

При поддержке:



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТОРЫ РОССИИ

Медиа-партнер:



Powered by:



Стратегический партнер:



При поддержке:



ТОП-25

САМЫХ АКТИВНЫХ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ СТРАНЫ

Медиа-партнер:



Powered by:



Стратегический партнер:



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ВНУТРЕННЯЯ ЛОГИКА

Представляем вам ТОП-25 (медиарейтинг) самых активных венчурных фондов России за последние два года (с ноября 2011 года включительно по ноябрь 2013 года включительно).

Это первый и единственный пока ТОП самых активных венчурных фондов, который был создан при помощи профессиональных участников рынка и в тесном с ними сотрудничестве. ТОП-25 создан при поддержке РБК, стратегическим его партнером стала компания PwC, а медиа-партнером газета РБК Daily.

Учитывая, что любой рейтинг всегда привлекает особое внимание, необходимо сразу дать несколько важных комментариев, которые помогут его верно прочитать и оценить. Кроме того, мы готовы раскрыть основные шаги методологии, чтобы каждый мог понять, как именно мы оценивали участников.

Этот ТОП будет полезен не только профессиональным инвесторам, но также и молодым предпринимателям, которые смогут понять и оценить наиболее активные и успешные фонды страны. По тем же причинам он будет интересен потенциальным инвесторам, которые получают возможность увидеть наиболее сильных и активных венчурных игроков.

ВАЖНЫЕ КОММЕНТАРИИ ДЛЯ ПРАВИЛЬНОГО ПРОЧТЕНИЯ ТОП-25

1. Медиарейтинг является медийным продуктом, а не научным исследованием, поэтому мы просим вас относиться к нему именно так.
2. ТОП-25 ни в коем случае не является рейтингом лучших фондов (такая формулировка не корректна сама по себе). Это – подборка наиболее активных за указанный период (два полных года), попытка показать самых деятельных участников рынка и дать его общую картину с целью в том числе и популяризации венчурного инвестирования.
3. Мы понимаем, что вся собранная и проверенная нами информация имеет определенные допущения: далеко не все сделки становятся публичными, не все фонды готовы делиться этой информацией (точно также они могут завышать или, напротив, занижать размер своих инвестиций). Мы постарались минимизировать эти риски: поэтому основывались как на исследованиях и публичной информации*, так и на данных, полученных от самих фондов (при этом их ответы тщательно проверялись). Методология описана ниже.
4. В ТОП-25 учтены только фонды, созданные россиянами (или выходцами из России) и работающие на территории России и совершившие за последние два года не менее двух венчурных сделок. Условный базовый параметр – число проинвестированных компаний за два года. Мы основывались на личном анкетировании управляющих фондами (нами опрошено 90% компаний из ТОП-25, поэтому это весьма ценная информация). Однако в некоторых (немногих) случаях этот показатель расходится с публичными данными (в трех случаях довольно существенно), поэтому тут же вы найдете число портфельных компаний, которые можно подтвердить публичными данными.
5. Для чистоты исследования мы исключили фонды, позиционирующие себя как посевные (инвестиции до \$1 млн.), потому что, учитывая средний чек на этой стадии, они имеют возможность делать больше сделок (что в реальности и происходит). Однако, полностью исключать их было бы тоже неправильно – они представляют собой существенную часть рынка, – поэтому мы сделали также ТОП-10 наиболее активных посевных фондов. Что касается базового ТОП-25 – многие российские фонды всеядны и инвестируют и на посевной стадии, поэтому мы брали за основу позиционирование самих фондов.

6. Мы не учитывали в ТОП-25 фонды, работающие на рынке официально менее одного года – они по определению находятся в неравном положении с более взрослыми фондами, кроме того, на такой короткой дистанции довольно тяжело определить качество их инвестиций. Однако мы также предлагаем ТОП-10 наиболее активных новичков, запустившихся в последний год.
7. Также не попали в ТОП-25 иностранные фонды, которые довольно инвестируют в России. Однако учитывая, что некоторые из них достаточно активно отслеживают российские проекты и инвестируют в них (в основном в синдикатах), мы вынесли их в отдельный ТОП-10. Данные взяты из публичных источников и учитывают сделки за последние два года.
8. Мы не учитывали управляющие компании и фонды, не являющиеся венчурными по формальным признакам (в некоторых случаях – особенно, когда речь идет о private equity – это неочевидно, однако, решая, мы всегда делали выбор в пользу исключения из выборки, если у нас были сомнения). Надо отметить, что в ряде случаев фонды, делающие время от времени венчурные сделки, сами не считают себя венчурными (как, например, Baring Vostok), и их мы тоже не включали в выборку.
9. Мы понимаем, что оценка фондов, работающих в разных индустриях, не вполне корректна (инвестиции в “сложных”, наукоемких отраслях происходят гораздо реже и процесс изучения потенциальных портфельных компаний и их финансирования гораздо дольше, чем в ИТ и интернете, при этом средний чек может быть в разы больше). Однако российский венчурный рынок (впрочем, как и мировой) демонстрирует явный перекося в сторону ИТ и интернета, и большинство фондов работают именно в этих сегментах. Тем не менее мы специально выделили в основном ТОПе венчурные фонды, инвестирующие в других отраслях.
10. Точно также в отдельных случаях даже сами управляющие фондов не могут назвать точное число проинвестированных проектов – особенно это относится к фондам, работающим на посевной стадии. Самые яркие примеры – Altair Игоря Рябенского и IMI.VC Игоря Мацанюка. Так, Игорь Рябенский сам говорит, что часть проектов проинвестирована им с партнерами, часть им самим, а часть его фондом (с партнерами или без, не всегда ясно) и говорит, что в общей сложности портфельных компаний около 60.

Таким образом, мы предлагаем «большой» сводный ТОП-25 наиболее активных венчурных фондов России, а также 3 дополнительных подборки: 10 самых активных венчурных фондов-«новичков», 10 самых активных посевных фондов и 10 наиболее активных иностранных фондов, действующих в стране (все – по итогам полных двух лет). Все вместе они дают общее максимально четкое представление о венчурном рынке страны (не считая ангельских инвестиций).

МЕТОДОЛОГИЯ

Работа над ТОПом состояла из 5 этапов.

1. **Первый этап.** Составление подборки фондов, проходящих по формальным признакам: действующие венчурные фонды с российскими основателями, совершавшие сделки за последние два года. Для этого использовались открытые источники (федеральные деловые («Ведомости», «Коммерсант», РБК Daily, Forbes), а также нишевые венчурные СМИ (RusBase, Firrma), Money Tree от PwC, Fast Lane Deal Book), отчеты РАВИ, база RusBase. В итоге было выявлено 76 фондов (отвечающих нашим критериям), из которых в шорт-лист попало 55 (интересно, что часть фондов, называвших себя венчурными, оказались в итоге либо фондами другого профиля (в основном private equity), либо управляющими компаниями, либо family offices). Несколько очень крупных фондов не попало в ТОП, потому что, имея бенефициаров российского происхождения, де-факто они не являются российскими и не инвестируют в проекты на территории России (как, например, DST).

2. **На втором этапе** произошло более глубокое изучение каждого из 55 участников шорт-листа. Основные критерии, по которым оценивался каждый фонд: число проинвестированных компаний за последние два года (именно по этому условному параметру выстраивался впоследствии ТОП), объем проинвестированных средств за последние два года и, а также «средний чек», число выходов и отзывы других инвесторов. В итоге была сформирована подборка из 25 фондов, попавших в ТОП.
3. **На третьем этапе** произошло анкетирование участников ТОП-25. Этим преследовались две цели. Во-первых, личное подтверждение данных (согласно основным критериям, заявленным выше). Во-вторых – опрос представителей инвесторов, главная цель которого установление 10 самых успешных объектов среди коллег-конкурентов (соответствующий вопрос был в анкете). Важный комментарий: данные, которые были получены от участников опроса, были лишь одним из подтверждений – важным, но не определяющим.
4. **На четвертом этапе** все данные сводились воедино – для составления финального варианта ТОП-25 наиболее активных венчурных фондов России). Основной показатель: число проинвестированных компаний за два года. Вторая группа показателей: число выходов за тот же срок и размер проинвестированных средств за два года, «средний чек», отзывы коллег-конкурентов. Критерий, согласно которому мы выстраивали список – число проинвестированных проектов за последние два года. Мы понимаем, что это очень условная метрика активности (основная это, безусловно, возврат на инвестиции), однако это самый прозрачный и явный показатель, и в данном случае он используется только для того, чтобы внести внутреннюю логику в список. При этом мы даем по каждому из фондов максимум информации – для того, чтобы читатель самостоятельно смог оценить наиболее важные критерии.
5. **Пятый этап** – производство медийного проекта. На выходе был получен ТОП из 25 фондов. Кроме того, мы дополнительно вынесли из общего ТОПа в отдельные подборки (этих фондов нет в ТОП-25): посевные фонды, иностранные фонды, а также новичков, которые начали совершать сделки менее года назад. Все эти фонды фигурировали в нашем исследовании как наиболее активные, поэтому нам осталось только вынести их из общей подборки.

ФОНДЫ НА РЫНКЕ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ВЫВОДЫ

На российском рынке венчурных инвестиций последние несколько лет наблюдается устойчивый рост. По разным оценкам, за уходящий 2013 год российский рынок венчурных инвестиций вырос вдвое и уже достиг отметки в \$1 млрд. (во всех авторитетных исследованиях фигурируют цифры чуть меньше или чуть больше этой оценки). При этом следует отметить, что реальные его объемы могут быть гораздо больше, так как ни одна организация, профессионально анализирующая российскую венчурную индустрию, не может похвастаться 100% доступом к информации по сделкам.

Полной сведенной аналитики за 2013 год еще нет, поэтому имеет смысл напомнить об итогах прошлого 2012 года, которые уже можно уверенно подвести. Статистика РАВИ говорит о том, что в 2012 году более 70% зафиксированных инвестиций (в отчете РАВИ «Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2012 год») были осуществлены в компании ранних стадий. Также эксперты РАВИ отметили значительный рост совокупной капитализации российских венчурных фондов – с \$3,4 млрд. в 2011 году до \$4,5 млрд. в 2012.

Кроме того, в РАВИ отметили, что к концу 2012 года среди всех венчурных фондов доля фондов, специализирующихся на ИКТ, выросла в два раза по сравнению с ситуацией на конец 2011 года. При этом доля венчурных фондов в секторе ИКТ по совокупной капитализации поднялась на 15%.

Сегодня есть возможность сравнить 2012 и 2013 годы по первым трем кварталам каждого благодаря статистике РВК и PwC, приведенной в «MoneyTreeTM: Навигатор венчурного рынка» (за 2012 год и за 3 квартала 2013 года). По словам экспертов, а также согласно проведенной в ходе подготовки подборки самых активных фондов страны за последние два года тренды в целом можно отнести ко всему году.

