нарушении авторских прав после того, как Nginx за \$670 млн приобрела американская F5. Одним из первых инвесторов Nginx был фонд Runa Capital Сергея Белоусова.

Были конфликты и без привлечения правоохранительных органов. Под конец года разразился спор в финансовом агрегаторе «Banki.ru», где противоречия по операционным вопросам возникли у основателя сервиса Филиппа Ильина-Адаева и миноритарного акционера — фонда Russia Partners.

На фоне неоднозначного бизнес-климата и слабого экономического роста инвесторы из России активно инвестируют в зарубежные стартапы. Таких сделок в 2019 году было более 140, они помогают разнообразить инвестпортфель и снизить страновые риски. Активность инвесторов на Западе позволит новым российским инвесторам попасть в российский список Forbes. В нем оказался основатель крупного сервиса знакомств Dating.com Дмитрий Волков. По данным компании, на всех сервисах зарегистрировано 73 млн пользователей, а ее выручка за 2018 год достигла \$200 млн. Волков создал несколько своих фондов, SDVentures и Real Estate Discovery Ventures, а также инвестировал в другие венчурные фонды — Target Global, iTech Capital, Gagarin Capital и 500 Startups. Состояние Волкова Forbes оценил в \$750 млн.

---

# Возвращение российского бизнеса на публичный рынок

Позитивный тренд на рынке акционерного капитала задало майское первичное размещение HeadHunter на NASDAQ. Это первое IPO российской компании за два последних года и первое размещение высокотехнологичной компании за шесть лет после сделки QIWI и TCS Group. Об IPO HeadHunter заявили в декабре 2017 года, но планы нарушились из-за очередной серии американских санкций. В 2019 году акционеры интернет-компании — фонд High World Investment (59,99%), управляемый «Эльбрус капиталом» и ELQ Investors (40%), управляемый Goldman Sachs Group, — вернулись к этой идее и разместили на бирже 32% капитала HeadHunter.

---

**Алексей Соловьев,**  
основатель A. Partners

**Во-первых, IPO HeadHunter показало, что выход российских компаний, для которых локальный рынок является основным, на международную биржу возможен. Важно, что данный кейс задал бенчмарки, какой компанией нужно быть, чтобы, будучи российской компанией стать публичной на американской бирже. Это касается зрения выручки, прибыльности, доли в своей сегменте рынка, темпов роста и других параметров.**

**Во-вторых, явление покупки фондом Elbrus Capital 100% HeadHunter у стратега иллюстрирует тренд, в рамках которого многие фонды начинают отходить от стандартов рынка, корректируя инвестиционный мандат. Мы становимся свидетелями, как фонд действует не по классическому VC/PE подходу, а мало того, что становится единоличным владельцем компании, так еще и выкупает ее у стратега.**

**В 2020 году мы ожидаем еще несколько IPO российских компаний. Надеюсь, когда они случатся, они обогатят наш рынок не только бенчмарками, но и позитивными новостями, которые подстегнут интерес к VC/PE инвестициям в нашей стране.**

Организацию сделки взяли на себя Morgan Stanley, Goldman Sachs, Credit Suisse, VTB Capital, BofA-Merrill Lynch, Sberbank CIB, которые получили 30-дневный опцион на покупку акций. Диапазон цены размещения составлял \$11–13,5 за депозитарную акцию (ADS). Размещение прошло по верхней границе, с помощью размещения удалось привлечь \$220,1 млн, а HeadHunter оценили в \$675 млн. К концу 2019 года стоимость капитализация компании превысила \$1 млрд. Успешное размещение объясняется тем, что HeadHunter занимает лидирующие позиции на растущем рынке онлайн-рекрутинга в России. По прогнозам Talantech, он должен увеличиться в 2,5 раза до 24,5 млрд рублей к 2025 году. По мнению Арсения Даббаха, сделка с HeadHunter показала, что несмотря на санкции, компании с российской выручкой могут быть выведены на американские биржи, а фонды с российскими корнями умеют проводить сложные сделки и доводить компании до IPO.

