



ОТТЕПЕЛЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА VC



ОГЛАВЛЕНИЕ

1	Ключевые выводы	→	5
2	2016 год в цифрах и фактах	→	7
3	Российский венчур в ретроспективе	→	10
4	Обзор: оттепель российского венчура	→	16
4.1	Структура рынка: стадии	→	19
4.2	Структура рынка: инвесторы	→	23
4.3	Структура рынка: сегменты	→	24
5	Ключевые тренды от составителей	→	33
6	Прогнозы на 2017 от участников рынка	→	35



ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО RB PARTNERS



Дорогие друзья!

Рад представить наш очередной отчет - исследование российского венчурного рынка за 2016 год.

Итак, прошел год. Он был для многих сложным и кризисным, с серьезными экономическими и политическими катаклизмами. Для нашего технологического рынка я бы его назвал «годом переосмысления и трансформации». Почему именно – мы еще подробнее коснемся в нашем отчете, а сейчас хочу обратить внимание на самое главное.

Итак, трансформировались стартапы, корпорации и инвесторы, и мы отметили ряд сильных трендов на венчурном поле, которые повлияли на рынок скорее положительно и стали для него во многом определяющими. Хотелось бы обратить на них особое внимание.

- 1** Снижалась инвестиционная активность государства
- 2** Активизировалось бизнес-ангельское сообщество
- 3** На фоне продолжения «дигитализации» и «мессенджеризации» многих отраслей рынка стали появляться игроки новой экономики, которые серьезно тревожат традиционных игроков
- 4** Как следствие уже сказанного мы увидели активизацию корпораций: как в адаптации новых технологий, так и в построение своей инфраструктуры для поиска и инвестиций в инновационные компании. Можно, к примеру, отметить таких мощных игроков, как «Сбербанк», «Ростелеком», «АФК Система» и других
- 5** Отдельно хочется отметить компанию Mail.Ru Group, которая в этом году стала героем венчурного рынка, начав делать то, чего от нее так давно ждали – покупать стартапы. Речь о сделке по приобретению Delivery Club и Pixonic

В итоге на рынке стало больше сделок, больше «выходов», да и в целом больше движения. Насколько это движение идет в правильном направлении, покажет время. Подробнее о состоянии рынка, его тенденциях и вызовах вы можете прочитать в самом отчете, и мы надеемся, что это будет интересное и полезное для вас чтение.

А я, как всегда, призываю вас комментировать наше исследование, указывать на ошибки и неточности и писать, что хотелось бы увидеть в будущих наших отчетах. Пишите мне на dabbakhad@rbpartners.ru

АРСЕНИЙ ДАББАХ
Партнер RB Partners



ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО ЕУ



Мы продолжаем с интересом наблюдать и участвовать в развитии российского венчурного рынка. Увеличившийся объем выходов в 2016 году внушает сдержанный оптимизм в расчете на то, что часть денег вернется в инновационную экосистему. После эйфории 2012-2013 годов и охлаждения интереса к венчурным инвестициям в 2014-2015 годах, приток свежих денег в нее значительно сократился, и успешные выходы могут переломить этот тренд. Также, продолжается тенденция переориентации венчурных фондов вовне России – в том числе для обеспечения приемлемой нормы доходности в долларовом выражении. Да и российскими некоторые из них мы продолжаем называть скорее по привычке.

Активность венчурных фондов в России остается невысокой, поскольку многие устоявшиеся фонды уже инвестировали свой капитал из первых фондов и сейчас заняты поднятием следующих фондов, что дается непросто. В отличие от глобальной венчурной индустрии, где основными источниками капитала являются институциональные инвесторы,

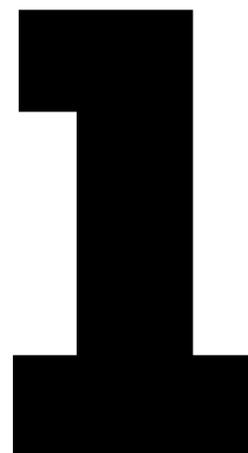
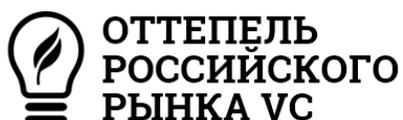
основными инвесторами для венчурных фондов в России являются обеспеченные люди и их семьи, а круг таких людей ограничен, и многие из них уже вовлечены в венчурную отрасль.

Многие российские корпорации пока еще осмысливают, какой эффект на них будут иметь ускоряющиеся изменения и цифровые технологии, и еще не готовы решительно действовать. Поэтому, их участие в венчурной экосистеме пока ограничено – как в качестве инвесторов фондов, так и в качестве корпоративных фондов и покупателей на портфельные компании венчурных фондов. Чтобы это произошло, инновационная стратегия российских корпораций должна стать более приоритетной и проработанной, включая стратегию по сделкам. Можно выразить осторожную надежду на рост интереса со стороны корпораций на фоне роста выходов в 2016 году.

Однако, корпорации отмечают, что пока не всегда видят в стартапах готовые к приобретению компании, и их качество оставляет желать лучшего. Такие проблемы можно решать, например, в рамках акселераторов. Одним словом, во взаимодействии между венчурными фондами и корпорациями еще есть поле для улучшения, и мы надеемся что именно на этом поле в 2017 году будет происходить кропотливая работа.

АНТОН УСТИМЕНКО
Партнер ЕУ

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ ИЛИ НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ



1 КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ: НА ЧТО СТОИТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ



Символический рост рынка по отношению к депрессивному 2015 году по количеству сделок с 297 до 302 штук. И более чем ощутимый рост по объему инвестиций: с \$383 млн до \$894 млн.



Неприятное в своей устойчивости падение как по числу, так и общему объему средств на самых ранних стадиях: «посев» и «стартап».



Существенный рост взрослых инвестиций – стадии «рост» и «экспансия», – который и обеспечил общий рост рынка.



Ориентация государственных инвестиций, при общем их снижении, на наукоемкие проекты и технологии, что часто в конечном итоге служит стоп-фактором для ухода последних в коммерческий сектор. Как следствие, такие стартапы не доходят до частных инвесторов. Это частично является причиной падения инвестиций в ранние стадии.



Существенная трансформация рынка в сегменте B2B. Если в предыдущие годы большая часть инвесторов придерживалась консервативных направлений: системы управления предприятием, платформы и традиционные B2B-решения, то в 2016 году все эти инвестиции «обвалились» в 2-15 раз. В то же время вложения в B2B-решения выросли. Уместно говорить о поисках инвесторами новых инвестиционных идей.



Софт- и интернет-сегменты все еще являются основными для инвестиций и едва ли в ближайшие годы структура рынка изменится – таких тенденций не прослеживается. Тем не менее явно растет интерес инвесторов к промышленным технологиям. В большей степени это обусловлено интересом государственных, частно-государственных и квази-государственных инвесторов в силу стратегии развития национальной экономики, а также корпоративных инвесторов, имеющих более «длинную» стратегию, не венчурные цели и обычно не нацеленных на выход из активов.



В сегменте B2C также поменялись лидеры. Драматически упали инвестиции в электронную коммерцию, поиск и рекомендации. В этом году абсолютным лидером стали «сервисные» стартапы. Очевидно, это флёр идеи «уберизации».



Частные венчурные фонды сфокусировались на наименее рискованных и очевидных стадиях: расширение, стартап и рост. На взрослых стадиях основные инвесторы – корпорации, на ранних – государство и бизнес-ангелы (именно поэтому они и упали).

2 2015/2016 ГОД В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

Характернее всего динамику 2016 года и ключевые тенденции показывает сравнение с предыдущим, то есть 2015 годом.

