

Деятельность бизнес-ангелов в России

I квартал 2014 года

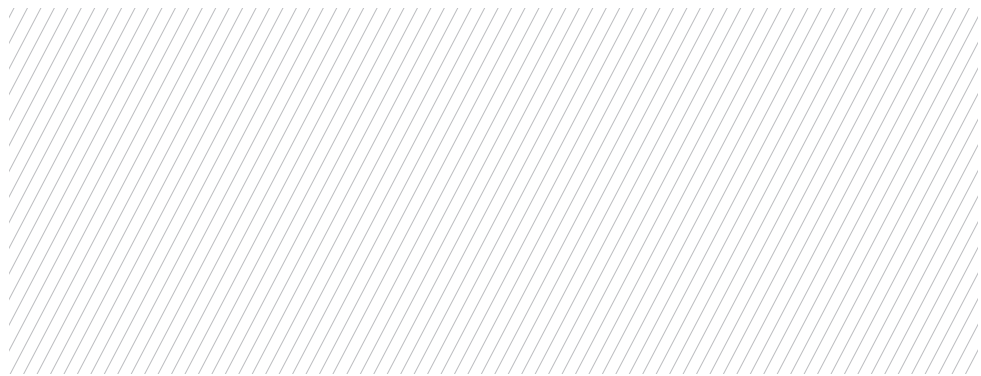
информационный бюллетень



Atom  Partners



СОДЕРЖАНИЕ



1	Российский рынок венчурных инвестиций в I квартале 2014 года	04
1.1	Обзор рынка	05
1.2	Инициативы государства	06
2	События	08
3	Сделки	16
4	Интервью	17

03 КОНТЕКСТ

Рынок венчурных инвестиций в России в I квартале 2014 год

По данным Rusbase, Российский венчурный рынок показал за I квартал 2014 года спад по сравнению с IV кварталом 2013 года, как по объему сделок, так и по их числу: 299,7 млн долл. и 134 сделки против 386,7 млн долл. и 209 сделок в IV квартале 2013 года. Еще более консервативную картину показывают данные отчета Rye, Man and Gor Securities. В их отчете «Обзор российского венчурного рынка за 1 квартал 2014 года» говорится о 79 закрытых сделках и об объеме инвестиций в размере 109 млн долл.¹

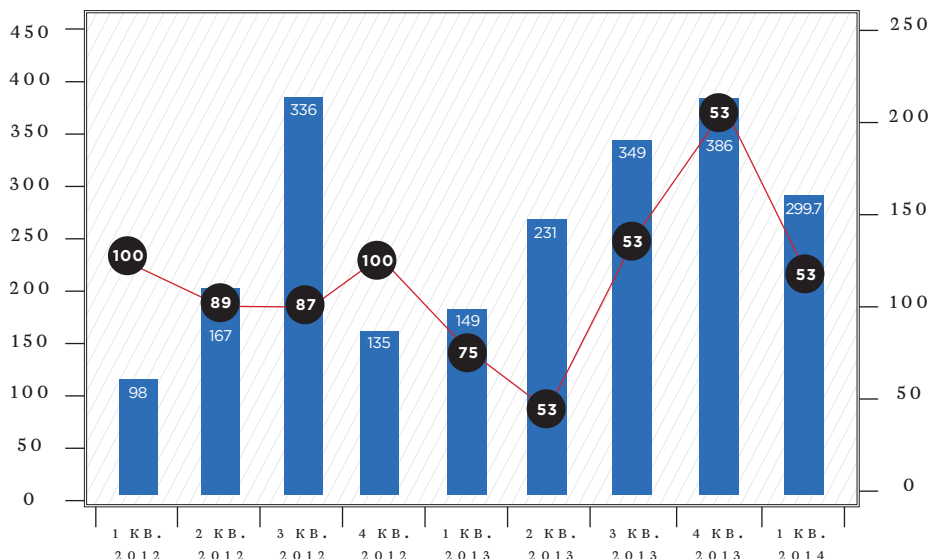
Несмотря на ухудшившиеся по сравнению с IV кварталом 2013 результаты, по сравнению с I кварталом 2013 года, I квартал 2014 года показал рост как по объему, так и по количеству сделок – в I квартале 2013 года было закрыто 75 сделок, а кумулятивный объем инвестиций составил 149 млн долл.

¹ Расхождение в оценках связано с различными подходами при подсчете количества сделок и объемов инвестиций, которые используют Rye, Man and Gor Securities и Rusbase.

Динамика российского венчурного рынка

Источник: RMG, RusBase

- Инвестиции, млн долл.
- Число сделок



Январь

2 0 1 4

В январе 2014 года имело место 36 сделок общим объемом 55,7 млн долл. На сделки объемом менее 500 тыс. долл. пришлось 58% всех инвестиций, объемом от 500 тыс. долл. до 1 млн долл. – 6%, объемом от 1 до 10 млн долл. – 31% и 5% на сделки объемом свыше 10 млн долл.

Самыми популярными нишами для инвестирования в январе стали *«Мультимедиа и игры»* (39%), *«Электронная коммерция»* (22%), *«Программное обеспечение»* (8%), *«Финансы»* (8%), *«Роботы»* (8%) и *«Образование»* (6%)².

В январе 2014 года лидировала отрасль *«Мультимедиа и игры»*, но *«Электронная коммерция»* все так же остается очень популярной нишей для инвестирования.

Как отмечают аналитики Rusbase, спад венчурной активности объясняется чередой резонансных событий, имевших место в январе. Так, в январе обанкротился крупный проект по продаже авиа-билетов Eviterra, РБК Money была выкуплена по низкой стоимости, имели место напряженные отношения между инвесторами в «В Контакте» и т.д.