Размещение высокотехнологичной компании было и в России — в июле провел IPO на Московской бирже «Международный медицинский центр обработки и криохранения биоматериалов» (ММЦБ). Компания привлекла свыше 150 млн рублей, а ее стоимость была оценена в 1 млрд рублей. ММЦБ входит в состав «Института стволовых клеток человека» и с 2003 года занимается персональным хранением стволовых клеток пуповинной крови под брендом Гемабанк. Размещение прошло удачно и весь объем был собран за час.

# Крупнейшие сделки

## Крупнейшие венчурные сделки за 2019 года (с выходами)

Дата	Цель	Инвестор	Сумма сделки, млн долл.	Сектор
ноя.19	MagicLab	Blackstone Group	2850	Dating
январ.19	Avito	Naspers	1160	Marketplace
мар.19	Nginx	F5 Networks	670	Software & Hardware
май.19	HeadHunter	IPO	220	HR
окт.19	Dating.com	Sol Holdings	210	Dating
апр.19	Ozon	Sistema VC, Baring Vostok Capital Partners	150	E-commerce
сен.19	Acronis	Goldman Sachs	147	Кибербезопасность
май.19	Gett	Access Industries, Baring Vostok, MCI, Volkswagen Group	120	Транспорт и логистика
сен.19	Busfor	BlaBlaCar	88	Транспорт и логистика
сен.19	Ozon	BVCP и АФК «Система»	50	E-commerce
авг.19	YouDrive	Mail.ru Group	46	Транспорт и логистика

## Крупнейшие венчурные сделки за 2019 года (без выходов)

Дата	Цель	Инвестор	Сумма сделки, млн долл.	Сектор
апр.19	Ozon	Sistema VC, Baring Vostok Capital Partners	150	E-commerce
сен.19	Acronis	Goldman Sachs	147	Кибербезопасность
май.19	Gett	Access Industries, Baring Vostok, MCI, Volkswagen Group	120	Транспорт и логистика
июн.19	ivi.ru	РФПИ, Baring Vostok Capital Partners, Flashpoint VC, RTP Global, Winter Capital, Mudabala	40	Video-Audio
июл.19	Brainly	Naspers, Runa Capital	30	Образование
июл.19	Momentum Space	Prime Movers Lab, Y combinator, Liquid 2 Ventures, Drake Management, Mountain Nazca.	26	Транспорт и логистика
ноя.19	Ice Storm	Altergate	15	Gaming
апр.19	Wheely	Concentric, Ad.ru, Михаил Соколов, Дмитрий Еремеев, Олег Чельцов	15	Транспорт и логистика
авг.19	Dostavista	Vostok New Ventures, AddVenture, Flash Point	15	FoodTech
июн.19	Фасоль	Metro Cash & Carry, РФПИ	10	PropTech
июл.19	Emerging Travel Group	LVL1 Group (Лев Левиев), Игорь и Дмитрий Бухманы (Playrix)	10	Travel
дек.19	Yclients	Эльбрус Капитал, Guard Capital	10	ПО для бизнеса
дек.19	Voximplant	Baring Vostok Capital Partners, RTP Ventures	10	ПО для бизнеса
январ.19	GetTransfer	S7 Group, Emery Capital, Castel Capital	8	Транспорт и логистика
апр.19	Instamart	Mail.ru Group, Лев Хасис, Александр Митрошенков	8	Транспорт и логистика

