

# Деятельность бизнес-ангелов в России

---

III квартал 2014 года

---

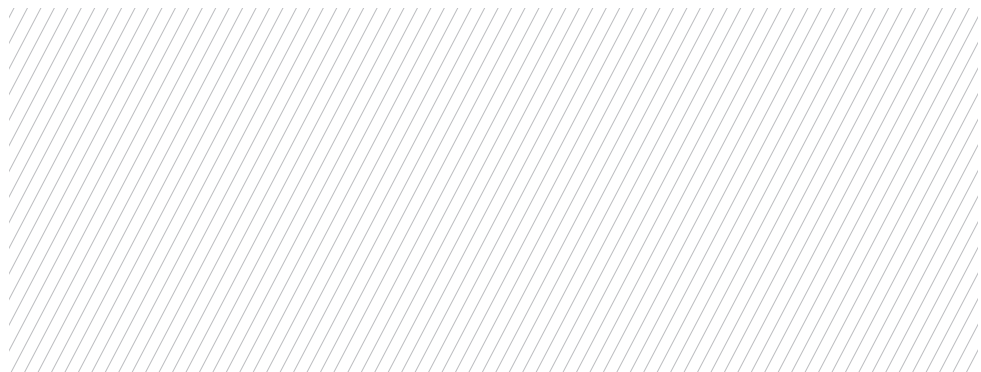
## информационный бюллетень



Atom  Partners



# СОДЕРЖАНИЕ



<b>1</b>	<b>Российский рынок венчурных инвестиций в III квартале 2014 года</b> .....	<b>03</b>
1.1	Обзор рынка .....	04
1.2	Инициативы государства .....	05
<b>2</b>	<b>События</b> .....	<b>06</b>
<b>3</b>	<b>Сделки</b> .....	<b>15</b>
<b>4</b>	<b>Интервью</b> .....	<b>16</b>

# 03 КОНТЕКСТ



## Рынок венчурных инвестиций в России в III квартале 2014 года

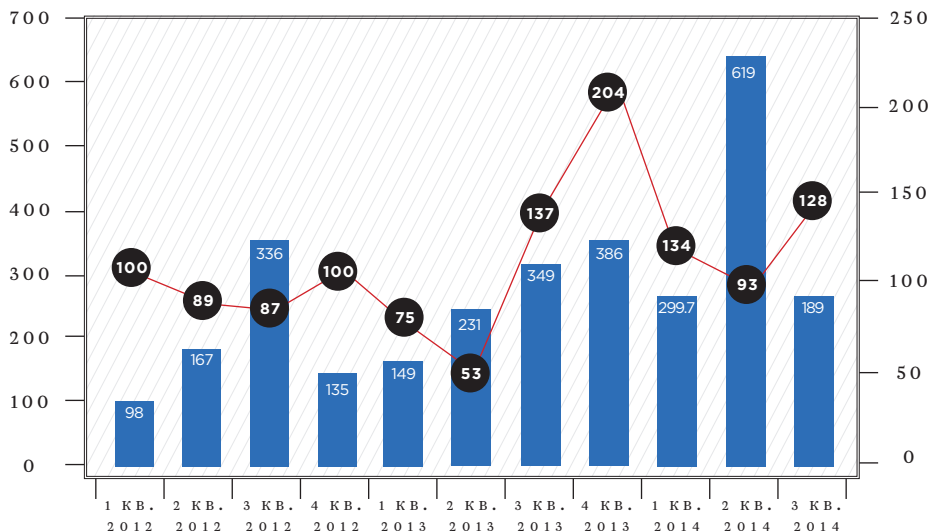


По данным Rusbase, Российский венчурный рынок показал за III квартал 2014 года рост по количеству сделок по сравнению со II кварталом 2014 года, но спад по их объему: 189 млн долл. и 128 сделок против 619 млн долл. и 93 сделок во II квартале 2014 года. По сравнению с III кварталом 2013 года, III квартал 2014 года показал спад как по объему, так и по количеству сделок — в III квартале 2013 года было закрыто 137 сделок, а кумулятивный объем инвестиций составил 349 млн долл.

## Динамика российского венчурного рынка

Источник: RMG, RusBase

- Инвестиции, млн долл.
- Число сделок



Как отмечалось в бюллетене за II квартал 2014, рост объема сделок в данном квартале обусловлен привлечением инвестиций в OZON.ru, MFM Solutions, Parallels, Dream Industries и продажей нескольких крупных проектов: Auto.ru, DeliveryClub.

Ниже представлена более подробная информация по состоянию рынка венчурных инвестиций в июле, августе и сентябре 2014 года.

### Июль

2 0 1 4

В июле 2014 года имело место 36 сделок общим объемом 77 млн долл. На сделки объемом менее 500 тыс. долл. пришлось 70% всех инвестиций, объемом от 1 до 10 млн долл. – 22% и 10% на сделки объемом свыше 10 млн долл. Сделок объемом от 500 тыс. до 1 млн долл. в июле не наблюдалось.

Самыми популярными нишами для инвестирования в апреле стали «Электронная коммерция» (31%)<sup>1</sup>, «Мультимедиа/игры» (19%), «Реклама и маркетинг» (14%), «Финансы» (11%), «Программное обеспечение» (8%) и «Телеком» (3%). Большинство сделок в июле были предпосевными. Примечательно, что именно в июле не было зафиксировано ни одной публичной сделки на суммы от 500 тыс. до 1 млн долл. Это свидетельствует о том, что рынок постепенно впадает в ситуацию «разрыва» перед крупными раундами. Инвесторы вернулись к понятным рыночным нишам — электронной коммерции и рекламе/маркетингу.

