



Деятельность бизнес-ангелов в России

II квартал 2013 года

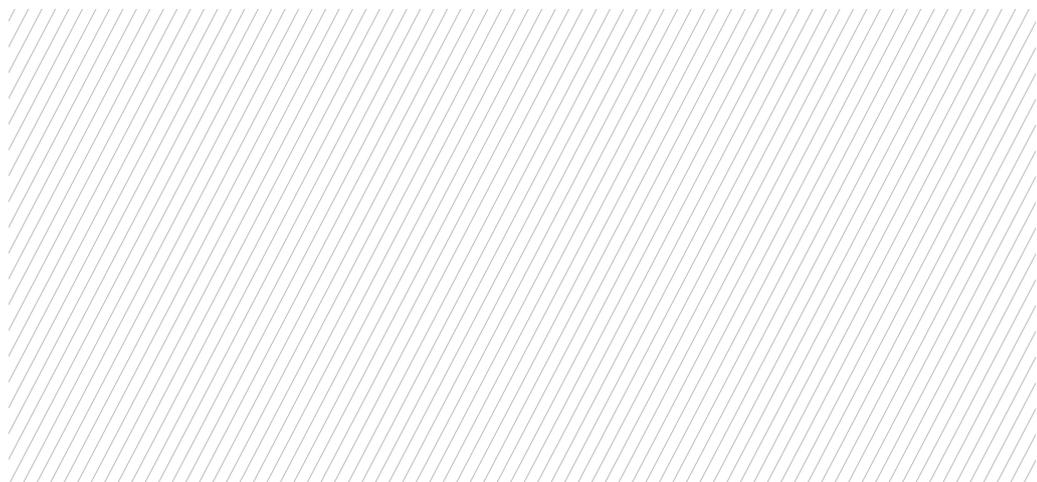
информационный бюллетень



Atom  Partners



СОДЕРЖАНИЕ



1	Контекст	04
1.1	Обзор рынка венчурных инвестиций в России во II квартале 2013 года	
1.2	Структура рынка	
1.3	Инициативы государства	
2	События	08
3	Сделки	16



04 КОНТЕКСТ

Обзор рынка венчурных инвестиций в России во II квартале 2013 года

Российский рынок венчурных инвестиций во II квартале 2013

года продемонстрировал снижение числа сделок по сравнению со II кварталом 2012 года (89 против 53 за аналогичный прошлый период), но наблюдавшиеся объемы финансирования при этом увеличились на 38%: 231 млн долл. в III квартале 2013 года против 167 млн долл. во II квартале 2012 года.

→ При этом рассматриваемый период ознаменовался знаковым для рынка событием – крупнейшей в истории сделкой в российском онлайн-ритейле. В июне Access Industries Леонарда Блаватника совместно с Summit Partners и Tengelmann Group вложили 130 млн долл. в компанию Lamoda в рамках очередного раунда финансирования.

→ По версии PwC, базой для сравнения показателей рассматриваемого периода является объем инвестиций в 253,5 млн долл. (30 сделок) во II квартале 2012 года. Однако, PwC в своем отчете “MoneyTreeTM: Навигатор венчурного рынка” применяет другую методологию. Компания рассматривает квартальную статистику только по IT-сектору, так как другие сектора венчурного рынка, например, промтех и биотех, занимают незначительную долю – по итогам 2012 года 108,4 млн долл. (18 сделок) и 10,2 млн долл. (15 сделок), соответственно. По версии PwC, объемы сектора IT за 2012 год по составу составляют 792,1 млн долл. и 168 сделок.

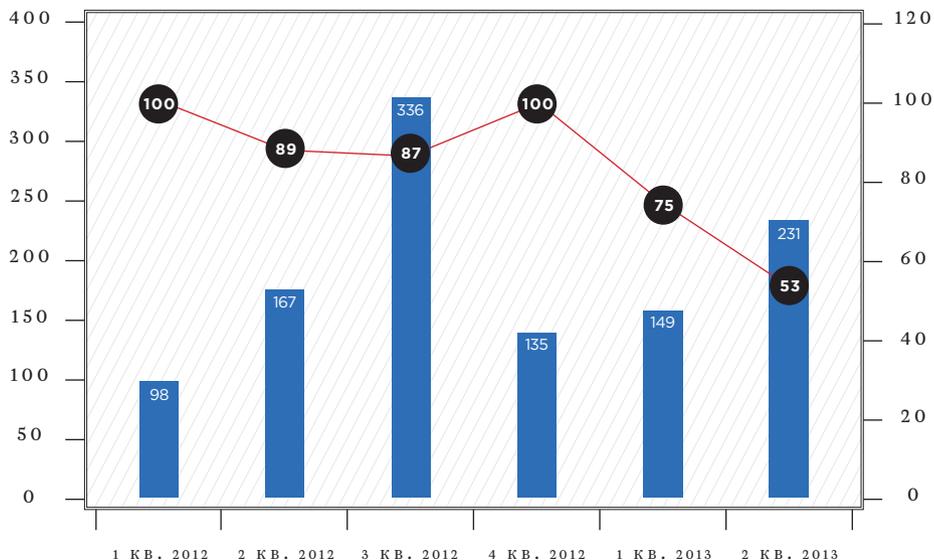
→ Снижение наблюдаемого количества сделок может быть связано с несколькими факторами, основными из которых являются наблюдаемый лаг между закрытием сделки и доступностью информации о ней (что искусственно смещает часть фактически закрытых сделок II квартала в следующий), а также концентрация фондов на работе с портфельными компаниями в преддверии больших exit'ов, запланированных на конец 2013 – начало 2014 года.

→ Стоит также отметить тот факт, что на данный момент снижение инвестиционной активности во II квартале выглядит скорее как изолированный частный случай, чем как начало тенденции. О стагнации рынка было бы правильно рассуждать при снижении числа сделок и объемов инвестирования по отношению к аналогичным прошлым периодам в динамике на протяжении как минимум двух кварталов подряд. С этой точки зрения важно дождаться результатов III квартала.