## Все выходы по итогам 2019 года

Дата	Цель	Инвестор	Сумма сделки, млн. долл	Сектор
янв.19	Wrike	Vista Equity Partners	22,3	ПО для бизнеса
янв.19	Медиалогия	ВТБ	30	Аналитика
янв.19	Streetbee	Bemyeye	15	Аналитика
янв.19	Avito	Naspers	1160	Marketplace
фев.19	Pass24	Lanit	2	Безопасность
мар.19	Nginx	F5 Networks	670	"Железо" и ПО
апр.19	Scan to Buy	Яндекс Маркет	3	FinTech
апр.19	GetLean	Севергрупп	3	Образование
май.19	HeadHunter	IPO	220	HR
май.19	Panzerdog	MY.Games	5	Gaming
май.19	Worki	Mail.ru Group	10	HR
май.19	CloudPayments	Tinkoff Bank	3	FinTech
май.19	Вокорд	Huawei	38	Безопасность
май.19	Мой Офис	Лаборатория Касперского	5	ПО для бизнеса
июл.19	Relap io	Mail ru Group	6	Реклама и маркетинг
июл.19	Legionfarm	Алексей Белякин (основатель Legionfarm)	1,3	Gaming
авг.19	YouDrive	Mail ru Group	45,5	Транспорт и логистика
авг.19	RRT Global	KBR	9	Промтех
авг.19	iGoooods	Joom	5	FoodTech
сен.19	Busfor	BlaBlaCar	88,3	Транспорт и логистика
сен.19	Ozon	BVCP и АФК «Система»	50	E-commerce
сен.19	Bookform	Яндекс	0,8	Marketplace
сен.19	Geosteering Technologies	Цифра	9	Промтех
окт.19	GeoCV	Occipital	7	VR/AR
окт.19	Партия.Еды	Яндекс	4	FoodTech
окт.19	Dating.com	Sol Holdings	210	Dating
окт.19	Healthy Food	Дмитрий Пронин	3,5	FoodTech
окт.19	Поток	Юрий Попов и Антон Еременко (FinTech Capital)	0,9	FinTech
окт.19	Урус - умные цифровые сервисы	Александр Аузан	0,12	SmartCity
ноя.19	MagicLab	Blackstone Group	2850	Dating
ноя.19	Syntacore	Yadro	10,2	ПО для бизнеса
дек.19	Skillbox	Mail ru Group	20	Образование
дек.19	GetIntent	Газпром-медиа	20	ПО для бизнеса
дек.19	Tvzavr	Руслан Кафтанатий	16	Video-Audio
дек.19	Top Delivery	Бета Про	7	Транспорт и логистика
дек.19	Shift	Xometry	3	Промтех
дек.19	Онлайн Патент	n'RIS	3	LegalTech
дек.19	«Межрегиональный центр стерилизационных технологий «Акцентр»	ГК Рюрик	1,54	Аналитика

# 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

# Охлаждение венчурного рынка

На мировом венчурном рынке за прошедший год произошла сильная коррекция по количеству сделок. Их число сократилось на 23% (с 30 350 штук в 2018 году до 23 472 в 2019 году). Похожее снижение происходило и по объему. Если в 2018 году общий объем средств, вложенных в стартапы, составлял \$325 млрд, то в 2019 году он составил \$258,8 млрд. Падение объема рынка составило 20%. Последний раз такой низкий объем сделок наблюдался пять лет назад.

Несколько другие тенденции наблюдаются в Европе. Снижение сделок здесь составило почти 26%. В 2019 году было 5777 сделок против 7794 в 2018 году (без учета экзитов). Но объем сделок значительно вырос и поставил новый рекорд \$39,9 млрд (рост на 28%,).

Что касается выходов, то в мировом масштабе их количество немного сократилось (на 11%). Упал и объем сделок-выходов — с \$587,3 млрд до \$524,3 млрд. Аналогичную картину, только чуть в меньших масштабах, можно наблюдать и в Европе. Количество выходов сократилось на 7%, а объем упал в два раза (с \$67,9 млрд до \$32,5 млрд).

Снижение показателей может быть связано с торможением сделок в Китае из-за торговых войн, в Европе инвестиции в венчурный капитал показали смешанные результаты, например, под негативным влиянием Brexit. Тем не менее, в 2019 году появилось 135 компаний-единорогов, больше всего инвесторы вкладывали в e-commerce, искусственный интеллект, здравоохранение, логистику и финансовые сервисы.

Крупнейшими сделками в мире были: китайский системный госинтегратор Tenglong Holding Group (\$3,7 млрд), сервис видеоприложений — Kuaishou Technology (\$3 млрд), сеть отелей OYO (\$1,5 млрд), онлайн-платформа для продажи авто Chehaoduo — \$1,5 млрд, азиатский сервис такси Grab (\$1,46 млрд), каршеринг T3 Mobile Travel Services (\$1,45 млрд). Также по миллиарду долларов привлекли индийское приложение для покупок One97, стартап доставки еды Rappi, логистическая компания грузоперевозок Flexport, фармацевтическая платформа JD Health, сервис аренды коворкингов The We Company (ранее — WeWork). Скандал в последней стал неприятным ударом для всей венчурной индустрии и крупнейшего мирового инвестора Softbank. Ему пришлось забрать стартап у основателя, отложить размещение. Это подтверждает, что заканчивается период романтического восприятия любых стартапов, инвесторам нужно больше фокусироваться на конкретных отраслях и бизнесах.