Итак, за 3 квартала 2013 года на российском рынке общий объем венчурных инвестиций в трех секторах – ИКТ, промышленных и биотехнологий – составил \$551 млн. (без учета сделок размером больше \$100 млн. и грантов). Всего за это время было сделано 157 сделок со средним чеком \$4,5 млн. В секторе ИКТ самыми активными сферами стали: электронная коммерция (21 сделка), социальные сети и рекомендательные сервисы (17 сделок), облачные технологии и софт (23 сделки).

Надо отметить, что серьезно выросло число посевных инвестиций – 76 сделок против 48 за 3 квартала 2012 года. Также больше стало инвестиций на раундах А, В и С. Что касается общего числа фондов, то отдел аналитики RusBase зафиксировал в отчете венчурных инвестиций еще в начале года 122 наблюдаемых фонда, в феврале их было уже 125, в июле – 138, а в октябре – 142. Мы в своем исследовании выявили 102 фонда, подходящие под наше собственное понимание определения «венчурный фонд», однако мы изначально подходили с более жесткими критериями, опустив в итоге УК, РЕ-фонды, фонды на стыке РЕ и VC, больше тяготеющие к первым, инвестиционные компании и холдинги, а также ангельские сети и неактивно инвестирующие фонды (в итоге в шорт-лист попало 55 фондов).

Еще один любопытный факт: за первые полгода 2013 года, по данным РАВИ, капитализация венчурных фондов превысила капитализацию фондов прямых инвестиций и составила \$5211 млн.

Название	Число проинвестированных проектов по собственной информации	Число проинвестированных проектов, по публичной информации	Из них посевных	Число экзитов собствен. информация	Число экзитов, подтвержденных публичной информацией	Средний чек (\$)	Размер проинвестированных средств (в \$)
Runa Capital	35	27	1 (остальные в синдикате, поэтому N/W)	2	1	1,5 млн.	более 75 млн.
Ru-Net Holdings	25 (не менее)	5	0	N/W	1	более 1 млн.	десятки млн.
TMT Investments	21	21	N/W	3	1	1 млн.	десятки млн.
Bright Capital Energy	21	21	0	3	1	более 1 млн.	144,4 млн.
Prostor Capital	15	11	N/W	0	0	около 1,5 млн.	20 млн.
Phenomen Ventures	15	10	0	N/W	N/W	около 5-7 млн.	десятки млн.
ЛАЙФ.СРЕДА	14	8	N/W	0	0	1,5-3 млн.	30 млн.
Leta Capital	13	11	N/W	1	0	около 1 млн.	около 10 млн.
i2bf	12	12	0	2	2	6 млн.	82 млн.
ВЭБ-Инновации	12	11	N/W	0	0	около 500 тыс.	около 6,5 млн.
Bright Capital Digital	11	11	0	1	1	более 1 млн.	20 млн.
iTech Capital	11	8	N/W	0	0	более 2 млн.	несколько десятков млн.
Frontier Ventures	10	5	N/W	1	1	1-5 млн.	десятки млн.
Almaz Capital	8	8	2	1	1	2-4 млн.	несколько десятков млн.

Название	Число проинвестированных проектов по собственной информации	Число проинвестированных проектов, по публичной информации	Из них посевных	Число экзитов собствен. информация	Число экзитов, подтвержденных публичной информацией	Средний чек (\$)	Размер проинвестированных средств (в \$)
Maxwell Biotech	8 (пресса)	8 (пресса)	N/W	N/W	N/W	N/W	N/W
InVenture Partners	7	5	N/W	N/W	N/W	более 2 млн.	33,8 млн.
Kite Ventures	6	6	N/W	4	4	1-10 млн.	60 млн.
ABRT	6	3	N/W	2	1	500 тыс.-5 млн.	несколько десятков млн.
ВТБ венчурный фонд	6 (пресса)	6	N/W	N/W	N/W	около 7 млн.	несколько десятков млн.
Russia Partners	5	3	N/W	N/W	N/W	5-7 млн.	десятки млн.
Лидер-Инновации	5 (публичная информация)	5 (публичная информация)	N/W	N/W	N/W	N/W	N/W
Finam	4	3	0	3	3	2-7 млн.	15 млн.
Buran	4 (пресса)	4	1	0	0	около 1 млн.	несколько млн.
Биопроцесс	4	3	0	N/W	N/W	5-10 млн.	45 млн.
ЗПИФ ОР(В)И «Инновационные решения»	2 (публичная информация)	2 (публичная информация)	N/W	N/W	0	N/W	N/W

ТОП-10 ПОСЕВНЫХ ФОНДОВ. ПО СОБСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ

Название	Число проинвестированных проектов
Altair	60
Фонд посевных инвестиций РВК ООО «ФПИ РВК»	52
IMI.VC	41
Moscow Seed Fund	17
Softline	15
Foresight Ventures	11
Russian Ventures	8
Addventure	7
Startobaza	7
e.ventures	5

ТОП-10 НОВИЧКОВ (ФОНДАМ МЕНЕЕ 1 ГОДА). ПО СОБСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ

Название	Число проинвестированных проектов
ФРИИ	34
Genezis	15
ImpulseVC	9
Maxfield	5
Qwave	5
Grishin Robotics	5
Flint	5
101Startup	5
SBT	2
QIWI	1

ТОП-10 ИНОСТРАННЫХ ФОНДОВ (ПО СДЕЛКАМ С РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ В ПОСЛЕДНИЕ 2 ГОДА). ПО ПУБЛИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Название	Число проинвестированных проектов
Intel Capital	4
Mangrove Capital Partners	4
Ventech	4
Kreos Capital	3
Accel Partners	2
CapMan Russia	2
MCI Management	2
Tiger Global Management	2
UMJ Russia Fund	2
Access Industries	2

НАИБОЛЕЕ КРУПНЫЕ ВЕНЧУРНЫЕ СДЕЛКИ 2013 ГОДА

- Получение Lamoda \$130 млн. от иностранных инвесторов Access Industries, Summit Partners, Tengelman.
- Привлечение «Островком» \$25 млн. от ряда западных и российских инвесторов.
- Получение \$12 млн. GetTaxi от консорциума западных фондов.
- Привлечение \$25 млн. Game Insight от фонда IMI.VC.
- Получение Oktogo.ru \$11 млн. от «ВТБ Капитала», Mangrove Capital Partners, Ventech, а также от Victor Sazhin Group.
- Привлечение Eruditor Group \$12 млн. от Frontier Ventures, Runa Capital и Intel Capital.

ИТОГИ И ТРЕНДЫ 2013 ГОДА

Вот какую картину дает аналитика PwC за 2013 год и наше собственное исследование с PBK и PwC, результатом которого и стал ТОП-25.

- Значительный рост числа сделок на ранних стадиях. Это тем более интересно, потому что в прошлом год венчурные инвесторы были более активны на поздних стадиях (на раундах B, C, D и E), в то время как проекты ранних стадий интересовали инвесторов меньше¹. Впрочем, количество ранних сделок пока недостаточно велико для полноценного развития рынка.
- Общий рост количества сделок, при том, что средний чек уменьшается (очевидно, именно за счет увеличения числа ранних сделок). Также, по словам экспертов, активно появляются синдицированные сделки с участием российских фондов, которые попадают в отчеты.
- Небольшое, но стабильное количество выходов. В прошлом году в MoneyTree было зарегистрировано 10 выходов венчурных инвесторов из портфельных проектов. В нашем опросе фонды в общей сложности назвали 23 выхода за 2 года. Таким образом динамика сохраняется.
- Довольно активное поведение крупных западных венчурных фондов. По итогам 2012 года их число, по оценкам РАВИ, составило 19, общий объем \$0,53 млрд. Мы вынесли в отдельный ТОП-10, и у всех них за плечами по несколько действительно крупных сделок (Ostrovok, GetTaxi, Avito и т.д.).
- Активное поведение государственных и частно-государственных фондов. В наш ТОП-25 попало 5 таких фондов.
- Развитие и активность корпоративных венчурных фондов (в частности, QIWI, Softline Venture Partners, LETA Capital и др.).
- Рост числа новых фондов (мы считали новыми фонды не старше одного года). Можно назвать, в частности, Maxfield Capital, запущенный бывшим главой ИТ-кластера «Сколково» Александром Туркотом; созданные командой выходцев из холдинга Finam фонды Flint Capital (объем капитала \$30 млн.) и Bull Ventures (объем будет увеличен с \$10 млн. до \$40 млн.), ImpulseVC (объемом \$65 млн., запущен основателями Sape.ru и Романом Абрамовичем²) а также запущенный по распоряжению президента Фонд Развития Интернет-Инициатив (ФРИИ).

¹ http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/MoneyTree_RUS_2012_web.pdf

² <http://www.vedomosti.ru/tech/news/17813961/abramovich-poshel-po-ssylke>

- Активная интеграция наиболее крупных ангелов с фондами. В частности, можно назвать Игоря Рябенького и Игоря Мацанюка, основавших в итоге собственные фонды, которые, судя по всему, иногда выходят даже за пределы посевного раунда.
- Продолжающееся лидерство (по числу сделок) электронной коммерции как наиболее «популярной» у фондов сферы.

В целом можно констатировать пусть и не взрывное, однако стабильное развитие рынка, проходящего на этом этапе стадию становления. В завершение – оценка состояния рынка экспертами.

Гульнара Биккулова, директор департамента инновационных рынков РБК

«В целом 2013 год для российского венчурного рынка был вполне удачным и продолжающим позитивную динамику последних нескольких лет. Из позитивных тенденций года я бы назвала рост количества зафиксированных сделок на посевной стадии, развитие корпоративных венчурных фондов как нового класса игроков на рынке, запуск новых фондов действующими на рынке управляющими компаниями и сокращение сроков фандрейзинга на новые фонды, увеличение количества синдицированных сделок как признак повышения кооперации между участниками рынка. Это те тренды, которые позитивно влияют на процесс взросления рынка и очень хотелось бы, чтобы они сохранились в следующем году».

Антон Абашкин, директор Центра технологий и инноваций PwC

«Три квартала 2013 года показали, что инвестиционный фокус инвесторов сместился на ранние стадии проектов – ту область, в которой в прошлые годы ощущался наибольший дефицит венчурных денег. Этот тренд создает хорошие предпосылки для дальнейшего роста рынка, так как профинансированные компании будут расти и развиваться, создавая поток сделок на более зрелых стадиях. На мой взгляд, в будущем году, при условии стабильной экономической ситуации в стране, мы станем свидетелями дальнейшего роста российского венчурного рынка, причем как в количестве сделок, так и в объеме проинвестированных средств».