### Август

2 0 1 4

В августе 2014 года имело место 22 сделки общим объемом 56 млн долл. На сделки объемом менее 500 тыс. долл. пришлось 64% всех инвестиций, объемом от 500 тыс. долл. до 1 млн долл. – 9%, объемом от 1 до 10 млн долл. – 18% и 9% на сделки объемом свыше 10 млн долл. Самыми популярными нишами для инвестирования в январе стали «Электронная коммерция» (31%), «Программное обеспечение» (23%), «Мультимедиа/игры» (23%), «Финансы» (14%), «Реклама и маркетинг» (9%). Высокая неопределенность финансового развития России вызвала снижение среднего чека и количества инвестиций на стадиях позже посевной. Как отмечает Rusbase, лидируют понятные для венчурных фондов и действующих в России бизнес-ангелов ниши — электронная коммерция, медиа и разработка ПО, при этом новые фонды в за рассматриваемый период практически не были созданы.

### Сентябрь

2 0 1 4

В сентябре 2014 года имело место 70 сделок общим объемом 56 млн долл. На сделки объемом менее 500 тыс. долл. пришлось 74% всех инвестиций, объемом от 500 тыс. долл. до 1 млн долл. – 1%, объемом от 1 до 10 млн долл. – 24%, объемом свыше 10 млн долл. – 1%. Самыми популярными нишами для инвестирования в июне стали «Мультимедиа и игры» (37%), «Программное обеспечение» (20%), «Электронная коммерция» (19%), «Реклама и маркетинг» (14%), «Образование» (10%). В сентябре 2014 года на российском венчурном рынке усилились кризисные тенденции, которые начались еще весной. Несмотря на большое количество привлеченных посевных инвестиций в отечественные стартапы в этом месяце, налицо резкое сокращение количества крупных сделок, в том числе и с иностранным участием, ускоренные выходы западных инвесторов из проектов и тяготение к ёмким в среднесрочной перспективе нишам, таким как реклама, маркетинг и медиа.

<sup>1</sup>. В скобках указана доля от общего объема проинвестированных средств.

# Инициативы государства

05

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

## 01

1. 13 августа стало известно о поручении премьер-министра Дмитрия Медведева Центробанку, Минэкономразвития, Минфину и институтам развития разработать предложения об инвестировании пенсионных сбережений в ценные бумаги и финансовые инструменты высокотехнологичных компаний, а также в паи венчурных инвестфондов до конца 3 квартала. В поручении не уточняется, идет ли речь только о пенсионных резервах (добровольная пенсионная система) либо еще и о накоплениях (обязательная). Совет предлагает разрешить подобные инвестиции и для резервов, и для накоплений (доклад совета есть у «Ведомостей»).

Пенсионные деньги (особенно накопления) инвестируются предельно консервативно: размещать их можно только на депозитах и фондовом рынке: самые рискованные активы в портфелях пенсионных фондов акции из котировального списка биржи высшего уровня. Эксперты предлагают разрешить инвестировать до 1% накоплений НПФ в высокотехнологичные компании и паи венчурных фондов, а пенсионные резервы вкладывать в том числе через договор инвестиционного товарищества.

В накопительной системе к 2013 г. скопилось 3,3 трлн руб., отмечается в докладе. 1% от этой суммы мог бы привлечь в инновационные проекты 33 млрд руб.

Эксперты ожидали, что накопления, направляемые в фонды, будут увеличиваться, а с ними и доля инноваций: до 53 млрд руб. к 2017 г. Но накопления за 2014-2015 гг. заморожены.

<http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/734181/venchurnaya-pensiya>

## 02

2. В начале сентября вице-премьер Аркадий Дворкович поручил Минэкономки, Минкомсвязи, Минфину, Минюсту и Центробанку разработать предложения по целесообразности включения в законодательство норм о краудинвестинге (модель привлечения инвестиций в интернет-компании, в том числе через объединение инвестиций бизнес-ангелов, вкладывающих до \$30-50 тыс.) для облегчения работы венчурных инвесторов в России. (<http://www.kommersant.ru/pda/kommersant.html?id=2557796&stamp=635485696317790463>)

## 03

3. В конце сентября Президент России Владимир Путин поддержал идею сбора от продаж ПО в специальный фонд по развитию отечественных программных продуктов. Соответствующую инициативу выдвинул в среду во время встречи с главой государства министр связи и массовых коммуникаций Николай Никифоров. Министр связи считает, что разработка программных продуктов — трудоемкий и затратный процесс, требующий государственных мер поддержки. В качестве одной из форм поддержки Минкомсвязи РФ предлагает создать специальный фонд, куда будет перечисляться процент от объема продаж лицензий на ПО как российских, так и зарубежных разработчиков. По словам Никифорова, размер целевого сбора не должен превысить 10%, это может быть некая плавающая шкала, начинающаяся с 5% и меняющаяся в зависимости от потребностей рынка. Предполагается, что фонд будет создан по аналогии Фонда универсальной услуги связи, куда все операторы перечисляют 1,2% от своей выручки. (<http://firma.ru/data/news/3670/>)