Динамика российского венчурного рынка

Источник: RMG, RusBase

- Инвестиции, млн долл.
- Число сделок



Апрель

2 0 1 3

По данным RusBase, в апреле 2013 года объем сделок составил 21 млн долл. 79% от общей суммы проинвестированных средств пришлось на инвестиции до 500 тыс. долл., 14% – на инвестиции от 1 до 10 млн. долл., 4% – на инвестиции свыше 10 млн долл. и 3% – на инвестиции от 0,5 до 1 млн долл. Таким образом, можно сделать вывод, что в апреле 2013 года на российском венчурном рынке продолжилось доминирование инвестиций предпосевных и посевных раундов. Российские инвесторы в апреле 2013 года по-прежнему наибольшее внимание уделяли сегменту B2C венчурного рынка, а именно таким сегментам как мультимедиа, игры и e-commerce. По данным RusBase на сегмент *мультимедиа и игр* пришлось около 26% всех вложений в апреле 2013 года, на *e-commerce* – около 22%, на *финансы* – 15%, на *социальные медиа и ПО* – также 15%, на *рекламу и поиск* – 7%.

Май

2 0 1 3

По данным RusBase, в мае 2013 года объем сделок составил 30 млн долл. (без учета IPO QIWI). 64% от общей суммы проинвестированных средств пришлось на инвестиции до 500 тыс. долл., 20% – на инвестиции от 1 до 10 млн. долл., 8% – на инвестиции свыше 10 млн долл. и 8% – на инвестиции от 0,5 до 1 млн долл. В мае 2013 сохранилась картина наиболее привлекательных для инвесторов сегментов рынка. Так, сегмент *мультимедиа и игр* продолжил доминировать (38%), На втором месте по популярности оказались сегменты *e-commerce, реклама и поиск* (19%). Аутсайдером по объему привлеченных инвестиций остается сегмент *ПО*, что характерно для общего тренда российского рынка венчурных инвестиций. Также, неудачным май оказался и для проектов в области *путешествий*.

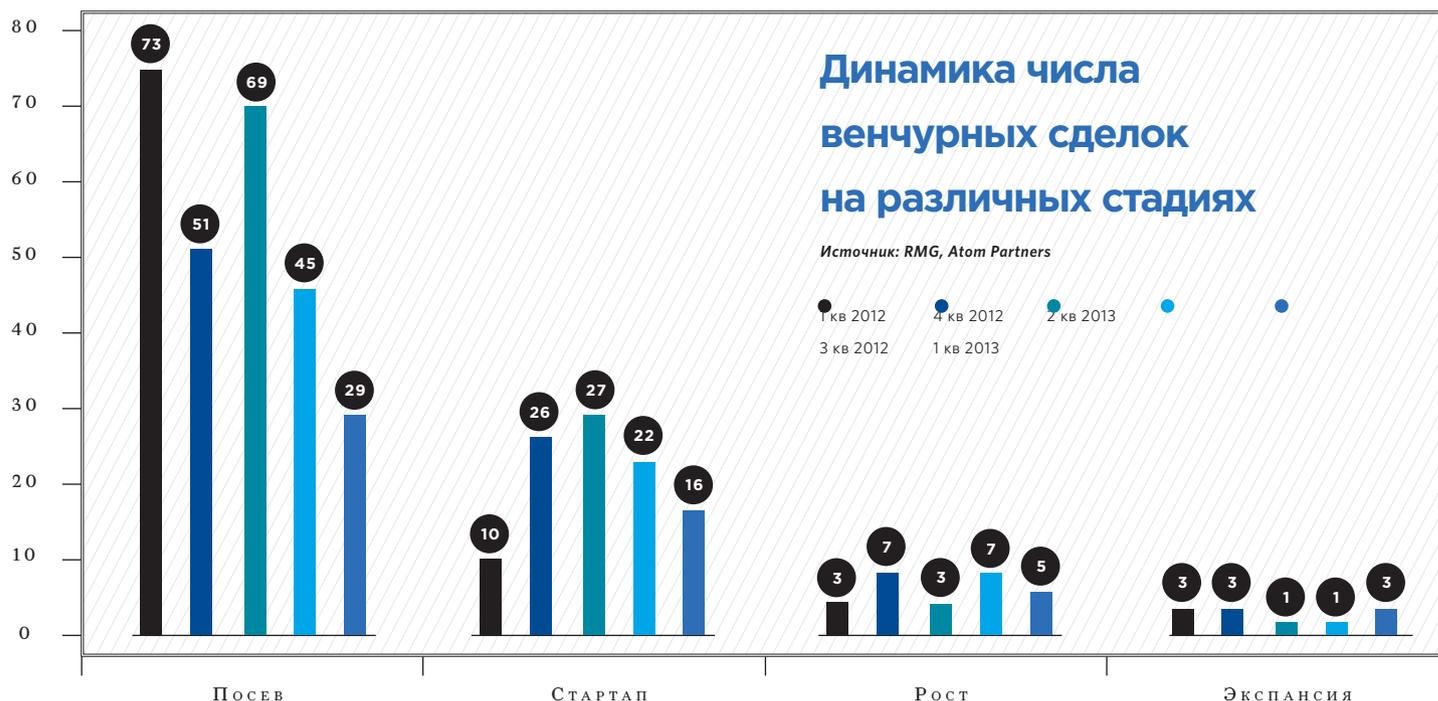
Июнь

2 0 1 3

По данным RusBase, в июне 2013 года объем сделок составил 180 млн долл. (с учетом 130 млн долл. инвестиций, которые привлекла Lamoda). 64% от общей суммы проинвестированных средств пришлось на инвестиции до 500 тыс. долл., 20% – на инвестиции от 1 до 10 млн. долл., 8% – на инвестиции свыше 10 млн долл. и 8% – на инвестиции от 0,5 до 1 млн долл. В рассматриваемом периоде инвестиции предпосевных и посевных раундов продолжили доминировать на венчурном рынке России. Как отмечает RusBase, основными отраслями, где наблюдался рост в июне 2013 года, стали проекты в области *электронной коммерции* (36%), *разработки программного обеспечения* (19% для бывшего аутсайдера венчурного рынка), а также сегмент *обучающих сервисов для всей семьи* (16%).