Февраль

2 0 1 4

В феврале 2014 года имело место 74 сделки, общим объемом 200 млн долл. На сделки объемом менее 500 тыс. долл. пришлось 68% всех инвестиций, объемом от 500 тыс. долл. до 1 млн долл. – 6%, объемом от 1 до 10 млн долл. – 19% и 7% на сделки объемом свыше 10 млн долл.

Самыми популярными нишами для инвестирования в январе стали *«Мультимедиа и игры»* (39%), *«Программное обеспечение»* (14%), *«Реклама»* (11%), *«Электронная коммерция»* (10%), *«Образование»* (6%) и *«Роботы»* (4%). Агентство Rusbase отмечает, что интерес к электронной коммерции в России стал постепенно снижаться. Такие ниши как *«Мультимедиа и игры»* и *«Программное обеспечение»* стали стабильно занимать около 50% доли проинвестированных средств.

Март

2 0 1 4

В марте 2014 года имело место 24 сделки, общим объемом 44 млн долл. На сделки объемом менее 500 тыс. долл. пришлось 37% всех инвестиций, объемом от 500 тыс. долл. до 1 млн долл. – 15%, объемом от 1 до 10 млн долл. – 48%, сделок объемом свыше 10 млн долл. не было. Самыми популярными нишами для инвестирования в январе стали *«Программное обеспечение»* (19%), *«Электронная коммерция»* (15%), *«Социальные медиа»* (15%), *«Устройства»* (15%), *«Мультимедиа и игры»* (7%) и *«Финансы»* (7%). Март 2014 года был интересен тем, что инвесторы вкладывались в проекты более поздних стадий — увеличилась доля сделок от 0,5 до 1 млн долл. Интерес инвесторов в этом месяце вызвали стартапы, разрабатывающие различные гаджеты: например, браслет HealBe, который автоматически считает «входящие» калории.

² В скобках указана доля от общего объема проинвестированных средств.

Инициативы государства

05

Ниже представлена информация по инициативам государства в I квартале 2014 года, оказывающим влияние на венчурную отрасль России.

01

→ 22 января 2014 года на заседании Комитета Госдумы по вопросам собственности был рассмотрен законопроект «О внесении изменений в ФЗ «Об инвестиционном товариществе» (в части уточнения правового положения инвестиционного товарищества). Законопроект предоставит инвестиционным товариществам дополнительные правовые, экономические и организационные возможности по увеличению притока инвестиций в венчурный сегмент российской экономики.

Принятие поправок в закон внесет следующие изменения:

- Позволит инвестиционным товариществам (ИТ) приобретать ценные бумаги и доли в иностранных компаниях, т.е. инвестировать денежные средства товарищества в том числе и в рынок ценных бумаг иностранных эмитентов.
- Отменит запрет на рекламу инвестиционных товариществ — ИТ смогут раскрыть информацию о совместной инвестиционной деятельности через интернет.
- Даст право управляющему партнеру размещать временно свободные средства товарищества в банковские депозиты и предоставлять займы за счет средств ИТ.
- Позволит простым товарищам, а не только управляющему товарищу, вносить вклад в общее дело не денежными средствами, а, например, иным имуществом, профессиональными знаниями, навыками, умениями и деловой репутацией
- Введет ограниченную ответственность товарищей – вкладчиков по всем обязательствам, кроме налоговых.

[\(http://firrma.ru/data/news/2433/\)](http://firrma.ru/data/news/2433/)

02

→ В начале февраля в здании технополиса «Москва» прошло заседание рабочей группы по подготовке проекта федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации». В обсуждении законопроекта приняли участие Министр промышленности и торговли Российской Федерации Денис Мантуров, его первый заместитель Глеб Никитин и Министр Правительства Москвы, руководитель Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы Алексей Комиссаров. Одной из главных целей законопроекта является создание благоприятных условий для активного развития технопарков в разных регионах страны.

[\(http://inno.msk.ru/press-center/news/moscow/1308/\)](http://inno.msk.ru/press-center/news/moscow/1308/)

03

→ В конце февраля 2014 года премьер-министр РФ Дмитрий Медведев утвердил правила предоставления субсидий российским организациям на пилотные проекты в области инжиниринга и промышленного дизайна, сообщается на сайте Правительства РФ. Субсидии в данную сферу заложены в госпрограмме «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». С 2014 по 2016 год на субсидии будет выделяться 1 млрд. рублей ежегодно. Субсидии будут направлены на компенсацию части затрат по кредитам, полученным в 2014–2016 годах в российских кредитных организациях и ВЭБе. По мнению Минпромторга РФ, такой механизм государственной поддержки будет способствовать росту индустрии инжиниринга, промышленного дизайна, созданию институциональной среды и инфраструктуры для развития предпринимательства в этих областях. Основной эффект от указанных проектов ожидается на шестой год их реализации. (<http://firrma.ru/data/news/2560/>)

04

→ В конце февраля Правительство одобрило законопроект, упрощающий процедуру получения российского гражданства для иностранных специалистов, инвесторов и предпринимателей, которые работают в России, а также для иностранных граждан, получивших профессиональное образование в российских образовательных и научных организациях, и оставшихся работать в РФ минимум на три года. Согласно законопроекту, для получения российского паспорта иностранному предпринимателю необходимо вести свой бизнес в России как минимум три года. Ежегодная выручка предприятия должна быть не меньше 10 млн рублей. Для инвесторов необходимо, чтобы доля вклада в капитал российских компаний была не менее 10 %, либо чистые активы компании должны быть не менее 100 млн рублей или сумма уплаченных налогов - не менее 6 млн рублей в год на протяжении минимум трех лет. (<http://firrma.ru/data/news/2568/>)