# СОБЫТИЯ

- 01 **Федеральный конкурс-акселератор технологических**
- 02 **Региональные сессии практического консалтинга (РСПК)**
- 03 **Заседание закрытого клуба бизнес-ангелов «Ангельские инвестиции: 5 историй успешных вложений»**
- 04 **Презентация Инвестиционного агентства**
- 05 **Заседание закрытого клуба бизнес-ангелов по случаю запуска венчурного фонда Starta Capital Accessor Fund I**
- 06 **Финал конкурса бизнес-проектов HSE{14K}**
- 07 **Заседание закрытого клуба бизнес-ангелов**
- 08 **Смена «Инновации» Всероссийского молодежного форума «Селигер-2014»**
- 09 **Заседание закрытого клуба бизнес-ангелов Baltic Venture Road Show 2014**
- 10 **Заседание закрытого клуба бизнес-ангелов**
- 11 **Первый турнир по настольным играм «Venture games»**
- 12 **Третье заседание Объединенной Аналитической Группы РАВИ**
- 13 **Международный инвестиционный форум Seed Forum International Foundation**
- 14 **Заседание закрытого клуба бизнес-ангелов**
- 15 **Вторая сессия ProVC**
- 16 **Курс Ready for Equity для бизнес-ангелов**

Ниже приведена информация об основных событиях, произошедших во III квартале 2014 года на венчурном рынке России.


Главными событиями в III квартале стали мероприятия, проведенные в рамках *федерального конкурса-акселератора технологических стартапов GenerationS*.


# 01

## Федеральный конкурс-акселератор технологических стартапов GenerationS



 **Дата:**  
июль-сентябрь 2014

 **Город:**  
Москва, Казань, Томск,  
Санкт-Петербург

 **Организаторы:**  
РВК, ЦИР

→ GenerationS — это федеральный конкурс-акселератор технологических стартапов, который с 2013 года проводят Российская венчурная компания и Центр инновационного развития Москвы при поддержке Правительства Москвы. Для стартапов это шанс превратить идею в успешный бизнес, найти инвесторов и приобрести полезные связи в среде экспертов. А для инвесторов — «меню», составленное из проектов, тщательно отобранных авторитетным жюри.

Конкурсантам предлагается побороться за право представить свои проекты инвесторам на Московском международном форуме «Открытые инновации», а также получить премию в размере 5 млн рублей и специальные призы от партнеров конкурса. Особую роль в GenerationS играет образовательно-акселерационная программа — обучение основам ведения технологического бизнеса.

Для участия в конкурсе GenerationS команда проекта-соискателя должна подать заявку, выбрав одно из четырех отраслевых направлений:

- Industrial — индустриальные решения
- IT — информационные технологии
- BioTechMed — биотехнологии и медицина
- CleanTech — энергоэффективность и ресурсосбережение


Финалом GenerationS станет инвестиционная сессия, которая состоится в октябре этого года в рамках форума «Открытые инновации».

# 02

## Региональные сессии практического консалтинга (РСПК)



 **Дата:**  
июль 2014

 **Город:**  
Пермь, Саратов

 **Организаторы:**  
LOGA Group

→ Региональные сессии практического консалтинга проходили с апреля по июль 2014 года. В состоявшихся сессиях приняли участие около 400 человек. Всего было проведено около 130 встреч и консультаций (как коллективных, так и индивидуальных). В сессиях участвовали представители из 32 городов регионов РФВ рамках проведения консалтинговой сессии начинающие предприниматели смогли ознакомиться с принципами отбора перспективных проектов в научно-технической сфере, особенностями их коммерциализации, управления, экспертизы и оценки, а также с механизмами финансирования. В мероприятиях РСПК приняли участие опытные бизнес-тренеры Национального содружества бизнес-ангелов, частные инвесторы, менеджеры руководящего звена и эксперты госкорпорации «Ростех», представители РАНХиГС при Президенте РФ. Целью проведения Региональных сессий практического консалтинга (РСПК) является повышение компетентности и приобретение практических навыков представителей инновационной сферы, включая разработчиков инновационных проектов, студенческое и научное сообщество, работников инфраструктурных инновационных организаций и частных инвесторов и других категорий, проявляющих интерес к формированию инновационной экосистемы в регионе.


# 03

## Заседание закрытого клуба бизнес-ангелов «Ангельские инвестиции: 5 историй успешных вложений»



 **Дата:**  
3 июля 2014

 **Город:**  
Москва

 **Организаторы:**  
VentureClub при организационной поддержке РВК, НАБА, ЦИР Москвы

—> 3 июля на площадке API Moscow Красный Октябрь состоялось первое собрание закрытого клуба бизнес-ангелов при организационной поддержке НАБА, РВК и ЦИР Москвы. Встреча была организована VentureClub в формате бизнес-завтрака, во время которого осуществлялся обмен опытом ангельского инвестирования и сферах интереса, обсуждались практические вопросы в неформальной обстановке. Пять приглашенных бизнес-ангелов поделились своим опытом успешных инвестиций в проекты и выходом из них.


В бизнес-завтраке приняли участие: Александр Бородич, бизнес-ангел, управляющий партнер FUTURELABS, основатель VentureClub, Вячеслав Давиденко, бизнес-ангел, Член клуба VentureClub, Евгений Таубкин, руководитель Инвестиционной службы Фонда «Сколково», Дмитрий Княгинин, управляющий партнер Национальной Сети Бизнес-ангелов «Частный капитал», Андрей Комаровский, со-основатель Coffee Lab, Андрей Буланов, генеральный директор ООО «Аксиома Кэпитал Партнерс», бизнес-ангелы, выпускники курса Ready for Equity, члены НАБА и участники VentureClub.