Структура рынка

06



Стадии

→ Несмотря на продолжающееся доминирование инвестиций посевной стадии (до 500 тыс. долл.) на российском рынке венчурных инвестиций: во II квартале 2013 года – 29 сделок, динамика на данном сегменте характеризуется понижающимся трендом. За год, со II квартала 2012 года по II квартал 2013 года число сделок посевной стадии снизилось на 60%.

Постепенно набирает популярность стадия стартапа (от 0,5 до 1 млн долл.), за год число сделок увеличилось на 60%. Тем не менее, число сделок в этой стадии снижается с IV квартала 2012 года.

Число сделок по привлечению инвестиций на стадии роста практически не изменилось и остается весьма малым – 5 сделок во II квартале 2013 года. Еще более незначительно число сделок на стадии экспансии – 3 сделки во II квартале 2013 года. Стоит отметить, что их число практически не меняется, оставаясь примерно на уровне 1-3 сделки в квартал.

Как отмечают эксперты RMG, снижение количества сделок посевной стадии еще не говорит о снижении объемов финансирования проектов. Так, по сравнению с I кварталом 2013 года объем привлеченного финансирования вырос на 9,3% и составил 17,2 млн долл.

Государственные ИНИЦИАТИВЫ

Сектора

По оценкам RusBase и RMG, 87% всех инвестиций во II квартале 2013 года пришлось на IT-сектор. Доля инвестиций в проекты наукоемких отраслей, таких как медицинские, промышленные и биотехнологии, не превышает 11% на протяжении вот уже 5 кварталов подряд. Это связано, как отмечают RMG, в первую очередь с высоким риском этих проектов и их капиталоемкостью. Роль инвестора или соинвестора в таких проектах зачастую берет на себя государство.

Как отмечалось выше, доля вложений в e-commerce преобладает над другими сегментами IT-сектора – более 40%. Тем не менее, доля вложений в этот сегмент сократилась по сравнению с II кварталом 2012 года – с 75% до 38%. Объем средней венчурной сделки почти не изменился и составил

1,65 млн долл.

Инвесторы

Инвесторов на российском рынке венчурного капитала можно условно подразделить на бизнес-ангелов, корпорации, госфонды, частные фонды и государственно – частные фонды.

Наиболее активными участниками венчурного рынка, согласно данным RMG, стали частные фонды, которые вложили 44,9 млн долл. (51,5% всех венчурных инвестиций) в 16 проектов.

На российском рынке можно наблюдать отраслевую специализацию инвесторов. Так, в e-commerce вкладывали во II квартале в основном частные фонды и бизнес-ангелы, тогда как в биотех – исключительно государственные фонды. Низкая активность наблюдается среди корпоративных венчурных фондов. Во втором квартале, по оценкам RMG, такие фонды вложили только 1,8% от всего объема инвестиций.

Частные фонды во II квартале 2013 года, в основном, вкладывались на стадиях стартапа и экспансии, госфонды и корпорации – на стадиях посева, бизнес-ангелы и государственно-частные фонды – на стадиях роста.

Следует отметить, что во II квартале внимание государственных органов власти в сфере венчурных инвестиций было в основном направлено на регулирование IT-сектора.

Можно выделить следующие решения правительства:

- 1 Минкомсвязи опубликовало план деятельности на 2013-2018 гг., одна из целей которого – поддержание темпов развития российской IT-отрасли. В рамках заседаний рабочих групп было предложено внести следующие изменения:
 - обеспечить работоспособность опционов как способа мотивации сотрудников IT-стартапов
 - создать фонд для защиты российских патентов за рубежом
 - снизить отчисления по страховым взносам для малых и средних IT-компаний
- 2 Реформирование государственного фонда «Росинфокоминвест», который, согласно принятой в мае новой стратегии, займется поддержкой молодых российских IT-компаний.
- 3 Владимир Путин отменил поручение предшественника об обязательных отчислениях средств госкомпаниями в эндаумент-фонд Сколковского института науки и технологий («Сколтех»).
- 4 Министерство образования и науки одобрило план по созданию государственного фонда для патентования разработок отечественных изобретателей в других странах, который должен начать работу уже в 2014 году.

СОБЫТИЯ

01 II Международная
Ассамблея
бизнес-ангелов

02 Пресс-конференция
руководителей
IMEC

03 Russian
Start-up
Tour

04 Третий
Российский
Тех Тур

05 HackDay # 27

06 Startup Village

07 Прием заявок в
летнюю школу
«Яндекс» - Tolstoy
Summer School

08 Бизнес
Инновационных
Технологий
(БИТ)

09 Весенний
университет
НАБА

10 Конференция
StartUp Travel:
Курс на успех

11 IT-конференция
Beta Week

12 Саммит российских
технопарков –
«Технопарк 2.0»

13 Открытый мастер-
класс «Потенциал
роста и риски
стартапа глазами
инвестора»



Ниже приведена информация об основных событиях, произошедших во II квартале 2013 года на российском венчурном рынке и представлявших интерес для бизнес-ангелов.

01

II Международная Ассамблея бизнес-ангелов

 дата:
10 апреля 2013 года

 город:
Санкт-Петербург

 организаторы:
Санкт-Петербургская
Организация
Бизнес-ангелов (СОБА)

—> В рамках МАБА эксперты обсудили вопросы повышения инвестиционной привлекательности Северо-Западного региона в глазах иностранных инвесторов, а также способы формирования информационного пространства в сфере бизнес-ангельского и венчурного инвестирования.