ВОПРОСЫ ДЛЯ АНКЕТИРОВАНИЯ ФОНДОВ

- Мы представляем вам анкету, которую рассылали фондам для подтверждения данных.
- Какова ваша стратегия?
- Как себя позиционируете на рынке (стадия)?
- В какие области инвестируете (e-commerce, SaaS и т.д.)?
- Какое количество проектов вы проинвестировали за последние два года (если можно, назовите их, пожалуйста)?
- Были ли у вас за последние два года «экзиты»? Сколько (если можно, назовите их, пожалуйста)?
- Каков ваш «средний чек» при инвестировании?
- Сколько средств было вами проинвестировано за последние два года (или порядок цифр)?
- Какие критерии считаете наиболее важными для оценки эффективности инвестора?

- Насколько вы готовы идти на синдицированные сделки?
- Какие 5 венчурных фондов (или больше), работающих в России, считаете наиболее профессиональными и активными (вся информация в анкете абсолютно конфиденциальна)?
- Какие направления для инвестирования вы считаете перспективными в интервале 3, 5 и 10 лет, соответственно?

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Рынок венчурных инвестиций России пока довольно сильно разрознен и информационно закрыт (его состояние и основные тенденции описаны ниже), поэтому в некоторых случаях достаточно непросто провести грани между стадиями, индустриями и даже профилями венчурных фондов. Тем не менее, проводя исследование, предваряющее рейтинг, необходимо было ввести формальные критерии – для того, чтобы оценка была максимально корректной.

Венчурный фонд – инвестиционный фонд, вкладывающий средства в инновационные проекты и компании, деятельность которых связана с высокой степенью риска, так называемые стартапы. Традиционно такие компании занимаются разработкой более или менее сложных технологий и относятся к быстрорастущим бизнесам. Именно поэтому венчурные фонды стоят особняком по отношению к PE (к которым они, тем не менее, ближе всего), управляющим компаниям и family offices.

Посевной (seed) венчурный фонд – венчурный фонд, инвестирующий в проекты на стадии прототипа и активного роста, суммы строго не более \$500 тыс. (как правило, от \$200 до \$500 тыс. – об этом говорит анализ сделок, проведенный на основе данных Firrma и RusBase) и чаще других фондов вступающий в синдицированные сделки.

При поддержке:



ТОП-15

САМЫХ АКТИВНЫХ
РОССИЙСКИХ
БИЗНЕС-АНГЕЛОВ
ПОСЛЕДНИХ
ДВУХ ЛЕТ

Медиа-партнер:



Powered by:



Стратегический партнер:



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Единого определения бизнес-ангелов не существует, что само по себе создает сложности с пониманием того, кто в конечном итоге является ангелом, а кто – нет. Дело в том, что достаточно большое количество людей инвестирует в проекты технологических предпринимателей. Делая ТОП-15, мы исходили из следующего определения: бизнес-ангелы (или ангелы) – это профессиональные венчурные инвесторы-одиночки, для которых поддержка инновационных компаний одна из основных деятельности и цель которых – получение прибыли. Таким образом, бизнес-ангелов не стоит ставить в один ряд с инвестирующими предпринимателями, которые не сфокусированы на поддержке начинающих бизнесов, а делают это время от времени. Также необходимо разделять ангелов и частных инвесторов, вкладывающихся не только в hi-tech, но и во многие другие активы, а также непрофессиональных инвесторов, вкладывающихся хаотично, непоследовательно и без определенной логики. В нашем понимании бизнес-ангел – это, по сути, венчурный фонд одного человека (интересно, что некоторые известные ангелы в итоге сейчас и формируют собственные фонды, заводя туда свои проекты).

ЦЕЛИ ПРОЕКТА

Главная цель ТОП-15 – сделать рынок ангельских инвестиций более прозрачным, показав самых активных его участников, с одной стороны, фондам и другим ангелам, а с другой стороны, потенциальным бизнес-ангелам, которые могут стать инвесторами и соинвесторами. Впрочем, полезен проект будет и молодым предпринимателям.

Несмотря на закрытость рынка ангельских инвестиций и скудную информацию, мы предприняли попытку составить топ-лист наиболее активных российских бизнес-ангелов, информация о сделках которых может быть проанализирована на основе открытых источников. Это первый ТОП-15 (медиарейтинг), составленный при поддержке РБК и Национальной ассоциации бизнес-ангелов (НАБА), которая нас консультировала.

Аналитика RusBase за 2012-2013 годы фиксирует 210 сделок на посевной стадии, из них сделок с участием бизнес-ангелов – 89. За тот же период количество сделок с участием бизнес-ангелов в составе синдикатов составило 14. Проблема, однако, в том, что в большинстве публичных сделок ангелы фигурируют как «несколько частных инвесторов», поэтому установить, кто именно вложил в тот или иной проект, непросто, а иногда и невозможно. Лишь небольшая часть ангелов открыто говорит о своих вложениях. Именно они составили основу базы ангелов, параметры сделок которых мы отследили в открытых источниках, а затем опросили индивидуально для подтверждения и детализации информации (см. раздел «Методология»). Мы отдаем себе отчет, что в России есть и другие активные бизнес-ангелы, однако они не афишируют своей работы и подтвердить их инвестиции проблематично. Именно поэтому в ТОП-15 ангелов мы включаем тех, кто, в первую очередь позиционирует себя в качестве бизнес-ангела, фигурируя в прессе, раскрывает факт своей работы с инновационными компаниями

ТРЕНДЫ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ НА РЫНКЕ АНГЕЛЬСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ

Сообщество активных бизнес-ангелов – одна из важнейших составляющих национальной экосистемы инноваций. Частные инвесторы, готовые направить на развитие высокотехнологичных компаний ранней стадии деньги из собственного кошелька, позволяют стартапам пережить Долину смерти, доказать перспективность технологии на работоспособном прототипе, когда личных средств предпринимателей в составе инновационной компании и денег «дураков, семьи и друзей» (fools, family, friends), привлеченных стартапом, на это не хватает. Большинство институциональных венчурных инвесторов обычно готовы вкладывать в компании суммы начиная с \$1 млн.³ – именно до этих инвестиций и помогают дойти компаниям инвестиции бизнес-ангелов (а также посевных венчурных фондов).

Сложность изучения рынка бизнес-ангельских инвестиций связана с непрозрачностью и хаотичностью сделок частных инвесторов. Как уже было сказано, эксперты сталкиваются с трудностью единой трактовки термина «бизнес-ангел». Например, Европейская ассоциация бизнес-ангелов считает, что это люди, инвестирующие в одну компанию не более 250 тыс. евро (менее \$350 тыс.)⁴, в то время как РВК и ВЦИОМ в своем исследовании изучает частных инвесторов, предоставляющих финансирование для одной компании в размере не более чем \$1 млн.⁵ При этом даже участники рынка затрудняются с определением. Например, на вопрос «В какое количество бизнесов, помимо своего собственного, должен проинвестировать человек, чтобы считаться бизнес-ангелом?» опрошенные РВК и ВЦИОМ бизнес-ангелы ответили по-разному: 35% из них считают: «хотя бы в один проект», еще 35%, что «в 1-3 проекта»⁶.

Центр Венчурных Исследований в Витморской школе бизнеса и экономики при Университете Нью-Хэмпшира ежегодно измеряет активность бизнес-ангелов во всем мире. Согласно последнему отчету Центра, в 2012 году бизнес-ангелы всего мира предоставили 67 030 стартапам в общей сложности около \$22,9 млрд. финансирования⁷. Число активных частных инвесторов обзор оценивает в 268,16 тыс. – это на 15,8% меньше, чем число активных бизнес-ангелов в 2011 году. Аналитики Центра Венчурных Исследований считают, что хотя часть инвесторов ушла с посевного рынка, переключившись на вложения в более надежные фонды private equity, другие бизнес-ангелы увеличили свою активность в поддержке компаний ранних стадий. Это доказывает статистика: общая сумма вложений каждого из бизнес-ангелов в стартапы в среднем выросла в 2012 году до \$85,435 тыс. (по сравнению с \$70,690 тыс. в 2011 году). Средний размер сделки с участием бизнес-ангела, гласит отчет, составил \$341,8 тыс. При этом инвесторы получали в среднем 12,7% в компании исходя из ее общей оценки в \$2,7 млн.

При этом исследователи Центра Венчурных Исследований обеспокоены снижением инвестиций в компании самых ранних стадий. Лишь 35% инвестиций были сделаны в компании стадий seed и start-up (в сравнении – 42% в 2011 году). Компании на стадии «early stage» привлекли только 33% инвестиций, в то время как в 2011 году этот показатель равнялся 40%. При этом компании, нуждающиеся в финансировании уже для масштабирования, добились 29% инвестиций бизнес-ангелов (в 2011 году – всего 15%). Правда, все это европейская статистика.

Точной статистики, определяющей число и параметры сделок российских бизнес-ангелов, нет. Анализ Национальной ассоциации бизнес-ангелов (НАБА) показывает, что в нашей стране действует 2,5-3 тыс. частных инвесторов⁸, среди которых и те, кто не занимается инвестициями профессионально, а время от времени предоставляет деньги на развитие нового бизнеса начинающим предпринимателям.

Наиболее полное представление о «портрете» и активности российских бизнес-ангелов дает исследование, подготовленное ВЦИОМ по заказу ОАО РВК в конце 2012 года и посвященное анализу работы российских частных инвесторов в 2008-2011 гг.⁹. Оценке развития рынка ангельских инвестиций также посвящена глава в ежегодном обзоре прямых и венчурных инвестиций РАВИ, а также отчет, подготовленный Firma.ru и ФРИИ осенью 2013 года¹⁰.