## В мире

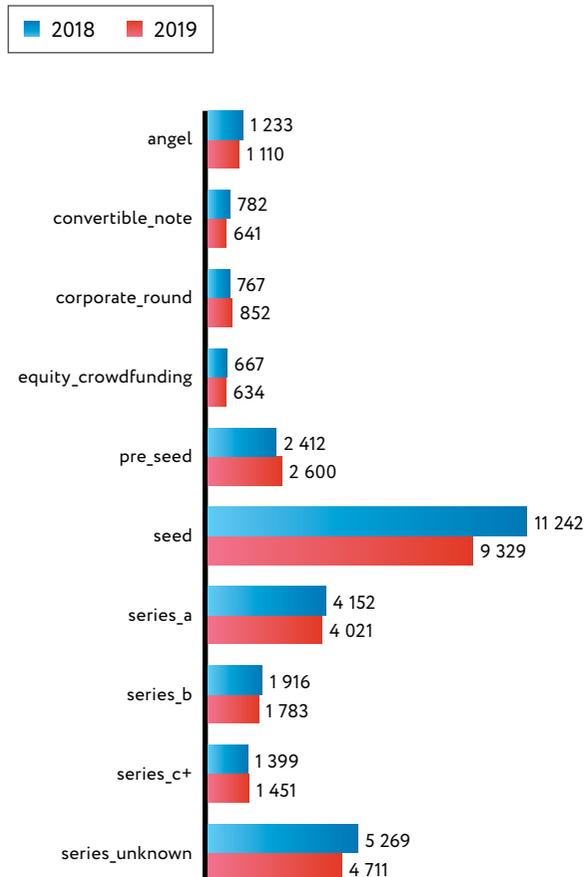
### В 2019 году мировой венчурный рынок начал остывать



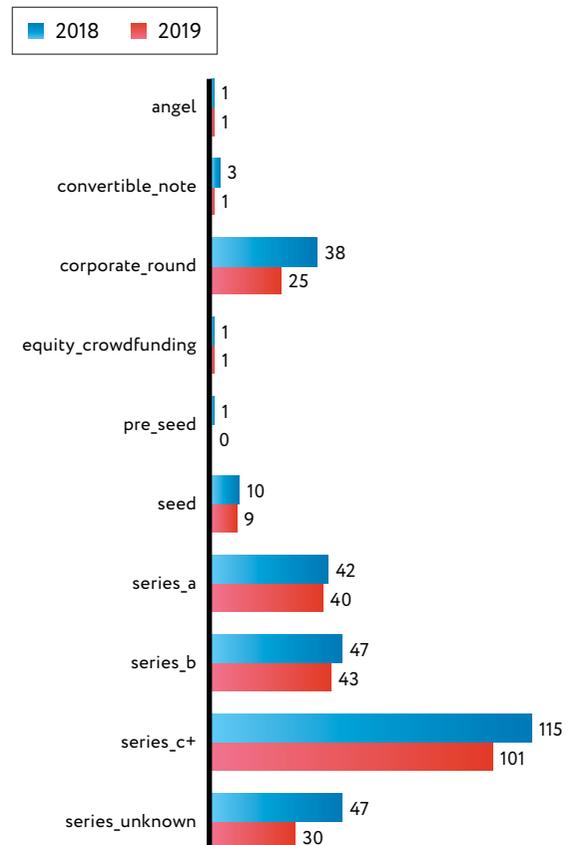
### Количество и объем выходов скорректировались после рекорда в 2018 году



