DSIGHT

Венчурная Россия

1 полугодие 2021

Иннотех · MTS Startup Hub · Самолет · DS Law Digital & Smart · EY Совершенствуя бизнес, улучшаем мир · crunchbase · науран

DSIGHT

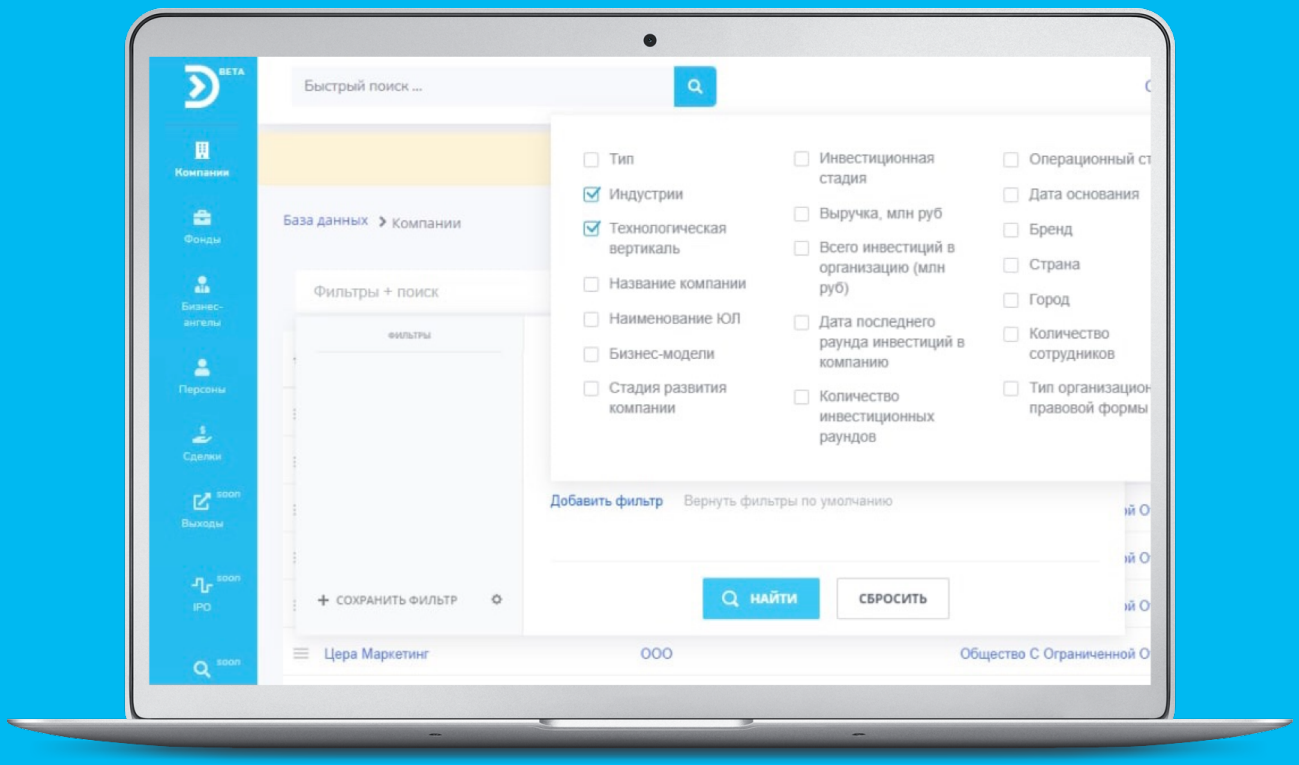
СОЕДИНЯЕМ СТАРТАПЫ И РЫНОК

Дорогие друзья, это Арсений Даббах и Сергей Канцеров.

Мы запускаем базу данных венчурного рынка Dsight.

Проверь и обнови информацию о своей компании и получи неограниченный доступ. Присоединяйся!

https://app.dsight.org/



СОДЕРЖАНИЕ

Привественное слово 4

РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Вступление 8
Взлет ангелов 10
Интервью с компанией «Иннотех» 12
DeepTech: государственные деньги и новые отрасли 16
Инвесторы увеличили финансирование 18
Тренды пандемии: HR, образование и медицина 20
ГосТех в России: фокус на корпорации 24
Русские фаундеры взращивают единорогов 26
Корпоративные акселераторы — российский путь 28
Интервью с компанией МТС Startup Hub 30
Доставка продолжает доставлять инвесторам удовольствие 34

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

Мировой рынок — начало разворота 42
Европейский рынок 48

Данные для графиков и таблиц — Dsight, если не указано иное

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

Арсений Даббах,
Основатель Dsight

DSIGHT

ТРАДИЦИОННО В НАЧАЛЕ ДЕЛОВОГО СЕЗОНА В СЕНТЯБРЕ МЫ ОБСУЖДАЕМ РЕЗУЛЬТАТЫ ПОЛУГОДИЯ И ТРЕНДОВ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА.

В этом году произошло знаменательное событие — объем венчурных сделок с российскими стартапами перевалил за $1 млрд в первом полугодии. Это абсолютный рекорд, и даже исключить крупные сделки с IVI и Acronis, то получается очень хороший рост. По последним месяцам видно что рост на рынке продолжается и уже сейчас Россия приблизилась к топ 10 венчурных регионов Европы. Если темп рост в следующем году сохраниться и будет приток капитала в стране, то можем и в мировой топ рейтинг попасть...

Меня очень радует, что наши предприниматели поехали завоевывать мир — и это не только за океан в Северную Америку, но и в Европу, ЮВА и Африку. Это значит, что сильно вырастет капитализация «русскоязычных» компаний и будет намного больше экзитов. Мы наблюдали активную экспансию наших фудтех проектов — byik, getfaster, FridgeNoMore, а также стартапов из EdTech, логистики и медицины. Может быть прозвучит странно, но я думаю, что успех наших ребят заграницей сильно улучшит ситуацию внутри России и даст топливо для роста нашему рынку.

Виталий Мзоков,
Директор Венчурной студии,
ГК «Иннотех»

ИННОТЕХ

ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ОЗНАМЕНОВАЛИСЬ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ РОСТОМ АКТИВНОСТИ КОРПОРАЦИЙ НА ВЕНЧУРНОМ РЫНКЕ. ОСОБЕННО ЭТО ЗАМЕТНО В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ, БОЛЬШИНСТВО УЧАСТНИКОВ КОТОРОЙ СЕЙЧАС РАЗВИВАЕТСЯ ПО ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ЭКОСИСТЕМНОЙ МОДЕЛИ.

Далеко не всегда стартапы, получающие поддержку корпораций, встраиваются непосредственно в вертикаль банковских сервисов. Все чаще они взаимодействуют с финансовой организацией «горизонтально», расширяя ее предложение принципиально новыми услугами.

Выбор правильной стратегии все еще остается открытым вопросом, поэтому многие венчурные студии, включая нашу, идут по гибридному пути, отдавая предпочтение комплементарным основному бизнесу проектам, но не фокусируясь на них полностью. По мере того, как на российском рынке будет расти количество стратегических инвесторов, готовых включать подросшие под крылом корпораций стартапы в свою экосистему, венчурные студии будут все чаще инвестировать в проекты с прицелом на последующую их передачу конкретному «стратегу» из числа своих бизнес-партнеров. При этом одним из главных факторов, определяющих перспективы стартапа, будет являться даже не его отраслевая направленность, а проработанность бизнес-модели.

Денис Беляев,
Партнер корпоративной практики DS Law

DS LAW Digital & Smart

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА ЛАНДШАФТ РОССИЙСКОГО ВЕНЧУРНОГО РЫНКА ПРОДОЛЖАЕТ ОСТАВАТЬСЯ НЕОДНОРОДНЫМ.

С одной стороны возрастает количество сделок ранних стадий (особенно за счет синдицированных с участием ангельских инвесторских клубов сделок), с другой стороны увеличивается количество сделок поздних стадий с прямым или косвенным государственным финансированием. Вместе с тем существенного увеличения количества сделок с участием частного капитала и фондов в России по-прежнему не наблюдается. При этом средний чек сделок во всех сегментах неуклонно растет, а инвестиционная активность корпораций неуклонно растет. Тенденция миграции проектов российских фаундеров за рубеж, кажется, превратилась в устойчивый тренд, что, безусловно, не добавляет оптимизма в целом, однако принятые недавно изменения в отечественное законодательство, особенно закон о конвертируемом займе, оставляют некоторые надежды на укрепление доверия инвесторов к российскому праву и увеличение количества сделок в рамках российского правового поля.

Денис Кондрахин,
Руководитель направления развития новых бизнесов и инвестиций группы «Самолет»

самолет

УРОВЕНЬ ИНТЕГРАЦИИ НОВЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОТРАСЛЬ ДЕВЕЛОПМЕНТА И В УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ БЫЛ КРАЙНЕ НИЗКИМ ВО ВСЕМ МИРЕ.

Лишь недавно технологии умного дома перестали восприниматься как экзотика, а пандемия коронавируса придала гигантский импульс развитию сектора e-commerce.

Сегодня мы видим большие возможности в повышении эффективности процессов в девелопменте и смежных отраслях за счет внедрения новых технологий. Цифровые экосистемы сервисных компаний смогут предоставить потребительские услуги на совершенно новом уровне, обеспечив высокое качество жизни горожан.

Наша компания стала одной из первых площадок системной цифровизации бизнеса как в сфере девелопмента, так и ЖКХ — на платформе собственной управляющей компании, которая сегодня обслуживает около 150 тысяч человек.

Ключевой фокус компании — на стартапах, которые обеспечивают клиентам доступ к разнообразным продуктам и услугам через интерфейс взаимодействия с управляющей компанией. Уже сегодня предлагаем около сотни сервисов, и это только начало.

В направлении new business наш основной приоритет — покупка миноритарных долей в проектах с высоким потенциалом роста, сильной командой и устойчивыми конкурентными преимуществами. Также рассматриваем варианты создания совместных предприятий в стратегических для группы направлениях. С начала года мы уже инвестировали в 4 проекта, всего текущий портфель насчитывает 6 проектов, а в пайплайне их десятки.

Дмитрий Курин,
Руководитель MTS Startup Hub

MTS STARTUP HUB

НА РЫНКЕ ВЕНЧУРА И ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИСХОДИТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ КАПИТАЛА И АКТИВНОСТИ ИНВЕСТОРОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ РАННИХ СТАДИЙ.

В процесс также проактивно включилось государство через поддержку сквозных технологий Big Data и искусственного интеллекта.

Все эти факторы благоприятно влияют на развитие отечественных ИТ-проектов и повышение их конкурентоспособности на глобальном рынке, особенно в областях финтеха и e-commerce. Активность корпораций и развитие инструментов открытых инноваций позволяет стартапам расширять рынок сбыта и применения новых технологических решений.

Дмитрий Позднышев,
Директор, руководитель группы инноваций в СНГ компании EY

EY
Совершенствуя бизнес, улучшаем мир

ОБЩЕМИРОВОЙ РЫНОК ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ РЕКОРДНЫМИ ТЕМПАМИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА.

Отчет наших партнеров, подготовленный совместно с EY, показывает, что российский рынок также вырос, как и по количеству сделок (на 20%) так и по объему (почти в 2-3 раза до $1 млрд). Привлечение инвестиций от крупнейших инвестиционных фондов и IPO российских компаний и компаний с русскоязычными основателями (например, Arrival, Personio, Semrush) еще раз подтверждает, что русские предприниматели способны создавать успешные глобальные бизнесы при наличии соответствующих условий, а, например, IPO FixPrice — что даже выручка только в России и странах СНГ — не препятствие для привлечения иностранных инвесторов.

Хотелось бы отметить наметившийся тренд по росту инвестиций российских инвест-фондов в зарубежные стартапы, не имеющих российских корней. Надеемся на дальнейшее развитие этой тенденции, что будет способствовать интеграции российского и мирового венчурного рынка, развитию конкуренции и распространению лучших мировых практик.

ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА

ВСТУПЛЕНИЕ

ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2021 ГОДА, ОЗНАМЕНОВАННОЕ ТРЕТЬЕЙ ВОЛНОЙ ПАНДЕМИИ ВО ВСЕМ МИРЕ, ОКАЗАЛОСЬ ДОВОЛЬНО УСПЕШНЫМ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ВЕНЧУРНОГО РЫНКА.

При росте числа сделок на 20% (до 130 штук) их объем увеличился почти в три с половиной раза (до $1 млрд). Без учета сделок с иностранными компаниями, среди фаундеров которых есть выходцы из России, рост составил 280%: от $241 млн до $682 млн. Даже если исключить из этой суммы крупнейшую сделку полугодия — привлечение онлайн-кинотеатром ivi $250 млн от группы инвесторов, в том числе Романа Абрамовича и «ВТБ Капитала», — окажется, что рынок вырос почти на 70%.

Объемы инвестиций и средние чеки выросли на всех стадиях развития компаний. Больше всего (без учета сделки с ivi) на стадии Стартап: аналитики Dsight зафиксировали сделки общим объемом $100 млн со средним чеком $3 млн против $23 млн объема и среднего чека $0,9 млн прошлого года. На втором месте — посевная стадия, объем сделок на которой вырос на 172%, до $23 млн.

	Количество сделок, шт.			Объем инвестиций (млн $)			Средний чек (млн $)		
	1П 2020	1П 2021	Δ	1П 2020	1П 2021	Δ	1П 2020	1П 2021	Δ
Посев	45	61	↗	8	22,4	↗	0,2	0,4	↗
Стартап	25	35	↗	23	100	↗	0,9	2,9	↗
Рост	24	26	↗	139	230	↗	5,8	8,8	↗
Экспансия	11	5	↘	71	134	↗	6,5	27	↗
Зрелость	2	3	↗	62	515	↗	31	172	↗
Итог	107	130	↗	304	1 001	↗			
Выходы	6	31	↗	203	538	↗			

ВЗЛЕТ АНГЕЛОВ

ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ТРЕНДОВ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ — РОСТ АКТИВНОСТИ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ. НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК СОКРАТИЛОСЬ С 34 ДО 31, ИХ ОБЪЕМ ВЫРОС ВДВОЕ ДО $49 МЛН, СРЕДНИЙ ЧЕК УВЕЛИЧИЛСЯ НА 160%, ДО $1,6 МЛН.

Крупнейшая сделка состоялась в апреле — компания «Биомикрогели», выпускающая экологичную продукцию под брендом Wonder Lab, привлекла $13,4 млн от основателя фонда Zoom Capital Грегори Беренштейна.

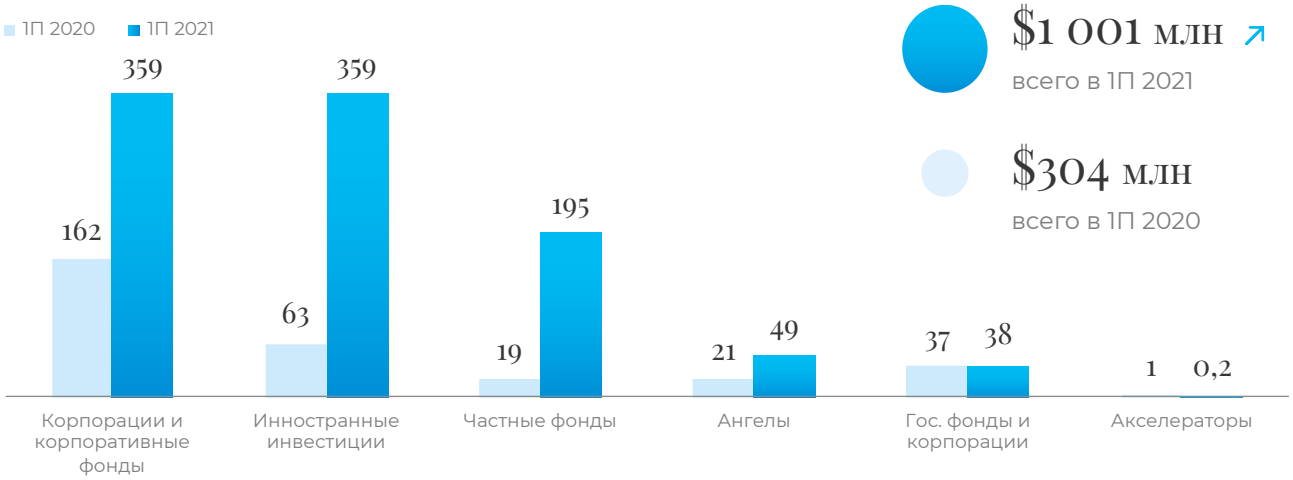
Рост среднего чека отчасти обусловлен активностью недавно образованных ангельских клубов. Наиболее активный — созданный в прошлом году Angeldeck. В первом полугодии его участники клуба приняли участие в трех сделках на общую сумму $3,3 млн. Из этой суммы $2 млн было вложено в разработчика дронов Fixar, еще $1 получил создатель технологии беспилотных автомобилей BaseTrack. Инвестиции на $0,3 млн от Angeldeck получил сервис «Мой.Девайс» (позволяет арендовать различные устройства от самокатов до спортивных тренажеров) кроме того клуб поучаствовал в привлечении стартапом $20 млн по автоматизации процессов ElectroNeek — среди других инвесторов выступили Baring Vostok, YellowRockets.vc, Dragon Capital и другие.