	Количество сделок	Объем инвестиций, \$M	Средний объем сделки, \$M	Структура инвесторов
ПОСЕВ	↓ 128 107	↓ 32 10	↓ 0.3 0.1	
СТАРТАП	↓ 101 58	↓ 79 28	↓ 1 0.5	
РОСТ	↑ 24 95	↑ 67 94.5	↓ 3 1.2	
ЭКСПАНСИЯ	↑ 22 40	↑ 183 758	↑ 9 22	
ЗРЕЛОСТЬ	↓ 3 2	↓ 4 3	↑ 2 3	
ИТОГ	↑ 297 302	↑ 383 894	↑ 1.3 3	
В Т.Ч. ВЫХОДЫ	↑ 4 14	↑ 11 663		

ЛЕГЕНДА

ГОДЫ	РАУНДЫ ИНВЕСТИЦИЙ			
2015	■ Посев	■ A	■ B	
2016		■ C+	■ Выход	

БОЛЕЕ 3 000 000
ЮРИДИЧЕСКИХ
КОНСУЛЬТАЦИЙ

ЕВРОПЕЙСКАЯ
ЮРИДИЧЕСКАЯ
СЛУЖБА

10 ЛЕТ НА РЫНКЕ
ДИСТАНЦИОННЫХ
ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ



1. Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры (204)	
2. Европейская юридическая служба (164)	
3. Пепеляев Групп (160)	
4. Dentons (150) Dentons (150)	
5. Goldsblat LLP (108)	

www.els24.com



Компания «Европейская Юридическая Служба» была создана в 2007 г. и стала первым игроком на рынке, оказывающим дистанционные юридические услуги по всем видам права

В Компании на данный момент работает 110 юристов, обладающих значительным опытом в различных отраслях права

Услуги Компании доступны 24/7 и могут оказываться по широкому выбору каналов связи: телефон, email, онлайн чат, skype, звонок через личный кабинет

Компания работает на рынке более 10 лет, за это время было оказано более 3 млн. юридических консультаций. Совокупная база клиентов Компании составляет ок. 500 тыс. физических лиц

На сегодняшний день Компания ведет свой бизнес в 7 странах – Россия, Грузия, Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Армения, Польша. В ближайшей перспективе Компания планирует расширить свое присутствие в СНГ, а также в Восточной и Западной Европе

Компания активно развивает собственное ИТ направление с фокусом на повышении технологичности предоставляемых услуг и Artificial Intelligence. Разработан сервис Legal Cloud, работает Chat bot по четырем основным видам права

Среди партнеров компании – крупнейшие российские банки, страховые и другие компании, такие как:

Тройка[Д]Банк

БИНБАНК

АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ

БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ПОЧТА БАНК

ВОСТОЧНЫЙ БАНК

Абсолют Банк

Промсвязьбанк

отпбанк

Тинькофф

БИН СТРАХОВАНИЕ

Московский Индустриальный Банк

КОМПАНИЯ ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ СТРАТЕГИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ ПАРТНЕРОВ

РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК В «КОНТЕКСТЕ»: РЕТРОСПЕКТИВА



3

3 РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК В «КОНТЕКСТЕ»: РЕТРОСПЕКТИВА



2016 год стал для российского венчурного рынка умеренно-оптимистичным, особенно на фоне кризисных 2014 и 2015 годов. Об этом говорят как цифры, так и мнения самих участников рынка (см. п.6 данного исследования). Вероятно, 2016 год можно будет считать началом посткризисного этапа, по крайней мере цифры и факты дают основания так полагать.

Если и далее продолжать терминологию наших прошлых отчетов, когда 2015 год был назван «осенью», то этот мы склонны называть «ранней весной» российского венчура: довольно позитивным, но еще не ровным.

Впрочем, более явно этот тренд будет виден в ретроспективе, на фоне предыдущих двух лет.

Итак, отметим главные факты 2014 и 2015 годов, которые повлияли и продолжают влиять на рынок и сегодня.

Прежде всего, 2014 год, на который пришелся общеэкономический кризис в стране – драматическое падение рубля, стагнация рынков, – несмотря на пессимистичные в целом настроения участников венчурного рынка, закрылся неплохо.

Дело в том, что негативные события, случившиеся во второй половине года, просто не успели испортить общую статистику. В то же время инвесторы прекрасно понимали, что рынок находится в зоне риска, масштаб которого на тот момент сложно было оценить. В итоге в конце 2014 года некоторые из них даже сознательно перестали совершать сделки.

3 РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК В «КОНТЕКСТЕ»: РЕТРОСПЕКТИВА

Вот какие прогнозы газете «Коммерсантъ» делали ведущие управляющие венчурными фондами в конце 2014 года:*



Дмитрий Чихачев
Runa Capital

« Технологические риски останутся на прежнем уровне, несмотря на ситуацию в экономике. Инвестиции в технологии менее подвержены политическим и макроэкономическим рискам, так что в каком-то смысле мы даже оказываемся в относительном выигрыше по сравнению с другими классами активов. Снижает риски также и географическая диверсификация портфеля Runa.

Рынок венчурных инвестиций продолжит демонстрировать снижение показателей. Это результат цикличности рынка. Мы видели бурный рост в предыдущие два года, когда количество инвестиций увеличилось более чем в 10 раз. Некоторое охлаждение рынка пойдет ему, скорее, на пользу »



Александр Туркот
Maxfield Capital

« Станет меньше зарубежных инвесторов, в том числе работающих на поздних стадиях. Стоит ждать сокращения количества выходов через продажу зарубежным финансовым институтам. Однако, этот негативный тренд будет несколько уравновешиваться появлением новых российских фондов. В 2014 году эта тенденция уже заметна, появились Ocean Capital, Run Capital и другие.

Ряд самых активных и успешных фондов продолжат работу в расширенной географии. Российский внутренний рынок хорош для старта компании, ее запуска, но настоящая венчурная доходность возможна при лидирующей позиции проекта на одном крупном или нескольких средних по размеру региональных рынках, поэтому фонды будут искать сделки и в СНГ »

Как видно, прогнозы венчурных капиталистов были весьма осторожными на фоне предыдущих лет активного роста.

* <http://www.kommersant.ru/doc/2630822>

3 РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК В «КОНТЕКСТЕ»: РЕТРОСПЕКТИВА

А вот как выглядел **2014** год в «сухом остатке»:

- 1** Снижение среднего чека и рост числа сделок ранней стадии, в первую очередь за счет нового гиперактивного игрока в лице ФРИИ.
- 2** Рост числа синдикаций. Причины: хеджирование рисков и уменьшение денег в фондах. Также стало наконец сказываться улучшение коммуникаций между фондами.
- 3** Активность государственных, квази-государственных и частно-государственных фондов. Так, абсолютным лидером стал ФРИИ с 122 сделками по собственной информации, за ним идут Инфрафонд РВК с 5 сделками по собственной информации, SBT с 5 сделками по собственной информации и Московский посевной фонд с 12 сделками по собственной информации.
- 4** Корпоративные фонды продолжили появляться, даже несмотря на ухудшение конъюнктуры. Существующие на тот момент корпоративные фонды делали в 2014 году сделки регулярно и помногу: QIWI Venture (10 сделок), Softline (3 сделки в первом фонде плюс 4 в новом фонде), LETA Capital (6 сделок) и другие.
- 5** Инвестиции в финтех стали новым сильным трендом, приблизившись к уже фундаментальным SaaS и электронной коммерции.
- 6** Российские фонды стали активнее инвестировать вне страны: фокус сместился с Украины на Израиль и США (можно привести в пример Runa, TMT, Altair, LETA Capital, Flint Capital).

Таким образом, 2014 стал годом «хорошего урожая», при этом однако было очевидно, что **2015** станет для рынка сложным. Так и оказалось – вот его основные итоги:

- 1** Падение рынка в целом как по числу сделок, так объему вложенных средств. По числу сделок с 436 до 278. По объему инвестиций с \$788 млн до \$365 млн. По числу выходов с 29 до 4.
- 2** Изменения в стадийности сделок: легкий рост самых ранних раундов, падение на стадиях А, В, С.
- 3** Полный уход иностранных инвесторов. Если в 2013 году в традиционный рейтинг активности венчурных фондов (минимум 2 сделки в течение 12 календарных месяцев) Firrma и РВК попало 10 иностранных фондов, в 2014 году – уже 5 (включая украинский TA Ventures), то в 2015 иностранных фондов, подпадающих под вышеуказанные критерии, не было совсем.
- 4** Рост активности посевных и ангельских инвесторов. Пожалуй, единственно оптимистичным выглядел только этот сегмент рынка. Вновь одним из самых активных инвесторов страны стал ФРИИ, который по разным оценкам сформировал от 25 до 35% рынка венчурных инвестиций, сделав, по собственным оценкам, 74 сделки в 2015 году (ближайший преследователь Altair также довольно много – 22 сделки, тоже по собственной информации).