### Сокращение количества сделок почти на всех стадиях, шт.



### Объем сделок в прошлом году падал почти во всех раундах, млрд долл.



## В мире

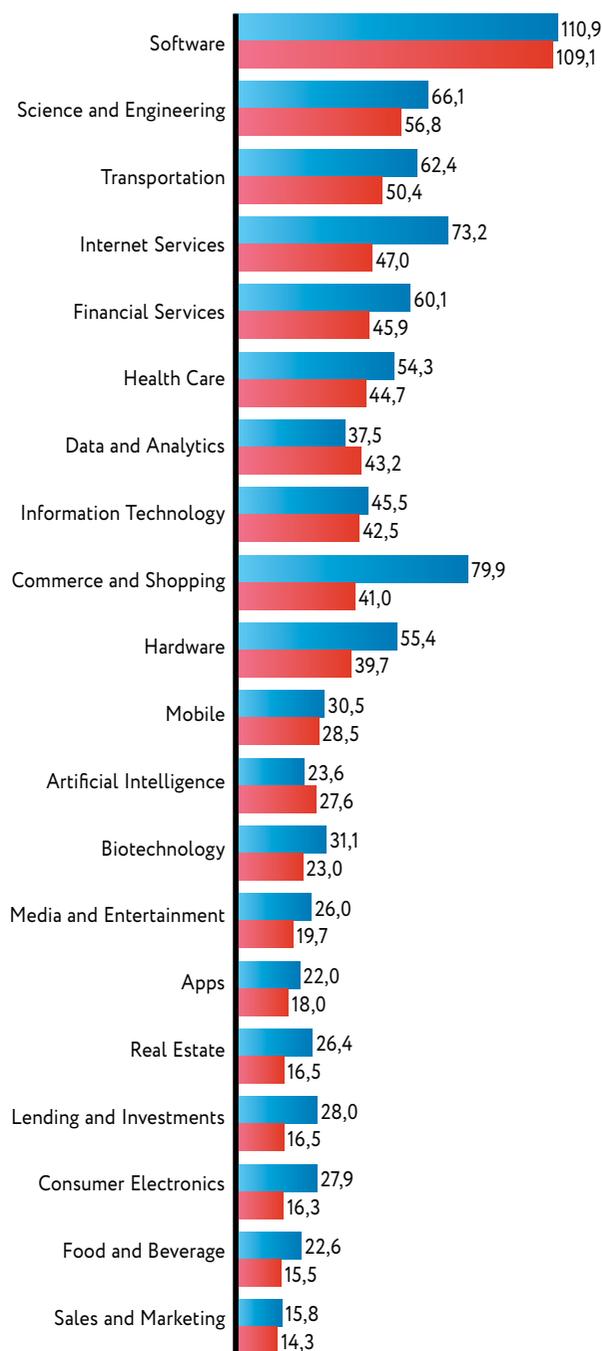
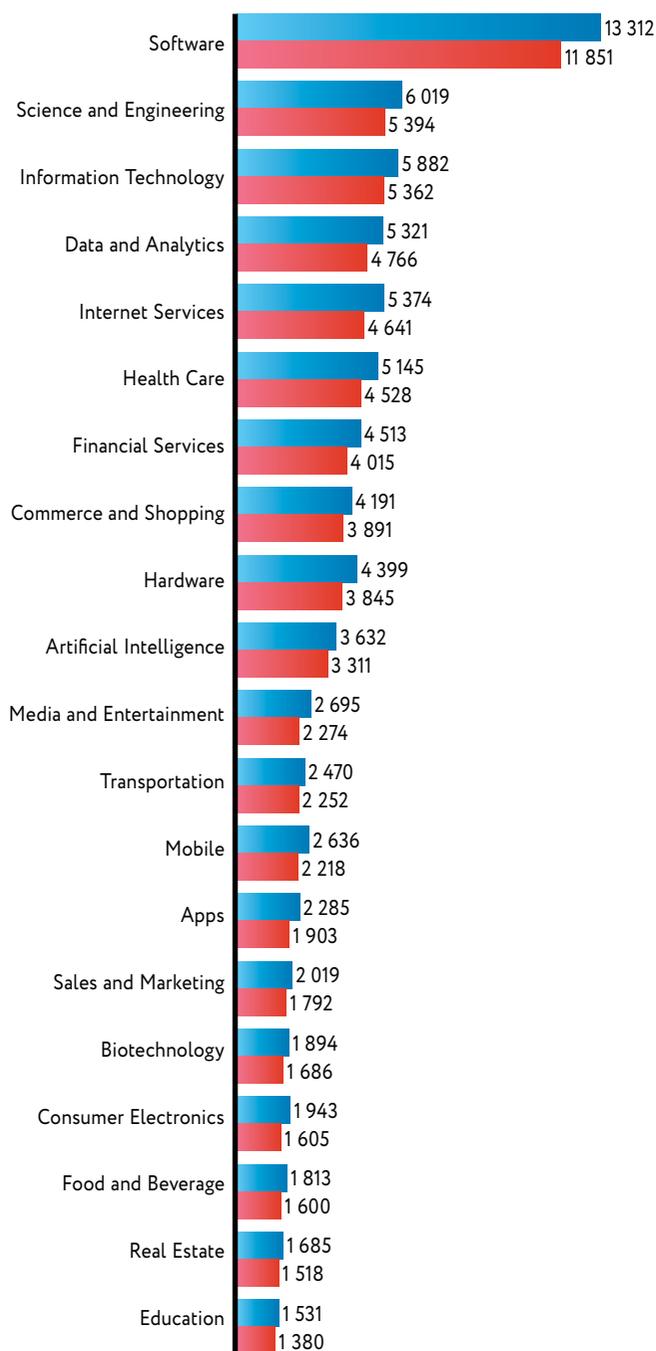
**Снижение венчурного рынка отразилось на всех секторах, шт.**