05

→ Во второй половине марта 2014 года Министерство финансов опубликовало на своем сайте законопроект об иностранных контролируемых лицах (CFC), направленный на борьбу с офшорами. Согласно законопроекту налогами будут облагаться доходы иностранных «дочек», а также доходы физических лиц, владеющих хотя бы 10% иностранных компаний. Налог на нераспределенную прибыль компаний составит — 20%, для российских акционеров — 13% НДФЛ. Если закон будет принят в представленном виде, он, в частности, затронет физические лица, которым принадлежат всего 1% иностранных компаний. Им необходимо будет уведомить налоговую службу, хотя налог с них взиматься не будет. Такая мера введена для тех, кто попытается обойти закон о CFC, создав 10 компаний. Под закон попадут и компании в низконалоговых странах. Кипр может попасть в список таких стран, попадающих под закон о CFC. Если налогоплательщик не предоставил в налоговый орган уведомление о контролируемых иностранных компаниях или предоставил недостоверные сведения, ему грозит штраф в размере 100 000 рублей по каждой контролируемой иностранной компании, сведения о которой не представлены. В случае неуплаты налога по CFC, компании предстоит заплатить штраф 20% от дохода, а не от неуплаченного налога. Налог вводится также для материнских структур, которые зарегистрированы за рубежом и управляются в России. (<http://firrma.ru/data/news/2646/>)

06

→ В конце марта 2014 года Министерство связи и массовых коммуникаций РФ объявило, что планирует открыть пять новых технопарков в России в рамках программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий». Программа предполагает софинансирование строительства объектов на территории РФ из федерального бюджета. Ее действие будет завершено в конце 2014 г., при этом регионы, получившие субсидии, должны будут в течение нескольких лет после завершения программы добиваться высоких показателей эффективности. Иными словами, к 2018 г. они должны быть загружены не менее чем на 90%.

СОБЫТИЯ


- 01 РВК создала два венчурных фонда
- 02 Направление в Министерство экономического развития на рассмотрение законопроекта о льготах для бизнес-ангелов
- 03 Первый этап Russian Startup Tour (RST)
- 04 Посещение бизнес-ангелами из Казани челнинского ИТ-Парка
- 05 Demo Day в API Moscow
- 06 Второй этап Russian Startup Tour
- 07 Открытие первого в России частного технопарка — Navigator Campus в Казани
- 08 Запуск преакселератора для интернет-стартапов
- 09 PriceWaterhouseCoopers представила ежегодный отчет Money Tree 2013
- 10 Запуск второго акселератора ФРИИ
- 11 Подписание меморандума о сотрудничестве между ЦИР, Фондом «Сколоково», Фондом «ВЭБ Инновации» и акселератором Cleantech Open
- 12 MSU Demo Day
- 13 Встреча СКБА

Самым важным событием I квартала 2014 года стоит называть старт программы *Russian Startup Tour* в конце января. В рамках *Russian Startup Tour* представители венчурных фондов, бизнес-ангелы, инфраструктурные компании, эксперты и инвесторы встречались с командами предпринимателей в 18 городах. Ниже приведена информация об основных событиях, произошедших в I квартале 2014 года на венчурном рынке России.


01

РВК создала два венчурных фонда



 дата:
17 января 2014

 город:
Москва


 организаторы:
РВК


—> ОАО «РВК» с целью поддержки высокотехнологичных проектов создало два новых микрофонда для поддержки высокотехнологичных проектов посевной и предпосевной стадии в форме договора инвестиционного товарищества — Softline Seed Fund (SSF) и Фонд высоких технологий, их объем составит 34 и 33,4 миллиона рублей соответственно. Сферой деятельности Softline Seed Fund являются проекты, специализирующиеся на решениях в сфере облачных технологий, мобильных приложений, систем безопасности данных, digital-маркетинга. Инвестиционный период SSF — три года с возможностью докапитализации фонда. Деятельность Фонда высоких технологий сфокусирована на проектах в области биотехнологий, новых материалов, энергоэффективности. Период действия фонда составит 5 лет с возможностью пролонгации. Основные денежные средства в фондах предоставлены Фондом посевных инвестиций (ФПИ) РВК и частными инвесторами. Планируется, что каждый из микрофондов проинвестирует 5-8 проектов предпосевной и посевной стадии. Источниками проектов являются собственные разработки и активные поиски проектов на рынке. Отличительная особенность создаваемых фондов — договор инвестиционного товарищества (ДИТ). Инвестиционное товарищество представляет собой организационно-правовую форму, позволяющую объединить финансовые и организационные усилия нескольких участников для инвестиций в рискованные проекты или проекты, требующие существенных капиталовложений. С созданием данных фондом у бизнес-ангелов появились новые возможности сотрудничества в рамках инвестирования в стартапы, в первую очередь благодаря тому, что фонды будут работать в знакомой для бизнес-ангелов среде — посевные и предпосевные инвестиции.


02

Направление в Министерство экономического развития на рассмотрение законопроекта о льготах для бизнес-ангелов



 дата:
январь 2014

 город:
Москва

 организаторы: Документ
разработан НАБА, Роснано, РВК
и Институтом экономической
политики им. Гайдара

—> Согласно законопроекту, налоговый вычет по НДФЛ предоставляется при инвестировании от 300 тыс. до 3 млн рублей в год, если инвестиции непрерывно находились в собственности бизнес-ангела, по крайней мере, год. Вычет предоставляется бизнес-ангелам и инвестиционным товариществам, участниками которых являются бизнес-ангелы. Также появляется возможность переноса платежей на будущие периоды до 10 лет. Предполагается, что льгота будет действовать в течение 10 лет.