Кроме того, европейские и американские предприниматели поделились своим практическим опытом вложений в инновационные проекты, обозначили критерии их тщательной проверки и отбора, а также пригласили российских коллег к синдикативному инвестированию. В свою очередь, представители успешных бизнес-проектов рассказали свои истории привлечения финансирования.

Так, в ходе участия в конференции «Системная поддержка инноваций для компаний ранних стадий развития» Антон Епифанов поделился опытом крупнейшего российского производителя и дистрибьютора оптической техники компании «Левенгук» по привлечению финансирования на публичном рынке капитала. При выборе возможных источников финансирования для реализации стратегии активного роста и продвижения на российском и международном рынках руководство «Левенгук» выбрало в 2012 году выход на IPO на биржевой площадке для предприятий с невысокой капитализацией (сектор РИИ при Московской бирже). Руководитель инновационного холдинга рассказал о трудностях, с которыми может столкнуться компания при выходе на IPO, а также раскрыл пути их решения.

Для бизнес-ангелов это была отличная возможность встретиться с предпринимателями, обсудить с ними их идеи, глубже понять инфраструктуру венчурного рынка Северо-Западного региона и поделиться своим опытом.

02

Пресс-конференция руководителей IMEC

 дата:
17 апреля 2013 года

 город:
Москва

 организаторы:
Центр Инновационного
Развития (ЦИР)

—> Во время визита руководства бельгийского IMEC в Троицкий нано-центр «ТехноСпарк» был подписан контракт о разработке концепции нового Центра разработок и приложений новой электроники в Троицке. Об этом было объявлено на пресс-конференции, состоявшейся 17 апреля 2013 года в Центре инновационного развития Москвы.

Среди участников конференции были Roger De Keersmaecker, Senior Vice President Strategic Relations (IMEC), Ludo Deferm, Executive Vice President Business Development (IMEC), Rudy Lauwereins, Vice President, Director Smart Systems Technology Office (IMEC), Денис Ковалевич, исполнительный директор кластера ядерных технологий Фонда «Сколково», Руслан Титов, заместитель управляющего директора Фонда инфраструктурных и образовательных программ РОСНАНО, Константин Фокин, генеральный директор Центра инновационного развития Москвы.

Исполнительный директор кластера ядерных технологий Фонда «Сколково» Денис Ковалевич отметил, что ключевым принципом работы IMEC является открытость, которая делает сотрудничество с данным исследовательским центром таким привлекательным для российской стороны. По его словам, создание Троицкого Центра Разработок и Применений Новой Электроники станет важным элементом для развития данной области в России, а будущий Центр можно уже сейчас охарактеризовать как своеобразный «НИИ 2.0». Денис Ковалевич пояснил, что эффект от создания и работы Центра будет реализован в периоде с 2015 по 2020 гг.

03

Russian Startup Tour

10



 **дата:**
18 марта – 29 апреля
2013 года

 **город:**
Набережные Челны,
Уфа, Тюмень,
Омск, Владивосток,
Красноярск, Томск,
Астрахань, Калуга и др.

 **организаторы:**
Фонд «Сколково»,
Зворыкинский проект,
ОАО «РВК»

Для участия в тренинговых мероприятиях *Russian StartUp Tour* региональными стартапами было подано свыше 600 инновационных проектов, 146 проектов прошли презентацию и обсуждение на коучинг – сессиях.

—> Russian Startup tour – это Road Show авторитетных экспертов и менторов рынка инвестиций и инноваций по 15 российским городам в марте-апреле 2013 года. 3000 участников, 1500 проектов, 10 институтов развития.

Russian Startup Tour организован в партнерстве с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере; Московской школой управления «Сколково»; предпринимательским сообществом «Сколково»; Сколковским институтом науки и технологий (Сколтех); ЗАО «ВТБ Капитал»; Технопарком «Сколково»; Агентством Стратегических Инициатив (АСИ); Ассоциацией инновационных регионов России (АИРР); ведущим бизнес-акселератором Финляндии Startup Sauna; Федеральным конкурсом университетских технологических проектов «Кубок Техноваций». Проект осуществлялся при поддержке Министерства экономического развития РФ, Министерства образования и науки РФ, Министерства связи и массовых коммуникаций РФ, Федерального агентства по делам молодежи.

Для участия в тренинговых мероприятиях Russian Startup Tour региональными стартапами было подано свыше 600 инновационных проектов, 146 проектов прошли презентацию и обсуждение на коучинг – сессиях. Стартап-команды этих проектов получили приглашение принять участие в федеральных мероприятиях организаторов и партнеров Russian Startup Tour, многие из стартапов – предложения от институтов развития по дальнейшему продвижению и привлечению финансирования.

Подводя предварительные итоги проекта, хедлайнер Russian Startup Tour, советник президента Фонда «Сколково» Пекка Вильякайнен отметил, как сильно изменилась ситуация в российских регионах за пять лет, с того момента, как он впервые начал работать с российскими стартапами: *«Не было города, который бы нас чем-нибудь не удивил* – мощными проектами, активным стартап-сообществом, сильной академической базой или инфраструктурой. Но самое главное – значительно повысился интерес к инновациям среди молодежи. В каждом городе нас встречали полные залы молодых предпринимателей, мы дали более 150 интервью и комментариев региональным журналистам, мы ответили более чем на 400 вопросов из зала, и все эти вопросы были практическими, профессиональными, с прицелом на конкретный результат. В них чувствовалась мотивация людей формировать свое будущее, вне зависимости от места проживания и стартовых условий».

Эксперты выделили и характерные для большинства региональных проектов проблемы. «Многие стартапы совершают *одну и ту же ошибку* – ориентируются со своим проектом на локальную аудиторию, на свой город, регион, не беря в расчет ни остальную Россию, ни мировые рынки. Разработчикам проектов нужно мыслить глобальнее, задавать себе вопрос: а как мою идею можно использовать в мировом масштабе?», – прокомментировал итоги коучинг-сессий генеральный директор федерального конкурса университетских технологических проектов «Кубок техноваций» Александр Брызгалов.