**Сектор искусственного интеллекта, данных и аналитики нарастили инвестиции в прошлом году, млрд долл.**



Ситуация в 20 лидирующих отраслях

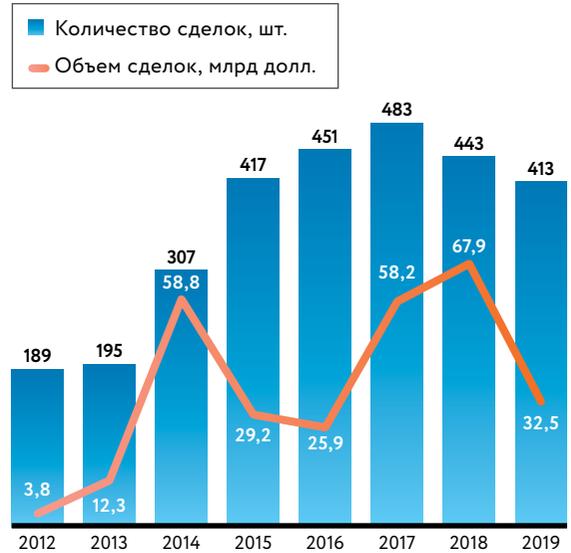


## В Европе

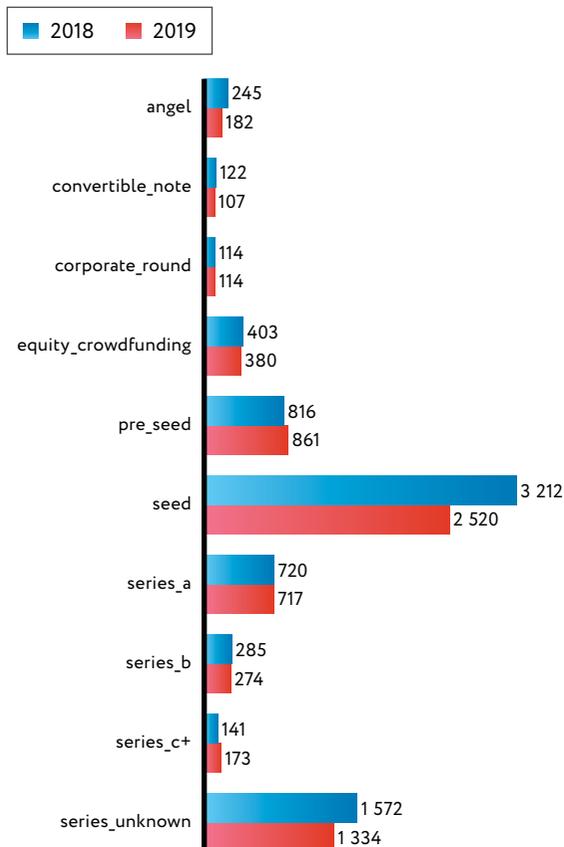
### В Европе обновили рекорд по объему венчурных сделок