Тремя сделками в первом полугодии отметился основатель Qiwi Сергей Солонин — инвестиции от него получили онлайн-школа EBAC Online, сервис автоматизации общения клиник с пациентами Zabota 2.0 и разработчик решений для ресторанов Restik.

В первом полугодии состоялись еще три примечательные сделки. В апреле сервис аренды зарядных устройств для телефонов «Бери.Заряд» привлек $6 млн от бизнес-ангелов Богдана Леонова, Валерия Иванова, Аллы Мерман и Александра Кабатова, причем часть инвесторов вложилась не только в компанию, но и в оборудование, фактически став франчайзи. А в начале года рэпер Тимур Юнусов, больше известный как Тимати, переквалифицировался из музыканта в предпринимателя и вложил $1 млн в сервис для торговли в режиме стриминга StreamSale. Наконец, одна из крупнейших сделок полугодия с привлечением ангельского финансирования — совладелец группы «Илим» Захар Смушкин, ранее не замеченный среди активных венчурных инвесторов, вложил $5,45 млн в приложение Viewevo, которое позволяет распознавать предметы на видео.

Инвестиции фондов и корпораций составили 72% всех инвестиций

АКТИВНОСТЬ ИНВЕСТОРОВ, $ млн



	Количество сделок, шт.			Объем инвестиций (млн $)			Средний чек (млн $)		
	1П 2020	1П 2021	Δ	1П 2020	1П 2021	Δ	1П 2020	1П 2021	Δ
Акселераторы	9	7	↘	1	0,2	↘	0,1	0,03	↘
Ангелы	34	31	↘	21	49	↗	0,6	1,6	↗
Корпорации и корпоративные фонды	18	17	↘	162	359	↗	9	21	↗
Иностранные инвестиции	10	11	↗	63	359	↗	6,3	33	↗
Частные фонды	20	52	↗	19	195	↗	1	3,7	↗
Гос. фонды и корпорации	16	12	↘	37	38	↗	2,3	3,2	↗
Итог	107	130	↗	304	1 001	↗			

Наталья Магидей,
Управляющий директор SberX, руководитель стартап-экосистемы Сбера

СБЕР

«РОСТ ЧЕКА В СТАРТАПЫ РАННИХ СТАДИЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОБУСЛОВЛЕН КАК ПОЯВЛЕНИЕМ ФОРМАТА АНГЕЛЬСКИХ КЛУБОВ И ИХ ВОЗРОСШЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ, ТАК И В ЦЕЛОМ ТРЕНДОМ НА СОИНВЕСТИЦИИ.

Клубы бизнес-ангелов начали появляться несколько лет назад, их популярность и результативность растет год от года. Например, AngelDeck за полтора года проинвестировал 700+ млн рублей. Клубы объединяют большое число участников, за счет чего они могут собрать крупную сумму инвестиций небольшими чеками. Этот формат работы оказался востребованным благодаря тому, что, во-первых, снижается «порог входа» для каждого отдельного бизнес-ангела, а во-вторых, упрощаются процедуры согласования — каждый принимает решение персонально и не нужно ждать одобрения инвестиционного комитета, как это происходит в фондах. Таким образом, часто клуб бизнес-ангелов может предложить стартапу большую сумму, чем может позволить себе фонд, и провести сделку быстрее.

Кроме того, во время пандемии в целом увеличился «аппетит к инвестициям». Это связано как с разрушением географических барьеров и упрощением коммуникаций в связке стартап-инвестор, так и с тем, что с приходом все большего числа образовательных программ в области венчурного инвестирования (программа New Economy Investors Club от генерального партнера Fort Ross Ventures Виктора Орловского и его партнеров, интенсивы от Сколково, Starta Angels, Венчурной академии МИК и др.) на рынке появляются новые компетентные специалисты, активно финансирующие в капитал стартапов.

Интервью

АНГЕЛЫ, КОРПОРАЦИИ И ГОСУДАРСТВО: РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК 2021

ВСЕ БОЛЬШЕ РОССИЙСКИХ СТАРТАПОВ ПРЕДПОЧИТАЮТ С РАННИХ ЭТАПОВ РАЗВИВАТЬСЯ ПОД КРЫЛОМ КОРПОРАЦИЙ. И ТЕ ОТВЕЧАЮТ МОЛОДЫМ ПРОЕКТАМ ВЗАИМНОСТЬЮ. ДИРЕКТОР ВЕНЧУРНОЙ СТУДИИ ГК «ИННОТЕХ» ВИТАЛИЙ МЗОКОВ РАССКАЗАЛ О ТОМ, ЧЕМ СЕЙЧАС ЖИВЕТ РОССИЙСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК, И ЧТО НА НЕМ ДЕЛАЮТ КОРПОРАЦИИ И ГОСУДАРСТВО.

ИННОТЕХ
ГРУППА КОМПАНИЙ Т1

Какие задачи ставят сейчас перед собой корпоративные венчурные студии?

Расскажу на нашем примере. Венчурная студия — это платформа для запуска цифровых проектов, которые работают в разных индустриях и приносят ценность очень разным аудиториям пользователей (от розничных потребителей до крупнейших корпораций). Наша задача — идентифицировать потенциальные возможности для запуска и масштабирования таких проектов на рынках России и ближнего зарубежья.
У этих проектов всегда есть внешний инициатор, основатель, который обращается к студии за помощью. Происходит это по-разному. Мы ищем таких людей как внутри нашей группы компаний, так и снаружи. Здесь они получают площадку для развития, доступ к ИТ-инфраструктуре, и все это служит для ускорения вывода продукта на рынок.

В чем основная ценность такой поддержки для проекта?

Таких ценности три. Первая — комплексная инфраструктура, которая позволяет основателю проекта не думать о том, как согласовать документ, произвести оплату. Все это делает команда студии. В это время команда стартапа может сосредоточиться на главном — разработке продукта и тестированию бизнес-модели на рынке.

Вторая ценность — экспертиза внутри студии. Проект получает поддержку специалистов по разработке, тестированию, рыночной аналитике, экономическим вопросам и пр. Например, не всегда стартапу удается сразу выделить главную ценность продукта, выработать правильную маркетинговую стратегию, решить какую-то техническую проблему. Студия помогает во всем.

Третья ценность — это большое количество бизнес-партнеров студии и ее материнской корпорации. На них можно тестировать и масштабировать успешно реализованные прототипы. Это значительно облегчает и ускоряет

Какая степень самостоятельности в этой экосистеме остается за основателем?

Команда проекта должна быть максимально независимой. Она получает помощь, когда ей это нужно, и полную самостоятельность в остальное время. Это позволяет не погрязнуть в согласованиях и максимально быстро выпустить продукт на рынок. Такой подход экономит не только время, но и вложенные средства.

Какие направления проектов сейчас наиболее востребованы рынком?

Я всегда много рассказываю про fintech, потому что это наше основное направление, но мы им не ограничиваемся. В сфере fintech мы видим большой потенциал сервисов как для частных потребителей финансовых услуг, так и для малого и среднего бизнеса, включая индивидуальное предпринимательство и самозанятость.

Кроме того, сейчас стоит уделять внимание таким отраслям, как HR-технологии и новинки в области edtech. Это очень близкие к fintech области, которые имеют хорошие перспективы именно в России. Финансовая отрасль РФ развита лучше, чем в среднем по миру. Смежные отрасли тянутся за ней.

Явно недооцененным сейчас выглядит сектор medtech-проектов. За первую половину 2021 года в России в него было проинвестировано всего около $32 млн., что даже меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Однако потенциал у отрасли огромный, особенно сейчас, во время пандемии. Я знаю, что все больше бизнес-ангелов рассматривают medtech как возможность получить хороший мультипликатор вложений.

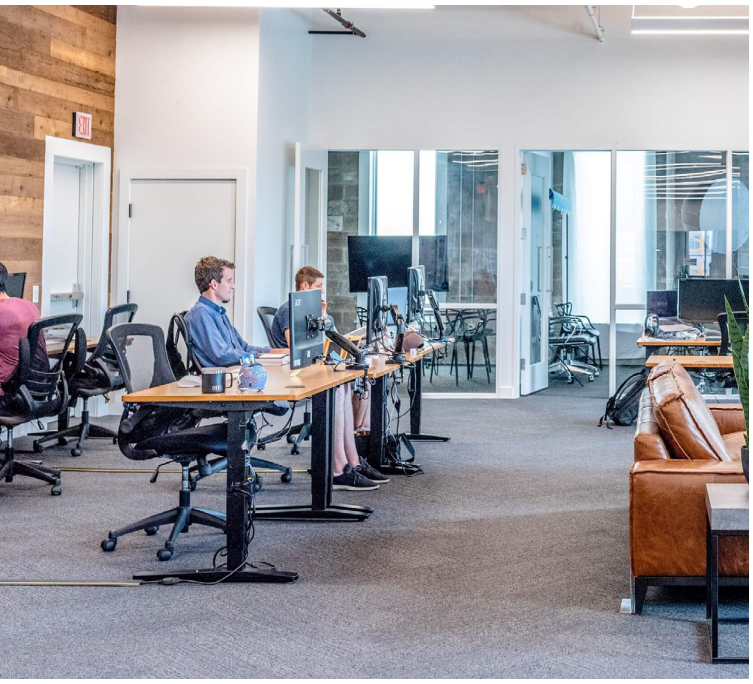
Наконец среди актуальных трендов я хотел бы отметить e-commerce. Вернее даже не саму электронную коммерцию, которая у нас растет гораздо быстрее среднемировых темпов, а разнообразные сопутствующие сервисы, такие как логистические платформы, службы гиперлокальной доставки и пр.

Последние годы у всех на слуху были стартапы в области искусственного интеллекта. Этот ажиотаж сохраняется?

Я бы сказал, что этот ажиотаж, как и сама технология, перешли на новый уровень. Если раньше ИИ обычно демонстрировали в каких-то конкретных прикладных кейсах, то теперь он получил статус «сквозной технологии», так как нашел применение в целых технологических вертикалях, став там ключевым элементом. Недаром, например, наше правительство присвоило наивысший приоритет задаче развития искусственного интеллекта. Запущено множество

учебных программ, гранты выделяются тысячами, работает программа субсидирования. Огромные усилия предпринимаются в рамках национального проекта «Цифровая экономика».

Мы тоже смотрим на такие стартапы с трепетом, отдавая предпочтение проектам, где ИИ используется непосредственно на уровне взаимодействия бизнеса с клиентом.



Как вы оцениваете текущий инвестиционный климат в стране с точки зрения венчурной студии?

Средний чек инвестиций в технологические проекты на ранней стадии развития стабильно растет. На это есть три фундаментальные причины. Во-первых, проекты становятся все более технологически сложными и наукоемкими. Это влечет за собой рост расходов на техническое оснащение, процессы разработки и тестирования. Дороже становятся и квалифицированные кадры. Все в курсе, что сейчас происходит на рынке труда, и насколько ему не хватает ИТ-специалистов. Это тоже способствует удорожанию проекта.

Во-вторых, инвесторы, будь то бизнес-ангелы или крупные корпорации, в свою очередь тоже готовы платить. Они понимают растущие потребности стартапов и продолжают конкурировать между собой за самые перспективные идеи. Они видят потенциал. Отдельные индивидуальные инвесторы объединяются в синдикаты, чтобы увеличить свои финансовые возможности, и готовы закрывать большие чеки приглянувшимся проектам.

В-третьих, многие частные и независимые инвесторы сейчас все больше смотрят на стартапы за пределами России. Это дает возможность крупным корпорациям пристальнее изучать проекты внутри страны и заполнять возникающий пробел в венчурной экосистеме.

Инвесторы объединяются в клубы, повышают средний чек, инвестируют во множество стартапов. Не ведет ли это к снижению требований к проектам?

Не думаю. Квалификация бизнес-ангелов, специализирующихся на инвестициях в стадии preseed и seed, тоже растет. Я бы сказал, что с появлением более профессиональных игроков требования к проектам даже выросли, особенно в части их технологической готовности. Редко «ангелы» заключают синдицированные сделки с проектами без MVP (минимального жизнеспособного продукта). Достаточно высокий чек накладывает ограничения на минимальную зрелость продукта. Только в этом году только один из известных российских синдикатов «ангелов» вложил в проекты более $20 млн. Эти немаленькие деньги ушли в зрелые по менталитету и достаточно хорошо проработанные с технической точки зрения проекты.

Какие оценочные критерии действуют на вашей платформе?

Нам хотелось бы видеть на входе проект с разработанным прототипом и пусть даже не детально, но проработанной бизнес-моделью. Так, к сожалению, бывает не всегда. Мы и наши коллеги по рынку часто видим, как приходят вдохновленные технологией ребята, не имеющие представления о том, как ее продать. В итоге получаются очень интересные диалоги (смеется).

Последние годы крупным игроком на рынке инвестиционных проектов становится государство. Через какие механизмы оно это делает?

Государство применяет два основных подхода. Первый — непосредственное и понятное участие в стартап-индустрии через свои организации-агенты, такие как ФРИИ, Сколково, «Московский инновационный кластер». Второй инструмент — крупные фонды, такие как РФПИ, ВЭБ. Это классические акселераторы.

Более интересный путь — когда государство выступает для крупных корпораций как заказчик, развивающий в России ту или иную технологическую сферу. В этом случае уже корпорации либо ищут и берут под крыло подходящие проекты, либо формируют «стартап» внутри себя.

На мой взгляд, это замечательная идея. Повсеместные процессы цифровизации превратили государство в настоящий локомотив инноваций в стране. А привлечение крупных компаний создает здоровую конкуренцию, в результате которой рождается не одно, а целое семейство решений, разных по философии и принципам реализации. В итоге государство часто приобретает самый удачный проект.

Итак, в России культура венчурных инвестиций хорошо развита и широко поддерживается государством. А что насчет основателей проектов? Как они смотрятся на фоне своих коллег из Кремниевой долины?

Очень достойно смотрятся. Россия всегда славилась хорошей инженерно-математической школой, поэтому множество технически сложных и перспективных проектов рождалось именно у нас.

> *В списке «единорогов» с российскими корнями и капитализацией свыше $1 млрд долго искать не придется — это Acronis, Revolut, InDriver, Veeam, Arrival, Playrix и множество других. Российским авторам инновационных проектов не привыкать добиваться успеха. И я верю, что этот тренд только набирает обороты.*

Бизнес-ангелы предпочитают B2C-компании

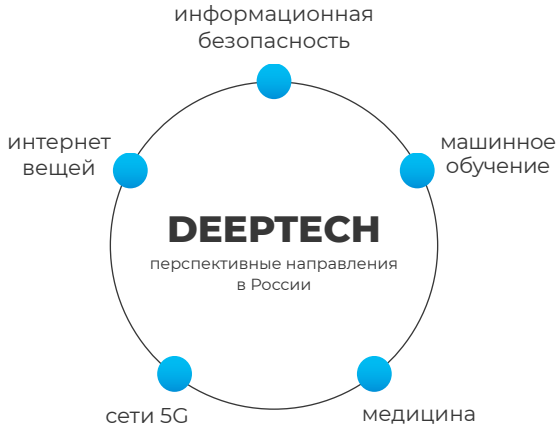
ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ, млн $

DEEPTECH: ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДЕНЬГИ И НОВЫЕ ОТРАСЛИ

ВСЕ БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ У ИНВЕСТОРОВ ПО ВСЕМУ МИРУ ПРИОБРЕТАЮТ ПРОЕКТЫ В СЕГМЕНТЕ DEEPTECH — НАУКОЕМКИЕ И ТРУДНО ВОСПРОИЗВОДИМЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, СОЗДАЮЩИЕ НОВЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ: ИННОВАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ, БИОТЕХ, КВАНТОВЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ, БЛОКЧЕЙН, ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ (AI) И ДРУГИЕ.

Этот тренд характерен и для России, где подавляющее большинство инвестиций сегмента DeepTech находится в области цифровых решений, в первую очередь AI. Одна из особенностей рынка — переход от научных разработок к внедрению технологий занимает десятилетия. Сейчас такие технологии начинают активно применяться во многих областях.

По данным альманаха фонда «Сколково», посвященном рынку DeepTech в России, наиболее перспективными направлениями для рынка являются машинное обучение, сети 5G, интернет вещей, медицина, информационная безопасность. В альманахе приводятся примеры успешных стартапов: например, Group-IB применяет AI, чтобы выявлять угрозы, невидимые для традиционных антифрод-систем, в том числе атаки с использованием социальной инженерии. Другие примеры — платформа «Крибрум» используется для анализа социальных сетей, СМИ, видеохостингов и других источников, а стартап Rock Flow Dynamics позволяет нефтегазовым компаниям эффективнее моделировать месторождения и повышать нефтеотдачу при снижении затрат. Для поиска эффективных AI-решений в ТЭК еще в 2019 году «Газпром нефть», Газпромбанк, Российская венчурная компания (РВК) и VEB Ventures создали венчурный фонд «Новая индустрия». Одна из сделок фонда состоялась в первом полугодии 2021 года — $1 млн привлекла компания NVI Solutions для проекта видеоаналитики Cyclops, которую можно использовать для охраны труда и производственного контроля на промышленных предприятиях.