3 <http://www.techbusiness.ru/download/eban2006.pdf>

4 http://ec.europa.eu/enterprise/dg/files/ba-rep_en.pdf – стр. 5

5 http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201302_vciom.pdf стр.5

6 http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201302_vciom.pdf – стр. 17

7 http://paulcollege.unh.edu/sites/default/files/2012_analysis_report.pdf

8 <http://rusangels.ru/images/vciom.pdf>

9 http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201302_vciom.pdf

10 http://firma.ru/data/articles/2054/?sphrase_id=4652

ВАЖНЫЕ КОММЕНТАРИИ ДЛЯ ПРАВИЛЬНОГО ПРОЧТЕНИЯ ТОП-15

1. ТОП ни в коем случае не является рейтингом лучших ангелов (такая формулировка не корректна сама по себе). Это – подборка наиболее активных в публичной сфере за указанный период (то есть два года), попытка показать самых деятельных участников рынка с целью в том числе и популяризации венчурного инвестирования.
2. ТОП-15 является медийным продуктом, а не научным исследованием, поэтому мы просим вас относиться к нему именно так.
3. Критерий, согласно которому мы выстраивали список – число проинвестированных проектов за последние два года. Мы понимаем, что это очень условная метрика активности ангела (основная это, безусловно, возврат на инвестиции), однако это самый прозрачный и явный показатель, и в данном случае он используется только для того, чтобы внести внутреннюю логику в список. При этом мы даем по каждому из инвесторов максимум информации – для того, чтобы читатель самостоятельно смог оценить наиболее важные критерии.
4. Мы понимаем, что вся собранная и проверенная нами информация имеет допущения: далеко не все сделки становятся публичными, не все ангелы готовы делиться этой информацией (согласно отчету Evaluation of EU Member State Business Angel Markets and Policies-2012, доля «видимых» рынку бизнес-ангелов в различных странах Европы составляет от 4-5% до 100%¹¹ от реального числа инвесторов). Точно также они могут завышать или, напротив, занижать размер своих инвестиций. Таким образом мы понимаем, что информация из любых источников не может спасти от искажений картины российского рынка инвестиций бизнес-ангелов. Разумеется, мы постарались минимизировать эти риски и основывались как на исследованиях и публичной информации*, так и на данных, полученных от самих ангелов (при этом их ответы тщательно проверялись).
5. Для чистоты исследования мы исключили так называемых частных инвесторов и инвестирующих предпринимателей, которые в большинстве своем сами не считают себя ангелами (как, например, основатель компании «Ашманов и партнеры» Игорь Ашманов, который довольно активно вкладывает деньги в новые проекты). Интересно, к слову, что многие частные инвесторы, которых по формальным признакам можно было бы отнести к ангелам, такими себя не считают (как, например, известный предприниматель Наталья Касперская).
6. Мы понимаем, что оценка инвесторов, работающих в разных индустриях, не вполне корректна (инвестиции в сложных, наукоемких отраслях происходят гораздо реже и процесс изучения потенциальных портфельных компаний и их финансирования гораздо дольше, чем в ИТ и интернете). При этом российский венчурный рынок (впрочем, как и мировой) имеет явный перекос в сторону именно ИТ и интернета, и большинство венчурных инвесторов работают именно в этих сегментах.
7. В то же время составленный ТОП не случайная подборка бизнес-ангелов, а результат изучения рынка, открытых исследований, а также публичной информации о сделках. Кроме того, практически все участники ТОПа были проанкетированы (были правда и те, кто отказался, но они в меньшинстве)*.
8. На основании проведенного анализа рынка ангельских инвестиций можно определенно сделать вывод, что число ангелов растет, в том числе и благодаря активной работе профильных ассоциаций и объединений. Так, в ТОП-15 по формальным признакам не попало несколько потенциально весьма активных бизнес-ангелов: Павел Глушенков, Олег Михальский, Алексей Прудников и др. С другой стороны, очевидно, что ряды ангелов будут пополняться успешными, выходящими из уже построенных ими бизнесов, предпринимателями – именно такой путь проделали в свое время многие нынешние опытные ангелы – Алексей Басов, Аркадий Морейнис и многие другие. Еще одним интересным выводом может стать зарождение класса «суперангелов», которые уже выходят за рамки ангельской деятельности и фактически превращаются в венчурные фонды имени самих себя – Игорь Рябенкий с Altair, Игорь Мацанюк с IMI.VC, Павел Черкашин с VESTOR.IN.

11 http://ec.europa.eu/enterprise/dg/files/ba-rep_en.pdf

МЕТОДОЛОГИЯ

Работа над ТОП-15 состояла из 4 этапов.

1. Первый этап. Составление подборки частных инвесторов, проходящих по формальным признакам: действующие ангелы, совершавшие сделки за последние два года. Для этого использовались открытые источники (федеральные деловые («Ведомости», «Коммерсант», РБК Daily, Forbes), а также нишевые венчурные СМИ (RusBase, Firrma), исследования Money Tree от PwC и Fast Lane Deal Book, отчеты РАВИ, базы CrunchBase и RusBase. В итоге было выявлено 24 ангела, из которых в шорт-лист попало 15.
2. На втором этапе произошло более глубокое изучение каждого из участников шорт-листа. Основной критерий, по которому оценивался каждый бизнес ангел – число проинвестированных компаний за последние два года. Кроме числа проинвестированных проектов, мы также обращали внимание на объем проинвестированных средств за последние два года, средний чек, число выходов. Разносторонняя информация в профиле ангела позволит составить максимально точное мнение о его активности. Также стоит отметить, что число проинвестированных проектов бизнес-ангелов, отказавшихся отвечать на вопросы нашей анкеты, установлено исходя из анализа публичных источников.
3. На третьем этапе прошло анкетирование участников ТОП-15. Цель состояла в том, чтобы лично подтвердить данные (согласно основным критериям, заявленным выше), не будем забывать, что рынок ангельских инвестиций одна из самых непрозрачных частей венчурного рынка. Важный комментарий – данные, которые пришли от участников ТОП-15, были лишь одним из подтверждений – важным, но не определяющим.
4. На четвертом этапе все данные сводились воедино – для составления финального варианта ТОП-15 наиболее активных ангелов России. Все опрошенные нами эксперты (фонды, отраслевые эксперты, журналисты, а также сами ангелы) говорят о том, что оценить количественные показатели каждого инвестора на этом рынке невозможно, ангелы в основном не афишируют свою деятельность, а те, кто это делает, активно переходят в статус фондов (как, например, Игорь Рябенский и Игорь Мацанюк). Мы понимаем, что он не дает полного представления о любом из участников ТОПа. Тем не менее, он формирует общее понимание их активности.

ВОПРОСЫ ДЛЯ АНКЕТИРОВАНИЯ АНГЕЛОВ

- Как себя позиционируете на рынке (стадия)?
- В какие области инвестируете (e-commerce, SaaS и т.д.)?
- Какое количество проектов вы проинвестировали за последние два года(если можно, назовите их, пожалуйста)?
- Были ли у вас за последние два года выходы? Сколько?(Можете ли вы назвать компании, из которых вы успешно вышли?)
- Каков ваш средний чек при инвестировании?
- Сколько средств было вами проинвестировано за последние два года?
- Насколько активно вы инвестируете с партнерами в рамках синдицированных сделок? (может быть, вы могли бы оценить число синдицированных сделок с вашим участием за последние два года?)

- Сколько часов в неделю (месяц) вы тратите на общение с участниками портфельных проектов?
- Как вы в целом оцениваете степень вашей погруженности в операционную деятельность портфельных проектов?

ТОП-15 (МЕДИАРЕЙТИНГ) САМЫХ АКТИВНЫХ АНГЕЛОВ РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 2 ГОДА (ВЫСТРОЕН ИСХОДЯ ИЗ ЧИСЛА ПОДТВЕРЖДЕННЫХ ПУБЛИЧНЫХ СДЕЛОК ЗА ПОСЛЕДНИЕ 2 ГОДА).

Имя	Число проинвестированных проектов за посл. 2 года
Игорь Рябенский	около 60 проектов
Игорь Мацанюк	около 40 проектов
Александр Бородич	22
Павел Черкашин	20
Константин Синюшин	более 10
Алексей Карлов	8
Андрей Головин	6
Эдуард Фияксель	6
Егор Руди	5
Аркадий Морейнис	4
Алексей Басов	4
Сергей Грибов	4
Александр Туркот	4
Вадим Асадов	3
Оскар Хартманн	Нет данных

ИГОРЬ РЯБЕНСКИЙ

Число проинвестированных проектов за последние два года: несколько десятков (в фонде Altair, основанном Рябенским, по его словам, около 60 проектов).

Средний чек: \$100-300 тыс.

Известные проекты: можно посмотреть здесь <http://www.altair.vc/>

Наиболее привлекательные отрасли: SaaS в B2B и B2C, финансовые и образовательные стартапы, проекты на стыке ИТ и медицины, игровые и развлекательные, а также контентные проекты.

Инвестор, получивший в октябре 2013 года статус «Ангел года» от НАБА и РБК, вкладывался двумя «волнами»: в 1990-х в несколько проектов, глубоко погружаясь в их операционную деятельность, затем, с 2010 года, начав с инвестиций в сервис для подбора частных специалистов Eruditor (\$600 тыс.) и в сервис для изучения иностранных языков LinguaLeo (вместе с Егором Руди и Сергеем Кузнецовым – сооснователями Eruditor – \$200 тыс.). Во второй период своей активности Игорь Рябенький в общей сложности поддержал 60 проектов из России, США, Израиля и Европы (средний размер чека – \$100-300 тыс. Полный официальный список портфельных компаний на <http://www.altair.vc/portfolio/>). В конце 2011 года Игорь учредил фонд Altair Capital, чтобы инвестировать совместно с партнерами, которые пока не раскрывают своих имен. Сейчас внешние партнеры все активнее входят в капитал компании, а Игорь переносит свои личные инвестиции в фонд. Рябенький, по его словам, не делал выходов, хотя многие его «подопечные» (Eruditor, LinguaLeo) уже получали серьезные инвестиции от венчурных фондов. Большинство зарубежных сделок Игоря Рябенького – в консорциуме с другими ангелами, в России инвестор также часто синдицирует сделки. Бизнес-ангел не ставит серьезных ограничений на сферы работы потенциально интересных стартапов, однако в качестве самых перспективных выделяет SaaS-решения, сервисы в финансовом и образовательном секторах, а также в медицине. Также Игорь Рябенький ждет роста от сектора игр, entertainment, а также сервисов, связанных с авторским контентом в интернете.

Любопытный факт: Игорь Рябенький серьезно увлекается фотографией, в октябре 2013 года прошла первая выставка его работ.

ИГОРЬ МАЦАНЮК

Число проинвестированных проектов за последние два года: около 40 проектов.

Средний чек: до \$1 млн.

Известные проекты: Woodla, MyWardrobe, Proberry, «Где Слон?» и др., полный список на <http://imi.vc/companies>

Наиболее привлекательные отрасли: игры, мобильные приложения.

Игорь Мацанюк – «многостаночник». В прошлом основатель игровой компании Astrum Online («выросла» из компании IT-Territory), купленной в 2010 году Mail.Ru Group, он сегодня развивает как инвестор очень успешную компанию Game Insight (вместе с Алисой Чумаченко). С партнерами фонда IMI.VC (известно, что среди них есть сооснователи Mail.Ru Group Михаил Винчель и Григорий Фингер) инвестирует в игровые проекты на ранних стадиях. Еще Игорь Мацанюк – основатель стартап-академии Farminers, которая вкладывает в стартапы до \$150 тыс. в обмен на 40% в бизнесе (Игорь вообще слывет жестким инвестором и предпринимателем).