# 04

## Презентация Инвестиционного агентства



 **Дата:**  
10 июля 2014

 **Город:**  
Екатеринбург

 **Организаторы:**  
РВК, Фонд «Сколково»

—> На международной выставке «ИННОПРОМ-2014» в Екатеринбурге Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства объявил о начале работы Инвестиционного агентства и презентовал его основные направления деятельности предпринимателям.

Данное подразделение фонда станет единым окном для работы с инвестиционными проектами объемом до 300 миллионов рублей. С более затратными проектами работает Министерство экономики Свердловской области и Корпорация развития Среднего Урала.

Помимо привлечения инвестиций из федеральных институтов развития, венчурных фондов, частных фондов, Инвестиционное агентство и Министерство экономики также занимаются сопровождением проектов — решением организационных вопросов с органами исполнительной власти и местного самоуправления, размещением информации на площадках по поиску инвесторов, правовой поддержкой инвестиционных проектов и консультированием.




# 05

## Заседание закрытого клуба бизнес-ангелов по случаю запуска венчурного фонда Starta Capital Accessor Fund I

 Дата:  
10 июля 2014

 Город:  
Москва

 Организаторы:  
Starta Capital, при организационной поддержке НАБА, РВК, ЦИР  
Москвы

—> Инвестиционная компания Starta Capital объявила о запуске венчурного фонда Starta Capital Accessor Fund I размером в \$ 3 млн. и возможностью докапитализации до \$5 млн. Об этом заявил управляющий директор компании Алексей Гирин на заседании закрытого клуба бизнес-ангелов, прошедшего в API Moscow Тверская при организационной поддержке Национальной ассоциации бизнес-ангелов и ОАО «РВК».

Starta Capital Accessor Fund I будет специализироваться на посевных инвестициях в технологические компании. Максимальная сумма инвестиций в один проект составит \$200 000, с возможностью привлечь до \$500 000 в синдицированной сделке. Потенциальных партнеров для сделки фонд будет искать через Национальную ассоциацию бизнес-ангелов, членом которой компания Starta Capital стала в ноябре 2013 года. До конца 2014 года фонд планирует вложиться в 5 проектов, всего за инвестиционный период (2-3 года) Starta Capital Accessor Fund I проинвестирует 15-20 стартапов. Фонд будет выступать миноритарным инвестором и выкупать не более 10% долей компании.


Потенциальных партнеров для сделки фонд будет искать через Национальную ассоциацию бизнес-ангелов, членом которой компания Starta Capital стала в ноябре 2013 года.

# 06

## Финал конкурса бизнес-проектов HSE{14K}

 Дата:  
11 июля 2014

 Город:  
Москва

 Организаторы:  
Бизнес-инкубатор НИУ ВШЭ

—> 11 июля завершился финал конкурса бизнес-проектов HSE{14K}. Конкурс организован Бизнес-инкубатором НИУ ВШЭ при поддержке РВК и Центра инновационного развития г. Москвы. Проекты оценивало жюри, состоящее из 20 экспертов венчурного бизнеса, крупных IT-компаний, стартап-менторов и бизнес-инкубаторов. Председателем жюри выступила Гульнара Биккулова, директор департамента инновационных рынков и член правления ОАО «РВК».

В 2014 году на конкурс было подано 359 заявок, участие приняли команды из Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодара, Ханты-Мансийска, Воронежа и даже из США. Из 359 проектов было отобрано 9 финалистов из сфер IT, CleanTech, Mobile, Hi-Tech, которые презентовали свои проекты 11 июля в API Moscow. В подготовке проектов участвовали эксперты со всей России, которые провели трехчасовую менторскую сессию для стартапов-финалистов в рамках Летней школы HSE{SUN}. По итогам конкурса жюри выбрало 9 финалистов из 359 заявок, поданных на конкурс. Первое место и денежное вознаграждение в размере 150 тысяч рублей получил проект GeoCV. Все проекты, подавшие заявки на HSE{14K}, стали участниками федерального конкурса-акселератора GenerationS, который проводится ОАО «РВК» и Центром инновационного развития (ЦИР) г. Москвы.


# 07

## Заседание закрытого клуба бизнес-ангелов

10



 **Дата:**  
11 июля 2014

 **Организаторы:**  
VentureClub при  
организационной  
поддержке НАБА,  
РВК, ЦИР Москвы

 **Город:**  
Москва

—> 11 июля 2014 года на площадке API Moscow Тверская состоялась встреча управляющего партнера FutureLabs, основателя VentureClub Александра Бородича с участниками летней школы HSE{Sun} — представителями региональных институтов развития, инкубаторов и акселераторов. Тематика встречи - «Основные принципы посевного инвестирования». Встреча прошла в рамках очередного заседания закрытого клуба бизнес-ангелов, организованного НАБА и РВК.

Александр Бородич рассказал участникам летней школы о том, какие интересы и запросы у бизнес-ангелов к инкубаторам и акселераторам, а также о том, как повысить эффективность сотрудничества.

В рамках встречи были достигнуты предварительные договоренности о сотрудничестве с региональными акселераторами и о проведении сессий закрытого клуба бизнес-ангелов в ряде регионов до конца 2014 года.


Александр Бородич рассказал участникам летней школы о том, какие интересы и запросы у бизнес-ангелов к инкубаторам и акселераторам, а также о том, как повысить эффективность сотрудничества.