Важный тренд DeepTech — технологии становятся сквозными и охватывают все большее количество отраслей и рынков, в том числе менее очевидных, таких как EdTech. Например, Китай уже не первый год переживает бум использования AI в обучении, один из самых успешных проектов — Squirrel, предлагающий школьникам повысить баллы на стандартных экзаменах с помощью услуг внеклассного алгоритма-репетитора. В России тоже есть примеры использования AI в EdTech-проектах, например виртуальный-учитель Parla.

Еще одна сфера, в которой активно развивается AI — управление персоналом. Искусственный интеллект позволяет увеличить скорость обработки резюме и фильтровать соискателей по квалификации. Как минимум одна сделка в этом сегменте состоялась в первом полугодии 2021 года — HeadHunter за $8,3 млн увеличил с 25% до 40% долю в сервисе Skillaz, который развивает систему автоматизированного рекрутинга, например, с помощью чат-ботов при общении с кандидатами. AI помогает не только принимать на

работу, в августе пермская компания Xsolla с помощью искусственного интеллекта проанализировала работу сотрудников и приняла решение расстаться с 150 из них.

> *«Искусственный интеллект, безусловно, — это основа очередного рывка вперед всего человечества в своем развитии», — заявил президент, выступая на международной онлайн-конференции Artificial Intelligence Journey (AI Journey).*

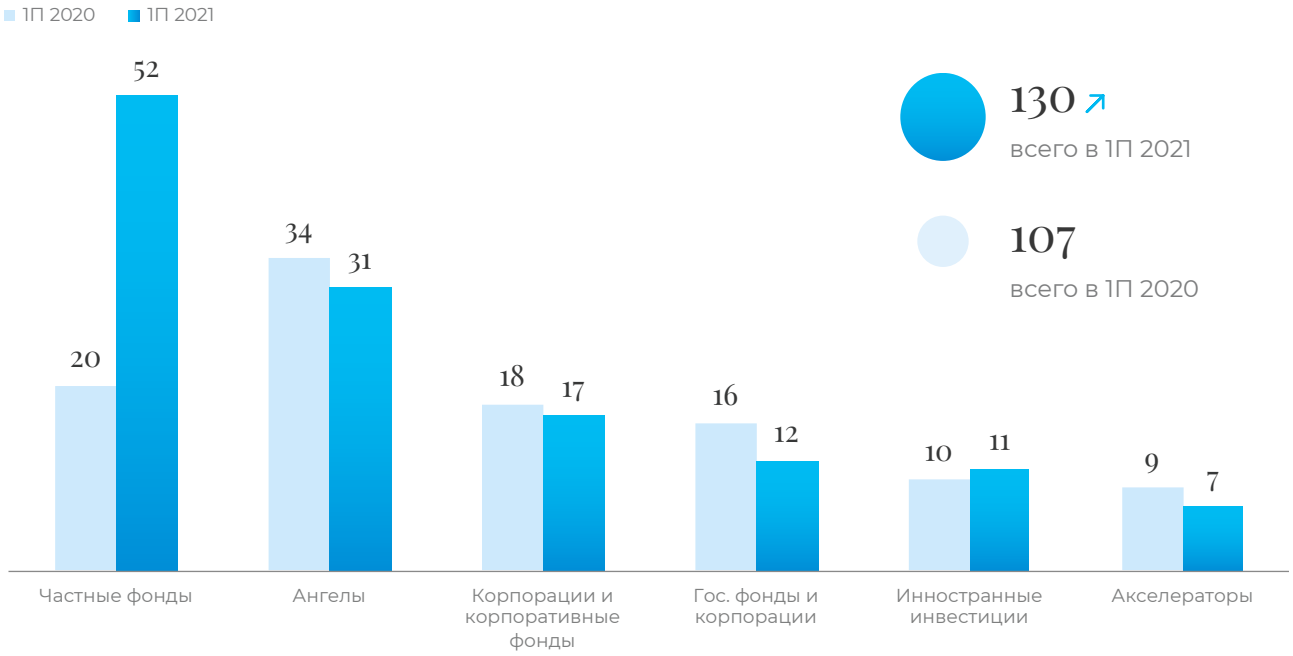
Владимир Путин,
Президент России

Ведущую роль в развитии цифрового DeepTech в России играет государство. Еще в 2019 году президент Владимир Путин утвердил национальную стратегию развития AI до 2030 года, которая охватывает все этапы развития отрасли: от поддержки научных исследований до обеспечения доступности аппаратного оборудования и популяризации технологических решений. В процесс вовлечены корпорации — в том же 2019 году Сбербанк, «Яндекс», Mail.ru Group, МТС, «Газпром нефть» и Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) подписали соглашение о создании альянса по развитию искусственного интеллекта. Также активным игроком выступает фонд «Сколково», его акселератор TechExplorer ориентирован на проекты в области AI.

Развитие AI — один из элементов нацпрограммы «Цифровая экономика», финансирование в рамках которой в 2021–2023 годах предполагается на уровне 552 млрд рублей. С августа в России фактически заработал федеральный проект «Искусственный интеллект», в рамках которого федеральный бюджет готов потратить на поддержку отрасли около 25 млрд рублей до 2021 года. Минэкономразвитие подготовило перечень из 88 задач, для решения которых стартапы и разработчики решений в области искусственного интеллекта могут получить гранты до 20 млн рублей. Планируется, что поддержку получат более 500 небольших предприятий. На гранты для повышения квалификации и обучения технологиям AI смогут претендовать также преподаватели и студенты вузов.

Государство снижает активность на венчурном рынке

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК, шт.



ИНВЕСТОРЫ УВЕЛИЧИЛИ ФИНАНСИРОВАНИЕ

УПОМЯНУТАЯ РАНЕЕ СДЕЛКА С УЧАСТИЕМ В ОНЛАЙН-КИНОТЕАТРА IVI СТАЛА НЕ ТОЛЬКО САМОЙ КРУПНОЙ В ПОЛУГОДИИ, НО И В ИСТОРИИ РОССИЙСКОГО ВЕНЧУРНОГО РЫНКА.

Состав инвесторов звездный — «ВТБ Капитал» (он возглавил раунд), Millhouse Романа Абрамовича и Invest AG его партнеров Александра Абрамова и Александра Фролова, Baring Vostok, РФПИ, Flashpoint Venture Capital и другие. Привлечённые $250 млн пойдут на покупку и производство контента и развитие технологической платформы. В будущем ivi может выйти на IPO.

Благодаря этой сделке общие инвестиции корпораций и корпоративных фондов в первом полугодии 2021 года выросли в 2,5 раза до $359 млн — почти 40% от всех сделок на рынке. Еще $195 млн пришлись, по оценке аналитиков Dsight, на сделки частных фондов — в десять раз больше чем в первом полугодии 2020 года.

Крупнейшей (после инвестиций в ivi) сделкой на российском рынке стала покупка «ВТБ Капиталом» 15% в сервисе каршеринга «Делимобиль» за $75 млн. Для второго по величине активов российского банка это стала первая инвестиция в рынок краткосрочной аренды автомобилей.

Государственные фонды несколько снизили активность — 12 сделок на $38 млн против 16 сделок на $37 млн в первом полугодии 2020 года. Из них четыре сделки пришлись на инвестиции Moscow Seed Fund, а 40% всего объема финансирования обеспечили РФПИ и ряд ближневосточных фондов, вложивших $15 млн в сервис доставки Dostavista.

Крупнейшие сделки на российском рынке

$ 250 млн
ivi

$ 75 млн
«Делимобиль»

$ 30 млн
«Нетология»

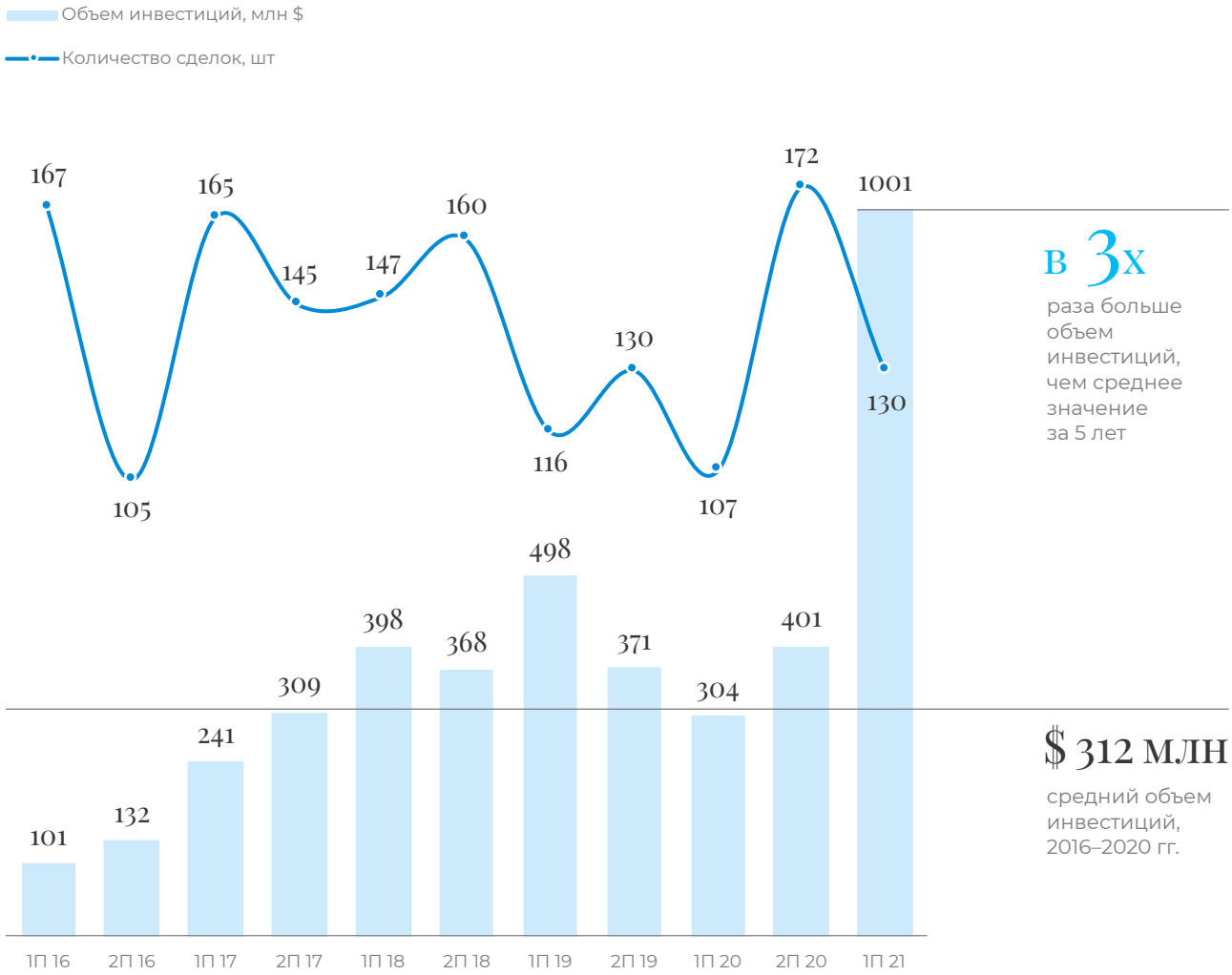
Константин Виноградов,
Инвестиционный директор
Runa Capital

Runa Capital

«УВЕЛИЧЕНИЕ СРЕДНЕГО ЧЕКА ИНВЕСТОРОВ ЛОГИЧНО СЛЕДУЕТ ИЗ РОСТА ОЦЕНОК СТАРТАПОВ ПРИ ПРИМЕРНО ПОСТОЯННОМ OWNERSHIP TARGET ИНВЕСТОРОВ. НО ЗА СЧЕТ ЧЕГО РАСТУТ ОЦЕНКИ?

Кроме очевидного роста конкуренции между инвесторами и притока «дешевых денег» на рынок для этого есть и фундаментальная причина. Из-за проникновения ИТ во все индустрии и наличия хорошей облачной инфраструктуры технологические стартапы теперь в среднем растут быстрее, чем раньше — поэтому они и стоят дороже.

За 1П 2021 отечественный рынок привлек рекордные суммы инвестиций



в 3х
раза больше объем инвестиций, чем среднее значение за 5 лет

$ 312 млн
средний объем инвестиций, 2016–2020 гг.

ТРЕНДЫ ПАНДЕМИИ: HR, ОБРАЗОВАНИЕ И МЕДИЦИНА

НЕСМОТРЯ НА ПОЯВЛЕНИЕ В ОБОРОТЕ ДЕСЯТКОВ ВАКЦИН ОТ КОРОНАВИРУСА И НАЧАЛО ПРОЦЕССА ВАКЦИНАЦИИ ПО ВСЕМУ МИРУ, ВТОРОЙ ГОД ПАНДЕМИИ ДЕМОНСТРИРУЕТ, ЧТО ВИРУС МОЖЕТ СТРЕМИТЕЛЬНО МУТИРОВАТЬ. В СВЯЗИ С ЭТИМ О ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЯХ И ДАЖЕ ЛОКДАУНАХ ЗАБЫТЬ ПОЛУЧИТСЯ НЕ СКОРО.

HR

Такая ситуация создает хорошие условия для развития цифровых проектов и стартапов, нацеленных на автоматизацию управления персоналом. Тезис о том, что HR становится новой точкой роста для венчурного рынка, подтверждается интересом инвесторов. В первом полугодии 2021 года аналитики Dsight зафиксировали сразу восемь сделок в сегменте HRTech.

Основную часть финансирования привлекают стартапы, так или иначе специализирующиеся на процессе рекрутинга. Это, например, сервис для соискателей «Буду», в который сооснователи коммуникационного агентства Setters инвестировали $1 млн. Можно также отметить стартап Proaction, который с помощью технологий машинного обучения позволяет анализировать работу персонала. Он привлек $0,3 млн от бизнес-ангелов Николая Гузакова и Сергея Никулина. Кроме того, в качестве венчурного инвестора дебютировала группа «Мангазея»: входящая в нее компания «MTex» инвестировала в компанию Mind&Machine, которая предоставляет решения для управления персоналом в компаниях с большим количеством линейного персонала, например, ритейла и банков. Сумма сделки составила $0,4 млн.

МЕДИЦИНА

Не угасает интерес инвесторов к сегментам MedTech и EdTech, популярность которых выросла в условиях пандемии. В мае 2021 закрыла четвертый раунд финансирования компания BestDoctor. Она привлекла $26 млн от группы инвесторов, ключевым из которых стал фонд Winter Capital Partners (крупнейшим инвестором является «Интеррос» Владимира Потанина). Компания предоставляет набор сервисов на базе платформы «Виртуальная клиника»: от медицинских онлайн-консультаций до сервисов для здорового образа жизни.

ОБРАЗОВАНИЕ

Winter Capital в первом полугодии также инвестировал в сервис «Алгоритмика» — онлайн-школу программирования для детей. Объем финансирования составил $10 млн. Это вторая по объему сделка в сегменте EdTech. Можно упомянуть еще одну крупную сделку: гендиректор «Русагро» Максим Басов вложил $9 млн в онлайн-платформу для улучшения производительности мозга и развития внимания и памяти «Викиум».

Важно отметить и неослабевающий интерес инвесторов к финтех-стартапам. По данным Dsight, в этом сегменте было совершено 8 сделок. Крупнейшая состоялась в апреле — банковский сервис Vivid Money, основанный выходцами из Тинькофф Банка: Артемом Ямановым и Александром Емешевым, работающий в Германии, привлек $73 млн от инвесткомпаний Greenoaks и Ribbit Capital.

Важный тренд — крупные онлайн-компании приобретают банки, чтобы выстраивать собственную финансовую инфраструктуру, а не полагаться на партнеров. Как пример, «Яндекс» после прекращения партнерства со Сбером купил банк «Акрополь». Это не единственная сделка, в мае Ozon приобрел Оней-банк для развития собственного финтех-направления.