Мацанюк один из тех ангелов, которые уже превратились в фонд имени самого себя (как и Игорь Рябенький). В портфеле IMI.VC, созданного в 2011 году, – 40 проектов. Отделить, где лежат его личные деньги, а где деньги фонда, невозможно. В профайле Мацанюка на Angellist зафиксировано еще несколько проектов, не опубликованных на сайте IMI.VC: геолокационная RPG-игра Woodla и сервис для создания виртуального «гардероба» MyWardrobe (<https://angel.co/dachnik>). Игорь и IMI.VC активно синдицируют сделки – как, впрочем, и большинство ангелов. Например, недавно стало известно о совместных инвестициях Мацанюка и Рябенького в проект Proberry, а затем и о совместной поддержке сервиса «Где Слон?» с ангелами Игорем Рябеньким, Игорем Мацанюком, Павлом Черкашиным и Сергеем Грибовым. К сожалению, Игорь отказался отвечать на вопросы нашей анкеты.

АЛЕКСАНДР БОРОДИЧ

Число проинвестированных проектов за последние два года: 22.

Средний чек: \$25-75 тыс.

Известные проекты: западные – Lovely, Verbling, Soldsie, AgLocal. Российские – ConferenceCast, VKReader, Colorizza, SuperFolder.co, Chatle.co, Errorlog.co, MiniBuh.ru.

Наиболее привлекательные отрасли: мобильность, digital health, e-образование.

Основатель лаборатории FutureLabs инвестирует и в компании, и самостоятельно. Александр вкладывает на самых ранних стадиях (в том числе pre-pre-seed), в среднем, как он говорит, \$25-75 тыс. В основном, в портфеле Александра проекты в сфере mobile, digital health и education. За последние два года Бородич вложил в четыре западных стартапа – сервис для поиска недвижимости для аренды Lovely, сервис для общения тех, кто учит язык, с носителями языка Verbling, мобильное приложение для продажи вещей в Facebook Soldsie, маркетплейс для стыковки домохозяйств с ресторанами и частными покупателями натуральной продукции AgLocal – и в 18 российских (среди них известны: VK+ и VKReader, а также платформа для вебинаров и презентаций ConferenceCast, облачное хранилище SuperFolder.co, сервис для поиска ошибок в Ruby Errorlog.co, сервис облачной бухгалтерии MiniBuh.ru, а также проекты Colorizza и Chatle.co). Впрочем, в абсолютном выражении за это время Бородич вложил относительно немного – около \$100-200 тыс. Доля синдицированных сделок от общего числа – 10-15%, причем, с конца 2013 года, по заявлению Александра, он активнее инвестирует с партнерами. Наиболее перспективными в ближайшие 3-10 лет считает mobile, big data и internet of thing.

ПАВЕЛ ЧЕРКАШИН

Число проинвестированных компаний за последние два года: 20.

Общий объем: несколько млн долл.

Средний чек: \$200-300 тыс.

Экзиты: 1.

Известные проекты: можно посмотреть здесь <http://vestor.in>

Наиболее привлекательные отрасли: поисковые технологии, социальные сервисы, все, что связано с фото и видео в интернете, технологии для обслуживания электронной коммерции, социальный CRM, мобильные приложения.

Павел Черкашин сделал более чем успешную карьеру профессионального менеджера и предпринимателя: основал компанию Sputnik Labs, затем руководил российским представительством Adobe, а потом был топ-управленцем в Microsoft. Однако известен он и как инвестор компаний Tvigle, Krible, Toonbox. Со временем Павел сосредоточился на ангельской деятельности. Вместе с партнерами фонда Vestor.IN Черкашин вкладывает в стартапы в России и США. Обычно он ведет переговоры с проектами, достигшими Долины смерти, когда основатели уже проверили ключевые допущения, но еще не начали зарабатывать деньги и выросли недостаточно, чтобы заинтересовать крупные венчурные фонды.

Сфера интересов Павла Черкашина – поисковые технологии, социальные сервисы, все, что связано с фото и видео в интернете, технологии для обслуживания электронной коммерции, социальный CRM, мобильные приложения. Павел говорит, что он и его партнеры предпочитают не инвестировать в «чистый» e-commerce из-за слишком больших запросов стартаперов в данной сфере, в онлайн-игры из-за низкой потенциальной лояльности пользователей и проблем с монетизацией, а также в проекты, требующие значительной наземной инфраструктуры или организации физического производства.

За последние два года Павел Черкашин участвовал в разном качестве примерно в 20 сделках. Самые известные из них: эффективная система поиска изображений Kuznech (вместе с Валерием Сенко вложил \$150 тыс.), система мониторинга обратной связи от клиентов Copiny (стартап получил от Черкашина \$20 тыс.), сервис для создания видео из подборок фото «Минутта», сервис для быстрой выдачи кредитов «Вэб-банкир», еще один сервис для быстрого кредитования Direct Credit и сеть мобильной рекламы AdWired (разработка компании ID East). Средний чек Павла Черкашина и его партнеров (в последние годы практически все сделки ангела синдицированы) – \$200-300 тыс. В августе 2013 года он совместно с Игорем Рябеньким, Moscow Seed Fund, фондом TheUntitled Константина Синюшина и несколькими израильскими бизнес-ангелами участвовал в финансировании более чем на \$1 млн. сервиса онлайн-букинга с учетом геолокации пользователя Gbooking, которому прочат большое будущее.

В октябре 2013 года Черкашин, совместно с Altair Capital Игоря Рябенького и IMI.VC Игоря Мацанюка, а также частным инвестором Сергеем Грибовым поддержал проект «Где Слон?». Размер инвестиций и доля, полученная инвесторами в проекте, не раскрываются.

Павел, по собственным словам, постоянно делает выходы из проектов, однако информация о них закрыта. Черкашин говорит, что пока продавал только непрофильные проекты или те, где больше не мог быть полезен. Официально объявлено было лишь о продаже ангелом доли в Krible.ru.

Наиболее перспективными в ближайшие 3-10 лет Павел считает инвестиции в маркетплейсы (тематические площадки, где эксперты отрасли могут оказывать платные услуги широкому кругу людей), в социальные сервисы (включая знакомства, деловые сети, средства создания и обмена фото и видео), а также в мобильные версии существующих сервисов.

Любопытный факт: не так давно Павел Черкашин написал бизнес-роман с интригующим названием «Электрические методы обогащения» (впрочем, до этого у Павла уже был писательский повод).

КОНСТАНТИН СИНЮШИН

Число проинвестированных компаний за последние два года: как минимум 10 (совместно с партнером Романом Сидоренко).

Средний чек: \$200-300 тыс.

Известные проекты: Zingaya, Alloka, Octopod, rollad.ru, interior.pro, endorphin, To Go TV, Noosphere, Channelkit, Boommy.

Константин Синюшин долгое время возглавлял подразделение Information Intelligence Group EMC по России и СНГ. Действуя как ангел, он основал в 2011 году инвестиционную компанию The Untitled Venture Company – по сути, ангельскую сеть, которая представляет интересы Константина и его бизнес-партнера Романа Сидоренко. Сегодня они проинвестировали, по собственной информации, 12 проектов.

Как и все ангельские сети, The Untitled вкладывается только в проекты на предпосевной и посевной стадии. В области интересов – облачные рекламные технологии, новые способы коммуникации между людьми, онлайн-проекты по развитию общения, тематические агрегаторы товаров и контента, социальные маркетплейсы, средства разработки и управления жизненным циклом многоплатформенных мобильных приложений, технологии дополненной реальности. Средний чек тоже традиционный – \$250-300 тыс. При этом более половины сделок синдицированы с другими инвесторами. В ближайшем будущем Константин Синюшин делает ставку на технологии, связанные с новыми телекоммуникациями, новыми деньгами, новыми развлечениями.

Интересный факт: Константин ведет один из самых читаемых стартап-сообществ Facebook-аккаунт.

АЛЕКСЕЙ КАРЛОВ

Число проинвестированных компаний за последние два года: 8.

Известные проекты: студия SlyLamb.

Экзит: 1.

Наиболее привлекательные отрасли: медицина, mobile, understructure.

Алексей – серийный предприниматель, основатель Angel Relations Group, а также бизнес-коуч «Стартап Академии» «Сколково». Он позиционирует себя как бизнес-ангел, хотя часто обсуждает сделки от лица Angel Relations Group (как пояснил Алексей, в 2014 году, возможно, компания вместе с американскими партнерами запустит новый венчурный фонд). Наиболее интересные области для Карлова – social media analytics, распознавание изображений, Google Chrome Ecosystem, визуализация данных. За последние два года инвестор вложил в 8 проектов и сделал, по собственным словам, один экзит – из студии разработки приложений для Windows Phone SlyLamb (<http://slylamb.com/>). Карлов не раскрывает среднего чека своих инвестиций, однако отмечает, что инвестирует в основном на самых ранних стадиях. В отличие от большинства ангелов, Алексей не входит в синдицированные сделки. Для него привлекательны стартапы в области медицины и мобильных приложений, а также проекты для объединения частей (understructure) и те стартапы, которые были бы готовы экспериментировать с локализацией идей на рынках стран Африки.

Любопытный факт: Алексей участвовал в создании движения «Начинай» (Startup Weekend, iWeekend), а также в проведении первого в России TEDx Moscow в 2009 году.

АНДРЕЙ ГОЛОВИН

Число проинвестированных компаний за последние два года: 6.

Средний чек: \$100-150 тыс.

Известные проекты: 3 в США, 1 в России.

Наиболее привлекательные отрасли: e-commerce, сервисы, обслуживающие инфраструктуру интернет-магазинов (сервисы доставки, платежные инструменты), а также финансовые онлайн-стартапы и сервисы в сфере second screen TV.

Андрей Головин вкладывается давно и активно. Он, например, известен как инвестор проектов Russian Story (продажа газет через интернет, куплена IBS), Promo.ru (агентство онлайн-рекламы, продано холдингу RedStars), а также сети кинотеатров «Киноplex». В 1990-х Головин был соинвестором компании «Инфоарт» (одно из крупнейших на тот момент интернет-издательств под руководством Хачатура Арушанова) и бизнес-ангелом стартапа push.ru (сервис для push-трансляции веб-страниц, продан «Инфоарту»). В 2000-х из-под крыла Головина вышли проекты «Рублевка» (поиск недвижимости), IMP Commerce (маркетплейс), GN Lab (маркетинг через развлечения) и стартап в сфере новых материалов «Микробор».

Головин инвестирует на стадиях pre-seed и seed, в среднем по \$100-150 тыс. в проект. Приоритетные области: e-commerce, сервисы, обслуживающие инфраструктуру интернет-магазинов (сервисы доставки, платежные инструменты), а также финансовые онлайн-стартапы и сервисы в сфере second screen TV. Головин в последние два года «ведет» 11 проектов, 6 из них проинвестированы им самим. За это время у него было два выхода: первый – из MyCreditInfo (сервис для работы со своей кредитной историей онлайн), имя другого стартапа Головин не раскрывает. «За все время моей работы ангелом, пожалуй, около 40% вложений я потерял», – признался нам Головин. Андрей не принимает участия в синдицированных сделках. В ближайшие годы делает ставку на проекты в сфере digital health, second screen TV, а также на сервисы, связанные с персональной финансовой информацией.