Russian Startup Tour привлек особое внимание бизнес-ангелов, как площадка для поиска новых возможностей инвестирования.

04

Третий Российский Tech Тур



 дата:
23-26 апреля 2013 года

 город:
Москва и Казань

 организаторы:
Европейская Ассоциация
Tech Тур

—> Основная задача Tech Тура, по словам Президента Европейской ассоциации Tech Тур Свена Линггарде – выявить будущих лидеров технологического рынка России, а также помочь формированию инновационной экосистемы в нашей стране. По традиции в Третьем Российском Tech Туре приняли участие представители ведущих европейских венчурных фондов, технологических компаний и консалтинговых структур. Общий капитал, который находится под управлением участников Tech Тура 2013 года, составил более 10 миллиардов евро.

Президентом Третьего Российского Tech Тура стал Айнур Айдельдинов, директор Инвестиционно-венчурного фонда Республики Татарстан (ИВФРТ), вице-президентами – Павел Королев, советник директора ИВФРТ, Генеральный директор Pulsar Venture, и Дмитрий Чихачев, управляющий партнер Runa Capital.

По словам Павла Королева: «Tech Тур стал площадкой для открытой дискуссии между участниками российского и международного венчурного рынка. Акцент в программе, помимо презентации лучших компаний, сделан на наиболее развитых инновационных центрах России – Москве и Татарстане – и развитой в них инновационной экосистеме».

Слово Дмитрию Чихачеву, управляющему партнеру Runa Capital и вице-президенту Tech Тура: « Уникальный процесс отбора, очень высокий уровень экспертизы и впечатляющий послужной список членов жюри позволяют Tech Туру объективно определять лидеров рынка».

Все большее внимание бизнес-ангелов начинают привлекать технологические стартапы – Tech Тур тому подтверждение. Бизнес-ангелы как в Москве, так и в Казани могли встретиться с большим количеством отечественных и зарубежных компаний и предпринимателей в технологической сфере.

Tech Тур стал площадкой для открытой дискуссии между участниками российского и международного венчурного рынка.

05

HackDay # 27



 дата:
24-26 мая 2013 года

 город:
Санкт-Петербург

 организаторы:
Стартап Академия «Сколково»

—> 24-26 мая в Санкт-Петербурге прошел HackDay#27 — хакатон, на котором участники могли за 48 часов воплотить идеи своих проектов в рабочие прототипы. Эти два дня позволили с головой уйти в разработку проекта. Также в мероприятии участвовали менторы – технологические и бизнес-эксперты, а также бизнес-ангелы, которые могли дать командам практические советы по разработке прототипов.

На HackDay участники могли провести 48 часов в работе над интересной задачей и стать со-основателями успешного проекта, воплотив свою идею в рабочий прототип.

06

Startup Village



 **дата:**
26-28 мая 2013 года

 **место:**
Гиперкуб Сколково

 **организаторы:**
Фонд «Сколково», ЦИР,
Сколтех, Технопарк
"Сколково"; Партнеры:
корпорация Microsoft,
Startup Sauna,
TechNode, Rusbase

—> Startup Village – уникальная в российской практике конференция стартапов. В общей сложности, 27 и 28 мая в конференции приняли участие свыше 5 000 человек – представители стартапов из России, стран СНГ, США, Швеции, Норвегии, Италии и других государств, в том числе свыше 600 инвесторов, венчурных фондов и институтов развития, органов власти и СМИ. Startup Village стала логическим завершением Russian Startup Tour – роуд-шоу российских институтов развития, которое прошло в марте-апреле этого года в 16 городах нашей страны и объединило более 200 региональных стартапов.

Ключевыми партнерами Startup Village выступили: Сколковский институт науки и технологий (Сколтех), Технопарк «Сколково», SIEMENS, Microsoft, Startup Sauna, TechNode, Rusbase.

Для участников мероприятия – стартапов и инвесторов, менторов и бизнес-ангелов, студентов и ученых – были организованы различные площадки Startup Village. Все питч-сессии, панельные дискуссии, лекции, семинары и мастер-классы были открыты для посетителей, каждый мог свободно перемещаться между площадками мероприятиями, организованными как в Гиперкубе, так и на прилегающей территории.

Финалисты стали обладателями сертификатов на сумму 150 тысяч рублей каждый и получили возможность представить свои проекты авторитетному жюри и выиграть главный приз Startup Village – грант на сумму 900 000 рублей.

Победителями первой международной конференции Startup Village стали:

1 место – компания «Браво Моторс» с проектом по созданию E-Trike – ультракомпактного электрокара-трансформера, который позволит перемещаться по мегаполису без пробок и проблем с парковкой;

2 место – компания «InsidEr Pharm» с технологией введения химиотерапевтических препаратов в эритроциты, востребованная при лечении онкозаболеваний;

3 место – компания «Т8», которая разработала и вывела на рынок оборудование на базе технологий спектрального уплотнения каналов (WDM), обеспечивающее скорость передачи информации 100 Гбит/с и пропускную способность до 8,8 Тбит/с.

07

Прием заявок в летнюю школу «Яндекс» - Tolstoy Summer School



 **дата:**
16-31 мая 2013 года

 **город:**
Москва

 **организаторы:**
«Яндекс»

—> 1 июля Яндекс открыл Tolstoy Summer Camp — экспериментальную мастерскую для тех, кто хочет научиться создавать и запускать стартапы. В рамках двухмесячного курса эксперты помогли участникам правильно сформулировать или придумать «с нуля» идею, собрать команду, составить бизнес-план и разработать прототип проекта. Затем участники презентовали его российским и зарубежным инвесторам.

В результате тщательного отбора (заявок на участие было более тысячи) была собрана команда из 65 человек из многих городов России, Украины, Беларуси, Казахстана и Молдавии.