3 РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК В «КОНТЕКСТЕ»: РЕТРОСПЕКТИВА

В завершение вновь уместно привести мнения активных игроков рынка того периода (цитаты по Figma.ru):



Сергей Грибов
Партнер фонда
Flint Capital и
бизнес-ангел

« Все smart money ушли из России, на фоне предыдущего подъема некоторое количество частных инвесторов приходят в хайтек, самые умные из них приходят в фонды, что инвестируют вне, и просят помочь им инвестировать в Штатах »



Сергей Васильев
Инвестиционный
директор фонда Starta
Capital

« Общая экономическая нагнетенность сильно сказывается. Я общался недавно с инвесторами из прямых инвестиций – они предпочитают сидеть в кэше и ждать. Многие венчурники делают то же самое. Чего ждут – не понятно, но денег тратить на инвестиции пока не хотят »

Впрочем, в завершение года на рынке наметились положительные тенденции: активизация бизнес-ангелов, о которой уже было сказано, начал расти средний размер сделок (с \$1 млн до \$3 млн), стала выравниваться ситуация на стадиях «рост» и «посев» (см. «Обзор российского венчурного рынка» от RMG Partners за 2015 год). Тем не менее рынок упал по разным оценкам от 30 до 50%. В таком состоянии рынок подошел к 2016 году.



IPOboard – новые возможности привлечения капитала для непубличных компаний.

IPOboard – краудинвестинговая площадка, обеспечивающая финансирование перспективных непубличных компаний на стадиях раннего роста (pre-IPO финансирование) и последующее обращение их ценных бумаг на внебиржевом рынке.

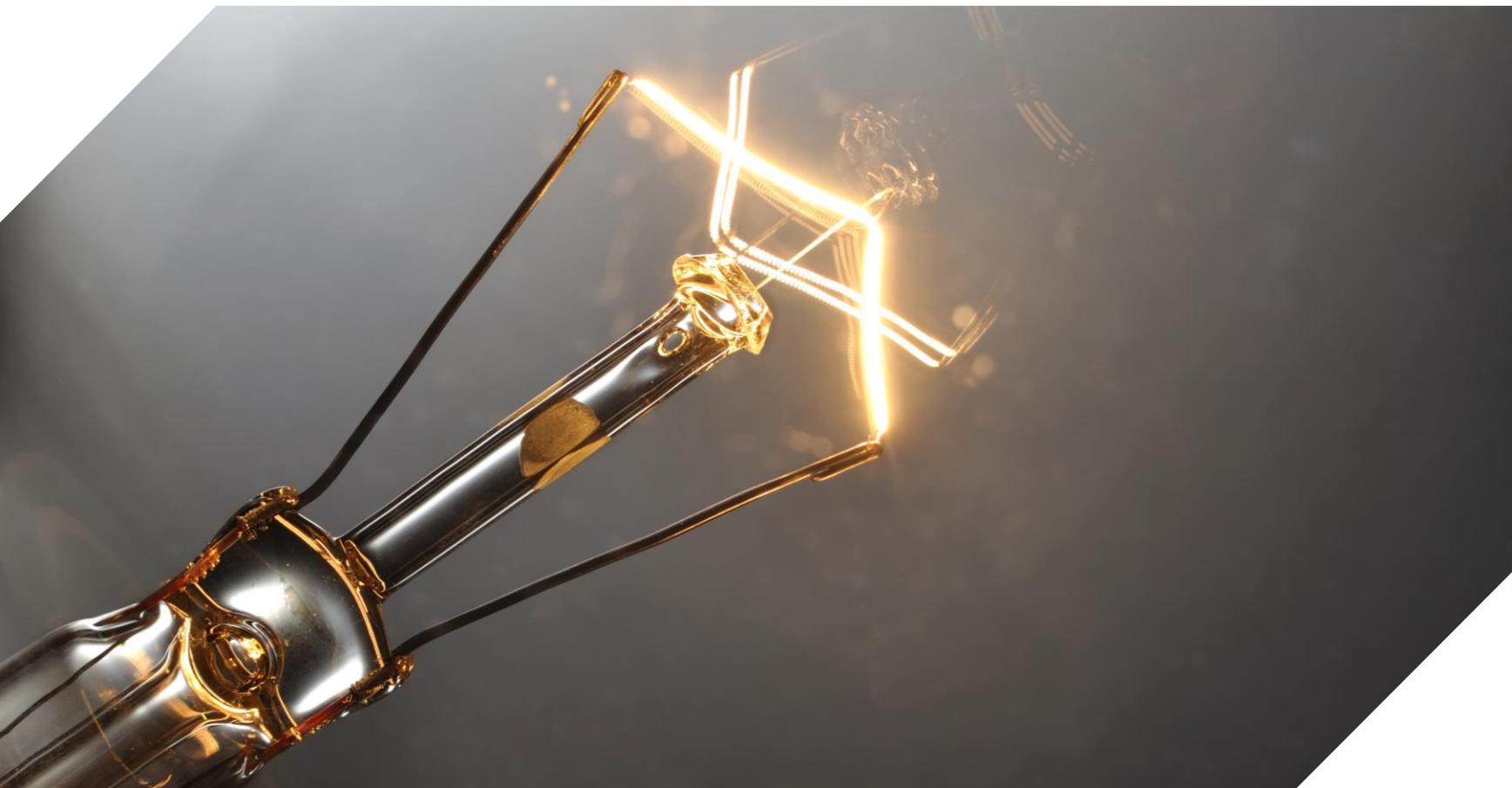
Площадка является составным элементом Рынка инноваций и инвестиций Московской биржи и реализуется в тесном взаимодействии с биржей и институтами развития, такими как РВК, РОСНАНО, Сколково и другими всего более 35).

В марте 2017 года в ходе Недели российского бизнеса РСПП было подписано Соглашение с Фондом развития промышленности о продвижении краудинвестинговой платформы IPOboard и совместной работе над привлечением финансирования в высокотехнологичные промышленные предприятия. IPOboard предоставит российским промышленным компаниям простой и понятный инструментарий привлечения финансирования от широкого круга инвесторов, а розничные инвесторы в свою очередь смогут соинвестировать в отобранные фондом перспективные высокотехнологичные промышленные предприятия.

Компании через акции и облигации привлекают на IPOboard 30-500 млн руб. и должны соответствовать строгим критериям отбора. За экспертизу компаний и подготовку инвестиционной документации отвечают 12 аккредитованных посредников – Борд-проводников.

IPOboard активно продвигает механизм краудинвестинга и позволяет частным инвесторам соинвестировать с профессиональными инвесторами в отобранные ими компании. Риски инвесторов существенно снижаются за счет системы селекции компаний, максимального раскрытия информации, экспертизы со стороны аккредитованных посредников (Nomad), институтов развития, а также профессиональных инвесторов, которые проводят полноценную экспертизу проектов. Привлечение капитала через краудинвестинговую платформу IPOboard – это только первый шаг для растущих высокотехнологичных компаний на пути к возможному публичному размещению. На сегодняшний день 18 компаний уже смогли привлечь финансирование и 4 из них впоследствии вышли на IPO на Московской бирже.