ЭДУАРД ФИЯКСЕЛЬ

Число проинвестированных компаний за последние два года: 6 (общая сумма – \$800 тыс.).

Средний чек: \$100-200 тыс.

Известные проекты: не раскрываются.

Наиболее привлекательные отрасли: IT и телекоммуникации, проекты в сфере энергоэффективности и биотехнологий.

Эдуард Фияксель – президент ассоциации бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» и создатель кафедр маркетинга и венчурного менеджмента Нижегородского кампуса НИУ ВШЭ. По собственному признанию, сделал первую инвестицию 15 лет назад. Эдуард вкладывает в компании на стадиях seed и startup, причем не только в сфере IT и телекоммуникаций, но и энергоэффективности. Средний чек – \$100-200 тыс. За последние два года поддержал 6 проектов (3 из них – в составе синдицированных сделок) на общую сумму в \$800 тыс. и сделал 2 выхода. В ближайшие годы считает перспективным продолжать вкладываться в IT и телекоммуникации, а также начать поддерживать биотехнологические проекты.

Любопытный факт: автор более десятка учебных пособий о венчурном бизнесе.

ЕГОР РУДИ (инвестирует со своим бизнес-партнером **СЕРГЕЕМ КУЗНЕЦОВЫМ**)

Число проинвестированных компаний за последние два года: 5.

Общая сумма: \$400 тыс.

Средний чек: \$20-100 тыс.

Проинвестированные проекты: LinguaLeo, Printio.ru, «Две Ладшки», Foodik.ru, а также один неизвестный проект.

Наиболее привлекательные отрасли: consumer-internet.

Основатель Eruditor Group, поддержанной в свое время известным инвестором Игорем Рябенкиным, Егор сам стал бизнес-ангелом. Всего Руди и его партнер по Eruditor Сергей Кузнецов сделали 5 инвестиций (в общей сложности на \$400 тыс.): в сервис по изучению иностранных языков LinguaLeo, в интернет-платформу для дизайна и печати на одежде Printio.ru, подписочный сервис «Две Ладшки», сервис доставки еды Foodik.ru. Имя еще одного проекта инвестор не раскрывает. Средний чек инвестиций Егора и Сергея – \$20-100 тыс. Сфера их интересов – consumer-internet-проекты. Экзитов у ангелов еще не было – они пока и не планируются, как говорит сам Егор. Бизнес-ангелы оценивают как перспективные в ближайшие годы: mobile, digitalization of healthcare, augmented reality, business intelligence, digital marketing.

Интересный факт: многих своих «подопечных» Егор и Сергей нашли в технопарке «Строгино», где долгое время располагался офис Eruditor Group.

АРКАДИЙ МОРЕЙНИС

Число проинвестированных компаний за последние два года: известны 4.

Средний чек: \$20-100 тыс.

Известные проекты: Tagbrand, YClients, Klevosti, «Подорожники».

Наиболее привлекательные отрасли: e-commerce.

Аркадий Морейнис – создатель сервиса Price.ru (продан Mail.Ru Group) и экс-директор по разработкам и развитию Rambler – в 2010 году запустил компанию «Главстарт», предоставлявшую стартапам до \$100 тыс. За это время и компания, и сам инвестор прошли длинный и тернистый путь. Аркадий в какой-то момент был фактически негласным идеологом ангельского движения, пытаясь его сплотить: он создал такие ангельские проекты, как Syndicate и Wanted.VC. Морейнис готовил и вел «Битвы стартапов» на первых двух культовых конференциях TechCrunch (в 2010 и 2011 годах). Однако потом, явно разочаровавшись в стартаперском движении в нынешнем его виде, ушел в тень и сейчас практически никак не светится. В феврале 2013 года Аркадий Морейнис запустил сервис по привлечению проектов – «На темную сторону», где призывает прекратить «играться в стартапы» и начать «строить бизнес, чтобы зарабатывать деньги». К сожалению, Аркадий не захотел отвечать на наши вопросы.

Среди известных портфельных проектов Аркадия Морейниса – сообщество для обсуждения модных вещей Tagbrand (проинвестирован Mail.Ru), сервис для поиска исполнителей своих желаний DrugDrugu, сервис онлайн-бронирования YClients (согласно открытому профилю Аркадия на Angellist (<https://angel.co/amoreynis>)). СМИ также пишут, что Морейнис участвует в качестве бизнес-ангела в проекте, развивающем сервис для обмена хендмейд продуктами Klevosti (<http://journal.dasreda.ru/ideas/3188>).

Любопытный факт: с предпринимателями, готовыми «перейти на темную сторону», Аркадий Морейнис встречается каждый вторник в коворкинге «Хорошая Республика». Проекты, заинтересовавшие инвестора, получают право осесть в коворкинге и продемонстрировать свое умение прислушиваться к его советам. Самые толковые смогут вести с Аркадием разговоры о возможных инвестициях.

АЛЕКСЕЙ БАСОВ

Число проинвестированных компаний за последние два года: 4.

Средний чек: \$100-300 тыс.

Известные проекты: Habrahabr, Pruffi, Rollad, Roem.ru, Firma.ru.

Наиболее привлекательные отрасли: рекламные технологии, краудинговые и социальные технологии, USG-СМИ.

Алексей не только один из известных ангелов, но и более чем успешный предприниматель, менеджер и профессиональный инвестор. Сейчас – вице-президент «Ростелекома». До этого работал в аналогичной должности в Mail.Ru Group. Основал компанию Vegun. Запускал венчурный фонд в Finam. Алексей вкладывает на стадиях seed и pre-seed. Генеральная линия – рекламные технологии, краудинговые и социальные технологии, USG-СМИ. Алексей инвестировал в свое время в культовое сообщество Habrahabr, а за последние два года поддержал четыре проекта. Pruffi, куда он тоже вложил, был проинвестирован фондом Almaz Capital, Rollad – инвестиционной компанией Untitled Ventures. Структура обеих сделок не раскрывались. В среднем, целевой диапазон инвестиций бизнес-ангела – \$100-300 тыс.

Басов пока не сотрудничает с коллегами в рамках синдицированных сделок. «С учетом раннего этапа, когда ангел оказывает большое влияние на компанию, пара ангелов «уживается» в проекте достаточно сложно», – пояснил он нам.

Любопытный факт: Алексей много лет увлекается практической стрельбой (IPSC). Участник крупных российских и международных соревнований, спортсмен-разрядник, входил в сборную России. Имеет медали, победы и регулярно рассказывает об этой части своей жизни в Facebook, наравне с рассказами о бизнесе и мнениями о рыночных событиях.

СЕРГЕЙ ГРИБОВ

Число проинвестированных компаний за последние два года: 4.

Средний чек: \$60 тыс.

Известные проекты: есть информация о том, что проинвестировал 3 бостонских стартапа и 1 российский.

Наиболее привлекательные отрасли: сервисы персонализации, а также проекты на стыке IT и медицины.

Сергей Грибов стоял у истоков таких компаний, как CompuGen и Vivox, он сооснователь агентства StartUp Access и управляющий директор фонда «Минерва Кэпитал Партнерс». Карьера Сергея Грибова в качестве бизнес-ангела недлинная, около года, но за это время он поддержал четыре IT-проекта (три – в Бостоне, один – в России). Средний чек его инвестиций – \$60 тыс. При этом во всех сделках с американскими компаниями Сергей участвовал не менее чем с пятью партнерами. Считает, что в ближайшие годы перспективными будут сервисы, связанные с персонализацией, а также проекты на стыке IT и медицины.

АЛЕКСАНДР ТУРКОТ

Число проинвестированных компаний за последние два года: 4.

Средний чек: не раскрывается.

Известные проекты: Jelastic.

Александр Туркот успел сделать весьма успешную управленческую карьеру. Он долгое время развивал в News Corporation проект MySpace Russia, потом руководил IT-кластером Сколково, а в январе 2013 года запустил фонд Maxfield Capital. Меньше чем за год работы тот вложил в проекты Jelastic, Qbaka, Sponsorhub, Machinio, DialMyApp (детали сделок не разглашаются). Фонд сфокусирован на инвестициях в IT и интернет-проекты в посевной и ранних стадиях. Для обеспечения высокого качества сделок до 20% капитала фонда (который в целом составляет \$10 млн.) выделены на развитие посевной программы (программы внутреннего инкубирования), которая поможет подготовить seed-проекты к более серьезным стадиям.

Однако, до рождения фонда Александр весьма активно инвестировал лично (неясно, продолжится ли его ангельская деятельность в ближайшее время). По крайней мере один из проектов фонда изначально был проинвестирован Александром Туркотом именно как ангелом – это стартап Jelastic. Также известно о вложениях Александра в израильский стартап Cellrox (разработка BYOD-решений) совместно с консорциумом инвесторов во главе с Runa Capital, в фасетный поисковик Choister (совместно с KLEVER INTERNET INVESTMENTS) и проект Apollo.

Интересный факт: Александр долгое время руководил проектами IBM по всему миру – в США, странах Западной Европы, Израиле, Японии и в Южной Африке.

ВАДИМ АСАДОВ

Число проинвестированных компаний за последние два года: 3.

Общий объем – \$1,2 млн.

Средний чек: \$50-200 тыс. личных денег плюс деньги 2-3 партнеров с похожими чеками.

Известные проекты: Mushroom War, iRates, SIFCodec.

Экзиты: 2.

Наиболее привлекательные отрасли: без ограничений.

За годы своей корпоративной карьеры Вадим Асадов, выпускник физфака МГУ, успел проработать брокером-трейдером в Российском Брокерском Доме, финансовым директором в «Транснефти» – и, увлекшись бумом венчурного инвестирования в США, решил рискнуть запустить в России апробированную на Западе модель поддержки высокотехнологичных проектов. Так 1998 году появилась компания NeurOK, постепенно разросшаяся в российско-американскую фирму, объединившую начинающие инновационные компании, в которые инвестировал Асадов и его партнеры. Первые команды для инвестиций Асадов находил в стенах НИИ – сегодня из тех его подопечных выросли компании «НейрОК Техсофт» (с помощью специальной аналитической платформы проводит инспекцию газо- и нефтепроводов на предмет рисков утечек для промышленных игроков) и «НейрОК Оптика» (производство 3D-мониторов – iZ3D). За плечами Асадова в 2000-х: разработка лекарства против гепатита С, попытка наладить производство саморазворачивающихся презервативов EasyTail, инвестиции в немецкий сайт OnlineTvRecorder.com для быстрого обмена видео-контентом – и не только.