Как отмечает «Яндекс» в финале проекта некоторым командам было сделано предложение по выделению финансирования. Для бизнес-ангелов это стало отличной возможностью отметить ряд проектов для инвестирования, так как на выходе проекты отличались высокой степенью структурированности и проработки, что существенно упрощало процесс принятия решений об инвестировании.

08

Бизнес Инновационных Технологий (БИТ)



 дата:
25 мая 2013 года

 город:
Новосибирск

 организаторы:
ОАО «РВК»

—> Конкурс БИТ - это национальный конкурс бизнес-планов с 10-летней историей. Впервые конкурс БИТ был организован при поддержке MIT Russia Business and Technology Initiative в 2003 году на базе ведущих технических и экономических российских вузов: Высшей школы экономики, Московского физико-технического института и Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации. Цель конкурса - инициировать создание новых технологических компаний, повышать их инвестиционную привлекательность, выводить на российский и международный венчурные рынки и способствовать развитию культуры предпринимательства в российском секторе «High tech».

В 2013 г. проект претерпел значительные изменения, и теперь это федеральный конкурс-акселератор и сообщество лучших российских стартапов Generation S.

Это означает, что три команды, победившие в БИТ-Сибирь и вышедшие в федеральный полуфинал, получили возможность пройти образовательную программу, состоящую из 12 онлайн-семинаров об основах технологического предпринимательства с участием действующих бизнесменов, российских и международных отраслевых экспертов и инвесторов.

После успешного прохождения онлайн-обучения полуфиналисты были приглашены на уникальную двухнедельную акселерационную программу в Москву. В ходе программы с командами работали предприниматели и менторы, имеющие опыт создания успешных бизнесов. Участникам помогли доработать бизнес-модель, сделать качественный инвестиционный меморандум и получить обратную связь от потенциальных потребителей и инвесторов.

Призовой фонд конкурса составил пять миллионов рублей.

Команды, победившие в БИТ-Сибирь, смогли побороться за попадание в федеральный финал Generation S, который прошел в рамках Московского международного форума инновационного развития «Открытые инновации» с 31 октября по 2 ноября 2013 года.

09

Весенний университет НАБА



 дата:
30-31 мая 2013 года

 город:
Москва

 организаторы:
НАБА

—> В рамках Весеннего университета Национальной ассоциации бизнес-ангелов прошла серия тренингов для обмена опытом между действующими участниками рынка венчурных инвестиций, в том числе бизнес-ангелами.

Программа Весеннего университета НАБА направлена на рост числа и организованности участников рынка венчурных инвестиций в высокотехнологичные компании ранней стадии. Мероприятие собрало около 100 представителей ведущих российских объединений бизнес-ангелов, посевных фондов, сервис-провайдеров, органов государственной власти и государственных институтов развития.

Участники Весеннего университета НАБА на тренингах узнали, как привлекать и отбирать стартапы, как устроить пост-инвестиционное сопровождение проектов, как создать и управлять организациями бизнес-ангелов и фондами ранней стадии. Среди экспертов программы была руководитель RusBase Маруся Подлеснова, которая рассказала о сервисах и возможных вариантах поддержки проекта RusBase.

Конференция СтартUp Travel: Курс на успех



 дата:
18 июня 2013 года

 город:
Москва

 организаторы:
Технопарк «Строгино»

—> 18 июня 2013 года в Технопарке «СТРОГИНО» состоялась Первая конференция «СтартUp Travel: Курс на успех», которая обещает стать ежегодным местом встреч инвесторов, экспертов, руководителей ярких бизнес-проектов, появлением новых контактов, обмена опытом и, в целом, интересным событием в сфере инновационного предпринимательства.

В ходе конференции были проведены три сессии. На первой были представлены презентации нескольких компаний и проведена экспресс-экспертиза проектов с точки зрения привлекательности для инвесторов. Инвесторы и бизнес-ангелы имели возможность высказать свое мнение и дать практические рекомендации начинающим предпринимателям.

На второй сессии из презентации генерального директора КП «Технопарк «СТРОГИНО» Сергея Теплова участники узнали о деятельности и перспективах развития Технопарка «СТРОГИНО», об опыте успешных проектов выпускников и нынешних резидентов Технопарка: ООО «Ваш репетитор», ООО «ЛИНГВОМАНИЯ», ООО «РАНТЕХ», ООО «Центр Клинических Исследований». От них участники смогли узнать о преимуществах развития проектов, пользующихся институтами поддержки малого инновационного бизнеса. Партнеры Технопарка «СТРОГИНО» - Вячеслав Обухан (Московский Центр Трансфера Технологий), Локтионов Александр (ЛОГА групп), и Головин Андрей (Golovin and Partners) - рассказали о сотрудничестве с Технопарком по развитию новых программ инкубирования.

В третьей сессии участники были вовлечены в живой диалог с представителями инвестиционного сообщества, руководством венчурных фондов и бизнес-ангелами узнали о новых реалиях построения будущей компании с возможностью расширения с помощью акционирования капитала.

В качестве спикеров и модераторов в конференции приняли участие: Комиссаров Алексей, Костров Алексей, Галицкий Александр, Магдануров Гайдар, Егор Руди, Розенблит Максим, Игорь Рябенский, Андрей Головин и др.

11

IT-конференция Beta Week



 дата:
22 июня 2013 года

 город:
Москва

 организаторы:
Beta Week

—> 22 июня впервые в Москве прошла Beta Week - закрытая IT-конференция в сфере высоких технологий, объединяющая лидеров предпринимательства, венчурного капитала, прессы и корпоративного сектора.

Участником Beta Week можно стать только по индивидуальному приглашению основателей. Целью мероприятия является не столько обучение и обмен опытом, сколько на создание крепких связей между участниками (стартапами, инвесторами, представителями СМИ).

Участие в Beta Week предоставляется ста представителям стартап экосистемы, тщательно отобранным на основании их опыта. В Золотой Сотне по определению не может быть случайных людей. Участие в мероприятии примут предприниматели не только из Москвы и Санкт-Петербурга, но и из Кремниевой долины, Нью-Йорка, Лондона.