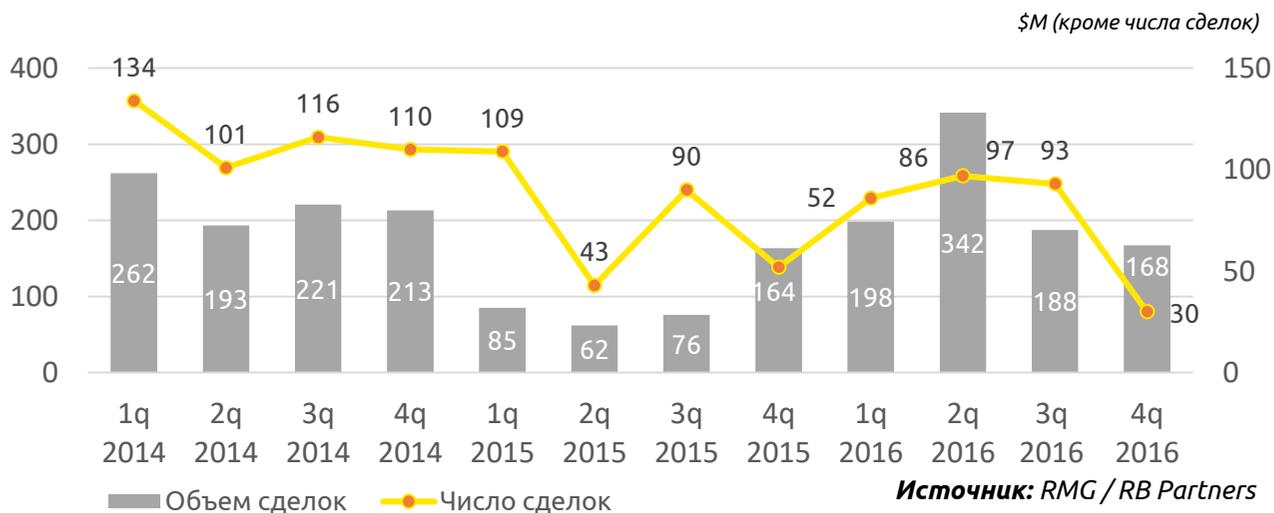
ОБЗОР: ОТТЕПЕЛЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА VC



4

4

ОБЗОР: ОТТЕПЕЛЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА VC



* в представленном графике в том числе включены сделки поглощения (выхода)

Весь 2016 год охарактеризовался символическим ростом рынка по отношению к депрессивному 2015 году – по общему числу сделок с 297 до 302. Будем честны – конечно, назвать это развитием сложно, однако при этом по объему инвестиций год смело можно назвать успешным: с \$383 млн в 2015 до \$894 млн в 2016 году (пусть и не без помощи крупных сделок: HeadHunter, Gett, Delivery Club). Можно констатировать, что рынок оттаял.

Любопытно изучить динамику этих цифр в течение года: так, первый квартал стал довольно успешным по общему объему, далее случился летний скачок, причем самый крупный за последние три года, однако уже в третьем квартале рынок по этому показателю вновь двинулся вниз, а последний квартал держался примерно на том же объеме – \$168 млн. Так или иначе, каждый квартал стал гораздо более успешным, чем аналогичный период в 2015 году.

Как уже было сказано, по общему объему год оказался выше прошлого года, и даже выше 2014 года (\$788 млн). Эффект «первого квартала» 2016 года частично можно объяснить тем, что в него попали отдельные «подвисшие» сделки предыдущего четвертого квартала 2015 года.

4 ОБЗОР: ОТТЕПЕЛЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА VC

Крупнейшие сделки и выходы на венчурном рынке за 2016 год:

Дата	Цель	Инвестор	Сумма (\$M)	Доля	Стадия компании
фев.16	HeadHunter	Elbrus Capital	130	Н.д.	Экспансия
фев.16	E96.ru	Technosila	4,5	Н.д.	Экспансия
апр.16	Мегаплан	1С	3	27%	Зрелость
май.16	Gett	Volkswagen Group	300	Н.д.	Экспансия
июн.16	Системные решения	Ekaterina Ignatova	1,5	99%	Н.д.
июл.16	R-Style Softlab	Asseco GroupSoftlab	12	30%	Экспансия
июл.16	Inoventica	Региональная инициатива	1	5%	Экспансия
окт.16	Pixonix	Mail.ru Group	30	Н.д.	Экспансия
окт.16	amoCRM	1С	10	51%	Рост
ноя.16	Delivery Club	Mail.ru Group	100	100%	Экспансия

В то же время частично инвесторы вышли из своего рода вынужденного затишья, вызванного неясной экономической ситуацией в стране в 2014 году. Так как в целом экономика к тому моменту скорее выдержала экзамен на прочность, восстанавливаться начал и венчурный рынок. Особенно стойкими оказались «средние» стадии по понятным причинам – они наименее подвержены рискам. Ранние же стадии более всего поддерживало государство и бизнес-ангелы.

В итоге динамика по количеству сделок прошлого года – если мы отвлечемся от объема – держалась довольно ровно и уверенно. Однако по не очень понятным причинам рухнула в конце года. Скорее всего, не поддержали инвесторы ранних стадий, которые в прошлые годы были сверхактивны: так было и в 2014 и особенно в 2015 гг.

Но «просевший» последний квартал нас в итоге не должен пугать – какую-то часть этих сделок и их объема мы увидим в первом квартале 2017 года.

Возвращаясь к специфике показанной динамики, необходимо понимать, что снизились, точнее поменяли свой характер, государственные вливания, которые идут именно на ранних стадиях: много денег ушло в проекты в форме грантов, субсидий и премий.

В то же время инвесторы «взрослых стадий» предпочли переориентироваться на иностранные рынки, а ситуация с выходами, о чем еще будет сказано позднее, остается столь же оптимистичной, как и последние 3-4 года.

ОБЗОР: ОТТЕПЕЛЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА VC



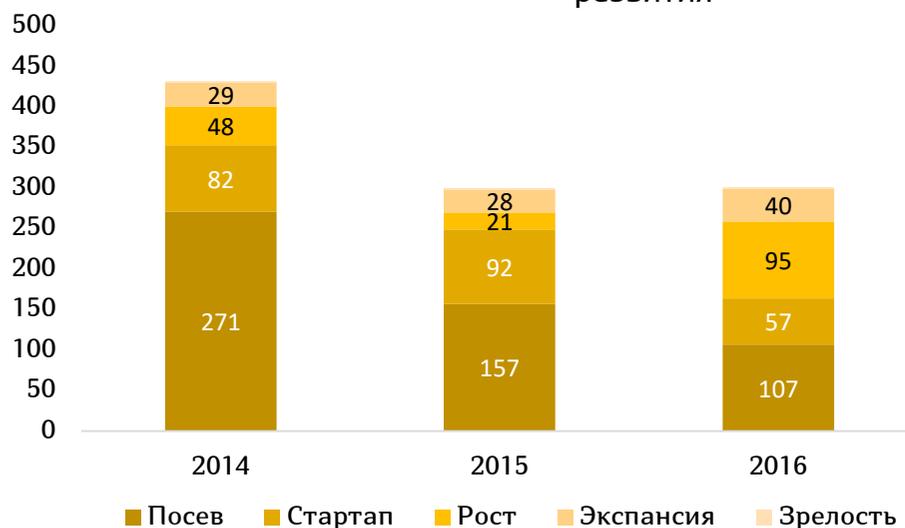
Структура рынка: стадии



4.1

СТРУКТУРА РЫНКА: СТАДИИ:

Динамика числа венчурных сделок на различных стадиях развития



Источник:
RMG / RB Partners

Анализируя динамику инвестиций по стадиям, главное, что хочется еще раз отметить: неприятное падение как по числу, так и общему объему средств на самых ранних стадиях: «посев» и «стартап» – по отношению не только к позитивному 2014, но даже и к негативному 2015 году. Все четыре квартала динамика в этом сегменте весьма слабая, а в последнем вообще можно наблюдать провал на указанных стадиях.