Участниками предложены следующие правила:

- Налоговый вычет распространяется на инвестиции в российские компании (осуществляющие свою деятельность и уплачивающие налоги в РФ);
- Компании должны подпадать под критерии малого предприятия;
- Вычетом нельзя воспользоваться, если компания работает в традиционных отраслях экономики: торговля, финансы, строительство, сельское хозяйство;
- Вычетом нельзя воспользоваться, если акции компании обращаются на бирже, в составе учредителей которых в течение трех лет до осуществления инвестиций присутствуют взаимозависимые лица бизнес-ангела;
- Вычетом нельзя воспользоваться, если в течение года до и после инвестирования компания начала процедуру реорганизации или ликвидации;
- Вычетом нельзя воспользоваться, если доля бизнес-ангела в компании после инвестиций превысила 50%.

03

Первый этап Russian Startup Tour (RST)



 **дата:**
24 января 2014

 **город:**
Тольятти, Саранск, Пенза, Саратов, Воронеж

 **организаторы:**
Сколково, РВК, Роснано, Росмолодежь

—> 24 января завершилась первая из шести региональных экспедиций всероссийского стартап-тура, запланированных на 2014 год. За одну неделю эксперты и менторы Фонда «Сколково», Центра интеллектуальной собственности и Технопарка «Сколково», Росмолодежи и Зворыкинского проекта, ОАО «РВК» и бизнес-акселератора Generation S, ФИОП РОСНАНО и площадки инновационной продукции Starbase, «Фонда содействия» и программы У.М.Н.И.К при поддержке Минсвязи, Минэкономразвития, АСИ, АИРР, «Опоры России», Сколтеха, выставки-форума «Открытые инновации», АНО «Модернизация», «Люди Будущего» и других игроков рынка инноваций посетили 5 российских городов, собрав около 2 000 технологических предпринимателей и ученых Поволжья и Центрального Федерального Округа. Однодневная программа RST состояла из круглых столов с представителями органов власти и локальных структур поддержки предпринимательства, открытых дискуссий по проблематике инновационного развития высшей школы в регионе, серии тренингов, мастер-классов и консультаций, и презентаций инновационных технологических проектов. Питч-сессии стартапов стали главными событиями дней RST в каждом из городов. В открывающем мероприятии RST14 в Тольятти 20 января приняли участие свыше 300 начинающих предпринимателей и авторов инновационных идей. Большинство — представители Самарского государственного технического университета, Тольяттинского государственного университета, технопарка «Жигулевская долина», Поволжского государственного университета сервиса, Самарского бизнес-инкубатора, самарского «Сообщества молодых ученых» и других элементов региональной научной и инновационной инфраструктуры. 21 января RST состоялся в Саранске. Более 350 участников, 86 заявок для участия в питч-сессиях, 14 проектов получили право публичных презентаций. 4 проекта получили приглашения к участию в федеральных конкурсах и программах. 22 января RST состоялся в Пензе. Мероприятие посетили свыше 600 участников. 17 стартапов были выбраны для публичных презентаций. 10 проектов отмечены экспертами и приглашены для участия в инновационных программах национальных институтов развития. Встреча экспертов RST в Саратове состоялась 23 января. Саратовское мероприятие посетили более 300 участников. Для публичных презентаций было отобрано 15 проектов, 4 из которых были названы достойными пройти без конкурса в крупнейшие инновационные программы институтов развития. Заключительный тур прошел в Воронеже 24 января. Более 250 участников и 18 презентаций. По итогам питч-сессии 7 стартапов получили входные билеты в федеральные инновационные программы.

Питч-сессии стартапов стали главными событиями дней RST в каждом из городов. В открывающем мероприятии RST14 в Тольятти 20 января приняли участие свыше 300 начинающих предпринимателей и авторов инновационных идей.

04

Посещение бизнес-ангелами из Казани челнинского ИТ-Парка

дата:
25-26 января 2014

город:
Набережные Челны

организаторы:
ИТ-Парк

—> 25-26 января челнинский ИТ-парк посетили бизнес-ангелы из Казани – татарстанские предприниматели, готовые вложить свои деньги в начинающий проект. Свои идеи им представили 13 стартапов.

В качестве бизнес-ангелов выступили пять руководителей предприятий: коммерческий директор и совладелец Инсталляционной компании Wise House, директор проектной фирмы «Бюро технических решений» Константин Алещенко, технический директор и совладелец Инсталляционной компании Wise House Виталий Корнеев, совладелец аптеки «Сакура», «Мирокон», интернет-агентства «Реаспект», «БИМ-Радио», «Аярис» Марат Бикмуллин, генеральный директор ИТ-компании «Тактика» Андрей Пунегов, гендиректор компании «Экскорт» (приборостроение) Владимир Дмитриев.

Потенциальные инвесторы сами выбирали проекты, с которыми хотели ознакомиться. Это EcoVision (мобильно-диагностическое устройство для проверки и мониторинга состояния зрения), Zadarim.ru (агрегатор корпоративной сувенирной продукции), ONLIKE.TV (онлайн-видео гид по компаниям), «Телеучет» (система для организации автоматического передачи данных счетчиков воды, газа, тепла), MasterGis (интернет-портал, оказывающий помощь в принятии решения о выборе экономически целесообразного места размещения торгового предприятия), WannaWash (приложение, которое на основе прогноза погоды на ближайшие 5 дней скажет нужно ли мыть машину, а также подскажет адреса ближайших автомоек и проложит маршрут) и другие.