Данная площадка привлекла также и бизнес-ангелов, которые могли завести деловые контакты с самыми успешными представителями IT-предпринимательства.

12

Саммит российских технопарков - «Технопарк 2.0»



 дата:
26 июня 2013 года

 город:
Москва

 организаторы:
РВК, НИУ Высшая школа экономики и НП «Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий»

—> Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики при партнерстве с ОАО «Российская венчурная компания» и НП «Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий» 29 октября 2013 года провела Второй Саммит российских технопарков «Технопарк 2.0: Ресурсы для развития российских технопарков».

Главная цель Саммита - представить новое видение вклада технопарков в развитие экономики страны и обсудить современные подходы к построению устойчивой модели бизнеса технопарков.

На Саммите выступили руководители Министерства экономического развития и Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, ОАО «РВК», представители частных технопарков из Астрахани и Санкт-Петербурга, руководители успешных технопарков России. Специальным гостем Саммита стал Bob Dorf, известный серийный предприниматель, консультант и ментор Стартап Академии (США), который представил свой опыт создания успешных стартапов и выращивания из них устойчивых крупных компаний.

Участники саммита получили возможность обсудить с представителями федеральных министерств существующие механизмы развития технопарков, познакомиться с лучшим российским и зарубежным опытом реализации кластерных инициатив, задать интересующие их вопросы авторам нормативных документов.

В рамках Саммита также была проведена церемония награждения победителей в номинациях за успешный и значительный вклад в развитие российской инновационной инфраструктуры в 2012 – 2013 гг.

Бизнес-ангелы получили возможность донести свои идеи построения современного технопарка с учетом существующих реалий стартап-рынка России, чтобы в дальнейшем создавались более благоприятные условия для инвестирования.

13

Открытый мастер-класс «Потенциал роста и риски стартапа глазами инвестора»



 дата:
28 июня 2013 года

 город:
Москва

 организаторы:
Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы

—> Летняя бизнес-лаборатория проекта Start in Moscow провела бесплатную образовательную программу для владельцев малого и среднего бизнеса, стартаперов, фрилансеров и резидентов коворкингов.

В рамках цикла лекций по бизнес-планированию "От идеи к прибыли" 28 июня состоялся интенсивный мастер-класс для тех, кто задумывается или уже реализует новые бизнес-идеи, а также консультантов и аналитиков, оценивающих стартап-проекты. Участники узнали, какие цифры убедят инвестора, как использовать различные модели для прогнозирования роста стартапа, как оценивать и отражать в бизнес-плане основные риски и делать выводы по оптимизации проекта и стратегии исходя из показателей рентабельности инвестиций (ROI) и экономической прибыли (EVA). Ведущий мастер-класса: Вадим Малкин, управляющий партнер компании Transitional Markets Consultancy LLP (Лондон, Великобритания); основатель и руководитель стартап-сервиса доставки здорового питания EasyMeal.ru (Москва).

Бизнес-ангелы также могли получить ценные знания и опыт в инструментах оценки и отбора проектов для инвестирования.

3

СДЕЛКИ

Ниже представлена основная информация по сделкам во II квартале 2013 года, где участником или единственным инвестором был бизнес-ангел. По данным *RusBase* было отобрано 11 сделок. Средняя цена сделки – 1,3 млн долл. Стоит отметить, что разные ресурсы по-разному оценивают количество сделок, но в одном сходятся все – *официальное количество сделок ниже реального числа*, так как многие сделки закрытые и информация по ним не разглашается.

Источниками информации послужили данные *Atom Partners*, *RusBase*, сайты компаний, *Venture Database* и *Angellist*.

1



→ Компания: **Cashsquare**
Объем привлеченных средств: **450 тыс. долл.**
Дата: **Июнь**
Инвесторы: **Александр Юнаев, Игорь Рябенский, Петр Жуков**
Сайт: <http://www.cashsq.com>



Cashsquare – мобильное приложение, созданное по мотивам игры «Монополия» и использующее базу данных Foursquare. Пользователи могут виртуально покупать, продавать и владеть заведениями. Цена заведения определяется количеством чек-инов, а виртуальный владелец, в свою очередь, будет зарабатывать за каждый чек-ин в заведении. Приложение скоро будет доступно бесплатно в AppStore и Google Play, за дополнительные возможности надо будет платить. Проект оценивается в \$4,5 млн. В первом раунде компании удалось привлечь \$120 тыс. от Александра Юнаева. Во втором раунде инвесторами выступили Игорь Рябенский, Петр Жуков и Александр Юнаев, суммарно вложив \$450 тыс. Приложение оценивается в 4,5 млн долл.

3



→ Компания: **HiConversion**
Объем привлеченных средств: **303,4 тыс. долл.**
Дата: **Май**
Инвесторы: **Moscow Seed Fund, Игорь Рябенский**
Сайт: <http://hiconversion.ru>



HiConversion представляет собой систему, которая позволяет оперативно создавать, комфортно управлять и эффективно оптимизировать таргетированную рекламу в социальных сетях. HiConversion находит наиболее удобный, быстрый и эффективный способ увеличения результативности рекламных кампаний в социальных сетях. Компания стала резидентом бизнес-инкубатора НИУ «Высшая школа экономики» в июле 2012 года и показала быстрый рост. В мае 2013 года компания привлекла 6 млн руб. от Московского Посевного Фонда и 3 млн руб. от Игоря Рябенского. Среди клиентов, по собственным данным, Quelle, Sotmarket, Lingualeo и др. За последний квартал 2012 года, по собственным же данным, оборот компании составил 9 млн рублей. Сейчас в системе находится около 100 000 объявлений, а активно около 12 000.