Дмитрий Красюков,
Директор по цифровой трансформации САП СНГ

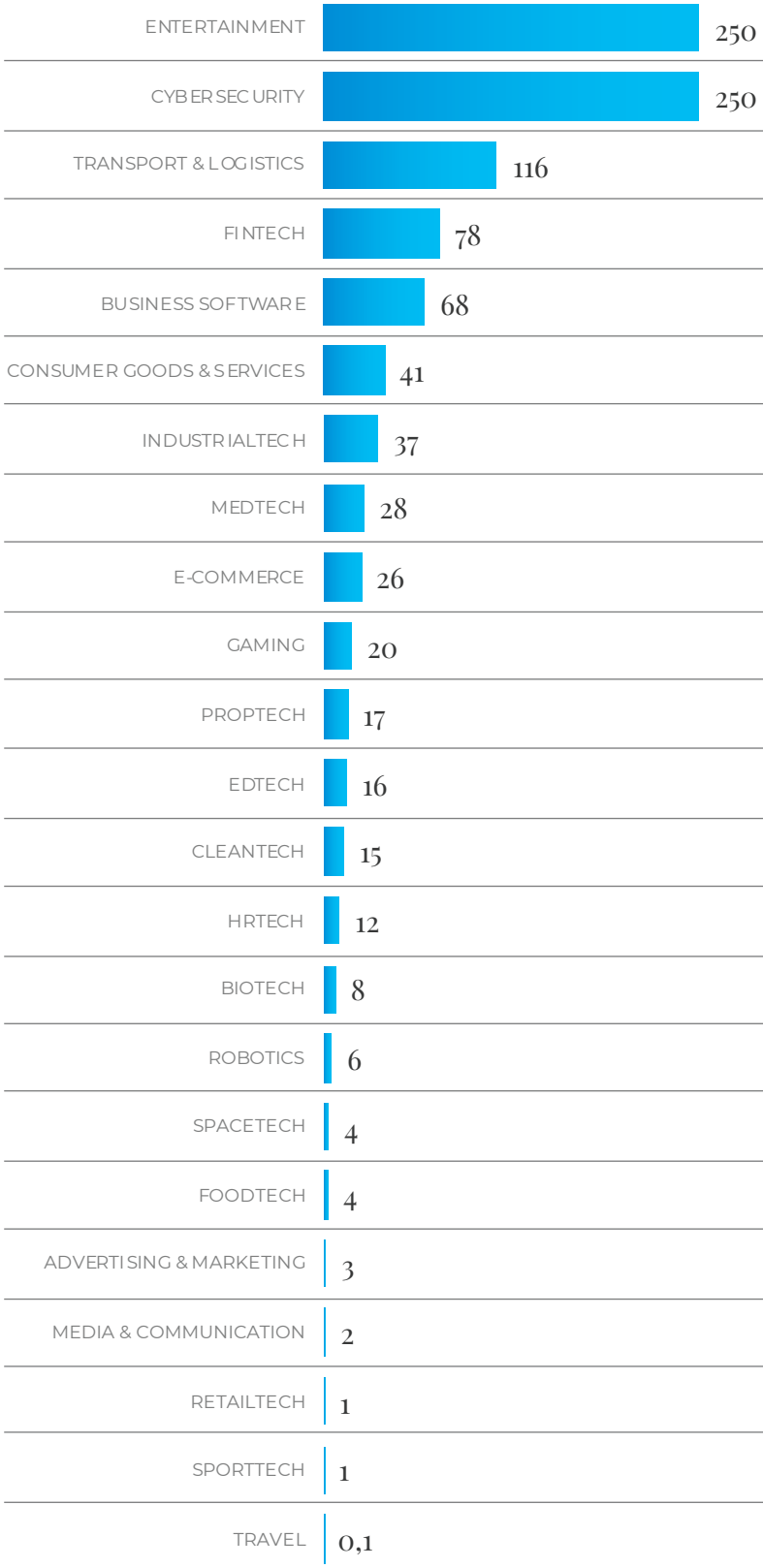
Пандемия способствует тому, что многие компании вынуждены вернуться к своим политикам в области труда и учесть в них предпочтения сотрудников к более гибкому формату работы. По внутренним исследованиям компании SAP более 80% наших сотрудников в мире хотят иметь возможность работать в смешанной модели: часть времени удаленно из дома, а часть времени из офиса. В SAP и ранее существовал удаленный формат работы, но теперь идет переход к глобальной полностью гибкой модели работы «pledge to flex», основанной прежде всего на доверии. Подобные процессы происходит в очень многих компаниях по всему миру. У компаний возникает целый ряд вопросов: где доверять сотрудникам, а где контролировать? Как по-новому выстраивать бизнес-процессы в удаленной среде? Как использовать новые возможности онлайн образования в развитии персонала? Часто центральным звеном ответа на эти вопросы становятся, в том числе, технологии и инновации, которые развивают как крупные вендоры, так и стартапы.

Наталья Магидей,
Управляющий директор SberX, руководитель стартап-экосистемы Сбера

Кризисное время пандемии вывело на первое место те направления бизнеса, которые хоть и были представлены раньше, но теперь получили дополнительный импульс развития. Благодаря new normal в виде онлайна процессы проверки гипотез и нахождения product market fit значительно ускорились — отсюда взрывной скачок в развитии многих индустрий. Наиболее позитивно пандемия сказалась на разработчиках в сфере EdTech, MedTech, Ecommerce и HRTech — выросло количество разработок, связанных с бесконтактными платежами, телемедициной и другими решениями, которые обеспечивают выполнение задач дистанционно. Эту тенденцию подтверждает и совместный акселератор Сбера и 500 Startups — Sber500, третья волна которого завершилась этой весной. Среди ее выпускников около трети были представлены именно в этих областях. Например, Eveon — платформа для проведения онлайн-мероприятий и выставок; HintEd — сервис обучения персонала, который позволяет встроить в любое ПО интерактивные инструкции и подсказки, которые заменяют очные тренинги и бумажные руководства пользователей; Rosmed — социальная сеть с искусственным интеллектом для пациентов и врачей, и другие.

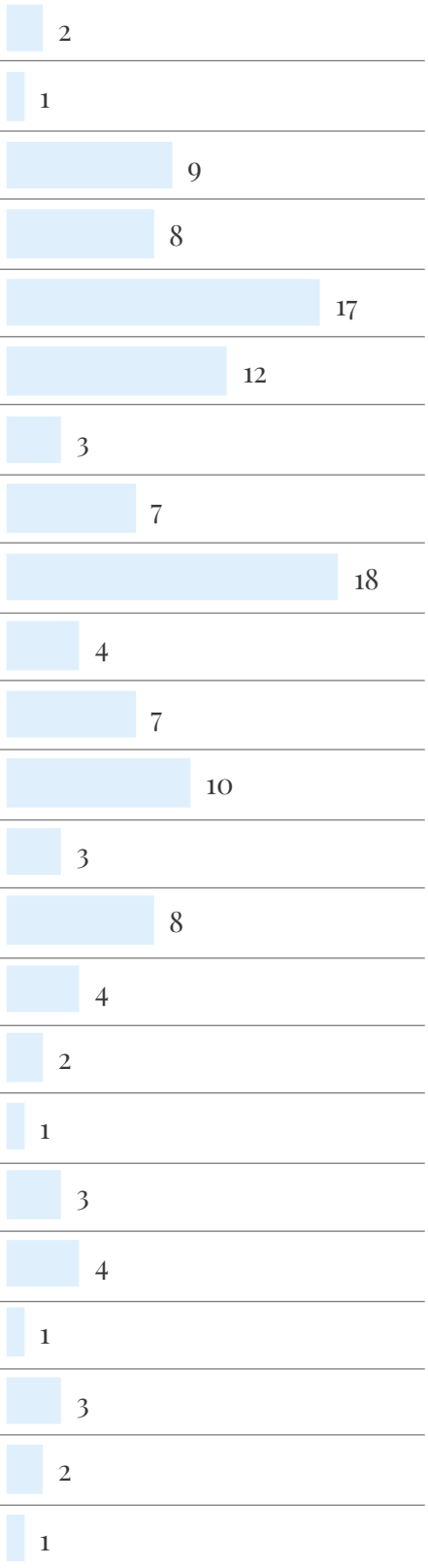
Логистические сервисы набирают объемы

ОБЪЕМ СДЕЛОК, млн $



E-com и Business Software — лидеры по количеству сделок

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК, шт.



Растущая экосистема сервисов для покупателей

samolet.ru

- Выбор и приобретение квартиры онлайн 24/7
- Меблировка и другие дополнительные опции
- Заселение
- Трейд-ин
- Ипотека онлайн

Вместе.ру

- Взаимодействие с управляющей компанией
- Маркетплейс услуг
- Управление умным домом
- Социальные инициативы
- Общение с соседями

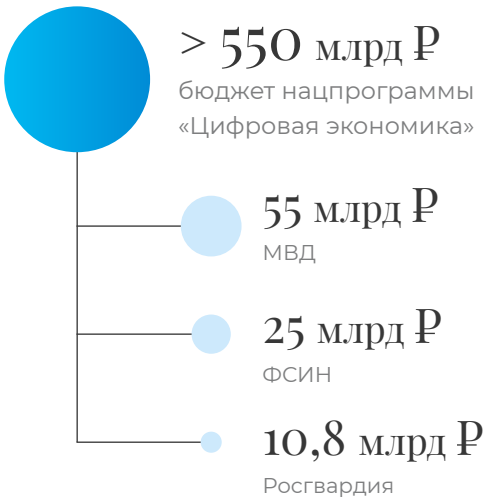
Присоединяйтесь!

самолет

ГОСТЕХ В РОССИИ: ФОКУС НА КОРПОРАЦИИ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ В МИРЕ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ ОТРАСЛЬ ГОСТЕХ, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ, РАЗРАБОТАННЫЕ СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ГОСУДАРСТВА ИЛИ ОКОЛОГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР.

Для России этот тренд особенно актуален. Во-первых, в рамках уже упоминавшейся выше нацпрограммы «Цифровая экономика», федеральный бюджет планирует потратить в 2021–2024 года более 550 млрд рублей. В рамках этой нацпрограммы на цифровую трансформацию Росгвардии планируется потратить 10,8 млрд рублей, МВД — 55 млрд рублей, ФСИН — 25 млрд рублей. Вторая причина — наличие в российской экономике большого числа крупных госкомпаний, чье взаимодействие с IT-компаниями также входит в сферу ГосТеха.



Еще один драйвер — опубликованный в начале 2021 года проект указа Минцифры о переходе объектов критической информационной инфраструктуры (КИИ) на отечественное программное обеспечения и оборудование. Согласно документу, внедрить российское ПО необходимо к 2023 году, оборудование — к 2024-у.

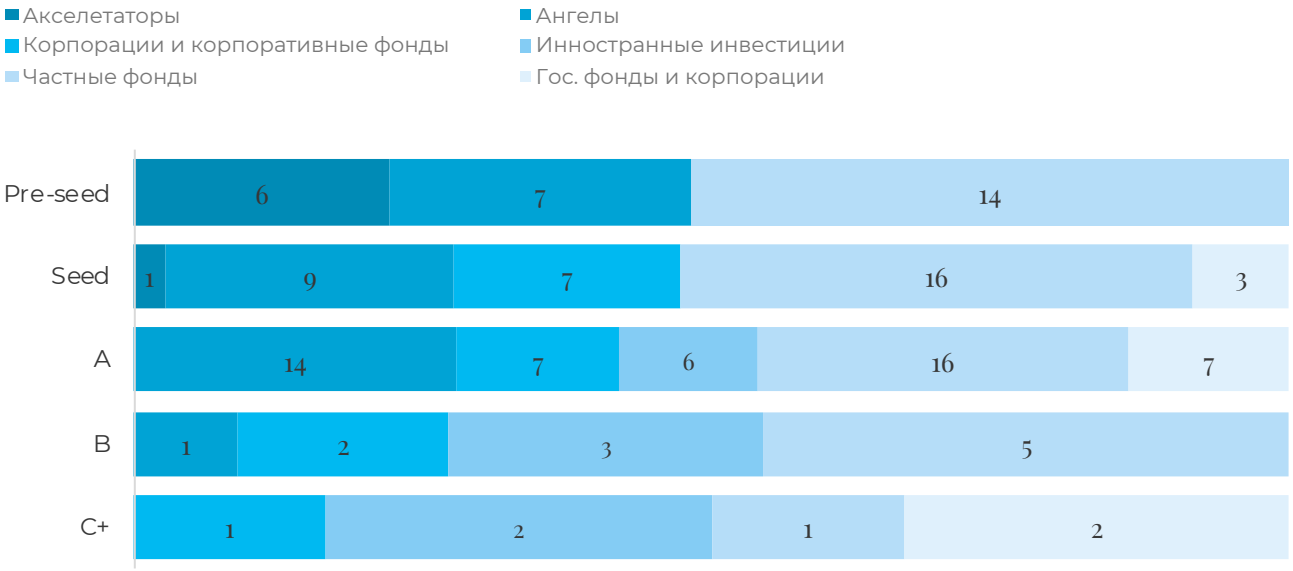
Развитие ГосТеха в России идет по двум направлениям. Первое — государственно-частное партнерство. В качестве примера можно привести систему по сбору платы с большегрузных автомобилей «Платон». Интересы государства представляет корпорация «Ростех», среди совладельцев компании-оператора «РТ-Инвест Транспортные системы» Игорь Ротенберг и Антон Замков. Второй пример — система маркировки товаров «Честный знак», которую вместе с «Ростехом» развивают структуры миллиардера Алишера Усманова и венчурного инвестора Александра Галицкого.

Второе направление предполагает прямое взаимодействие госзаказчика с поставщиками цифровых решений. Главную роль здесь играют крупные корпорации, небольшие стартапы от крупного госзаказа пока отрезаны. К примеру, платформу «Госуслуги» развивает входящая в Ростелеком компания «РТ-Лабс». Она же участвует в разработке Единой биометрической системы. Другой пример — системы видеонаблюдения для распознавания лиц для Московской мэрии разрабатывает и тестирует «Ситроникс», входящий в АФК «Система».

Среди самых масштабных проектов — единая платформа для госуслуг и информ-систем органов власти «Гостех». Идея платформы появилась в 2019 году, в качестве аналога рассматривалась Государственное технологическое агентство Сингапура (Government Technology Agency — GovTech), которое выступает оператором нацпрограммы по созданию цифрового государства. Весной 2020 года Сбер представил проект платформы, в который, например, предполагалось интегрировать сервисы по аренде государственного имущества или получения полиса ОМС. В конце 2020 года именно крупнейший банк страны выиграл тендер на создание платформы.

Фонды обратили внимание на ранние стадии

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК, шт.



Иностранным инвесторам привлекательны стартапы на поздних стадиях

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ, $ млн

РУССКИЕ ФАУНДЕРЫ ВЗРАЩИВАЮТ ЕДИНОРОГОВ

ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2021 ГОДА ОТМЕТИЛОСЬ СРАЗУ ТРЕМЯ КРУПНЫМИ СДЕЛКАМИ С КОМПАНИЯМИ-ЕДИНОРОГАМИ, ОСНОВАННЫМИ ВЫХОДЦАМИ ИЗ РОССИИ.

В марте на биржу вышла британский разработчик электромобилей Arrival, основанная создателем Yota и бывшим заместителем министра связи РФ Денисом Свердловым. Размещение проходило по ставшей популярной за последний год схеме — через слияние со СПАК-компанией CIIG Merger. Получив в ходе IPO оценку в $13,8 млрд, Arrival поставила рекорд для выходящих на биржу компаний из Великобритании.

Свердлов зарегистрировал Arrival в 2015 году. Первые поставки электрокаров для коммерческих заказчиков намечены только на конец 2021 года. Но крупные инвесторы верят в технологию, в прошлом году Arrival привлекла $122 млн от фонда BlackRock.

Вторая сделка — в мае основанная выпускниками московского Физтеха Сергеем Белоусовым и Ильей Зубаревым и специализирующая на кибербезопасности компания Acronis привлекла $250 млн от фонда CVC Capital Partners VII и других инвесторов. Оценка компании по итогам раунда превысила $2,5 млрд.

Уже в июле рекорд Arrival побила зарегистрированная в Великобритании финтех-компания Revolut, основанная Николаем Сторонским. Созданная как стартап для экономии денег при конвертации валют, Revolut уже превратилась в приложение для торговли акциями, эквайринга и работы с криптоволютами. В ходе инвестраунда, который возглавили японский холдинг SoftBank и американский хедж-фонд Tiger Global, Revolut привлекла $800 млн и увеличила оценку вшестеро до $33 млрд.

Эти несколько примеров того, что российские фаундеры развивают проекты не хуже, чем представители других стран. За последний год в результате раундов финансирования статус «единорога» получили HR-стартап Personio (основатель Арсений Вершинин), разработчик облачного ПО BigID (Дмитрий Сирота) и сервис для поиска электронных устройств Armis (Евгений Дибров). По оценке аналитиков Dsight, в мире действует не меньше 40 компаний-единорогов, среди основателей которых есть выходцы из России и других постсоветских стран.

Егор Абрамов,
CFA Fort Ross Ventures
FORT ROSS VENTURES

«РУССКОЯЗЫЧНЫЕ ФАУНДЕРЫ РАЗВИВАЮТ ПРОЕКТЫ НЕ ХУЖЕ, ЧЕМ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ДРУГИХ СТРАН.