За последние два года Асадов инвестировал в консольную игру Mushroom War (online и mobile), iRates (софт для гостиниц), SIFCodec (видеокодек нового поколения). Всего за этот срок ангел вложил около \$1,2 млн. Из Mushroom War (ее создатели – студия Creat Studios, созданная еще в 1990 году петербургскими программистами) он вышел в 2012 году. Другой экзит Асадова – компания Neurok Techsoft LLC. Сейчас Вадим Асадов живет в США и заявил открыто, что в сферу его интересов больше не входят компании с рынками сбыта в Европе и России. На Западе Асадов инвестирует как ангел на стадиях seed и даже pre-seed. Конкретных ограничений по области инвестиций у него нет.

Вадим в среднем вкладывает в проект \$50-200 тыс. личных средств; примерно с такими же чеками в стартап входят 2-3 партнера «NeurOK». Почти все сделки Асадова синдицированы таким образом, однако коллеги инвестора не любят раскрывать свои имена. Вадим считает перспективным направлением на ближайшие три года биоинформатику, новые формы досуга и бизнесы для стариков – в среднесрочной перспективе, а термоядерные технологии, по его мнению «выстрелят» через 10 лет.

Любопытный факт: большую часть времени бизнес-ангел проводит в перелетах – между городами Европы и Америки, где работают его стартапы.

ОСКАР ХАРТМАНН

Число проинвестированных компаний за последние два года: неизвестны

Средний чек: около \$500 тыс.

Известные проекты: Pharma Express.

Наиболее привлекательные отрасли: e-commerce.

Известен в интернет-сообществе как основатель компании KupiVIP.ru, в которую сегодня входят одноименный шопинг-клуб, онлайн-бутик KupiLUXE.ru, интернет-магазин Shoptime.ru с, а также проект E-Commerce Services. Не все знают, что Оскар Хартманн развивает собственный венчурный фонд Simile Venture Partners, вкладывающийся в зарубежные проекты (Турция, Бразилия, Сингапур, европейские страны) по модели «умного» клонирования FastlaneVentures, где Хартманн также числится в сооснователях. Размер инвестиций от Simile Venture Partners – более \$500 тыс. в каждый проект.

О том, что Оскар Хартманн кроме этого еще и активно инвестирует личные средства, на рынке известно довольно давно, однако, как и в случае с остальными ангелами, понять, куда именно и в какой частоте, было сложно. В ноябре 2013 года стало известно об инвестициях Оскара в проект для автоматизации работы аптечного ритейла Pharma Express. Про другие проекты Оскар пока предпочитает умалчивать.

Интересный факт: Оскар – основатель и идеолог «Фонда Русской Экономики», реализующий стипендиальные программы для российских студентов с предпринимательским складом ума.

При поддержке:



ТОП-10

САМЫХ АКТИВНЫХ
АКСЕЛЕРАТОРОВ
В РОССИИ

Медиа-партнер:



Powered by:



Сегодня, когда российская венчурная экосистема, как Вселенная тринадцать миллиардов лет назад, начинает приобретать явные очертания, стали наконец вырисовываться и отдельные ее элементы, многие из которых еще пару лет назад были в прямом смысле слова экзотическими. Один из таких элементов – акселераторы.

Как это часто бывает с венчурными элементами, ни точного определения, ни ясно прописанных функций у акселераторов нет. Так или иначе, в самом общем виде основная их задача – ускоренное доведение проектов ранних стадий до первого инвестора (чаще всего это ангел, но иногда и фонд, причем не обязательно посевной), их докрутка и помощь им. Как правило, движение проекта в акселераторе напоминает путь студента в вузе: отбор (поступление), учеба (акселерационная программа длиной несколько месяцев с преподавателями, менторами и экспертами), экзамены (demo day для инвесторов). Обычно акселератор предоставляет своим резидентам еще и условно безденежную помощь: помещение с коммуникациями и офисным оборудованием (на время акселерационной программы).

Впрочем, далеко не всегда понятно, чем акселераторы отличаются от других популярных элементов рынка – инкубаторов, которые занимаются примерно тем же. Мы исходим из того, что главное отличие – более поздняя стадия проектов-«абитуриентов» и, как правило, коммерческий характер работы, которого в инкубаторах обычно нет (там на первых ролях социальная функция, неспроста большинство известных инкубаторов родились на базе крупных вузов). Акселератор часто берет за свои услуги долю в стартапе (на ранних стадиях живых денег у того чаще всего нет). В среднем – 3-7%. То есть, по сути, это фонд самой ранней стадии, который гораздо более активно опекает свои «портфельные компании», инвестируя в них не деньги, а собственные услуги, знания и компетенции (впрочем, некоторые акселераторы дают и небольшие суммы). И в этом смысле самая главная его задача – привлечь своим резидентам инвесторов, чтобы придать им новый импульс развития, а потом «выйти» из проекта, окупив с лихвой все затраты. Культовым на венчурном рынке считается американский акселератор Y-Combinator, который традиционно засеивает сотни стартапов и уже успел «открыть» такие звездные компании, как AirBnB, DropBox и др.

Несмотря на то, что акселерация – достаточно новая для России форма поддержки, акселераторов за последние несколько лет в стране открылось не так уж и мало (по нашим подсчетам, 27). По крайней мере достаточно для того, чтобы оценить качество их работы. Мы изучили этот пока еще не очень большой рынок услуг и, руководствуясь публичными данными и самоидентификацией участников экосистемы, нашли наиболее активно ведущие в стране себя акселераторы и составили ТОП-10.

КАК МЫ СЧИТАЛИ

Изучив публичную информацию (СМИ, блоги, венчурные ресурсы, сообщества), мы нашли 27 объектов, которых можно по формальным признакам отнести к этой группе. Руководствуясь определением, данным выше – организация, доводящая проект до «преинвестиционного» состояния (за долю или без) – а также самоидентификацией объектов, мы получили в итоге список из 19 действующих активных акселераторов, каждому из которых мы отправили анкету. Сверив полученную информацию с публичной, мы получили ТОП-10. Учитывая небольшое количество «чистых» акселераторов (мы не берем в учет инкубаторы, ИТ-парки и стартап-школы, хотя и опрашивали и те из них, кто по формальным признакам мог бы считаться акселератором: например, Стартап-академию «Сколково», «Ингрию» и т.д.), мы не стали разбивать их на группы по «возрасту», индустрии или каким-то другим признакам. Ранжировали их мы по количеству проектов. Однако так как количество не всегда переходит в качество, в профилях акселераторов можно найти и другую полезную информацию.

Также надо отметить, что несколько акселераторов не ответили на наши запросы, а понять по публичной информации их активность, а иногда состояние, проблематично. Поэтому мы были вынуждены не включать их в обзор. Также не попал в обзор TechDrive, который стал частью фонда Genezis.

Наш ТОП-10 будет полезен в первую очередь молодым проектам, которым нужна помощь в доведении до инвестиционной стадии, а также, возможно, начинающим частным инвесторам, которые ищут «ранние» стартапы.

ТОП-10 АКСЕЛЕРАТОРОВ РОССИИ

АКСЕЛЕРАТОР ФРИИ

Число резидентов: 76

Существует с мая 2013 года.

Известные резиденты НормаСахар, Две Ладшки, Citycelebrity (больше можно узнать здесь <http://www.iidf.ru>)

Акселератор Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) был основан в мае 2013 года (поэтому пока у него нет выпускников), однако успел развить активность: сейчас в его акселерационной программе, по собственным данным, 76 проектов (36 в офлайне, 40 в онлайн). 27 из них 5 ноября встретились с Президентом Владимиром Путиным.

Акселератор берет в среднем у каждого стартапа по 7%, а дает \$25 тыс. деньгами плюс “услуги обязательной акселерации, эквивалентные \$20 тыс.”. Срок акселерации – три месяца. У ФРИИ есть список формальных требований к соискателям (можно посмотреть здесь <http://www.iidf.ru/startups/proposal/>): не меньше двух человек в команде с соответствующим опытом, юрлицо, бизнес-модель, возможность проверить бизнес-модель и начать монетизацию еще во время акселерации, публичная версия продукта, которая дает возможность проверить бизнес-модель, и потенциальный рынок объемом не меньше \$10 млн. Во ФРИИ говорят, что во время акселерации к помощи проектам активно привлекают действующих практиков с рынка (Любовь Симонова (Almaz Capital) Михаил Цыганков (Global TechInnovations), Феликс Шпильман (Start Fund), Алексей Соловьев (Prostor Capital), Вадим Тарасов (Media 3) и еще несколько десятков профессионалов). Концепция всего ФРИИ такова, что по идее проект после акселерации сможет попытаться поднять деньги уже от самого фонда и/или от его партнеров-ангелов.

GENERATION S

Число резидентов 70

Существует с октября 2013 года.

Известные резиденты WayRay, Appercode (больше можно узнать здесь <http://techstartussia.ru>)

Generation S – программа акселерации для полуфиналистов культового уже стартаперского конкурса БИТ. Запущена в 2013 года под эгидой ОАО «РВК» и ЦИР г.Москвы. Как видно уже из формулировки, попасть «с улицы» в нее нельзя. Интересно, что предпочтение при отборе отдается неинтернет-проектам. Пока у Generation S нет своей площадки – октябрьско-ноябрьская программа проводилась в дружественном API Moscow на Красном октябре.

Акселерация получилась объективно сильной – две недели образовательных и entertainment-курсов (перед участниками выступали, например, основатель IBS Group Анатолий Карачинский, сооснователь Kaspersky Lab Наталья Касперская, экс-президент АФК «Система» Леонид Меламед и др.), питчей, менторских сессий. Победителей награждали на представительном форуме «Открытые инновации».

Будучи федеральной государственной программой, Generation S не преследует коммерческих интересов: долю организаторы не берут. Живых денег в стартапы не вкладывают, но для победителей предусмотрен призовой фонд в 5 млн. руб. (именно столько в совокупности получили четыре выигравших стартапа в этом году).

Как говорят организаторы, 70% проектов, прошедших акселерацию (всего было 70 стартапов), привлекли интерес со стороны инвесторов.

PULSAR VENTURES

Число резидентов 50

Существует с 2009 года.

Известные резиденты (больше можно узнать здесь <http://pulsarventure.com>)

Компания была основана в Казани в 2009 году инвестиционно-венчурным фондом республики Татарстан. В составе учредителей также РВК. Pulsar не в чистом виде акселератор – кроме акселерации, она занимается венчурным консалтингом в самом широком смысле слова (в том числе и обучением) и непосредственно привлечением денег в проекты (по собственной информации, за все время «добыто» около \$2 млн.). Фокус – не только IT, но и, например, биотех. Однако, как говорят в компании, акселерация – одно из главных направлений работы.

Костяк, что неудивительно составляют казанские команды, причем не обязательно совсем юные (не всем нужна активная акселерация, кому-то, скажем, помощь с продажами – в Pulsar говорят, что они помогли запустить их пяти компаниям). Безусловный плюс – тесное партнерство со многими институциями (естественно, с правительством Татарстана, РВК, а также Центром предпринимательства США-Россия, University of Maryland, George Mason University, London School of Business & Finance и др.).