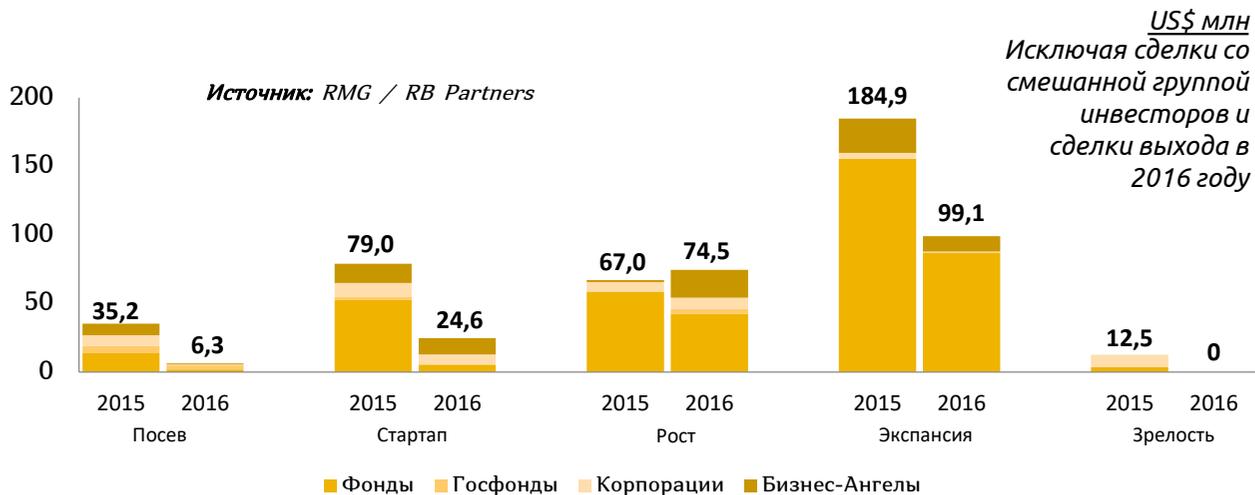
В данном случае мощный тренд, отчасти объясняющий эту ситуацию – он не попадает в нашу статистику по объективным причинам, – это поддержка грантовыми и иными не «чисто инвестиционными» инструментами, которую оказывает государство научным разработкам и ранним стартапам

Для этого существует множество институций, начиная «Фондом Бортника» и заканчивая федеральными институтами развития и их аналогами на уровне субъектов.

Речь идет о региональных инвестфондах, инвестигентствах, инвестдепартаментах по инновациями и др., университетских фондах и грантах и т.д. Таким образом, получив поддержку, разработчики зачастую так и не покидают зону комфорта, не доходят до рынка и частных инвесторов, предпочитая либо оставаться сугубо в рамках научно-исследовательской деятельности, либо, что хуже, становясь так называемыми «грантоежками» (явление, зародившееся еще в 2013 году). Вероятно, возникновение такого типа проектов – один из существенных вызовов, которые предстоит решать институтам поддержки инноваций и технологий.

СТРУКТУРА РЫНКА: СТАДИИ:

Активность различных типов инвесторов по стадиям развития



В то же время позитивно выглядит ситуация на стадиях «рост» и «экспансия» – причем здесь число сделок во всех четырех кварталах выше не только 2015, но кое-где и 2014 года. Судите сами: по числу сделок на стадии «рост» 95 штук в прошлом году и 24 в 2014, по объему инвестиций \$94,5 млн и \$163 млн соответственно. Именно эти две стадии – те сделки, которые частные инвесторы делают в стране, поэтому ситуация с ними весьма важна. Мы видим, что хотя абсолютные цифры здесь все еще невысокие, но они достаточно активно растут и эту тенденцию необходимо поддерживать как государству, так и рынку. Также это демонстрирует тот факт, что выросла прослойка инвестиционно привлекательных и растущих молодых компаний, которые сумели пройти прошлый непростой год успешно и даже поднять новые раунды. Ситуация на зрелой стадии всё еще выглядит достаточно вялой – практически все сделки здесь носят штучный характер.

С точки зрения типов инвесторов, очевидно, что балом в 2016 году снова правили фонды (уместнее даже сказать, что они были вынуждены это делать), а солировали им бизнес-ангелы и корпорации (наконец-то многолетние усилия государства в лице институтов развития начали давать свои плоды). Причем доминирование или активное присутствие первого и второго субъектов рынка видны на средних стадиях, а последнего – на поздних. Однако, к сожалению, взрослые частные фонды инертнее, чем прошлые годы, вели себя внутри страны, о причинах чего мы скажем чуть ниже.

При изучении активности инвесторов постадийно в деньгах очень явно бросается в глаза перефокусировка взрослых фондов на более поздние стадии.

СТРУКТУРА РЫНКА: СТАДИИ:

Если «посев» и «стартап» упали по сумме инвестиций в разы – особенно в первом случае – то «рост» и «экспансия» прекрасно себя чувствуют – особенно в деньгах. В этом смысле особенно хочется отметить именно «экспансию». С одной стороны, приходится повторить тезис о желании инвесторов снизить риски, вкладываясь в более устойчивые бизнесы, с другой – отметить, что прослойка таких бизнесов за предыдущие 3-4 года сформировалась и крепка настолько, чтобы представлять из себя явную тенденцию. Хотя, безусловно, статистику здесь частично обеспечили уже упомянутые супер-сделки:

HEADHUNTER: по нашей методологии в исключительных случаях к венчурным сделкам могут быть отнесены сделки с суммой более \$100 млн. в виду технологичности компании.

GETT: мы считаем эту сделку методологически российской в силу происхождения основателя, инвесторов и потому, что Россия для компании значимый рынок присутствия»

Другая важная тенденция, не очень заметная в рамках данного исследования – плавный уход топовых частных фондов из страны. Как минимум половину сделок Топ-10 российских фондов в 2016 году проводил за рубежом*. Также все они имеют не менее одного активного офиса вне России, причем представлен он там обычно человеком в статусе партнера или венчурного партнера. Достаточно посмотреть на такие фонды, как Runa, Almaz, Flint, Maxfield, Target, InVenture. Ru-Net Holdings – один из фондов-«единорогов» российского происхождения, окончательно переориентировался с России и даже, согласно инсайдам, перевез из страны офис.

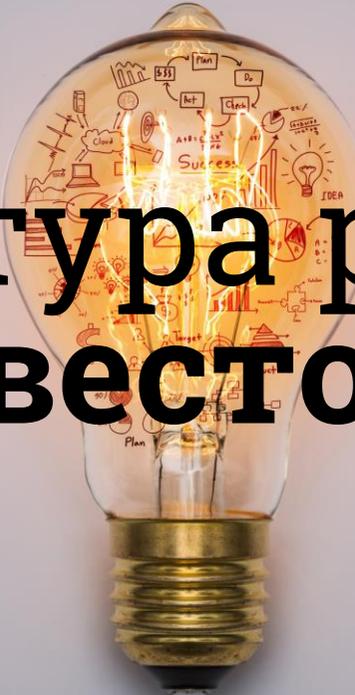
В какой-то степени сказалась на активности частных инвесторов и «смена поколений» – практически все фонды старше трех лет в процессе «поднятия» второго фонда, поэтому не все они инвестируют активно, а некоторые не инвестируют вообще, согласно официальным данным (например, Prostor). Некоторые, впрочем, сумели сделать финальное закрытие вторых фондов: Runa, Almaz, Buran, InVenture, Target. Очевидно, что в 2017 году мы услышим о новых закрытиях еще нескольких ключевых для рынка венчурных структур. Впрочем, можно предположить, основываясь на тенденциях, что и вложены эти деньги по большей части будут вне страны.

География инвесторов российского происхождения растет и меняется: если в 2014 и 2015 годах они пробовали себя в основном на более дружелюбном и понятном для россиян рынке Израиля и на очевидном рынке номер один в мире – США, то в 2016 году офисы открывались уже в Европе. Flint – Берлин, Runa – Лондон, Target – Берлин и так далее.

Впрочем, бросаются в глаза и невысокие абсолютные цифры в деньгах на всех стадиях, кроме «экспансии»: редко речь идет о десятках миллионов и только в случае с «экспансией» это сотни. Однако, снова стоит учесть тот факт, что положительную статистику на этой стадии нередко формируют особо крупные для нее сделки. То же верно и для стадии «зрелость».