Русские — не новички на земле Калифорнии. Еще в 1812 году они основали Форт Росс — крепость на юге Калифорнии, а в 1839 году продали ее американцам за 40 тыс. рублей серебром. И сейчас в Калифорнии есть мощная русскоязычная диаспора, которая в том числе очень активна на венчурном фронте.

Уже есть десятки единорогов, основанных русскоязычными фаундерами или с их участием, и сотни компаний, которые пока еще не получили заветный статус. И мы в Fort Ross Ventures видим огромное число талантливых молодых людей которые готовы повторить и приумножить этот успех.

Мы уверены, что с появлением фондов, которые будут целенаправленно поддерживать этих молодых предпринимателей, число русскоязычных единорогов в мире многократно вырастет.

DS LAW
Digital & Smart

DS Law - ваш надежный юридический партнер на рынке Венчурного капитала

10 лет / **200** сделок / **$500M** инвестиций

Александр Филимонов
Старший партнер
PQE 18+

World Trademark Review · Коммерсантъ · Best Lawyers

filimonov@ds-law.ru
+7 985 767 0937

Денис Беляев
Партнер
PQE 15+

Коммерсантъ · Best Lawyers

belyaev@ds-law.ru
+7 925 563-57-67

Умные правовые решения для бизнеса высоких технологий

КОРПОРАТИВНЫЕ АКСЕЛЕРАТОРЫ — РОССИЙСКИЙ ПУТЬ

ВАЖНЫЙ ТРЕНД ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ НА РОССИЙСКОМ ВЕНЧУРНОМ РЫНКЕ СВЯЗАН С АКТИВИЗАЦИЕЙ КОРПОРАТИВНЫХ АКСЕЛЕРАТОРОВ. ТАКОЙ ПОДХОД ОТЛИЧАЕТ РОССИЮ ОТ ЗАПАДНЫХ СТРАН, ГДЕ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ИНВЕСТИРУЮТ НЕЗАВИСИМЫЕ АКСЕЛЕРАТОРЫ.

У российской особенности есть несколько причин. Во-первых, свою роль играют государственные институты, нацеленные на развитие инноваций как на федеральном, так и на региональном уровнях. По оценке Dsight, в первом полугодии состоялось семь сделок с участием акселераторов. Шесть из них провел акселератор Б8, создателем которого выступает Фонд развития инноваций Республики Саха (Якутия). Каждому из проектов, среди которых агрегатор салонов красоты T-First-iMak, приложение для поиска меню придорожных кафе AyanEat и сервис онлайн-подписки на комиксы ВК Comics акселератор предоставил по $22 тыс.. Большую активность проявляют акселераторы, действующие при Сколково и Фонде развития интернет инициатив (ФРИИ).

Второй тренд основан на том, что крупные компании начали воспринимать цифровую трансформацию как важное конкурентное преимущество. Это заставляет их развивать собственные акселерационные программы для поиска прорывных решений, которые можно интегрировать в существующие бизнес-модели. Одним из самых активных игроков на рынке выступает оператор МТС, который провел уже пять наборов в акселератор MTS StartUp Hub. Мегафон, прямой конкурент МТС, также проявил инициативу и развивает свой акселератор Мегафон SandBox. В начале 2021 года Высшая школа экономики представила гид по корпоративным акселераторам, в котором вошло более двух десятков компаний из разных сфер, например, финансы (Сбер, Росбанк, Райффайзенбанк), ТЭК (Лукойл, Газпром), металлургия (НЛМК, Северсталь), машиностроение (Кировский завод, Ростех, КАМАЗ).

Павел Новиков,
Директор центра инноваций в финансовом секторе Фонда «Сколково»

Мы наблюдаем значительный рост числа корпоративных акселераторов, где основной целью для корпорации и стартапа является пилот. Обычно требуется 2 года, чтобы отстроить эффективный процесс по поиску внутренних заказчиков, фасттреку, критериям, финансированию и трекингу проектов. В 2021 году мы запустили акселераторы для ВТБ, Почты, Магнита, Уралхима, Норникеля, Газпром Нефти, НМГ, Роскосмоса.

Необходимо понимать, что корпоративный акселератор — это всего лишь один из инструментов поиска и внедрения инноваций, отраслевым лидерам мы рекомендуем запускать НИОКР-центры, Инновационные лаборатории, Инкубаторы, Венчурные студии, Корпоративные венчурные фонды и Корпоративные Академии для реализации стратегии цифровой трансформации.

Сергей Богданов,
Управляющий партнер венчурного фонда YellowRockets.vc

YellowRockets

Корпорации сейчас стали основным заказчиком акселерационных программ. Корпоративный акселератор сейчас — это довольно широкое понятие. Крупные компании делают разные программы под себя. Например, в программах по пилотированию может не быть образовательной части, не быть менторства, могут участвовать не только стартапы, но и обычный бизнес. Задача программы в этом случае — найти команду, которая прямо сейчас займется внедрением своей разработки. У разных корпораций разные запросы и приоритеты, поэтому акселераторы подстраиваются под эти запросы.

Большинство компаний предпочитают нанимать профессиональных операторов, нежели делать программу самому. Это проще, чем с нуля выращивать те компетенции, которые позволят работать со стартапами.

Сейчас акселерационных программ больше, чем хороших стартапов. На рынке сильная конкуренция за стартапы и выигрывают те, у кого сильнее ценностное предложение для стартапов. У технологических проектов на ранних стадиях основной запрос — это деньги, а значит самые сильные фаундеры пойдут в первую очередь в программы, которые предлагают финансирование. Так получается у нас в Foodtech Russia Accelerator — есть компании-партнеры, которые хотят пилотов, и есть венчурные партнеры, которые готовы инвестировать. Фонд получает стартап с проверенным продуктом, корпоративный партнер новую технологию или продукт, а стартап — инвестиции и клиентов.

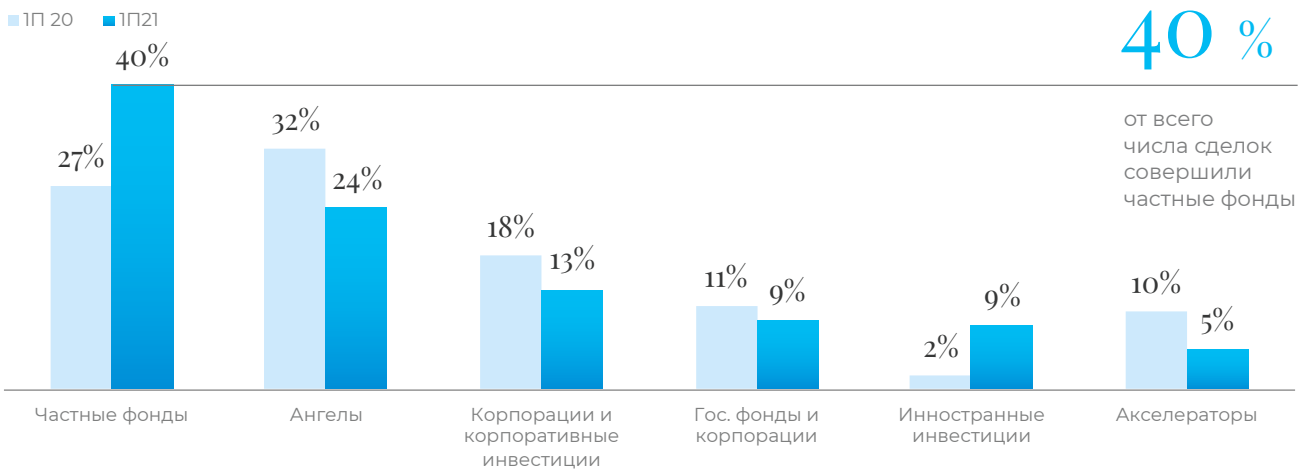
Прослеживается еще одна тенденция — это мультикорпоративные программы. Когда у стартапа есть возможность не проходить 5–10 акселераторов, а сразу в одной программе получить доступ к целому списку компаний и предприятий — это ценно и экономит время.

Евгений Джамалов,
Директор по инновациям «Магнит»

МАГНИТ

Мы как корпорация также пытаемся выстроить ценностное предложение, чтобы фаундеры с хорошей идеей выбрали именно нас. Для этого мы, помимо стандартной финансовой, экспертной и ресурсной поддержки, реализуем различные образовательные программы: по продвижению идеи, маркетингу, упаковки продукта и т.д. Даем профессиональных трекеров для сопровождения пилота. Мы даже делимся финансовыми инструментами и экспертизой для расчета финансовых моделей с разным горизонтом событий и помогаем с поиском инвестиционной привлекательности самому стартапу.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СДЕЛОК ПО ТИПАМ ИНВЕСТОРОВ,
% от количества сделок



40 %

от всего числа сделок совершили частные фонды

Интервью

ПОЧЕМУ ВАЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ РАЗНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ С РАЗНЫМИ ИННОВАЦИЯМИ

СЕГОДНЯ ТРЕНДЫ КОРПОРАТИВНЫХ ИННОВАЦИЙ ДИКТУЮТ НОВЫЙ ФОРМАТ РАБОТЫ СО СТАРТАПАМИ. КОРПОРАТИВНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ЭКОСИСТЕМЫ ОБЪЕДИНЯЮТ В СЕБЯ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ИНСТРУМЕНТОВ, ТЕМ САМЫМ ОБЕСПЕЧИВАЮТ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ. КАК РАБОТАЕТ ТАКАЯ ЭКОСИСТЕМА, КАК ВЫБРАТЬ ФОРМАТЫ РАБОТЫ СО СТАРТАПАМИ, РАССКАЗАЛ ДМИТРИЙ КУРИН , РУКОВОДИТЕЛЬ MTS STARTUP HUB.

MTS STARTUP HUB

МТС входит в число наиболее активных российских компаний в области работы с открытыми инновациями. Для чего корпорациям строить инновационные экосистемы и как понять, какие из инструментов нужно использовать?

Инновации дают экосистемам дополнительные преимущества для конкурентной борьбы. Мы разрабатываем собственные продукты и привлекаем партнерские решения, чтоб идти в ногу, а где-то и опережать коллег по рынку.

Универсальных инструментов для работы корпораций со стартапами не существует, все зависит от стадии зрелости, стратегии и фокуса. В центре MTS StartUp Hub есть корпоративный акселератор, три центра 5G, корпоративный венчурный фонд, венчурная студия и собственная команда скаутинга. Все это работает ради решения поставленных бизнесом задач по привлечению внешней экспертизы и решений для развития существующих продуктов и сокращению time-to-market для новых.

В марте 2021 г. МТС запустила Венчурную студию для запуска новых стартапов. Для каких проектов подходит этот инструмент и на какие метрики стартапов смотрит Венчурная студия? Какие преимущества в этой модели сотрудничества для корпораций и какие для стартапов?

Венчурная студия позволяет МТС работать с проектами на стадии идеи. Такая модель дает возможность управлять развитием продукта на раннем этапе, делиться экспертизой и транслировать предпринимательский опыт для развития бизнес-среды. При этом компания берет на себя все внутренние процессы: от юридического сопровождения до маркетинга. В результате стартап сможет тестировать продуктовые гипотезы, выяснять востребованность продукта на рынке, готовить бизнес к посевному финансированию и привлекать инвесторов.

Стать резидентами Венчурной студии могут и внутренние, и внешние команды, главное, чтобы их продукт обладал перспективами быстрого роста, увеличивал число экосистемных клиентов МТС или улучшал их пользовательский опыт.

В лучшие решения мы финансируем до $2 млн, в запущенных компаниях также выделяем опцион для ключевых членов команды. Модель работы Венчурной студии предполагает привлечение соинвесторов из числа партнеров МТС и постепенное снижение доли самой корпорации в новых бизнесах до миноритарной.

Корпоративный венчурный Фонд МТС проявил высокую инвестиционную активность в 2021 году, профинансировав пять сделок. Каковы возможные сценарии развития стартапов, получающих деньги от корпораций? Какие из них наиболее интересны МТС? Какие цели имеет фонд кроме финансовых?

В нашем случае первичны не финансовые, а стратегические цели. Если проект хороший, но мы не понимаем, для чего он бизнесу, его ценность сводится к нулю. Причины для инвестиций может быть две, в первом случае речь идет о синергии стартапа и существующих продуктов МТС и развитии за счет этого новых направлений и клиентского опыта. Во втором мы выходим в новую интересную для компании нишу, изучаем рынок изнутри, получаем инсайды, наращиваем долю и смотрим на решения других игроков.

В любом случае деньги венчурного фонда это всегда smart money, мы исходим из того, что интересно проекту и чем мы можем быть полезны для него.

Прошло почти два года с момента открытия первого Центра 5G МТС. Сколько команд протестировали и доработали свои продукты за это время? Какие кейсы были наиболее интересными? С кем компания планирует сотрудничество в будущем?

Первый Центр 5G МТС открыла в Москве в 2019 году, в этом году мы запустили еще два — в Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде. Центры объединяют зону для исследования сценариев использования сети и оборудование для разработки кейсов. Через них прошло уже более 400 команд со всего мира — Европы, Азии, США, сейчас мы запускаем четвертый набор.

На сегодня наши резиденты разработали 19 готовых решений с использованием сетей нового поколения. Среди них, например, — единственный в России производитель промышленных роботов, работающих в сетях 5g BID Technologies, RoboCV — интеллектуальный автопилот для складской техники, 4Digit — сервис для промышленного акустического мониторинга.

МТС первой в России получила лицензию на создание сети 5G и включила первую пилотную сеть для пользователей. Каковы шансы у этой технологии появиться в России в широком доступе и сколько времени для этого может потребоваться?

Стратегия МТС заключается в том, чтобы готовиться к коммерческому старту 5G, активно тестируя технологию и конкретные сценарии ее использования, а также создавая среду для разработки продуктов. Одновременно наши специалисты решают технические задачи по совершенствованию тестовой инфраструктуры 5G, ее совместимости с оборудованием абонентов, оценивают факторы, влияющие на качество услуг и на то, насколько быстро станет возможным повсеместное внедрение. Таким образом к моменту запуска мы накопим пул необходимых инструментов и продуктов, работающих с помощью новых возможностей.

В августе 2021г. МТС открыла представительство MTS Startup Hub в Нижнем Новгороде. Почему был выбран именно этот город и как компания будет помогать инновационному развитию российских регионов?

Мы накопили большой опыт работы с инновациями и готовы делиться им для технологического развития территорий. Нижегородская область занимает лидирующие позиции по доле науки и IT в ВРП и для МТС этот регион всегда был одним из приоритетных. Открытие центра MTS StartUp Hub позволит местным стартапам получать федеральную экспертизу, не выезжая в столицу. Пилотировать и внедрять свои продукты они смогут не только на инфраструктуре компании, но и других бизнес-заказчиков. С момента запуска нашими партнерами стали многие ключевые региональные предприятия, что еще раз подтверждает актуальность инициативы.

Какие возможности предлагает МТС иностранным технологическим компаниям для выхода на российский рынок? Как зарубежному стартапу запустить пилот с МТС?

В целом условия те же, что и для российских. Мы предлагаем ресурсы МТС — вычислительные, облачные, API, возможности рекламных сервисов и технологическую помощь. Кроме того, выступаем как партнер по изучению российского рынка, даем экспертизу по части легализации, выступаем консультантом по встраиванию решений в бизнес МТС. Мы также компенсируем расходы на интеграцию грантами до 1 миллиона рублей.

За три года работы MTS StartUp Hub изучил почти 5 тысяч стартапов и запустил 80 пилотов, большая часть из которых перешли в стадию масштабирования. В их числе есть и зарубежные компании, они попали с помощью команды нашего скаутинга.