05

Demo Day в API Moscow

дата:
31 января 2014

город:
Москва

организаторы:
API Moscow, Центр
Инновационного
развития города Москвы

—> 31 января резиденты API Moscow продемонстрировали себя и результаты своей работы в акселераторе инвесторам, представителям фондов и бизнес-ангелам. Предпринимателям давали по 5 минут на презентацию, и еще столько же для ответов на вопросы инвесторов и слушателей. API Moscow — площадка для акселерации технологических проектов, созданная в рамках Московской программы инкубирования технологий при поддержке Центра инновационного развития города Москвы о

Amazing Hiring: интеллектуальная технология, которая расширяет возможности рекрутеров при поиске профессионалов в интернете.

Car-Fin: онлайн-сервис для сравнения автомобилей по стоимости владения и условиям кредитов.

Мерсибо: портал развивающих игр для родителей и специалистов, дополненный системой выдачи и контроля заданий.

GetIntent: рекламная технология на базе RTB и анализа поведения пользователей, увеличивающая эффективность маркетинг-бюджетов.

Healbe: персональный сенсор-браслет и облачный сервис, который позволяет пользователю управлять своим весом и физической формой.

iVengo: независимая рекламная платформа, ориентированная на глобальные сетевые рекламные агентства и крупных рекламодателей.

GBooking: система записи на прием для предприятий сферы обслуживания (как пример, салонов красоты), оптимизирующая цены и ресурсы и ориентированная на сотрудничество со скидочными сервисами.

06

Второй этап Russian Startup Tour

11



дата:
6 февраля 2014

город:
Уфа, Ульяновск, Чебоксары, Казань

организаторы:
Сколково, РВК, Роснано, РосМолодежь

—> 6 февраля завершилась вторая из шести региональных экспедиций всероссийского стартап-тура, запланированных на 2014 год.

3 февраля в Уфе приняли участие 330 молодых ученых, технологических предпринимателей и авторов инновационных проектов. 4 февраля в Ульяновском областном Дворце творчества детей и молодежи прошла встреча представителей институтов развития с авторами инновационных проектов. Во встрече Russian Startup Tour приняли участие более 300 молодых ученых, предпринимателей и авторов инновационных проектов. На питч-сессиях были презентованы 17 ульяновских проектов. 5 февраля тур прошел в Чебоксарах. Приглашения к участию в международной конференции Startup Village в Иннограде Сколково и возможность внеконкурсного выступления на питч-сессиях, минуя предварительный отбор, получили проекты: Наноплазм — технология стимуляции роста новых сосудов (Андрей Драгунов); Ветро- и гидроэнергетические установки нового типа (Андрей Терентьев); Защитные покрытия на основе циануретанов (Михаил Кузьмин). Свои заявки на участие в питч-сессиях подали 86 чувашских стартапов, для выступления были отобраны 15 проектов. 6 февраля, в заключительный день, тур прошел в Казани. Приглашение на конференцию Startup Village получили: RoadAR (Евгений Никольский); DiaPark (Разина Нигматуллина); Легирующие добавки на основе модифицированных углеродных наноструктур (Сергей Хантимеров).

07

Открытие первого в России частного технопарка — Navigator Campus в Казани



дата:
17 февраля 2014

город:
Казань

организаторы:
Рамиль Ибрагимов,
Василь Закиев

—> Технопарк будет занят поддержкой аппаратных стартапов. В числе его интересов названы пользовательская робототехника, 3D-печать, «умные» устройства, системы «умного дома», носимая электроника. Площадь первого объекта составила 1,2 тыс. кв. м. Здесь могут разместиться 160 сотрудников, работающие над приблизительно 40 стартапами. В 2016 г. площадь планируется увеличить до 6 тыс. кв. метров, число стартапов довести до 200, в которых будут задействованы до 800 человек. Основателями и инвесторами Navigator campus являются директор по развитию Runa Capital Рамиль Ибрагимов и создатель нескольких интернет-проектов Василь Закиев, который и возглавил технопарк.

Общая сумма инвестиций в технопарк составила 120 млн руб. (\$4 млн), из которых \$1 млн вложили Ибрагимов и Закиев. Еще около \$3 млн на организацию технопарка предоставили пять венчурных фондов: Runa Capital, QWave, Almaz Capital Partners, Phystech Ventures и Grishin Robotics.

При Navigator Campus начал действовать фонд бизнес-ангелов GRAVIZapp's, специализирующийся на финансировании «аппаратных» стартапов. Финансирование в размере \$250 тыс. уже получили тюменский проект Krisaf, занимающийся созданием роботизированных медицинских тренажеров, а также казанский проект Ennova, разрабатывающий 3D-принтеры, в который было инвестировано \$100 тыс.

Организаторы парка намерены открывать его филиалы в других городах России. Первыми городами, где откроются свои частные hardware-парки, станут Уфа и Пермь.


08

Запуск преакселератора для интернет-стартапов



 дата:
18 февраля 2014

 город:
Пенза

 организаторы:
Ассоциация разработчиков
Программного обеспечения г.
Пензы, ФРИИ

—> Ассоциация разработчиков Программного обеспечения г. Пензы запустила программу по подготовке начинающих IT-предпринимателей к общению с инвесторами.


Пензенские стартапы для участия в преакселераторе должны подать заявку на сайте <http://www.iidf.ru/startups/preaccelerator/>. После одобрения заявки пензенских участников программы ждут онлайн-консультации экспертов по самым важным для инвесторов темам: подбор команды, создание продукта, расчет объема рынка для него, оценка конкурентов, продвижение продукта, экономика проекта и метрики.