# 08

## Смена «Инновации» Всероссийского молодежного форума «Селигер-2014»



 **Дата:**  
20-27 июля 2014

 **Организаторы:**  
Федеральное агентство  
по делам молодежи,  
РВК

 **Город:**  
Тверская область,  
г. Осташково,  
оз. Селигер

—> С 20 по 27 июля прошла смена «Инновации» Всероссийского молодежного форума «Селигер». В смене приняло участие около 600 молодых инженеров, стартаперов, ученых, разработчиков инновационных проектов из разных регионов России. В ходе смены прочитано более 200 академических часов образовательных программ, более 300 проектов прошли экспертизу и получили консультации.

В течение недели с участниками смены работали тренеры, менторы и эксперты главных операторов инновационного развития: ОАО «РВК», «Сколково», «РОСНАНО», «Биотех 2030», «Росатом», «BetaMind», «Академия ТРИЗ». Среди гостей смены — «человек -кибер-рука» Найджел Экланд, основатель «VigodaVIP» Оскар Хартманн, управляющий партнер «Almaz Capital Partners» Александр Галицкий, а также основатель Фонда «Династия» Борис Зимин, руководитель по направлению «Лидерство» в Сколковском институте науки и технологий Максим Киселев.

За время работы инвестиционной площадки смены «Инновации» инвесторы заинтересовались более 20 проектами на общую сумму инвестиций около 650 млн. руб.


# 09

## Заседание закрытого клуба бизнес-ангелов Baltic Venture Road Show 2014



 **Дата:**  
8 августа 2014

 **Город:**  
Калининград

 **Организаторы:**  
VentureClub и ЗАО  
ИКБ Европейский,  
при организационной  
поддержке НАБА и РВК

→ Первая встреча российских бизнес-ангелов с калининградским бизнес-сообществом состоялась при содействии НАБА и РВК 8 августа. Калининград начинает формирование инновационной среды, нацеленной на развитие новых успешных бизнесов и рост предпринимательской активности в регионе. На встрече обсуждалась траектория движения региона в рамках данной цели. Основные спикеры: Гульнара Биккулова, директор департамента инновационных рынков ОАО «РВК»; Инна Гудович, исполнительный директор Национальной ассоциации бизнес-ангелов; Александр Бородич, управляющий партнер FutureLabs, бизнес-ангел, основатель VentureClub; Игорь Калошин, генеральный директор ООО «Интел Мофтвер», бизнес-ангел; Альфия Мухаметова, директор старта-акселератора iDealMachine; Иван Киреев, старший проектный менеджер, ИТ кластер Сколково.


# 10

## Заседание закрытого клуба бизнес-ангелов



**дата:**  
28 августа 2014

**Город:**  
Самара

 **Организаторы:**  
Региональный центр  
инноваций и VentureClub  
при организационной  
поддержке НАБА и РВК

→ 28 августа 2014 года в Самаре состоялось очередное выездное заседание закрытого клуба бизнес-ангелов, созданного при поддержке НАБА и РВК. Организаторами мероприятия, прошедшего в рамках Самарской «Школы бизнес-ангелов», выступили Региональный центр инноваций и VentureClub.

Своим опытом с коллегами из Самары приехал поделиться управляющий партнер FutureLabs и основатель VentureClub Александр Бородич. На встрече, объединившей более 50 представителей региональной предпринимательского и инвестиционного сообществ, Александр рассказал о лучших практиках синдицированных сделок, историях успеха своих портфельных компаний и о стратегии выхода бизнес-ангела на зарубежные рынки венчурного капитала.

Организаторами мероприятия, прошедшего в рамках Самарской «Школы бизнес-ангелов», выступили Региональный центр инноваций и VentureClub.


# 11

## Первый турнир по настольным играм «Venture games»

12



 **Дата:**  
29 августа 2014

 **Организаторы:**  
РВК, при поддержке  
ЦИР Москвы

 **Город:**  
Москва

→ Venture Games реализуются в рамках совместного спецпроекта с РВК - Talk2VC, направленного на повышение эффективности коммуникации венчурных инвесторов с предпринимателями. Мероприятие организовано при поддержке ЦИР Москвы. в рамках встречи API Moscow Красный Октябрь прошло первое соревнование по «Венчурной мафии». Правила точно такие же, как в классической игре, но искать предприниматели будут среди своих не мафиози, а инвесторов. Потом предприниматели вместе с инвесторами сразились в настольную игру «Стартап». Также гости мероприятия могли сыграть в «Дженга», «Монополия» и другие игры. В заключительной части мероприятия участники сразились в «Венчурный крокодил», который произвел фурор на венчурном пикнике.


# 12

## Третье заседание Объединенной Аналитической Группы РАВИ



 **Дата:**  
8 сентября 2014

 **Город:**  
Москва

 **Организаторы:**  
Российская ассоциация венчурного  
инвестирования (РАВИ)

→ В начале 2014 года РАВИ при поддержке ОАО «РВК» выступила с инициативой по гармонизации методик оценки показателей российского рынка прямых и венчурных инвестиций и концентрации совместных усилий на повышении его прозрачности.

В ходе проведения Первого заседания рабочей группы 20 марта между участниками, в числе которых были представители ведущих венчурных фондов и консалтинговых агентств, правительственных органов и др., развернулась активная дискуссия, которая продемонстрировала высокую заинтересованность инвестиционного сообщества в разрешении вопросов, связанных с выработкой единого методического подхода при исследовании российского рынка прямых и венчурных инвестиций. По итогам дискуссии был обозначен круг вопросов, требующих первоочередного решения в рамках разработки Единого стандарта по оценке показателей российского рынка PE&VC.