Спектр интересов у Pulsar максимально широкий – в этом году компания, например, организовывала III Российский ТехТур (своего рода венчурная ярмарка, созданная для того, чтобы объединять интересы российских и европейских инвесторов) в Москве и Казани.

API MOSCOW

Число резидентов 40 (25 постоянно присутствуют на площадке)

Существует с августа 2013 года.

Известные резиденты Planner5D, SocialMart, Getsy, GBooking, Alytics (полный список можно посмотреть здесь <http://apimoscow.ru>)

Еще один молодой акселератор (позиционирует себя как «мета-акселератор») – основан в августе 2013 года Центром инновационного развития г.Москвы (ЦИР) на территории уже «намоленного» стартаперами «Красного Октября». Операционным развитием занимается Digital October, который базируется буквально в том же дворе.

Профиль API широкий – IT. Работает он по необычной схеме: отбор проектов делают не его специалисты, а официально аккредитованные партнеры-инвесторы. Первыми в этот пул попали фонды Altair (основатель Игорь Рябенский), IMI.VC (основатель Игорь Мацанюк), VESTOR.IN (основатель Павел Черкашин) и Global TechInnovations, позднее были аккредитованы Great Stuff (организация Елены Масоловой) и посевной фонд Starta Capital. Эти структуры завели в API свои стартапы, за которыми там и следят. Формализованной акселерации нет, однако Digital October устраивает для резидентов лекции, мастер-классы и другие мероприятия. Пока не очень понятно, сколько именно будет длиться каждая «смена» – директор ЦИР Константин Фокин говорил о нескольких месяцах (официально первый выпуск состоится в феврале 2014 года), однако, похоже, что сам формат, при котором выбирается несколько операторов-инвесторов, а они сами распоряжаются ресурсами площадки, прижился. Обязательства этих операторов перед проектами выяснить не удалось, однако они должны выполнить KPI уже перед API, в том числе вложить в стартапы определенные суммы (сам акселератор доли не берет, и вносит не деньги, а ресурсы: здание с коммуникациями, образовательные и развивающие мероприятия и т.д.). Получается, что в акселератор можно попасть де-факто через инвесторов, однако в интервью Firma Константин Фокин говорил, что, возможно, будут выработаны еще какие-то формы – например, для победителей авторитетных стартаперских конкурсов и премий.

FASTLANE VENTURES

Число резидентов 20

Существует с 2010 года.

Известные резиденты Lakata, Teamo
(полный список можно посмотреть здесь <http://www.fastlaneventures.ru>)

FLV часто называют фондом, и все-таки это – акселератор. Его основатели – структуры инвестиционной компании Direct Group Паскаля Клеманна (влиятельного инвестора, который сторонится публичности) и создателя компании KupiVIP Оскара Хартманна – явно вдохновлялись примером самого известного европейского акселератора, немецкого Rocket Internet. Fastlane сначала ищет на глобальном рынке опробованные, удачные бизнес-модели, а потом, приняв решение запускать клон, – и команду под них. За три года жизни FLV, по собственной информации, запустил 20 проектов. И успел сделать два «экзита» – из онлайн-магазина Sapato и компании Shopping Live. FLV вкладывает в свои стартапы в среднем до полумиллиона долларов и берет крупную долю – в этом смысле он отличается от других акселераторов. Впрочем, это естественно, учитывая, что FLV не входит в проекты, а запускает их самостоятельно – а это как раз для акселераторов не очень типично. Интересуется практически любыми сферами в интернете. По своей же информации, за все три года FLV потратил на свои стартапы чуть меньше \$100 млн.

FARMINERS

Число резидентов 20

Существует с 2012 года.

Известные резиденты Dish.fm, Prognolic, Kula
(полный список можно посмотреть здесь <http://farminers.com>)

Несмотря на то, что Farminers называется академией проектов, это еще один классический коммерческий акселератор. И еще один проект известного инвестора и предпринимателя Игоря Мацанюка (Game Insight, IMI.VC). В проекте также принимают участие Алиса Чумаченко (CEO Game Insight), Всеволод Леонов (предприниматель и экс-вице-президент Mail.Ru), Александр Бородич (частный инвестор) и др.

На сайте Farminers довольно подробно описан процесс создания презентации и питчинга, а также даны советы молодым предпринимателям, «когда не стоит затевать стартап» (10 причин). Для тех, кто все-таки попадает в программу, акселерация длится 6 месяцев (3 месяца работы, потом внутренний экзамен, если он пройден – еще 3 месяца доработки). Основатели Farminers ставят целью за это время довести стоимость проекта как минимум до \$1 млн. До этого нужно быть готовым отдать Farminers долю в 40% за \$150 тыс. Из академии уже вышло несколько известных проектов – например группа Empatika Байрама Аннакова (делает мобильное приложение App in the Air и др.). В Farminers говорят, что многие из проектов, прошедших программу акселерации, получили следующий раунд от IMI.VC (фонда Игоря Мацанюка и его партнеров). Но официально раскрыта только одна сделка – с конструктором приложений My-Apps.

GLOBAL TECHINNOVATIONS

Число резидентов 20

Существует с 2012 года.

Известные резиденты Car-Fin (полный список можно посмотреть здесь <http://globaltechin.com>)

Компания Global TechInnovations делает акселерационную программу GTI Lab. Изначально она запускалась в тесном партнерстве с фондом Prostor Capital, а потом зажила своей жизнью – сейчас, например, «приземлена» на API, где GTI – официально аккредитованный партнер.

Фокус уже традиционный – высокотехнологические проекты, в следующих областях (и на их пересечении): IT, bio-tech/life sciences, robotics/smart systems, e-health.

В акселераторе утверждают, что три четверти последнего выпуска программы получили инвестиции. По собственной информации GTI, к нынешнему дню 8 выпускников получили деньги от инвесторов. В акселераторе не раскрывают информацию о том, какую долю берут в проекте (на рынке говорят о 5+%), по поводу собственных вложений тоже говорят уклончиво: «небольшие деньги (предпосев) на этапе акселерации, посевной раунд – вместе с партнерами».

Что получает в итоге стартап, пришедший в GTI: доступ к пулу технологических и бизнес-менторов из экспертной сети GTI TechAngels, обучение, помощь в создании пакета предварительных инвестиционных документов, помощь в привлечении инвестиций, PR- и юридическую помощь. Длина программы – 3-6 мес.

Управляют компанией Артур Баганов, имеющий предпринимательский опыт в США, и Михаил Цыганков, до этого руководивший инвестиционным портфелем в PBK и Microsoft Seed Fund.

IDEALMACHINE

Число резидентов 17

Существует с 2012 года.

Известные резиденты Miiix, Poxel, Oriense (полный список можно посмотреть здесь)

Классический коммерческий акселератор, базируется в Санкт-Петербурге, но вскоре должен официально открыться и московский филиал. Его основатели – предприниматели Сергей Фрадков и Михаил Авербах, – продав свою американскую компанию DupoPlex, решили переqualificироваться в инвесторов и сумели не только организовать акселераторов, но и заполучили в качестве LP один из самых титулованных вузов – ИТМО, в здании которого и находится сейчас iDealMachine.

Как рассказывают Фрадков с Авербахом, они основательно подошли к делу и внимательно изучали модели двух лучших мировых акселераторов: Y-Combinator и TechStars. В итоге их программа для pre-seed- и seed-проектов длится 15 недель и состоит из 6 блоков. Фокус – ИТ в любой сфере. Прошедшие отбор стартапы должны на время всей сессии обязательно жить в Петербурге. Команда акселератора помогает в создании продукта, занимается прокачкой и подготовкой проекта к встрече с инвестором. Собственно, каждая сессия и заканчивается демо-днем, где выпускники могут попитчить инвесторов.

За свои услуги в iDealMachine берут 15-20%. Деньги дают: \$25 тыс. на pre-seed-стадии в акселераторе. После этого самые перспективные с точки зрения iDealMachine стартапы могут получить инвестиции и от фонда Фрадкова и Авербаха – RSV Venture Partners – в среднем около \$250 тыс. на seed-стадии.

По словам основателей iDeal Machine, к сегодняшнему дню 7 их выпускников получили seed-раунд от фондов или ангелов.

МЕТАБЕТА

Число резидентов 8

Существует с 2013 года.

Известные резиденты 3DPrintus (больше можно узнать здесь <http://metabeta.ru>)

Акселератор образован молодыми предпринимателями Дмитрием Масленниковым и Евгением Гинзбургом. Партнеры идентифицируют себя как “sweat equity-акселератор, получающий долю в обмен на компетенции и работу внутри проекта, а не финансовые инвестиции или поверхностный менторинг”. Несмотря на последнюю фразу, Дмитрий Масленников признался, что иногда акселератор все-таки делает финансовые и инфраструктурные инвестиции на ранней стадии или при масштабировании. Какого размера – неизвестно. Фокус акселератора традиционный – IT.

Евгений и Дмитрий – сторонники популярной теории lean (и прививают этот подход своим выпускникам), и не любят слово «стартапер», предпочитая ему «предприниматель». Несколько проектов в акселераторе не пришли «со стороны», а были инкубированы внутри.

MetaBeta делает акселерацию не только под себя – в этом году он писал методологию для нашумевшего проекта «Яндекса» – Tolstoy Seed Camp. Статистика красноречива – 12 выпускников, из которых 4 получили инвестиции.

FUTURELABS

Число резидентов 4

Существует с лета 2013 года.

Известные резиденты MyWishBoard (больше можно узнать здесь <http://futurelabs.ru>)

Основатели FutureLabs – лаборатории, которая тоже не имеет в названии слова «акселератор», хотя является таковым – Александр Бородич, экс-топ-менеджер Parallels и Mail.Ru, бизнес-ангел и серийный предприниматель (и, кстати, участник команды еще одного акселератора из списка – Farminers) и уже упоминавшийся здесь предприниматель и инвестор Игорь Мацанюк. Сайт FL более чем лаконичен: «Мы инвестируем в мобильное будущее», и это почти вся информация.

Однако акселератор существует. Его руководитель не только смотрит проекты на стороне, но и инкубирует собственные. Выпускников пока нет – FutureLabs образован летом 2013 года. Фокус – IT/Mobile/Digital Health. На вопрос, что кроме денег получает проект после акселерации, Александр Бородич отвечает так: «Лекции, помощь конкретных специалистов, закрытые области marketing/sales/legal/accounting». Лаг вложений FL довольно широкий: от \$25 тыс. до \$200 тыс. А расстаться надо будет с долей не менее 5%.

Александр, кстати, еще и активно инвестирует самостоятельно – как и любой бизнес-ангел: около 22 инвестиций на ранних стадиях (даже на pre-pre-seed) по обе стороны океана. Вот несколько его проектов: ConferenceCast, VKReader, Colorizza, SuperFolder.co, Chatle.co, Errorlog.co, MiniBuh.ru.