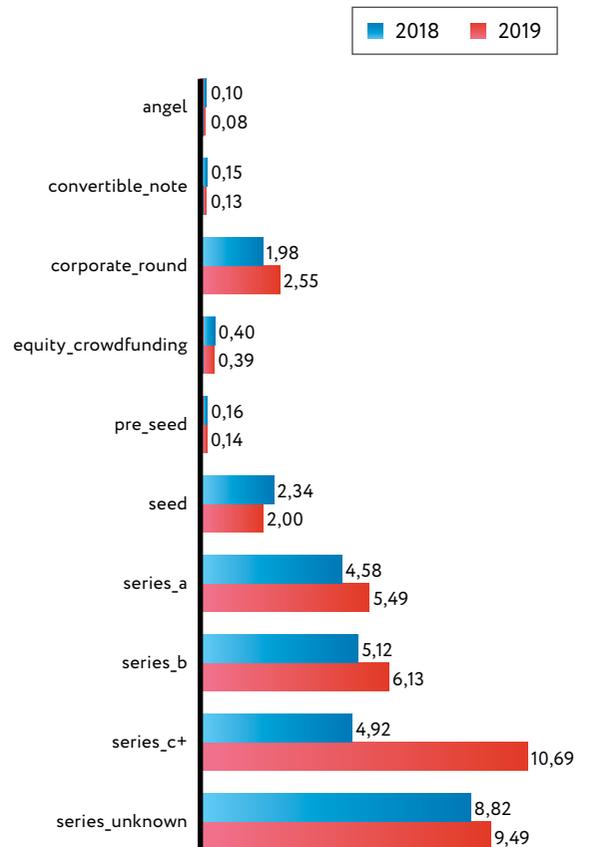
### Объем выходов в ЕС упал за год больше, чем в два раза