На площадке бизнес-инкубатора основатели стартапов получают очные встречи с экспертами, которые будут задавать вопросы для того, чтобы выявить все слабые места проектов. Вадим Малыч, руководитель образовательных проектов ФРИИ объяснил назначение преакселератора: «Это своеобразная проверка готовности команды к разговору с инвестором. Часто проекты делают хороший продукт, но этого мало. До получения инвестиций проекту предстоит пройти детальный разбор и проверку инвестором... Я думаю, что мы поможем не только ФРИИ получить более подготовленные к акселерации команды, но и другим фондам. Преакселератор помогает стартапу понять, что в целом от него ждет любой инвестор и подготовить ответы на многие вопросы фонда или бизнес-ангела». Бизнес-ангелы могут участвовать в данном акселераторе в качестве экспертов и потенциальных менторов проектов.

09

PriceWaterhouseCoopers представила ежегодный отчет Money Tree 2013



 дата:
20 февраля 2014

 Город:
Москва


 Организаторы:
PwC, РВК

—> РВК и PwC подвели итоги работы венчурного рынка за 2013 год. Общий объем венчурных инвестиций в компании, реализующие в России проекты в секторах био-, промышленных и информационных технологий, в прошлом году уменьшился в 1,4 раза и составил 653,1 млн долларов против 911,9 млн долларов годом ранее. Общая сумма грантов в 2013 году также сократилась в 1,4 раза, до 102,8 млн долларов против 145 млн долларов в 2012-м. Между тем авторы исследования «MoneyTree: навигатор венчурного рынка», отмечая рост качества информации, признают, что достаточно большая часть рынка остается непрозрачной, поэтому можно предположить, что реальное падение еще существеннее. Средняя стоимость сделки уменьшилась за год с 4,9 млн долларов до 2,9 млн. При этом количество выходов инвесторов выросло почти вдвое — с 12 до 21, а общая сумма, вырученная в результате выходов, возросла более чем пятикратно — с 372 млн долларов до рекордных 2 млрд. Как и в 2012 году, сектор информационных технологий лидирует по объему привлеченных инвестиций: в 2013 году на него пришлось почти 87% всех сделок (193 сделки) и 93,5% общей суммы всех инвестиций. Еще год назад на этот сектор приходилось 87% инвестиций. Лидером среди направленных ИТ по-прежнему остается сегмент электронной коммерции - здесь заключено больше всего сделок (28) и зафиксирован наибольший объем инвестиций - 172,8 млн долларов. На втором месте по числу сделок (27) рекламные технологии с объемом инвестиций 28,5 млн долларов, а по объему привлеченных инвестиций второе место заняли четыре проекта в области телекоммуникаций и ИТ-аутсорсинга, получившие 105,9 млн долларов. Кроме того, в 2013 году повышенное внимание инвесторов привлекали ИТ-проекты в области образовательных услуг, в финансовом секторе, в сфере медицины и здорового образа жизни, а также игры. Ссылка на отчет: https://www.pwcmoneytree.com/Reports/FullArchive/Russia_2013-4.pdf


10

Запуск второго акселератора ФРИИ



 дата:
27 февраля 2014

 город:
Москва

 организаторы:
ФРИИ

—> Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) объявил о запуске работы второго акселератора, объемом 47,6 миллиона рублей. Было профинансировано 34 проекта. Основная часть проектов представляет такие направления, как рекомендательные сервисы, решения для бизнеса, e-commerce, образование, также есть несколько проектов, связанных с медициной, e-government, цифровыми медиа и рекламой. Среди интернет-инициатив можно выделить IT-проекты Eleven — плагин для Skype, позволяющий делать стенограмму голосовых переговоров; GeneGuard - облачный сервис защиты сайтов от взлома, с помощью автоматического мониторинга поступающих на сайт данных в режиме реального времени с возможностью блокирования вредоносных воздействий; hot-wifi — проект по организации Wi-Fi-зон с авторизацией через социальные сети; Swipe — экран блокировки для Android-смартфонов с рекламой, за которую пользователь получает деньги. ФРИИ и в дальнейшем планирует запускать акселераторы. Таким образом, у бизнес-ангелов появился относительно долгосрочный источник потенциально интересных проектов для инвестирования.


11

Подписание меморандума о сотрудничестве между ЦИР, Фондом «Сколково», Фондом «ВЭБ Инновации» и акселератором Cleantech Open



 дата:
17 марта 2014

 город:
Москва

 организаторы:
ЦИР Москвы, Сколково

—> 17 марта 2014 года на Всемирном конгрессе предпринимателей Центр инновационного развития Москвы (ЦИР), Фонд «Сколково» и Фонд «ВЭБ Инновации» подписали меморандум о сотрудничестве с крупнейшим мировым акселератором в области «чистых технологий» — Cleantech Open. Соглашение предполагает запуск российского акселератора Cleantech Open Russia (CTOR) с основным базированием в Москве. Усилия участников Соглашения будут направлены на поддержку и развитие московских и российских инновационных компаний в области энергоэффективности, возобновляемых источников энергии, рационального природопользования. Акселератор будет запущен в 2014 году и предусматривает активное привлечение российских и иностранных менторов, обучение, общение с инвесторами и активную работу над своими проектами.

12

MSU Demo Day



 дата:
20 марта 2014

 Город:
Москва


 Организаторы:
МГУ им. Ломаносова

—> Бизнес-инкубатор МГУ провел MSU Demo Day, в рамках которого успешные выпускники программы представили свои идеи инвесторам, бизнес-ангелам и крупнейшим игрокам рынка. На мероприятии присутствовали представители таких венчурных фондов, как Leta Capital, Altair и i-Free Ventures. Сергей Топоров (Leta Capital): «Уровень резидентов Бизнес-инкубатора МГУ растет с каждым набором, уже в начале текущей программы было заметно, что у каждого из нынешних резидентов есть все шансы превратить свои идеи и задумки в по-настоящему успешные компании. Команды существенно продвинулись в работе над своими проектами по итогам акселерационной программы, представляя не абстрактные идеи и технологически прототипы, как это было на старте, а готовые продукты и работающие бизнесы». МГУ провел уже четвертый бизнес-инкубатор. Но этот набор стал первым, когда обучение проходило по новой акселерационной программе Universe Labs. Раньше участником инкубатора предлагались только такие услуги, как бесплатный коворкинг, юридическая поддержка и образовательная программа. В этот раз команды плюс к этому получили менторскую поддержку, помощь со стороны экспертов рынка и прошли образовательные курсы по теме Customer&Product Development.