* по статистике коллег из Fирма из последнего «Рейтинга фондов»

ОБЗОР: ОТТЕПЕЛЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА VC



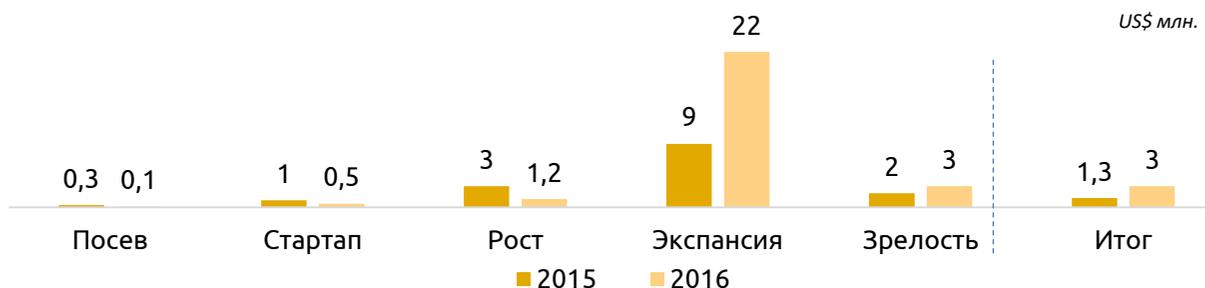
Структура рынка: инвесторы



4.2

СТРУКТУРА РЫНКА: ИНВЕСТОРЫ

Средний размер сделки по стадиям



Источник: RMG / RB Partners

Как мы помним, средний размер сделки по всему году значительно вырос в абсолютных цифрах: с \$1,3 млн в 2015 до \$3 млн в 2016 году. При этом если ранние стадии – «посев», «стартап» и «рост» – по этому показателю обвалились, то динамика на зрелых стадиях выглядит очень оптимистично. Анализ средних размеров сделок постадийно подтверждает уже описанные выше тенденции, определившие рынок в 2015 году. Интересно, однако, что последний квартал 2016 года выглядит в целом даже менее активно, чем аналогичный период 2015 года (кроме все той же стадии «экспансии», которая, впрочем, не является определяющей для года).

В то же время показательно это скорее с точки зрения формирования длинной стратегии инвестирования – как уже было сказано ранее, 2015 год был весьма нервным и всплеск в его конце указывает скорее на оттаивание инвесторов. 2016 год продолжил эти тенденции – от обвала на ранних стадиях к гипер-активности на поздних

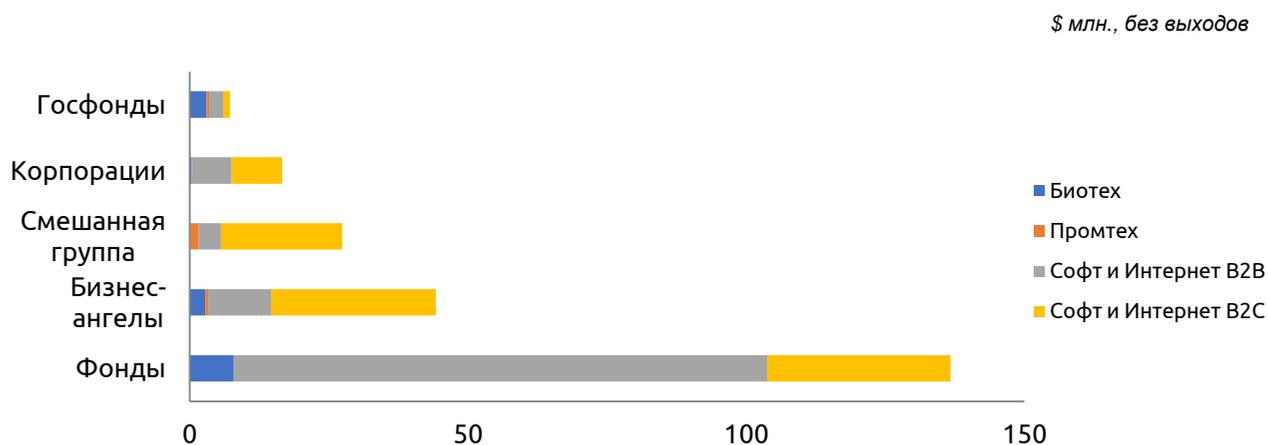
Также снова необходимо делать поправку на штучные сделки поздних стадий, которые «портят» статистику и нередко мешают увидеть чистые тренды по году.

Отдельно хочется отметить сильный рост числа выходов – как по деньгам, так и поштучно: с 4 до 14 штук и с \$11 млн до \$663 млн. Безусловно, погоду здесь частично сделали крупные сделки, однако тренд даже без них положительный.

СТРУКТУРА РЫНКА: ИНВЕСТОРЫ



Источник: RMG / RB Partners



ОБЗОР: ОТТЕПЕЛЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА VC



Структура рынка: сегменты

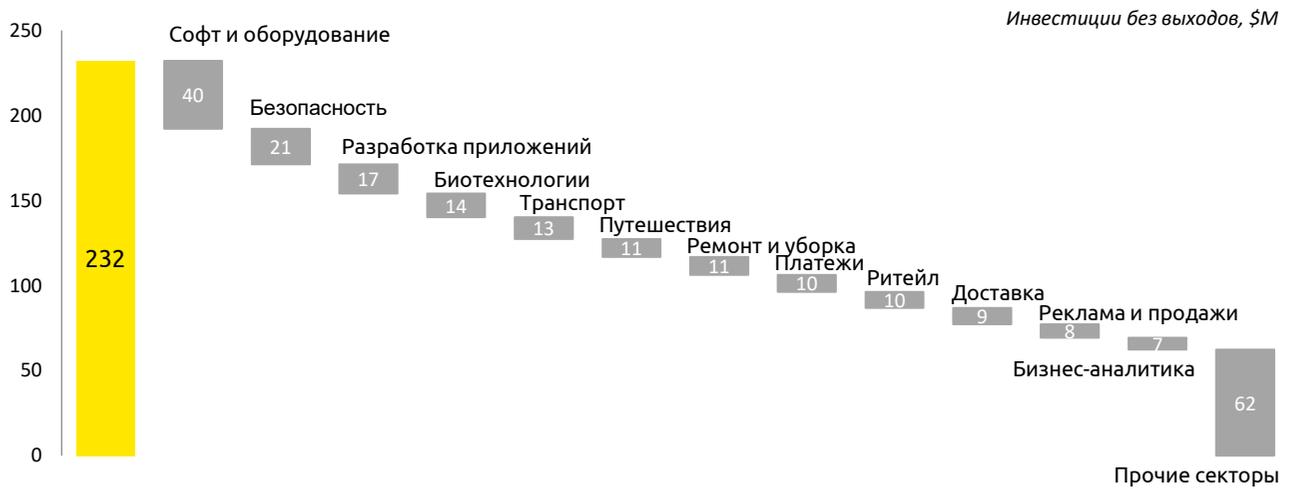


4.3

СТРУКТУРА РЫНКА: СЕГМЕНТЫ

Средний размер сделки по стадиям

Источник: RMG / RB Partners



* в представленном графике исключены сделки поглощения (выхода)

Наиболее выпукло тренды по сегментам заметны при сравнении с 2015 годом, который именно с точки зрения сегментирования отлично отражал инвестиционные стратегии 2010-2016 гг. Чтобы их охарактеризовать, достаточно процитировать наш же отчет прошлого года: «увлеченность инвесторов Интернетом остается неизменной».

Софт- и интернет-сегменты все еще являются основными для инвестиций и едва ли в ближайшие годы структура рынка изменится – таких тенденций не прослеживается. Традиционно слегка разбавлял картину прошлых лет биотех. Тем не менее, в 2015 году оформился прошлогодний тренд: растет интерес инвесторов к промышленным технологиям (см. страницу 25), и они приближаются к тому же биотеху, который в ранних десятилетиях часто шел на втором месте после ИТ.

Почему не надо считать его легкой случайной рябью в море венчурных инвестиций и стоит обратить на него внимание? В большей степени это обусловлено интересом государственных, частно-государственных и квази-государственных инвесторов (в силу специфики развития национальной экономики), пусть она пока и не так ясно выражается, а также корпоративных инвесторов, имеющих более «длинную» стратегию и не всегда нацеленных на выход из активов.

Именно они, похоже, и будут драйвить этот тренд – частные венчурные фонды в своей массе сфокусированы на ИТ и не имеют интереса к промышленным технологиям (в стране сегодня не более 10 частных фондов, которые позиционируют себя как инвесторов в венчурный промтех). Однако государство и крупные промышленные группы – те игроки, которые смогут вдуть жизнь в промтех и, что важно, дать импульс и жизнь тем командам, которые занимаются такого рода проектами.

СТРУКТУРА РЫНКА: СЕГМЕНТЫ

Из интересных, но предсказуемых наблюдений: просел в целом рынок B2C. Это действительно неудивительно, учитывая посткризисную, а кое-где и все еще кризисную ситуацию в плане коньюмерских покупок. В этом смысле ориентация инвесторов на B2B неожиданностью не стала.