Основные вопросы повестки ОАГ:

- Анализ присланных комментариев к Методическим рекомендациям;
- Обсуждение проекта Методических рекомендаций;
- Варианты согласования (принятия) Методических рекомендаций всеми заинтересованными сторонами;
- Стратегия продвижения Методических рекомендаций на рынке аналитики;
- Меры по обеспечению контроля выполнения положений Методических рекомендаций во вновь публикуемых аналитических материалах по российскому рынку PE&VC;
- План работы ОАГ на 2014-2015 годы.

# 13

## Международный инвестиционный форум Seed Forum International Foundation



 Дата:  
10 сентября 2014

 Город:  
Москва

 Организаторы:  
LOGA Group

→ 10 сентября 2014 года на Московской Бирже прошел международный инвестиционный форум Seed Forum, однодневное инвестиционное мероприятие, в ходе которого несколько предварительно подготовленных компаний представляют свои проекты профессиональной аудитории и согласуют дальнейшее взаимодействие с инвесторами.

Форум посетили ведущие российские и международные инвесторы: бизнес-ангелы, представители венчурных инвестиционных фондов. 10 лучших высокотехнологичных pre-IPO компаний России представят для инвесторов свои инвестиционные кейсы.

Отбор и подготовка участников на Seed Forum проходила при поддержке ОАО «РВК». Каждая компания-участник форума проходила тщательный отбор, который проводили российские и международные партнеры некоммерческого фонда Seed Forum, представители Московской Биржи и ОАО «РВК».

# 14

## Заседание закрытого клуба бизнес-ангелов



 Дата:  
10 сентября 2014

 Город:  
Нижний Новгород

 Организаторы:  
Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции», VentureClub, НИУ ВШЭ-Нижний Новгород при организационной поддержке НАБА и РВК

→ В рамках XII Ярмарки бизнес-ангелов и инноваторов в Нижнем Новгороде состоялось очередное выездное заседание закрытого клуба бизнес-ангелов. В рамках мероприятия были представлены проекты членов Ассоциации бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» и ее партнеров.

# 15


## Вторая сессия ProVC

14



 **Дата:**  
15-19 сентября 2014

 **Город:**  
Москва

 **Организаторы:**  
РВК, РАВИ, Центр инновационного менеджмента

—> В рамках московской сессии ProVC, разработанной для руководителей венчурных фондов ранних стадий, обсуждались особенности работы венчурного фонда ранних стадий в России: нюансы процедуры прохождения заявки, due diligence, методы оценки интеллектуальной собственности (ИС) компании, отраслевые бизнес-модели и многое другое.

К участию в Программе привлечены лидеры российского рынка прямых и венчурных инвестиций, эксперты, практики венчурного предпринимательства, которые поделятся собственным опытом управления фондами и привлечения капитала в российской юрисдикции: Иван Родионов (профессор НИУ «Высшая школа экономики»), Владимир Громковский (ГК «Финематика», Waarde Capital), Наталья Подсосонная (УК «Сберинвест»), Алексей Конов (RusBio Ventures) и другие.


# 16

## Курс Ready for Equity для бизнес-ангелов



 **Дата:**  
22-26 сентября 2014

 **Город:**  
Москва

 **Организаторы:**  
НАБА, РВК, ЦИР, Венчурная Академия LaunchGurus и VentureClub

—> С 22 по 26 сентября на площадке API Moscow Красный Октябрь прошел дополнительный интенсивный курс специализированной программы подготовки бизнес-ангелов к заключению венчурных инвестиционных сделок Ready for Equity.

Новая концепция предполагает интеграцию в теоретический курс Ready for Equity занятий, направленных на отработку практических навыков и умений.

Командой VentureClub разработано дополнение к программе, которое позволит участникам с практической стороны познакомиться с темой ангельский инвестиций и отработать навыки и компетенции.

Практическая часть, разработанная VentureClub для программы Ready for Equity, позволит потенциальному бизнес-ангелу определиться со своим фокусом и чеком для инвестиций, понять, откуда брать качественные проекты и как правильно их оценивать. К концу программы у ангела предполагается наличие сформированного pipeline, предложения для синдицирования и первых сделок. В качестве лекторов были приглашены Александр Бородич, Эльдар Файзуллин, Кирилл Кожевников.

3

# СДЕЛКИ

Ниже представлена основная информация по сделкам в III квартале 2014 года, где участником или единственным инвестором был бизнес-ангел. По данным Rusbase в III квартале 2014 года бизнес-ангелы участвовали в 6 сделках. Общий объем инвестированных средств составил 3,04 млн долл. Ниже представлена информация по двум компаниям, куда бизнес-ангелы вложили больше всего средств (свыше 200 тыс. долл.)

1

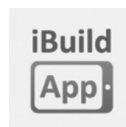
→ Компания: **Healbe**  
Объем привлеченных средств:  
**2,6 млн долл.**  
Дата: **Август 2014 года**  
Инвесторы: **Starta Capital,**  
**Дмитрий Чальый,**  
**Александр Тараканов, Алексей Гирин**  
Сайт: <http://healbe.com/>



*Healbe* — персональный сенсор-браслет и облачный сервис, который позволяет пользователю управлять своим весом и физической формой. Сенсор позволяет оценивать количество калорий, которое пользователь получил вместе с пищей, а также оценивать количество калорий, которое пользователь потратил на обеспечение функционирования организма и физические нагрузки. В результате, пользователь в любой момент может определить, набирает ли он вес, худеет или удерживает стабильный вес тела. Данные с сенсора передаются на мобильное устройство пользователя и на облачный сервис, в любой момент пользователь может посмотреть и текущий баланс, и данные за временной период, в том числе детализацию по тому, больше жиров или углеводов он потребляет, интенсивность физической нагрузки, пульс и дыхание. Пользователь за дополнительную плату может выбрать для себя услуги персонального тренера, персонального диетолога, подбор меню и продуктов..