13

Встреча СКБА



 дата:
25 марта 2014 года

 Город:
Москва

 Организаторы:
Фонд Сколково

—> Участники мартовской встречи Сколковского клуба бизнес ангелов (СКБА) отметили высокий уровень представленных проектов. Всего на встрече СКБА, которая состоялась утром 25 марта в ЦМТ, было представлено восемь проектов, которые обсуждались бизнес-ангелами в формате коротких питч-презентаций и следовавших за ними Q&A сессий.

Бизнес-ангелы отмечали, что качество представляемых на СКБА проектов заметно растет, как минимум половина проектов качественно проработаны и интересны. «Проблема инвесторов в том, что когда приходишь на подобные встречи, то часто сталкиваешься с такой ситуацией, что из десяти проектов только один приличный. Здесь же — совсем другая картина: «хлама» мы вообще не увидели, а половина проектов — уже довольно крепко стоящий на ногах стартап бизнес», - поделился один из бизнес-ангелов, участвовавших во встрече СКБА.

В числе выступавших на встрече Клуба 25 марта с питч-презентациями, которые произвели благоприятное впечатление на бизнес-ангелов, были как сколковские стартапы, так и внешние проекты. Среди них: ChannelKit (система сохранения, организации и управления интернет-ссылками); банковская ИТ платформа Futubank; сколковский проект WayRay (навигационная система для отображения информации на лобовое стекло авто в формате дополненной реальности); резидент Сколково RealSpeaker (технологии распознавания устной речи и ее трансформации в буквенный текст); Bimbasket (наборы развивающих игрушек для детей); сколковский стартап Digital FLAK (аппаратное и программное обеспечение секьютеров (Security Computer) - индивидуальных устройств защиты информации и управления доступом); MyWishBoard («интернет-банк желаний»); а также компания «Орнамент» (Мониторинг условий среды на отдельной местности, а также прогноз локальной погоды).

3

СДЕЛКИ

15

Ниже представлена основная информация по сделкам в I квартале 2014 года, где участником или единственным инвестором был бизнес-ангел. По данным *Rusbase* в I квартале 2014 года бизнес-ангелы участвовали в 17 сделках. Общий объем инвестированных средств составил 8,2 млн долл. Ниже представлена информация по компаниям, куда данные инвесторы вложили больше всего средств (свыше 200 тыс. долл.).

1

Компания: YuktiPro.com
Объем привлеченных средств: 400 тыс. долл.
Дата: Январь 2014 года
Инвесторы: Илья Ханыков
Сайт: <https://yukti.pro.com/ru/>



YuktiPro — это инструмент для личной и командой продуктивности. Платформа, позволяющая следить за достижением поставленных целей. В январе 2014 года в проект вложил 400 тыс. долл. Илья Ханыков

2 → Компания: **Autospot**
Объем привлеченных средств: 5 млн долл.
Дата: январь 2014 года
Инвесторы: **Fast Lane Ventures, Дмитрий Разоренов, Сергей Габестро**
Сайт: <https://autospot.ru/>



Компания AutoSpot предлагает простой способ купить автомобиль по выгодной цене в сети официальных дилеров на территории России. Задача компании сделать процесс покупки автомобиля максимально быстрым, прозрачным и положительным. В январе 2014 года компания привлекла 5 млн долл. от венчурного фонда **Fast Lane Ventures**, а также от бизнес-ангелов **Дмитрия Разоренова** и **Сергея Габестро**.

3 → Компания: **CubicRobotics**
Объем привлеченных средств: 500 тыс. долл.
Дата: Февраль 2014 года
Инвесторы: **Константин Сенченко**
Сайт: <http://cubicrobotics.ru/>



Компания CubicRobotics занимается созданием говорящих роботов-ассистентов. Робот представляет собой куб, различает человеческий голос, умеет управлять техникой и системами дома и офиса, может рассказывать новости вслух. В феврале 2014 года в проект вложил 500 тыс. долл. **Константин Сенченко**

4 → Компания: **ЯКласс**
Объем привлеченных средств: 450 тыс. долл.
Дата: Февраль 2014 года
Инвесторы: **Almaz Capital Partners, Vesna Investment, Павел Ковшаров**
Сайт: <http://www.yaklass.ru>



«*ЯКласс*» представляет из себя инструмент для получения школьного образования в интернете. В основе проекта лежит база теоретических материалов и платформа **Genexis**, которая позволяет в полуавтоматическом режиме генерировать бесконечное количество задач по любому школьному предмету с разными ответами и переменными. Учитель может дать своему классу пройти контрольную по математике на заданную тему, но каждый школьник будет выполнять разные задания. В феврале 2014 года в компанию вложили 450 тыс. долл. венчурные фонды **Almaz Capital Partners** и **Vesna Investment**, а также бизнес-ангел **Павел Ковшаров**.