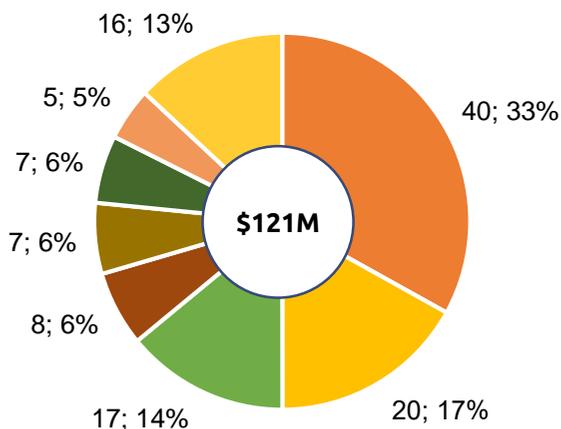
Спустимся на уровень ниже и рассмотрим лидерские сегменты по категориям. Произошла существенная трансформация рынка в сегменте B2B. Если в предыдущие годы большая часть инвесторов придерживалась консервативных направлений: системы управления предприятием, платформы и традиционные B2B-решения, то в 2016 году все эти инвестиции упали.

Сложно однозначно объяснить этот тренд – вероятно, сказалось отсутствие ясности с импортозамещением в ИТ, на что, безусловно, возлагались надежды как многих отечественных производителей, так и их потенциальных инвесторов. В то же время инвесторы продолжают верить в софт и оборудование, безопасность и приложения. Уместно говорить о поисках новых более устойчивых инвестиционных идей.

В сегменте B2C также поменялись лидеры. Драматически упали инвестиции в электронную коммерцию, поиск и рекомендации (с одной стороны, как выше было сказано, падение чисто коньюмерских рынков, с другой – смена технологических парадигм).

Инвесторы поверили в сервисы: транспорт, путешествия, ремонт и уборка. Очевидно, все еще сказывается тренд «уберизации». Кроме того, оптимизм внушает растущий сегмент игр. Это общемировой тренд, также прибавим к нему такие позитивно влияющие на него тенденции, как развитие технологий VR, AR и AI.

В2В: СОФТ И ИНТЕРНЕТ

Структура сделок по секторам*
(\$ млн.)

- Софт и оборудование
- Безопасность
- Разработка приложений
- Реклама и продажи
- Платежи
- Бизнес-аналитика
- Управление и оптимизация
- Прочие секторы

Структура сделок по секторам*
(в количественном выражении)

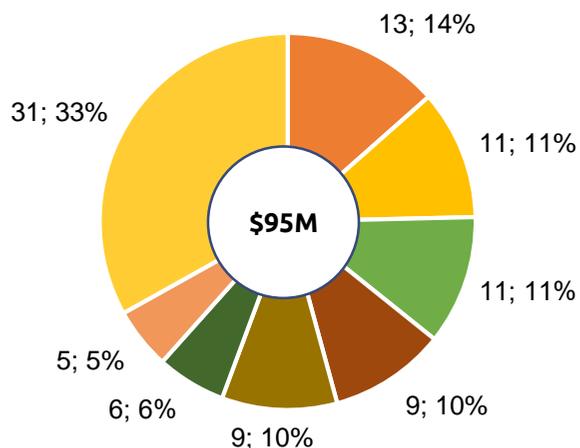
- Реклама и продажи
- Управление и оптимизация
- Бизнес-аналитика
- Образование
- Безопасность
- Платежи
- HR
- Прочие секторы

* в представленных графиках исключены сделки поглощения (выхода)

Крупнейшие сделки выхода за 2016 год в секторе «Софт и Интернет В2В»:

Дата	Цель	Инвестор	Сумма (\$M)	Доля	Стадия компании
Июл.2016	R-Style Softlab	Asseco Group Softlab	12	30%	Экспансия
Окт.2016	amoCRM	1C	10	51%	Рост

В2С: СОФТ И ИНТЕРНЕТ

Структура сделок по секторам
(\$ млн.)

- Транспорт
- Путешествия
- Ремонт и уборка
- Доставка
- Ритейл
- Медицина
- Музыка
- Прочие секторы

Структура сделок по секторам
(в количественном выражении)

- Доставка
- Игры
- Ритейл
- Образование
- Ремонт и уборка
- Социальные проекты
- Недвижимость
- Прочие секторы

* в представленных графиках исключены сделки поглощения (выхода)

Крупнейшие сделки выхода за 2016 год в секторе «Софт и Интернет В2С»:

Дата	Цель	Инвестор	Сумма (\$M)	Доля	Стадия компании
Фев.2016	HeadHunter	Elbrus Capital	130	Н.д	Экспансия
Май.2016	Gett	Volkswagen Group	300	Н.д	Экспансия
Ноя.2016	Delivery Club	Mail.ru Group	100	100%	Экспансия

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>



КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ ОТ СОСТАВИТЕЛЕЙ



ОТТЕПЕЛЬ
РОССИЙСКОГО
РЫНКА VC



5

5 КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ ОТ СОСТАВИТЕЛЕЙ ОТЧЕТА

По итогам 2016 года мы хотим особо отметить следующие тенденции, которые, по нашему мнению, окажут влияние на рынок и в 2017 году.

- 1** Государственные фонды и фонды с государственным участием снижают активность, выходят из проектов или закрываются. Например, практически прекратили свою деятельность венчурное направление VTB Capital и «Лидер-Инновации». «Роснано» снизил активности на стадии «экспансия» в венчуре, как и прямые инвестиции в целом. Исключение составляет фонд Сколково, который продолжает грантовые программы и планирует, по официальным заявлениям его руководителей, открытие новых фондов.
- 2** Активно развиваются корпоративные инновации и корпоративное инвестирование в различных его формах: корпоративные акселераторы (IKEA, SAP, и InspiRUSSIA и др.), корпоративные фонды (очень активны Sistema VC, Sistema Asia Fund и др.). Можно упомянуть большое количество интеграций со стартапами, особенно в сфере финтеха – в пример можно привести, например, запускающийся акселератор Fintech Lab. По этой же причине год охарактеризовался ростом числа выходов и оптимистичным настроением венчурных инвесторов касательно M&A.
- 3** Продолжается рост ангельских инвестиций, как и развитие ангельских, микроангельских групп, а также p2p и крадфандинговых платформ. Среди наиболее активных традиционно Venture Club, StartTrack, Клуб инвесторов МШУ Сколково, Клуб инвесторов ФРИИ, SmartHub и др. Также в 2016 году выросла волна инвестиций со стороны совершенно новых частных венчурных инвесторов: топ-менеджеров корпораций, а также малых и средних предпринимателей, в том числе из регионов.
- 4** Глобализация стартапов и фондов продолжается, однако без заметных успехов. В пример можно привести российский стартап Prisma, добившийся серьезной мировой известности и долго державшийся в топах скачиваний на платформах AppStore и GooglePlay. У большинства топовых фондов есть по одному и более офисов за пределами России: Тель-Авиве, Сан-Франциско, Берлине и т.д.
- 5** В то же время ожидания на восстановления публичных рынков капитала и возможные успешные IPO российских компаний на Mсех и азиатских биржах не оправдались.
- 6** В топе отраслевых предпочтений российских венчурных инвесторов социальные сети и электронная коммерция упали, в то время как сегменты образование и игры растут. Также растет интерес к инвестициям в промышленные технологии.