### Раунды pre-seed и стадия C+ больше привлекала инвесторов в Европе в прошлом году, шт.



### В 2019 году резко увеличился объем сделок, начиная с раунда C, млрд долл.



## В Европе

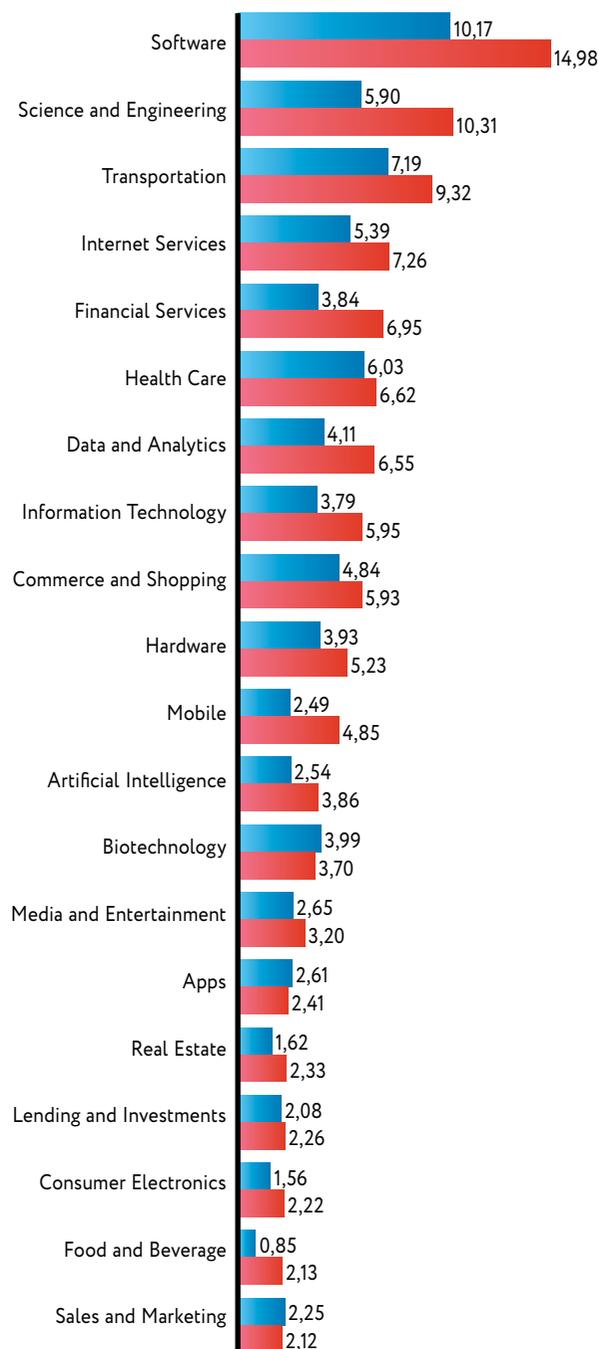
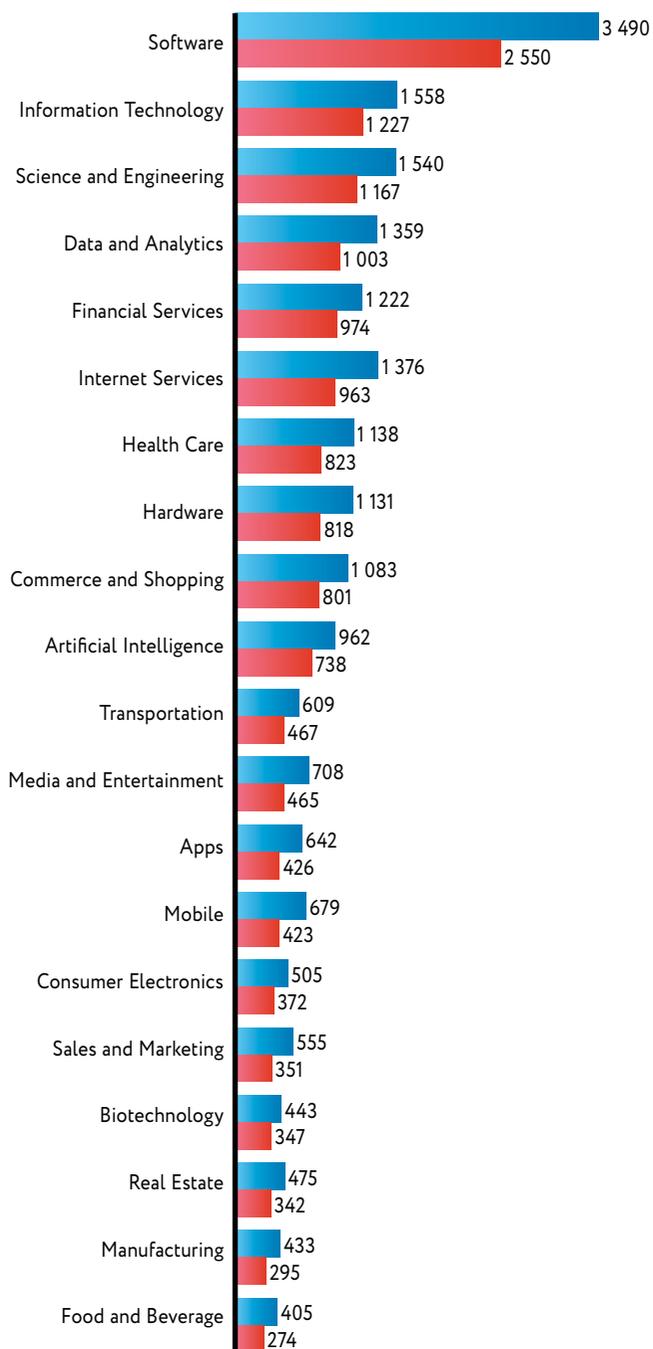
**За год количество сделок в Европе уменьшилось в большинстве секторов, шт.**



**Объем европейских сделок в прошлом году превысил предыдущий год в большинстве секторов, млрд долл.**



Ситуация в 20 лидирующих отраслях





**DSIGHT** 



Skolkovo Resident