The international standard
for Russian venture news
www.ewdn.com/finance

East-West
Digital News

On-demand market research
across Eastern Europe

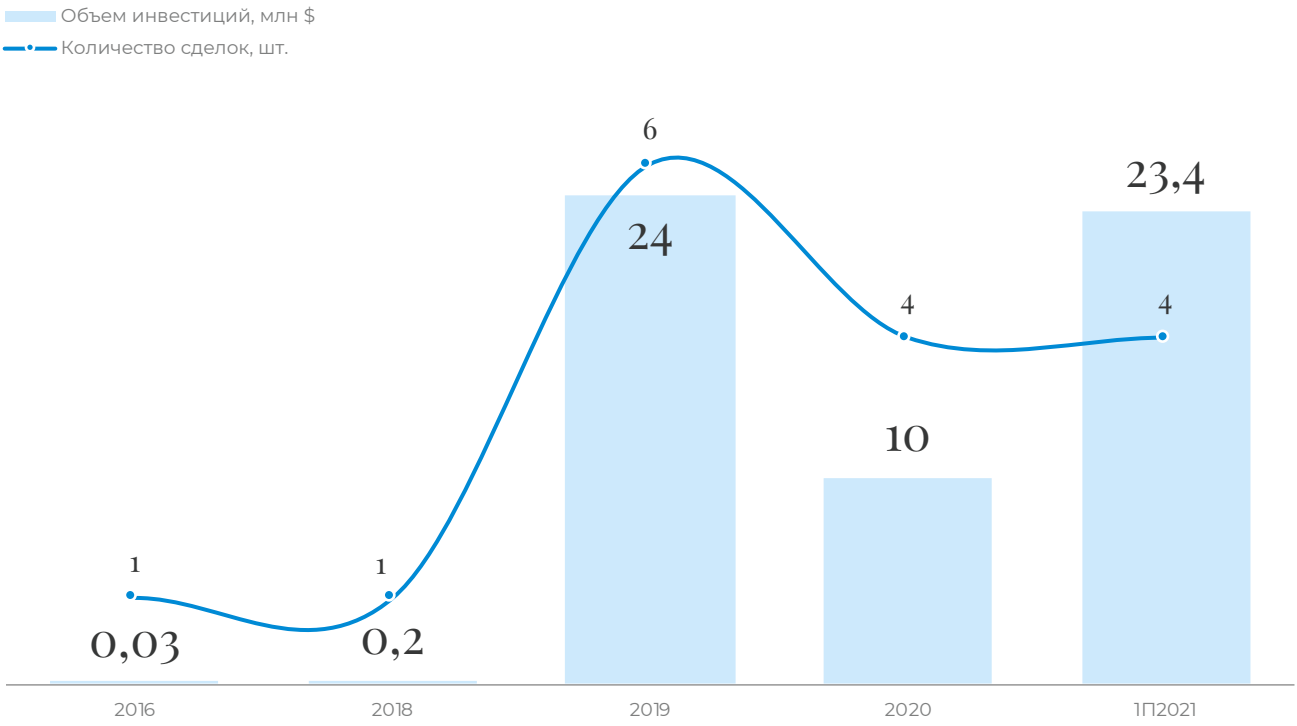
East-West Digital News is the #1 international information and research agency covering the vibrant tech markets of Eastern Europe.
Get in touch with us at contact@ewdn.com

ДОСТАВКА ПРОДОЛЖАЕТ ДОСТАВЛЯТЬ ИНВЕСТОРАМ УДОВОЛЬСТВИЕ

СЕГМЕНТ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ — ОДИН ИЗ САМЫХ БЫСТРОРАСТУЩИХ НА РОССИЙСКОМ ВЕНЧУРНОМ РЫНКЕ. КЛЮЧЕВОЙ ДРАЙВЕР РОСТА — ДОСТАВКА ПРОДУКТОВ, ПО ПРОГНОЗАМ INFOLINE, В ЭТОМ ГОДУ ОБОРОТ РЫНКА СОСТАВИТ 400 МЛРД РУБЛЕЙ, А К 2024 ГОДУ ПРЕВЫСИТ 1,1 ТРЛН РУБЛЕЙ.

По данным Dsight, по объему сделок этот сегмент первом полугодие 2021 года более чем в два раза превзошел весь 2020 год — $23 млн против $10 млн. Аналитики Dsight зафиксировали четыре сделки: помимо упоминавшихся выше инвестиций в Dostavista и BaseTrack финансирование в размере $1,35 млн от «Краснодарзернопродукта» и «Южной торговой компании» привлек сервис BroniBoy. А работающая под брендами KFC и Pizza Hut компания «Ям Ресторантс Раша» вместе с партнерами вложили $6 млн в новый сервис курьерской доставки «Прямиком». Важный тренд — фокус Dostavista, BroniBoy и «Прямиком» направлен на гиперлокальная доставку, которая обеспечивает конечным потребителям прямой доступ к различным поставщикам товаров и услуг.

За первое полугодие 2021 года в секторе курьерских сервисов уже было столько же сделок как за 2020, а объем увеличился на 128%



Этот тренд усилился на фоне пандемии, которая отрезала людей от возможности посещать привычные офлайн-магазины и рестораны. Формат доставки по требованию оказался востребован и после снятия коронавирусных ограничений. Можно предположить, что именно в этом направлении будет развиваться конкуренция на рынке e-commerce в ближайшие годы.

Леонид Довладбегян,
Управляющий директор
онлайн-гипермаркета Vprok.ru
Перекресток

Vprok.ru
Перекрёсток

ПАНДЕМИЯ, БЕЗУСЛОВНО, ВЫСТУПИЛА КАТАЛИЗАТОРОМ РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ ПО ВСЕМУ МИРУ: НАПРИМЕР, VPROK.RU ПЕРЕКРЕСТОК В ПЕРИОД САМОИЗОЛЯЦИИ В РОССИИ ПОЛУЧАЛ ОКОЛО 13 ТЫС. ЗАКАЗОВ ЕЖЕДНЕВНО, ЧТО НА 90% БОЛЬШЕ ДОКРИЗИСНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.

В зависимости от покупательской миссии потребители выбирают для себя наиболее подходящие сервисы, а компании предлагают оптимальные логистические решения. В последнее время все больше потребителей ориентируются на те компании, сервисное обещание по доставке которых не превышает 60 минут, и именно здесь самая большая частотность совершения повторных покупок в рознице. При этом вопросы семейного потребления подобные экспресс-сервисы не решают, поэтому они не заменяют, а лишь дополняют существующие онлайн-гипермаркеты или маркетплейсы. И многие крупные ритейлеры комбинируют несколько моделей, например, мы интегрировали в интерфейс нашего сервиса отдельную кнопку «Экспресс», которая позволяет оперативно сделать небольшую дозакупку через агрегатор «ОКОЛО».

«ВЫХОДЫ» 1П 2021

Месяц	Компания	Инвестор	Сумма (млн $)	Категория
апрель	Goods.ru	Сбер	115	E-COMMERCE
февраль	Еаптека	Сбер, ГК «Р-Фарм»	77	MEDTECH
июнь	Межрегиональный транзиттелеком	МТС	67	BUSINESS SOFTWARE
июнь	ID R&D	Mitek	49	SAFETYTECH
январь	Нетология-групп	TalentTech	30,4	EDTECH
январь	Start	Мегалабс	28,4	ENTERTAINMENT
июнь	Программатик холдинг	Группа Veon	20*	ADVERTISING & MARKETING
май	Playkey	Mail.ru Group	15*	GAMING
февраль	Sports.ru	Эскадра капитал	15*	CONSUMER GOODS & SERVICES
апрель	Акрополь	Яндекс	14	FINTECH
май	Квант	Газпром-медиа	13,9*	ADVERTISING & MARKETING
апрель	Много лосося	X5 Retail Group	12,15*	FOODTECH
апрель	Оней Банк	Ozon	10	FINTECH
апрель	Кошелек	Тинькофф	10	FINTECH
январь	Викиум	Максим Басов	9	EDTECH
май	Skillaz	HeadHunter	8,3	HRTECH
май	Native Roll	Mail.ru Group	6,8*	ADVERTISING & MARKETING
февраль	Ё-инжиниринг	Сбер	5,4	TRANSPORT & LOGISTICS
апрель	Uniteller	Гознак	5,1	FINTECH
март	Группа Т-1	Softline Venture Partners	5*	TRANSPORT & LOGISTICS
март	Подбор	ANCOR	5	HRTECH
апрель	InSales	Сбер	5*	E-COMMERCE
февраль	Elementaree	Максим Басов	3*	FOODTECH
апрель	Чаевые просто	Яндекс	2,5	FINTECH
апрель	Muzlab	Сбер	2*	BUSINESS SOFTWARE
июнь	Hypee	Яндекс	1,3	CONSUMER GOODS & SERVICES
апрель	Поток Диджитал	Поток	1,2*	FINTECH
февраль	Нетмонет	Альфа-банк	1*	FINTECH
апрель	Movika	Сбер	0,5*	CONSUMER GOODS & SERVICES
май	Congru.me	ГК Викиум	0,3*	MEDTECH
июнь	Мета	Eruditor Group	0,107	CONSUMER GOODS & SERVICES

*По оценке Dsight

КРУПНЕЙШИЕ СДЕЛКИ 1П 2021

Месяц	Компания	Инвестор	Сумма (млн $)	Категория
май	Acronis	CVC Capital Partners	250	CYBERSECURITY
май	ivi	ВТБ Капитал, РФПИ, Flashpoint, Baring Vostok	250	ENTERTAINMENT
июнь	Делимобиль	ВТБ Капитал	75	TRANSPORT & LOGISTICS
апрель	Vivid Money	Greenoaks, Ribbit Capital	73	FINTECH
июнь	BestDoctor	Uniqa, Winter Capital Partners, VNV Global	26	MEDTECH
июнь	Iterative	468 Capital	25	BUSINESS SOFTWARE
февраль	Whoosh	ВТБ Капитал Инвестиции, Открытие Капитал	25	CONSUMER GOODS & SERVICES
март	Zero.Avia	Horizons Ventures, Ecosystem Integrity Fund, Summa Equity, Shell Ventures, SYSTEMIQ и Breakthrough Eneregy Ventures	24,3	INDUSTRIALTECH
январь	ElectroNeek	Сергей Дашков, Антон Литвяков, Baring Vostok, YellowRockets.vc, Dragon Capital, I2BF, Angelsdeck, Softline Venture Partners	20	BUSINESS SOFTWARE
июнь	Dostavista	РФПИ, Baring	15*	TRANSPORT & LOGISTICS
январь	Gett	Pelham Capital Investments	15	TRANSPORT & LOGISTICS
июнь	Rarible	Venrock, CoinFund	14,2	E-COMMERCE
апрель	Биомикрогели	Грегори Беренштейн	13,4	CLEANTECH
январь	Mundfish	GEM Capital, Tencent	13	GAMING
июнь	Zero.Avia	Alumni Ventures Group, Horizons Ventures	13	INDUSTRIALTECH
февраль	Алгоритмика	Winter Capital Partners	10	EDTECH
май	Точно	O1 Properties	10	PROPTECH
январь	Just.AI	МТС, «Совкомбанк»	9	BUSINESS SOFTWARE
январь	Bioniq	ГК Медси	7,8	BIOTECH
май	Neiry	Фонд НТИ (РВК)	7,3	BUSINESS SOFTWARE
апрель	Прямиком	Ям Ресторантс Раша (KFC)	6*	TRANSPORT & LOGISTICS

*По оценке Dsight

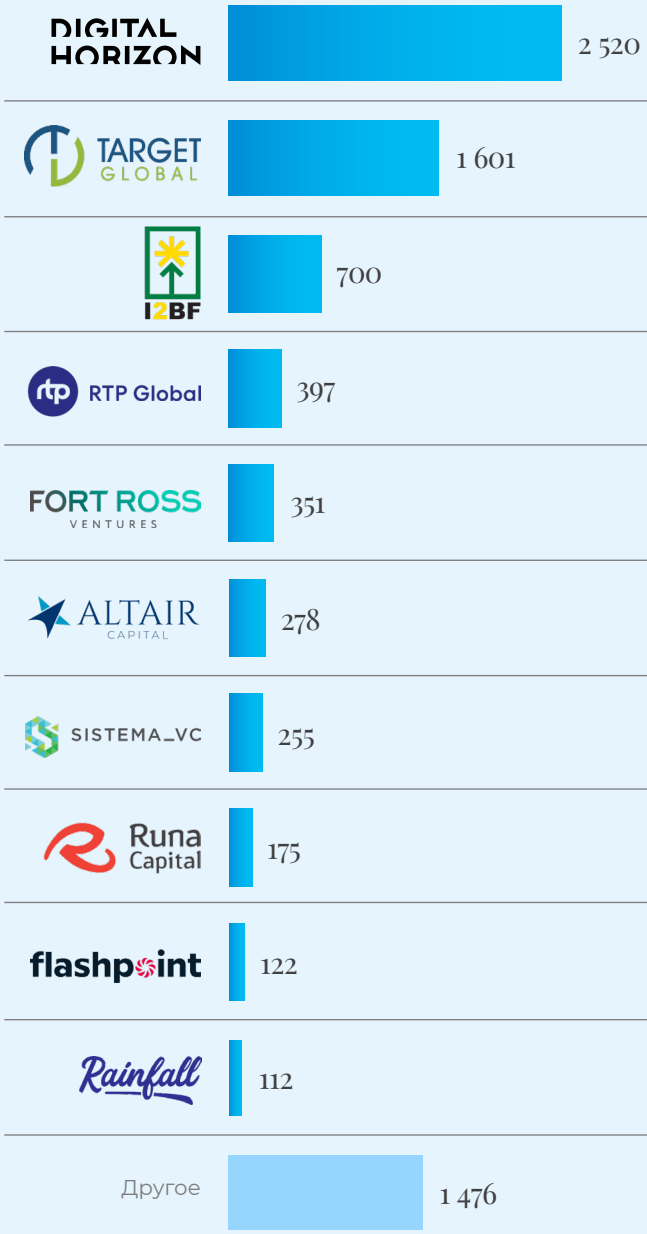
НОВЫЕ ФОНДЫ

Наименование	Средства под управлением фонда, (млн $)	Инвестиционный фокус в отношении стадий стартапа	Технологическое направление	Страновой фокус
AltaIR ABO	300	Series B, Series C+	FinTech, EdTech, MedTech, IT	Европа, США
Flashpoint Secondary Fund	200	Series A, Series B, Series C+	FinTech, MedTech	Центральная Европа, Восточная Европа, Прибалтика, СНГ, Израиль
ТилТех-2	136	Pre-Seed, Seed, Series A	-	Россия, СНГ
Fort Ross Seed Fund	110	Seed, Series A	FinTech, DeepTech, SaaS, Marketplaces	Израиль, США
Leta Capital	100	Seed, Series A, Series B	Software, IT	Великобритания, Европа, США
The Games Fund	50	Pre-Seed, Seed, Series A	Разработчеки игр	Восточная Европа
MR Ventures	50	Pre-Seed, Seed, Series A	PropTech, ConTech	Россия, СНГ, Европа, США
ЭкспоКапитал 2	30	Series A	-	Россия, Европа
NRG Ventures	25	Pre-Seed, Seed, Series A	Logistics, Delivery, HrTech, Productivity Tech, EdTech	-
Begin Capital AI	10	Seed, Series A	AI, Data and Analytics, IT	Европа
Phystech Leadership Fund	10	Pre-Seed, Seed, Series A	-	Россия
Zerno Ventures	-	Seed, Series A	Social Impact	Россия

РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ ЗА РУБЕЖ (ТОП 10)

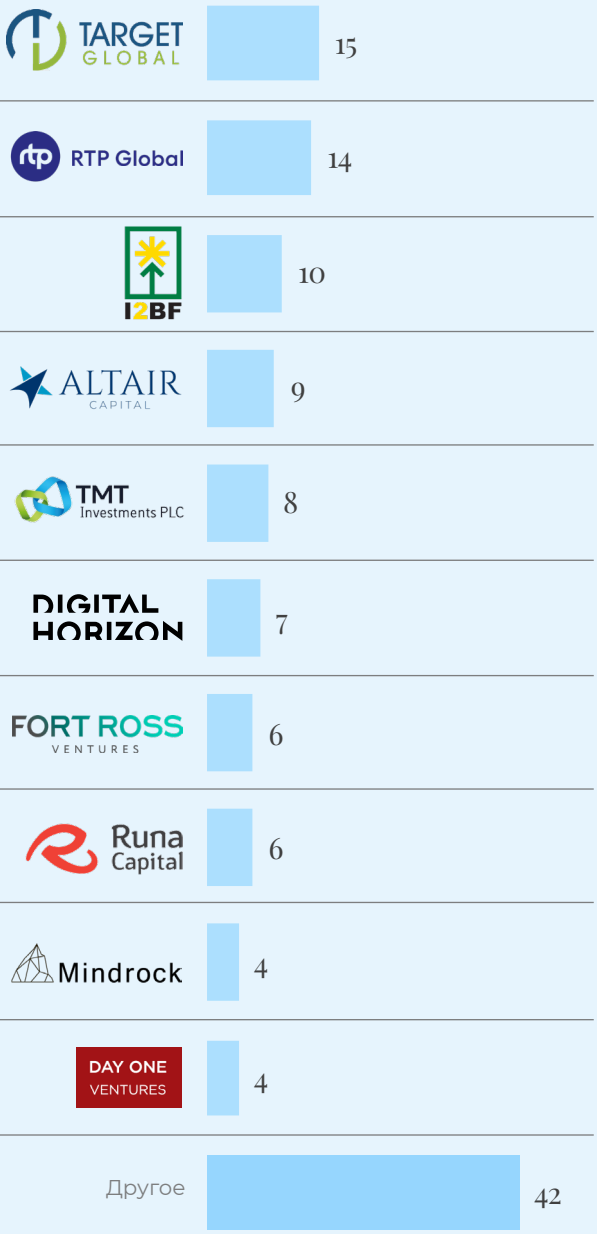
Объем сделок, в которых участвовали Российские фонды*

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ФОНДАМ, млн $



Равную активность на зарубежных и российском рынках проявляют отечественные инвесторы

КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО ФОНДАМ, шт.