2

→ Компания: **iBuildApp**  
Объем привлеченных средств: **400 тыс. долл.**  
Дата: **Июль 2014 года**  
Инвесторы: **Сергей Солонин**  
Сайт: <http://ibuildapp.com>



*iBuildApp* предоставляет платформу “сделай сам” для создания iPhone/Android приложений, которая не требует навыков программирования. Сервис предоставляет для каждой организации простой способ создания мобильных (iPhone, iPad, Android) приложений и публикационных материалов. Создание приложений с помощью iBuildapp бесплатно. Инструменты для публикации позволяют бизнесу, корпорациям и индивидуальным лицам создавать собственные приложения и управлять их iPhone/iPad приложениями с помощью онлайн инструмента для создания приложений. В июне 2014 года проект привлек 200 тыс. долл. от частного инвестора Николая Белых и венчурного фонда Starta Capital.

# ИНТЕРВЬЮ

## Павел Черкашин

### бизнес-ангел



**Тема:**  
«Я как бизнес-ангел больше не работаю»

**Ресурс:**  
Firma.ru (<http://firma.ru/data/articles/3155/>)

→ Я как бизнес-ангел больше не работаю, и теперь все инвестиции делаю от фонда Vestor.In Partners. Стратегия не поменялась, просто появилось больше денег и больше возможностей для манёвра. Первое закрытие фонда было \$10 млн. Сейчас наберём обороты и планируем увеличить размер фонда до \$30 млн. Наша стратегия, также как и у меня как бизнес-ангела, ориентирована в первую очередь на такой «предраунд А». Мы хотим быть между ангелами-инвесторами и венчурными фондами. Когда уже есть компания, у неё есть продукт, этот продукт доказал, что он интересен рынку, но у него может ещё не быть монетизации и недостаточно трэксна для того, чтобы быть интересным крупным венчурным фондам. Нас прежде всего интересуют российские проекты, которые глобальны по своей стратегии и которые выходят на глобальный рынок. Это в первую очередь связано с возможностями для экзитов, с возможностью потом продать долю в этом проекте. Чисто российские проекты сейчас сильно ограничены в таких возможностях, а на международном рынке сегодня активный подъём в нашем сегменте. Поэтому, если у проекта есть потенциал и сила для того, чтобы выдержать конкуренцию на международном рынке, у него появляются интересные возможности с точки зрения и дальнейших инвестиций, и потом продажи доли уже по другим оценкам и значительно проще.

В качестве инвесторов выступили частные лица, в основном это европейские инвестбанкиры из Германии, Италии. Очень мало российских инвесторов — буквально два или три, наверное. Все остальные — европейские. Увеличение объема фонда по той же схеме. Наши существующие инвесторы увеличат своё участие. Возможно, подтянутся какие-то новые инвесторы — нам, в принципе, не важно, из какой они страны. Главное, чтобы они понимали и были заинтересованы в нашей стратегии и имели понятное происхождение денег. Мы работаем на международном рынке, и наш банк, и аудиторы очень внимательно проверяют, откуда приходят деньги наших инвесторов.

Мы инвестируем в интернет и мобильные проекты, ориентированные на широкий круг: это потребительские продукты, онлайн-сервисы, мобильные приложения, бизнес-сервисы и бизнес-приложения, но в результате выходящие на большое количество потребителей и работающие с большими объёмами данных о потребителях. Это поисковые технологии, технологии поддержки электронной коммерции, технологии работы с клиентами. Мы всегда соинвестируем, это наша стратегия: мы никогда не идём в одиночку. Средний чек колеблется от \$100 до \$500 тысяч, плюс с соинвесторами, которых либо мы собираем в проект, либо мы входим как соинвесторы, когда другой инвестор является лидирующим, — таким образом, чек, который получает предприниматель, может быть повышен до \$1 млн. Мы инвестируем около одного проекта в месяц, наверное. Мы за год выйдем не меньше чем на 10 инвестиций.

Фонд рассчитан максимум на 7 лет. Мы планируем два года быть в активной инвестиционной фазе, после чего мы будем больше ориентироваться на помощь и доинвестирование в существующие портфельные компании, ну и начнём их потихонечку продавать.

Стратегия, которая была у меня, когда я был бизнес-ангелом, и сейчас она осталась. В какой-то критический момент развития компании ей нужна поддержка, помощь, и в этот момент я готов подключаться более активно и исполнять какую-то операционную роль на определённый период.



В месяц на отсмотр приходит 50-100 заявок, из них рассчитаны или могут выйти на глобальный уровень 3-5 проектов. Сейчас на рынке получается диспропорция: большое количество инвесторов на ранних стадиях, всякие инфраструктурные организации, которые готовы давать деньги, грантовые организации ориентированы на российский рынок. Но при этом не хватает возможностей с точки зрения стратегической продажи. Соответственно, есть затор на выходе в этой инвестиционной трубе и повышенное давление на входе. Я рассчитываю, что в какой-то момент люди поймут, что с тем технологическим потенциалом, который есть у российских разработчиков и предпринимателей, можно пытаться выходить на более крупный международный рынок, и это открывает хорошие возможности. Но люди просто об этом не знают, потому что, опять же, не хватает инвесторов, которые специализировались бы в этом сегменте. Потому что большинство инвесторов, из-за того, что у них деньги так или иначе связаны с Россией, и ориентируются на инвестиции в Россию. А я думаю, что через год ситуация будет похожа на ту, что в Израиле: когда 80% проектов будут ориентированы на международный рынок. И это нормально. Скажем так, это не очень нормально для российского рынка, но это нормально для текущей ситуации.