2



→ Компания: **Гаси Кредит**
Объем привлеченных средств: **200 тыс. долл.**
Дата: **Июнь**
Инвесторы: **Аркадий Мешковский**
Сайт: <http://www.gasicredit.ru>



Гаси Кредит – первое мобильное приложение, которое напоминает о сроках оплаты по кредитам и совершает выплаты по ним. Пользователь может установить дату напоминания платежа по кредиту или тут же осуществить его, используя банковскую карту. В июне 2013 проект получил инвестиции в размере \$200 тыс. от Аркадия Мешковского.

4



→ Компания: **ЯКласс**
Объем привлеченных средств: **2 млн долл.**
Дата: **Май**
Инвесторы: **Никита Халявин, Vesna Investments и DataProGroup**
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. ЯКласс уже содержит более 200 000 теоретических материалов по всем школьным предметам и 3000 задач с 1 500 000 вариантами разной сложности по математике и русскому языку. Сначала компания обеспечит все необходимые инструменты для полноценной подготовки школьников к ЕГЭ на дому без поддержки книг, репетиторов и учителей, а затем выйдет на англо и испано говорящие рынки.

5



Компания: **MoneyMan**
Объем привлеченных средств: **3 млн долл.**
Дата: **Май**
Инвесторы: **Вадим Дымов**
Сайт: <http://moneyman.ru>



Компания «MoneyMan» была основана в 2011 году профессиональными финансистами Борисом Батиным и Александром Дунаевым, которые более 10 лет проработали в финансовом секторе в ведущих международных банках. «MoneyMan» использует систему автоматического решения по выдаче займа на основании информации, предоставленной пользователем.

Сервис выдает до 15000 рублей, является аналогом гиперспешной английской Wonga и считает себя «лидером отечественного микрокредитования».

В мае 2013 году Money Man получил награду как Лучший провайдер микрозаймов в России 2013 года (Best Microloan Provider Russia 2013) от известного британского онлайн-издания Global Banking & Finance Review. Инвестором стал Вадим Дымов, вложив \$3 млн.

7



Компания: **Dressimo**
Объем привлеченных средств: **100 тыс. долл.**
Дата: **Май**
Инвесторы: **Сергей Мелешеня**
Сайт: <http://dressimo.ru>



Dressimo представляет из себя социальную площадку для продажи, обмена, безвозмездной раздачи, аренды одежды и обуви, которая может быть новой или почти новой, но не подходит владельцу. Сергей Мелешеня в мае 2013 года инвестировал в компанию средства в размере \$100 тыс.

6



Компания: **Zakaz**
Объем привлеченных средств: **5 млн долл.**
Дата: **Май**
Инвесторы: **Евгения Дубинская**
Сайт: <http://zakaz.ua>



Zakaz.ua предлагает услугу по онлайн-доставке продуктов из популярных сетей супермаркетов (Novus, «Метро», «Фуршет» и т.д.), зарабатывает на комиссиях от продаж (5-10%). Проект был неоднократно отмечен в различных рейтингах: на iForum-2013 было объявлено, что компанию признали лучшим стартапом в Рейтинге украинских стартапов, на Ukrainian E-Commerce Awards проект признали лучшим в категории «Инновационное решение». Инвестором стала президент холдинга Best Business Group Евгения Дубинская, вложив \$5 млн.

8



Компания: **Sendmebox**
Объем привлеченных средств: **300 тыс. долл.**
Дата: **Апрель**
Инвесторы: **Moscow Seed Fund, Андрей Головин**
Сайт: <http://sendmebox.com/>



Sendmebox - сервис покупок за рубежом, который агрегирует товарные предложения иностранных интернет-магазинов в единый русскоязычный каталог товаров, принимает заказы и отправляет товары жителям России. Сервис решает проблему разрозненности товарных предложений по большому количеству зарубежных интернет-магазинов и торговых площадок, а также отсутствия русифицированных интерфейсов и описаний товаров. Сервис собирается дать доступ к 50.000 магазинов и 100 млн видов товара.

В марте 2013 года получило финансирование от Московского Посевого Фонда, а в апреле - от Microsoft Seed Fund и Андрея Головина в размере \$300 тыс.

19

9

→ Компания: **Winkcam**
Объем привлеченных средств: **200 тыс. долл.**
Дата: **Апрель**
Инвесторы: **Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере, Игорь Рябенский**
Сайт: <http://winkcam.com/>



WinkCam – приложение для смартфонов для моментальной фотосъемки, позволяет делать фото сразу из спящего режима или любого другого запущенного приложения. В апреле 2013 компания привлекла \$100 тыс. от Фонда содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере и \$200 тыс. от Игоря Рябенского.

10

→ Компания: **7 seconds**
Объем привлеченных средств: **N/A**
Дата: **Апрель**
Инвесторы: **Райан Романчук**
Сайт: <http://in7seconds.com/>



7 Seconds – приложение для поиска интересных людей поблизости на основании профиля в социальных сетях. Инвестором выступил Райан Романчук, сумма сделки не раскрывается.

11

→ Компания: **SocialMart**
Объем привлеченных средств: **200 тыс. долл.**
Дата: **Апрель**
Инвесторы: **Moscow Seed Fund, Игорь Рябенский**
Сайт: <http://socialmart.ru/>



SocialMart – это рекомендательный шопинг-сервис, сообщество, участники которого делятся своими впечатлениями по поводу техники и электроники и, тем самым, помогают друг другу с выбором. Благодаря интеграции с социальными сетями, особенностью сервиса становится высокая степень доверия к публикуемым впечатлениям и отзывам, поскольку они не являются обезличенными. Интеграция сервиса с Яндекс.Маркетом позволяет пользователю найти практически любой товар с помощью удобного поиска и структурированного каталога.

3 направления для монетизации сервиса:

- 1 РРС для интернет-магазинов: SocialMart как партнерская площадка Яндекс.Маркета (уже действует).
- 2 Бонусная система для пользователей. Вознаграждения от интернет-магазинов (в разработке).
- 3 Продажа социальных виджетов интернет-магазинам по подписке (в разработке).

Инвесторами стали Московский Посевной Фонд и Игорь Рябенский, размер инвестиций не разглашается.

спасибо