*Российским фондом считаются фонды, где есть русскоязычные партнеры

DSIGHT

Skolkovo Resident

Business Intelligence for Investment Decisions

Our partners:

crunchbase

EY
Совершенствуя бизнес, улучшаем мир

Науран

YellowRockets

www.dsight.ru

hi@dsight.ru

венчурная студия

группа иннотех

Запуск проектов «с нуля». Анализируем тенденции рынка, определяем более перспективные идеи и предлагаем варианты их решения, запускаем проект и разрабатываем MVP, сопровождаем проект от идеи до масштабируемого бизнеса.

M&A консалтинг. Если на рынке уже есть интересующая технология, составляем список компаний к покупке и выбираем лучшие, проводим пилот и экспертные проверки, готовим инвестиционную оценку, помогаем структурировать и закрыть сделку.

Ресурсная поддержка проектов. Настраиваем продуктовую команду на LEAN-мышление и предоставляем ресурсы для data-driven управления продуктом и маркетингом, помогаем определить и протестировать бизнес-гипотезы и внести улучшениия в продукт.

Инновационные чекапы. Собираем и анализируем потребности в инновациях, оцениваем уровень развития технологического ландшафта, проводим gap-анализ и разрабатываем дорожную карту апробации перспективных технологических решений.

Комплексная юридическая поддержка. Сопровождаем инвестиционный проект и организуем работы по финансовому, налоговому, юридическому консалтингу и оценке актива, берём на себя контроль качества исполнения задач корпоративного управления после заключения сделки.

ИННОТЕХ

Иннотех (входит в Группу «Т1») — это современная высокотехнологичная быстроразвивающаяся компания. С 2020 года разрабатываем инновационные решения для цифровизации банковской отрасли.

inno.tech

venturestudio@inno.tech

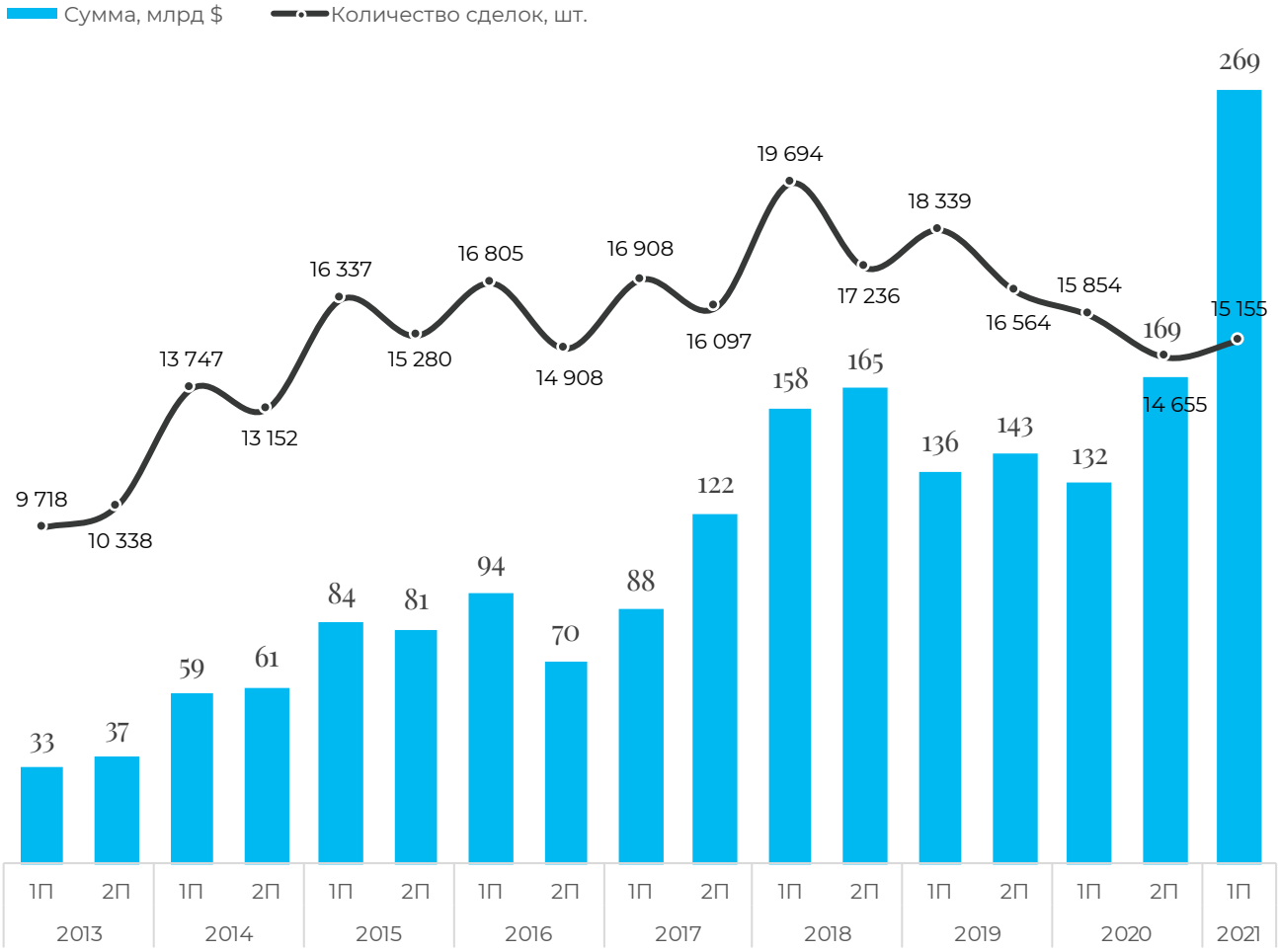
ОБЗОР МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА

МИРОВОЙ РЫНОК — НАЧАЛО РАЗВОРОТА

ПОСЛЕ ДВУХ ЛЕТ ПАДЕНИЯ НА МИРОВОМ ВЕНЧУРНОМ РЫНКЕ НАМЕТИЛСЯ РАЗВОРОТ.

Количество сделок по итогам первого полугодия незначительно сократилось на 4,6% до 15 155, их объем вырос почти вдвое — до $269 млрд. Объемы инвестиций выросли почти на всех стадиях, но сильнее всего на стадии C+, с $47 млрд до $120 млрд.

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ И КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК 2013-2021



Лидеры по объемам инвестиций на мировом рынке

$ 121 млрд
ПО

$ 75 млрд
Наука и инженерия

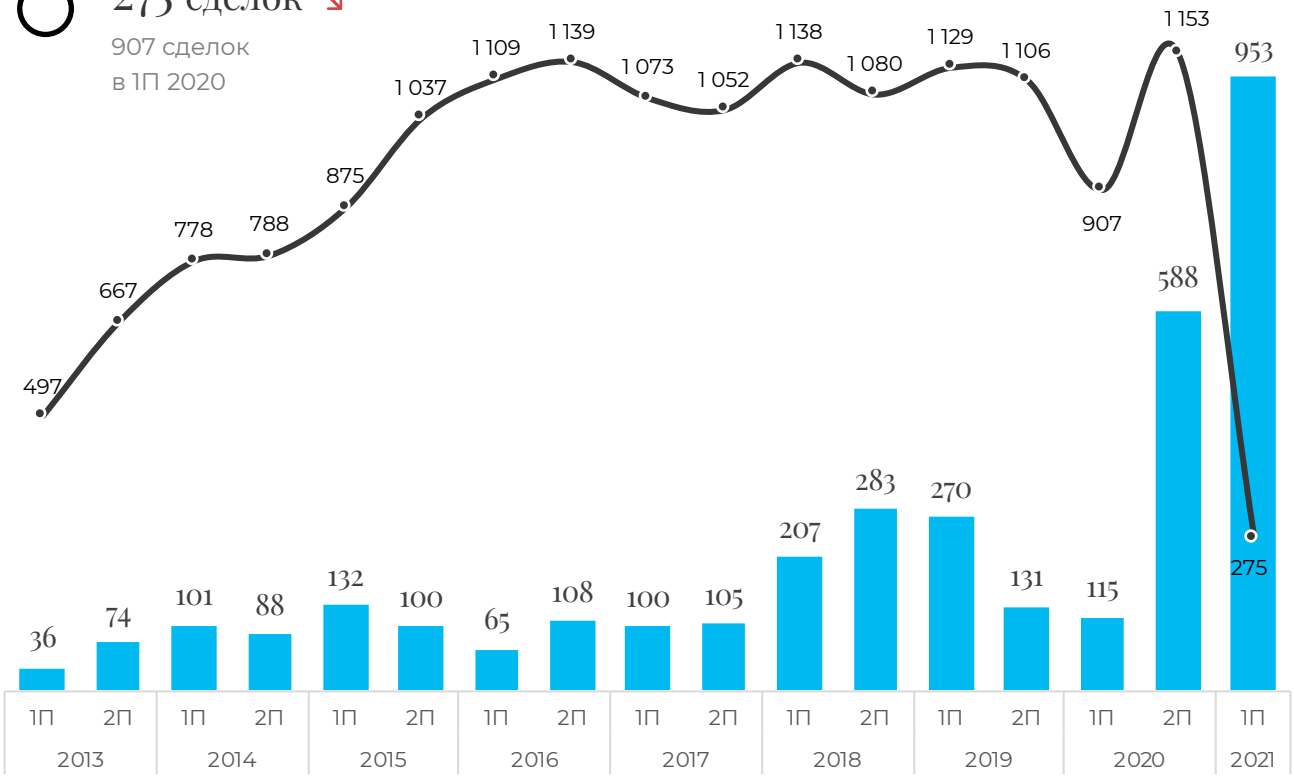
$ 58 млрд
Финансовые сервисы

ДИНАМИКА ВЫХОДОВ 2013–2021

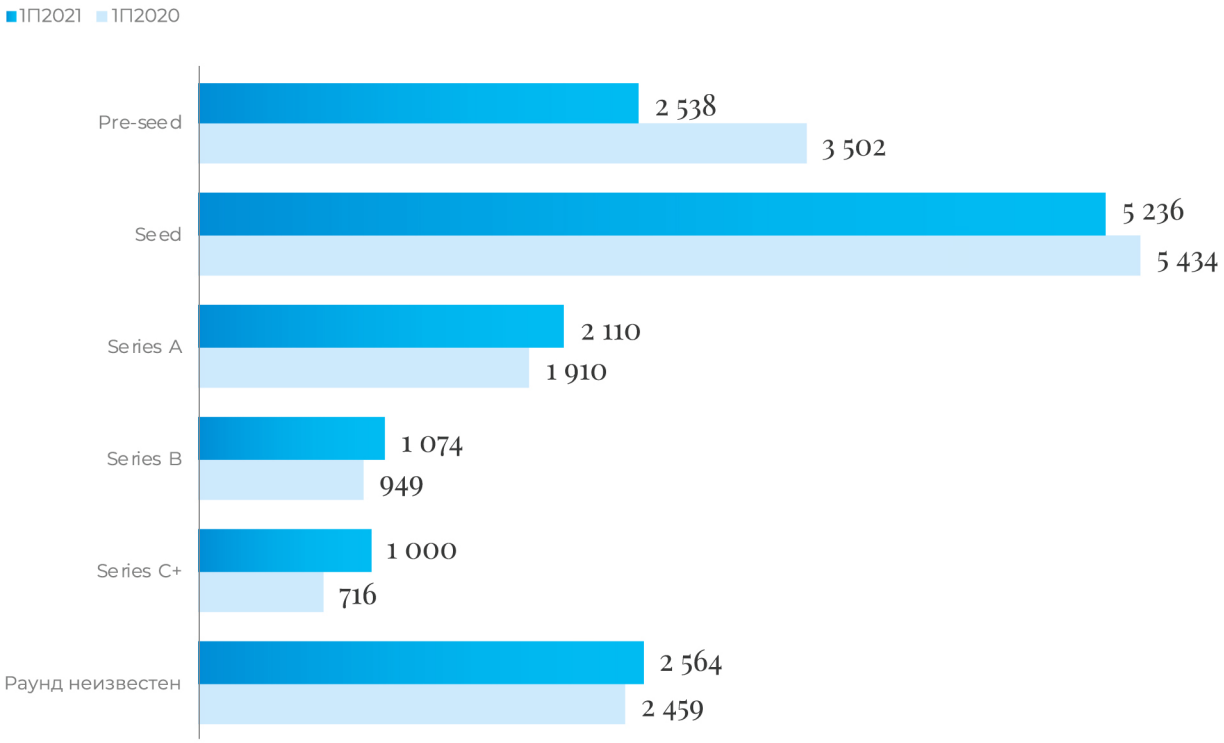
Объем инвестиций, млрд $ — Количество сделок, шт.

$ 953 млрд ↗
$ 115 млрд — объем финансирования в 1П 2020

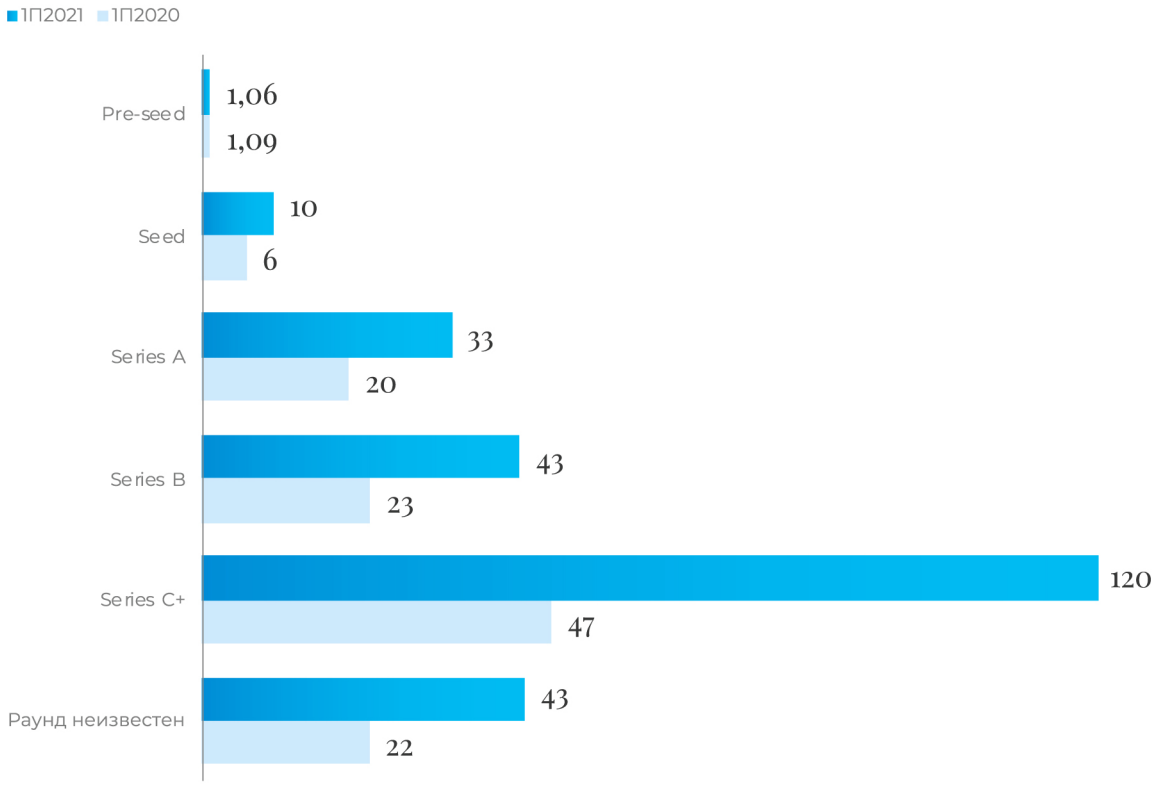
275 сделок ↘
907 сделок в 1П 2020



КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО СТАДИЯМ, шт.