5 → Компания: **Witjet**
Объем привлеченных средств: 1 млн долл.
Дата: Февраль 2014 года
Инвесторы: **Артем Фильчугов**
Сайт: <http://witjet.com/>



Witjet — Проект повышения конверсии сайтов, который соединяет в едином интерфейсе несколько инструментов. Сервис помогает создавать интерактивные элементы сайта для сбора контактов, информирования пользователей о проходящих акциях, привлечения в группы в социальных сетях и т.д. В феврале 2014 года привлек инвестиций на сумму в 1 млн долл. от **Артема Фильчугова**

ИНТЕРВЬЮ

Александр Бородич
(бизнес-ангел,
управляющий партнер
FutureLabs, основатель
VentureClub, член НАБА)



Тема:
«Очарование Прибалтики.
Зачем российские инвесторы
вывозят проекты в Евросоюз»

ресурс:
Slon (<http://slon.ru/biz/1115529/>)

Главная задача инвестора — найти самые интересные проекты и договориться об оптимальных условиях входа. Где физически находятся эти стартапы, вопрос второстепенный. Я много вкладываю в американские компании, не открывая там отдельного юридического лица. Но в Европе есть свои особенности: надо присутствовать не только финансово, но и юридически. Тогда заключить сделку будет проще. Свою компанию для работы в ЕС я решил открыть в Литве. Чтобы инвестировать за рубежом, важно преодолеть два барьера: культурный и психологический. В каждой стране существуют свои социокультурные особенности, которые отражаются на специфике рынка. Тот или иной сектор на рынке другой страны может сильно отличаться от знакомого инвестору сектора в России. Также следует помнить, что во многих странах Западной Европы до сих пор присутствует настороженное отношение к России и российским инвесторам. К счастью для меня, многие европейские стартапы уже поняли, что иностранный бизнес-ангел, готовый дать деньги в проект, гораздо выгоднее и полезнее, чем местный партнер, но не готовый инвестировать. Со следующего года мы будем европейской инвестиционной фирмой со штаб-квартирой в Вильнюсе. Стартапы, которые мы планируем финансировать, не интересуют наши российские корни.

Почему Прибалтика?

На европейском рынке для частного инвестора больше возможностей выхода из компаний. Здесь гораздо лучше развит корпоративный венчур и фонды поздней стадии. Если у тебя в портфеле есть хороший проект, который привлек транш от европейского игрока, то проблем с привлечением следующих раундов не возникнет.

Вместе с нами в новый литовский акселератор поедут несколько портфельных компаний из тех, кто готов попробовать себя на глобальном рынке. Для них работа в Литве не просто шанс показать себя зарубежным инвесторам, но и способ серьезно снизить издержки. Налоговое бремя в Прибалтике существенно ниже, чем в России или в странах Южной Европы. Также в Литве неплохой выбор веб-разработчиков, чьи зарплаты в два раза ниже, чем просят их российские коллеги. Мобильного разработчика в Москве можно нанять за 120-180 тысяч рублей, а в Вильнюсе — за 65-100 тысяч рублей. Проблемы с получением виз и регистрацией бизнеса на месте помогает решить специальное агентство — Invest Lithuania. Ее задача — экспертная поддержка переезжающих инвесторов и компаний. Специальных льгот и субсидий ни для бизнес-ангелов, ни для стартапов-иммигрантов в Литве пока не предусмотрено, но во многих странах Европы: во Франции, Италии, Ирландии — они уже есть. Мы не ограничиваем свои стартапы, теоретически они могут переехать в любую страну.

Почему я решил открыть акселератор именно в Прибалтике? Во-первых, как уже говорилось, здесь много хороших программистов; во-вторых, половина населения все еще хорошо говорит по-русски и в-третьих, от Вильнюса до Москвы и Санкт-Петербурга всего полтора часа на самолете.

Глобализация бизнес-ангелов и перспективы России

Для меня Европа — это только первый шаг. До конца 2015 года я планирую открыть свои площадки в Сингапуре и Гонконге, а в самом начале 2016-го — еще и в Бразилии. И в этом движении к глобализации я не одинок: многие бизнес-ангелы, сделавшие первые шаги в России, все активнее обращают свое внимание на другие регионы. Чтобы государственным институтам развития удержаться в России и компании, и частных инвесторов, им необходимо внедрять серьезные инструменты поддержки. Например, увеличить финансовое плечо с 2X до 10X. С учетом высокой стоимости жизни в крупных городах России и больших налогов стартапу нужно больше денег, чтобы дожить до следующего раунда. Если бы на каждые \$50 тысяч инвестора государство соинвестировало в проект \$500 тысяч, бизнес-ангелы были бы больше заинтересованы в инвестициях в России, а стартапы получали бы дополнительные возможности для развития. Стимулировать надо и рынок выходов. Если бизнес-ангелам приходится упаковывать свои проекты и вывозить их за рубеж, значит, найти покупателя внутри России им не удалось. Отдельная проблема в России — привлечение иностранных инвесторов. В некоторые свои портфельные компании я пытался привлечь следующие раунды инвестиций от зарубежных инвесторов. Столкнулся с тем, что мало кто готов вкладывать в российские компании. Для них Россия — это серая зона, они плохо понимают механику входа в местные стартапы и еще меньше — варианты выходов. Иностранцы не всегда осознают, что в России действует свое право, а не английское, они не понимают наши законы и правила. Их основное требование — переведите компанию и всю интеллектуальную собственность в понятную юрисдикцию. Открытие своей площадки в Вильнюсе — в том числе шанс для наших портфельных компаний поднять зарубежные инвестиции. Есть некоторые проблемы и у самих российских стартапов. Они на предпосевной и посевной стадиях себя очень сильно переоценивают. Похожие команды в Европе стоят в 2–3 раза меньше. Российским стартапам надо начинать оценивать себя более трезво, иначе инвесторы пойдут искать похожие проекты за границей.

**Если бизнес-ангелам приходится упаковывать свои проекты и вывозить их за рубеж, значит, найти покупателя внутри России им не удалось.
Отдельная проблема в России — привлечение иностранных инвесторов.**

спасибо