Клонирование проектов — это понятная экономическая модель. Она предполагает, что ты тратишь довольно большие усилия, большие деньги на копирование какой-то идеи, которая может быть не очень прибыльной на старте, но есть определённый круг стратегических покупателей, которым этот клон должен быть интересен. Во-первых, сама компания, которую клонировали, она может захотеть выходить на российский рынок. Просто так клонировать проекты, без возможности продажи, никому особо будет неинтересно. Во-вторых, для того, чтобы клонировать новые, появляющиеся экономические модели, нужно, чтобы экономика развивалась, по крайней мере, с такой же скоростью, как и на мировом рынке. Если этого не происходит — мотивации для клонирования нет.

Скорее всего, будет развиваться какое-то количество внутренних сервисов, самодостаточных для рынка, которые будут покрывать базовые потребности общения и покупок. Но в массовом порядке я не верю, что новые сервисы будут клонироваться.

Мне кажется, что предпринимательская сила — она как вода. Её невозможно остановить камнями и мешками с песком, она всегда найдёт свою лазейку. Если сдерживать это давление искусственно, с одной стороны, оно просто уходит в другую сторону, как вода меняет своё русло. То же самое будет происходить здесь: чем сильнее будут закручиваться гайки внутри страны, тем с большим интересом лучшие предприниматели будут смотреть на международный рынок. И такие инвесторы, как я, и множество других, которые сейчас ориентируются на эту нишу, будут с удовольствием их поддерживать и помогать им выходить на международный рынок. Для российской экономики это не очень хорошо, потому что и капитализация, и денежные потоки будут уходить за пределы России. Соответственно, и налоги, и рабочие места, и стратегические продажи — Россия в этом случае будет просто источником ДНК для таких проектов. Такой донор ДНК, который ничего с этого не получает.

**Мне кажется, что предпринимательская сила — она как вода. Её невозможно остановить камнями и мешками с песком, она всегда найдёт свою лазейку. Если сдерживать это давление искусственно, с одной стороны, оно просто уходит в другую сторону, как вода меняет своё русло.**

Для того, чтобы машина заработала внутри страны, нужно, чтобы институты развития работали с крупными корпорациями, помогая им организовывать механизмы покупки и поглощения бизнесов. Потому что сейчас получается парадоксальная ситуация. У крупных компаний всегда есть заинтересованность в покупке стартапов. Но у тех корпораций, которые реально хотят этим заниматься, нет технических инструментов. Собственники и руководители корпораций не дают менеджерам полномочий в плане покупки бизнеса: любые сделки и приобретения должны проходить через совет директоров, а совет директоров сделку меньше чем на полмиллиарда рассматривать не будет, потому что это невыгодное использование его времени – то всё, получается замкнутый круг. Приходится эти деньги вкладывать в свой собственный венчурный фонд, ещё сильнее увеличивать давление на входе, и при этом всё равно корпорация, вкладывая в стартапы как венчурный инвестор, не снимает, а только увеличивает свои риски.

«Яндекс» покупает несколько стартапов в год. Их международные конкуренты покупают по стартапу в день. У «Яндекса» очень сильная внутренняя культура разработки, поэтому им не нужно в большом количестве приобретать стартапы. Но те компании, которые меньше привыкли к внутренней разработке технологий и внутренним инновациям — те же телекоммуникационные компании, банковские структуры, промышленные компании — им должно быть выгоднее приобретать готовые бизнесы и все риски перекладывать на стартаперов.

**Что же может изменить ситуацию на российском венчурном рынке? Что нужно сделать, чтобы этот «засор» на выходе убрать?**

Если мы не берём общие политические вопросы, то практическая вещь, которую я пытаюсь донести до руководителей инфраструктурных организаций, в том числе и организаций развития – это то, что нужно убедить и объяснить крупным российским корпорациям, что нужно создавать отделы слияния и поглощения и давать им полномочия формировать приоритеты и направления своего развития, открывать эти направления рынку. Например, приходит «Сбербанк» и говорит: «Нам интересно направление, связанное с финансовыми услугами. Вот перечень наиболее перспективных финансовых услуг, которые мы увидели по результатам своего анализа. Но, в принципе, любые другие интересные модели мы тоже готовы смотреть. Но мы будем не инвестировать, как в стартапы, а мы хотим увидеть реально действующие бизнесы, работающие по таким моделям, и эти бизнесы мы с удовольствием готовы покупать». Это автоматически создаст сигнал и для инвесторов начальных стадий, в какого рода стартапы нужно инвестировать, и стартаперам даст сразу толчок в развитии, потому что они чётко знают, что они участвуют в гонке, победой в которой является покупка бизнеса.

Буквально 3-4 крупных корпорации, которые поучаствуют в таком начинании, могут очень сильно поменять расстановку сил на российском рынке.

*«Яндекс» покупает несколько стартапов в год. Их международные конкуренты покупают по стартапу в день. У «Яндекса» очень сильная внутренняя культура разработки, поэтому им не нужно в большом количестве приобретать стартапы.*

# спасибо