ПРОГНОЗЫ НА 2017 ГОД ОТ УЧАСТНИКОВ РЫНКА



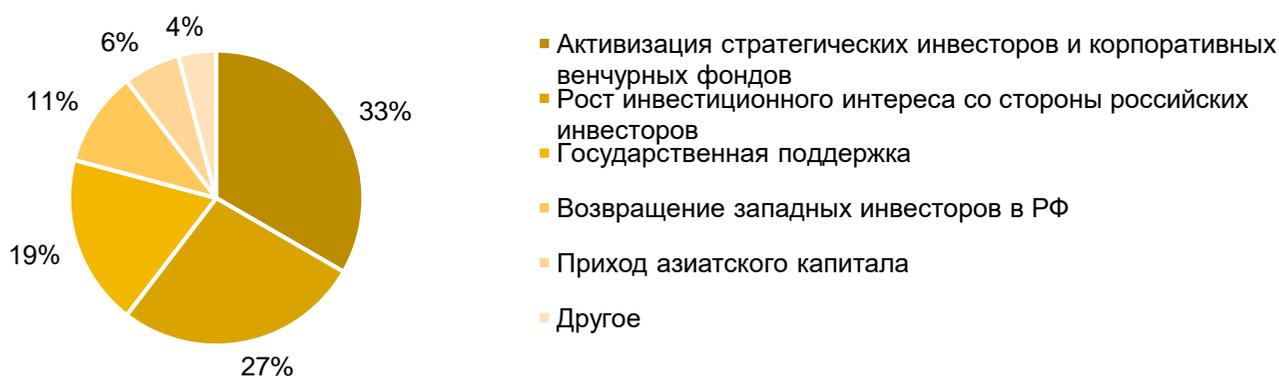
ОТТЕПЕЛЬ
РОССИЙСКОГО
РЫНКА VC



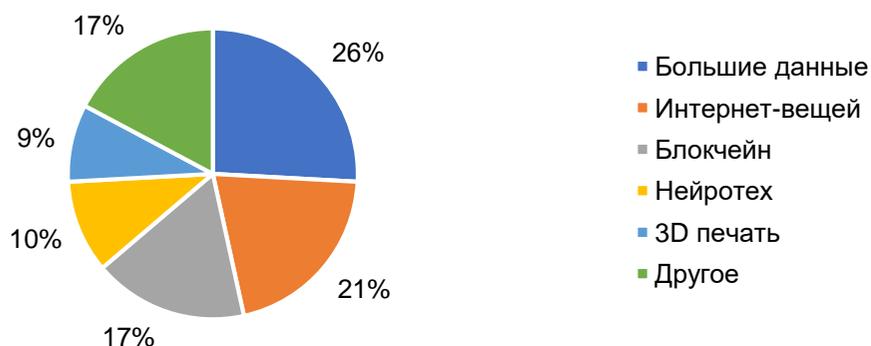
6 ПРОГНОЗ НА 2017 ГОД ОТ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

В начале года RB/RMG Partners традиционно опросили управляющих фондов и экспертов рынка: мы попросили определить точки роста венчурного рынка, наиболее интересные технологии и бизнес-вертикали для инвестиций в 2017 году.

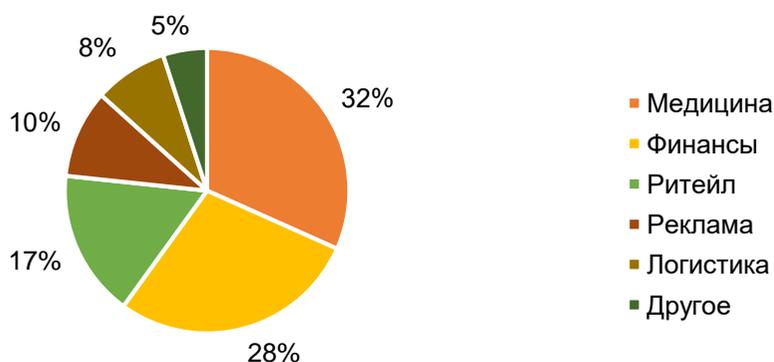
Точки роста венчурного рынка в 2017 году



Наиболее популярные технологии среди инвестиций в 2017 году



Бизнес-вертикали, которые будут привлекать инвестиции в 2017 году



СПИСОК ИСТОЧНИКОВ





СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

- 1** Собственная база сделок RB / RMG Partners.
- 2** Исследования: Обзор российского венчурного рынка за 2015 год RMG Partners, Рейтинг венчурных фондов за 2016 год Firrma, Venture Barometer 2016 от Prostor Capital.
- 3** Федеральные и специализированные СМИ: «Ведомости», «Коммерсант», РБК Daily, Firrma.
- 4** Базы TechCrunch, AngelList.
- 5** Базы НАУРАН.

МЕТОДОЛОГИЯ



ОТТЕПЕЛЬ
РОССИЙСКОГО
РЫНКА VC





МЕТОДОЛОГИЯ

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 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.

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 в отличие от выходов не учитывались 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. 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.



МЕТОДОЛОГИЯ

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 (Seed): проект существует только на бумаге или в виде лабораторных разработок.
- Стартап (Start-up): компания, либо находящаяся на организационной стадии, либо уже ведущая короткое время свой бизнес, но еще не продававшая свой продукт за деньги.
- Рост (Growth): начало выпуска новой продукции, размещение ее на рынке и получение первых небольших доходов.
- Экспансия (Expansion): увеличение объемов продаж, рыночной доли, объемов производства, офисных площадей и пр.

Источниками информации для формирования таблицы сделок являлись публикации в СМИ, открытых базах данных (Rusbase, Angellist и пр.), а также собственная информация RMG Partners. Датой сделки, указываемой в приведенной в приложении к отчету таблице, считается дата обнародования сделки в СМИ, блогосфере или отчетности компаний, 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. Сделки с привлечением кредитных средств в проекты (актуальны для институтов развития) и субсидии в виде госконтрактов на создание и коммерциализацию НИОКР приравниваются к прочим инвестициям в проекты.

Мы разделили все венчурные проекты на 7 секторов: Биотех, Промтех, Компьютерные технологии и оборудование, Прочие технологии, Софт и Интернет – В2В, Софт и Интернет – В2С, Прочие ИТ. Первые 4 сектора составляют макросектор Технологий, остальные – макросектор ИТ.

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 – В2В: 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 – В2С: 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.

СПИСОК ТЕРМИНОВ И ПОНЯТИЙ





СПИСОК ТЕРМИНОВ И ПОНЯТИЙ

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.

Венчурные инвестиционные стадии:

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)

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.

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



О КОМПАНИИ RB PARTNERS



В 2017 году RMG Partners объединилась с RB Partners с целью усиления инвестиционного и M&A направлений.

RB Partners

Международная группа компаний. Основана в 2004 году и специализируется на оказании инвестиционно-банковских услуг для российских и международных компаний средней капитализации. С 2004 года RB Partners успешно осуществила более 80 проектов в области подготовки и сопровождения сделок M&A на общую сумму свыше 2,5 млрд. долл. США. С 2010 года Компания RB Partners является членом международной M&A ассоциации Globalscope www.globalscopepartners.com, включающей в себя более 50 инвестиционно-консалтинговых фирм из 41 страны мира, специализирующихся в области слияний и поглощений, а также корпоративного финансирования.

RMG Partners

Работает на рынке с 1993 года. Специалисты компании помогают увеличить стоимость предприятий и повысить их привлекательность для инвесторов. Работая с быстрорастущими компаниями, которые нуждаются в оценке бизнеса и привлечении финансирования, компания разрабатывает стратегию развития бизнеса и выявляет индикаторы его роста в будущем. Компания оказывает операционную поддержку и поиск партнеров на зарубежных рынках, прединвестиционную подготовку и помогает правильно осуществить сделки с капиталом.

БЛАГОДАРНОСТИ



ОТТЕПЕЛЬ
РОССИЙСКОГО
РЫНКА VC





БЛАГОДАРНОСТИ

ПАРТНЁРЫ ВЫПУСКА:



ВЫРАЖАЕМ ОГРОМНУЮ БЛАГОДАРНОСТЬ ВСЕМ, КТО УЧАСТВОВАЛ И ПОМОГАЛ В ПОДГОТОВКЕ ДАННОГО ОТЧЕТА:



А также мы хотим отдельно поблагодарить Дмитрия Фалалеева, Эдуарда Фиаксея, Игоря Устинова, Равиля Кидрячева и Сергея Долгова.

КОНТАКТЫ





Москва

119034, Москва, Смоленский бульвар, 2

Санкт-Петербург

197101, Россия, Санкт-Петербург, ул. Чапаева, 15

© 2017 RB Partners

www.rbpartners.ru

Арсений Даббах
Партнер

Моб: +7 (903) 596-37-92

Тел: +7 (495) 726-59-17

DabbakhAD@rbpartners.ru



ОТТЕПЕЛЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА VC