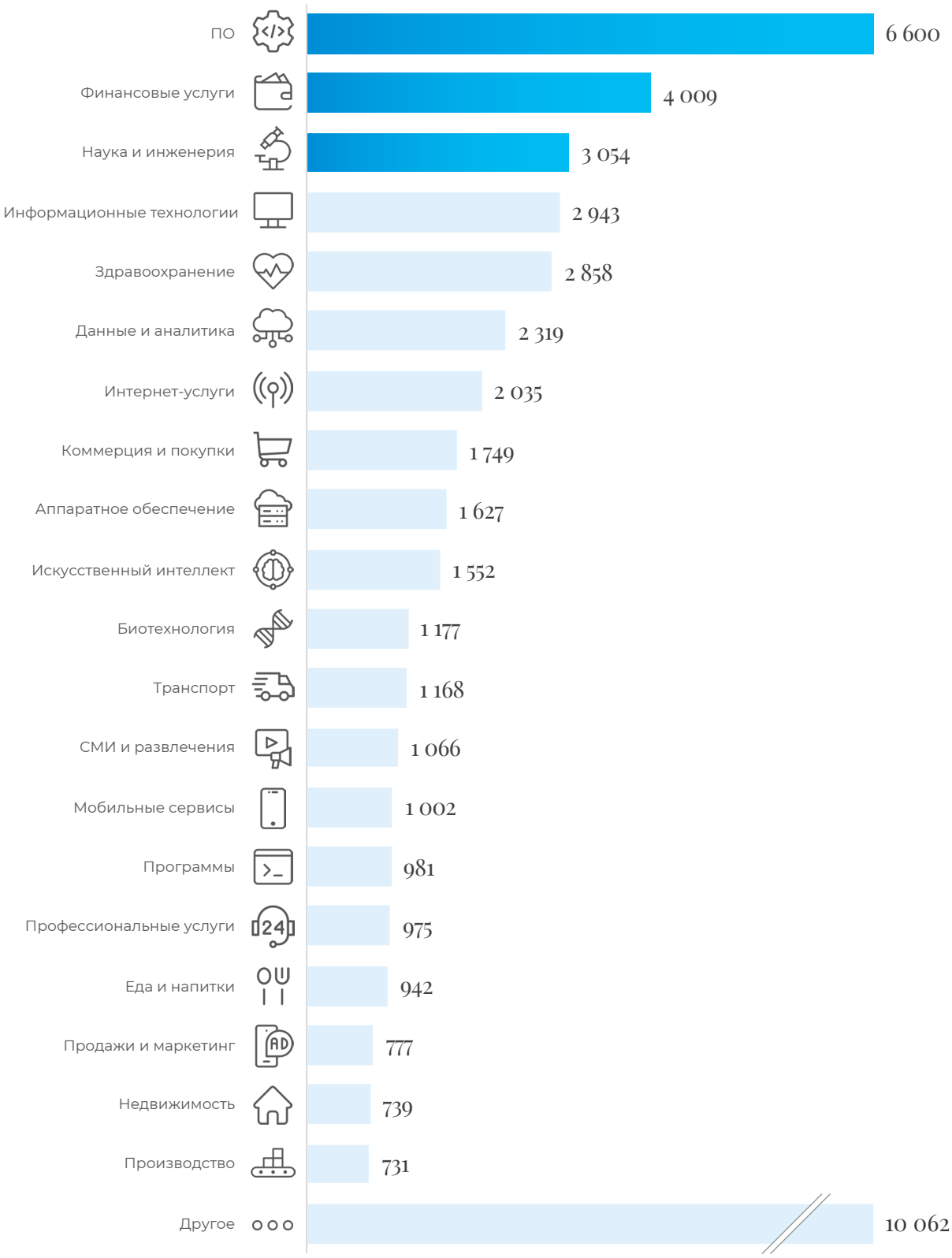


ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПО СТАДИЯМ, млн $



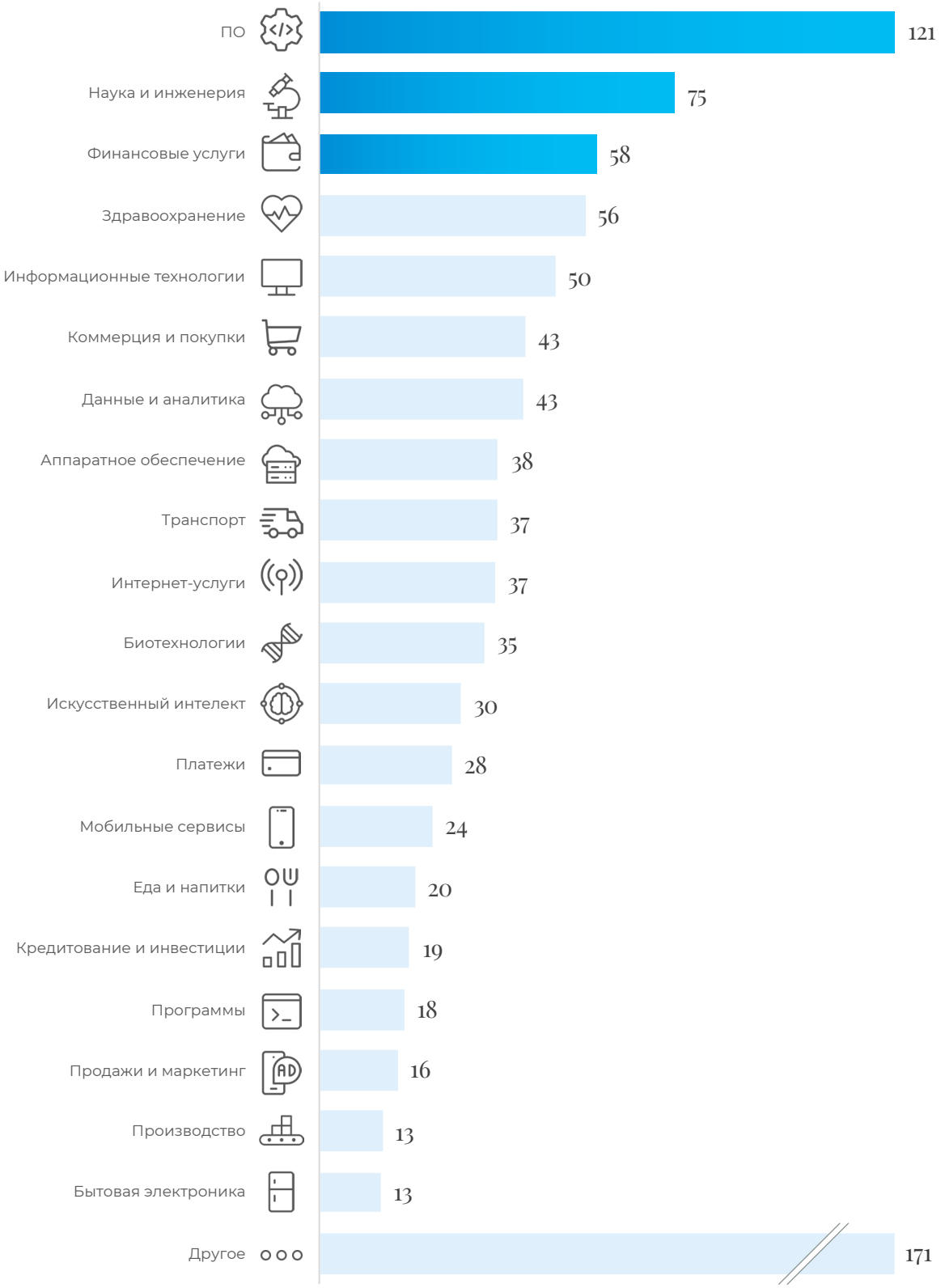
КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО ИНДУСТРИЯМ

шт.



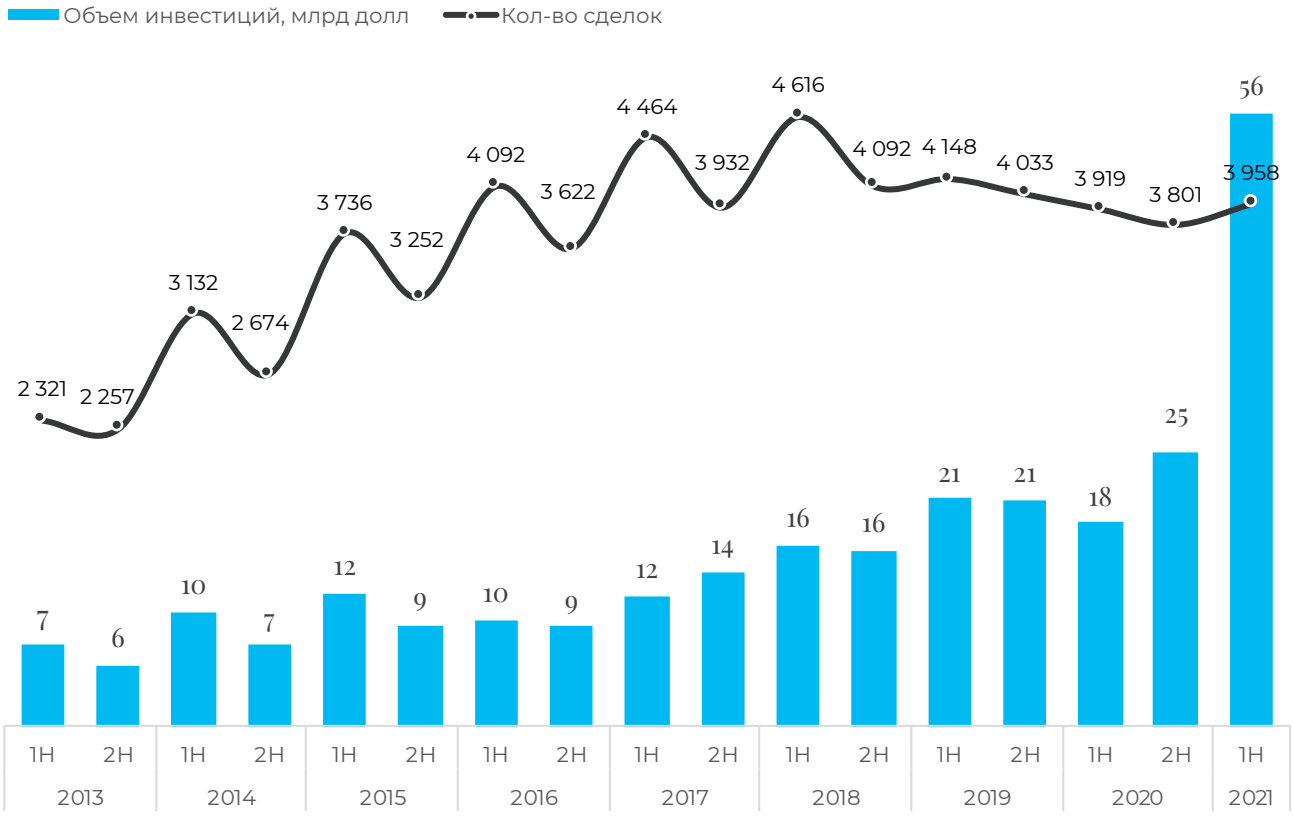
ОБЪЕМ СДЕЛОК ПО ИНДУСТРИЯМ

млрд $

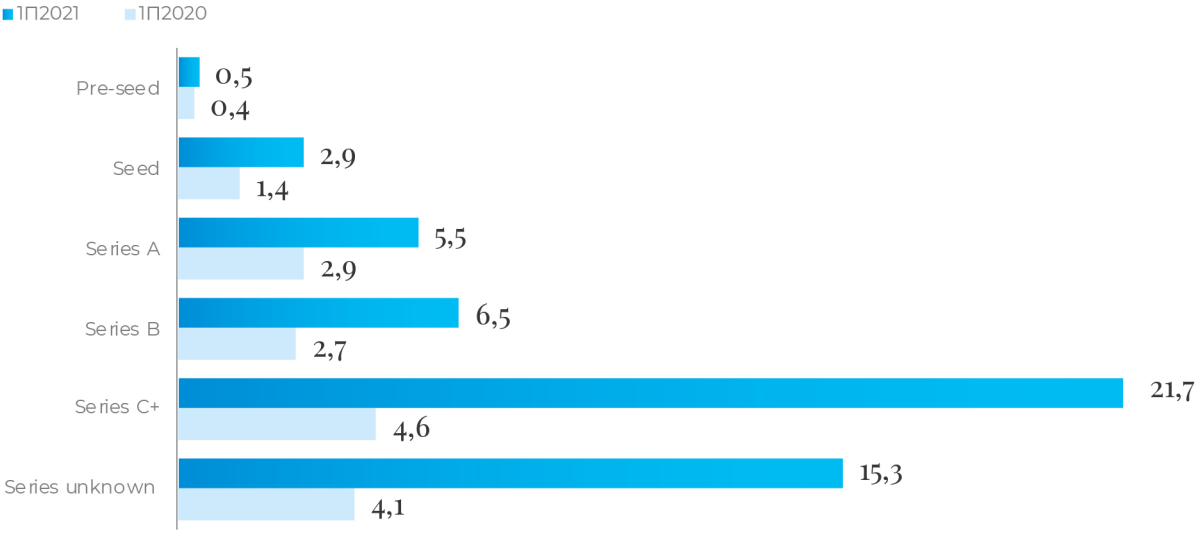


ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК

ДИНАМИКА ЕВРОПЕЙСКОГО ВЕНЧУРНОГО РЫНКА

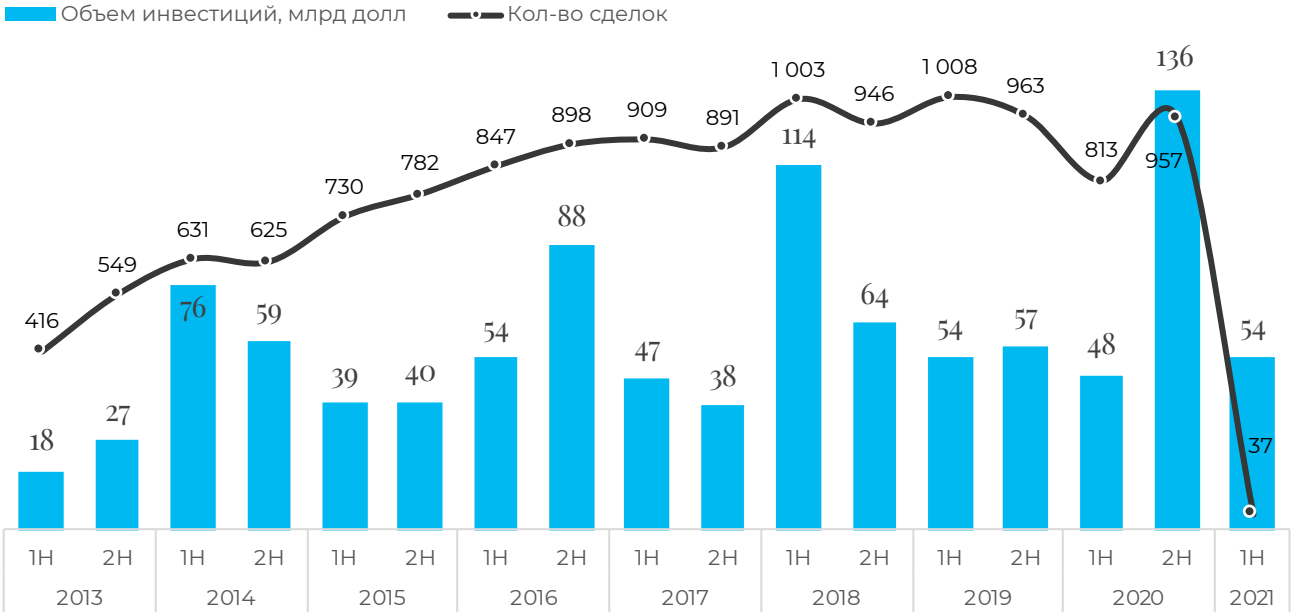


ОБЪЕМ СДЕЛОК ПО РАУНДАМ, млрд $

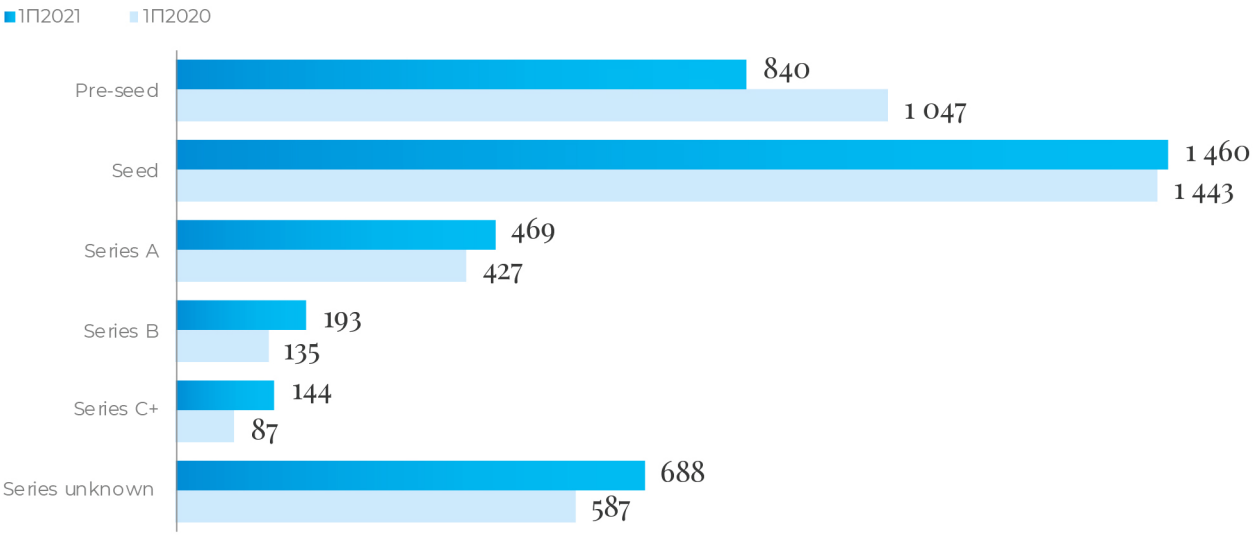


Лидеры по объемам инвестиций на европейском рынке

ДИНАМИКА ЕВРОПЕЙСКИХ ВЫХОДОВ

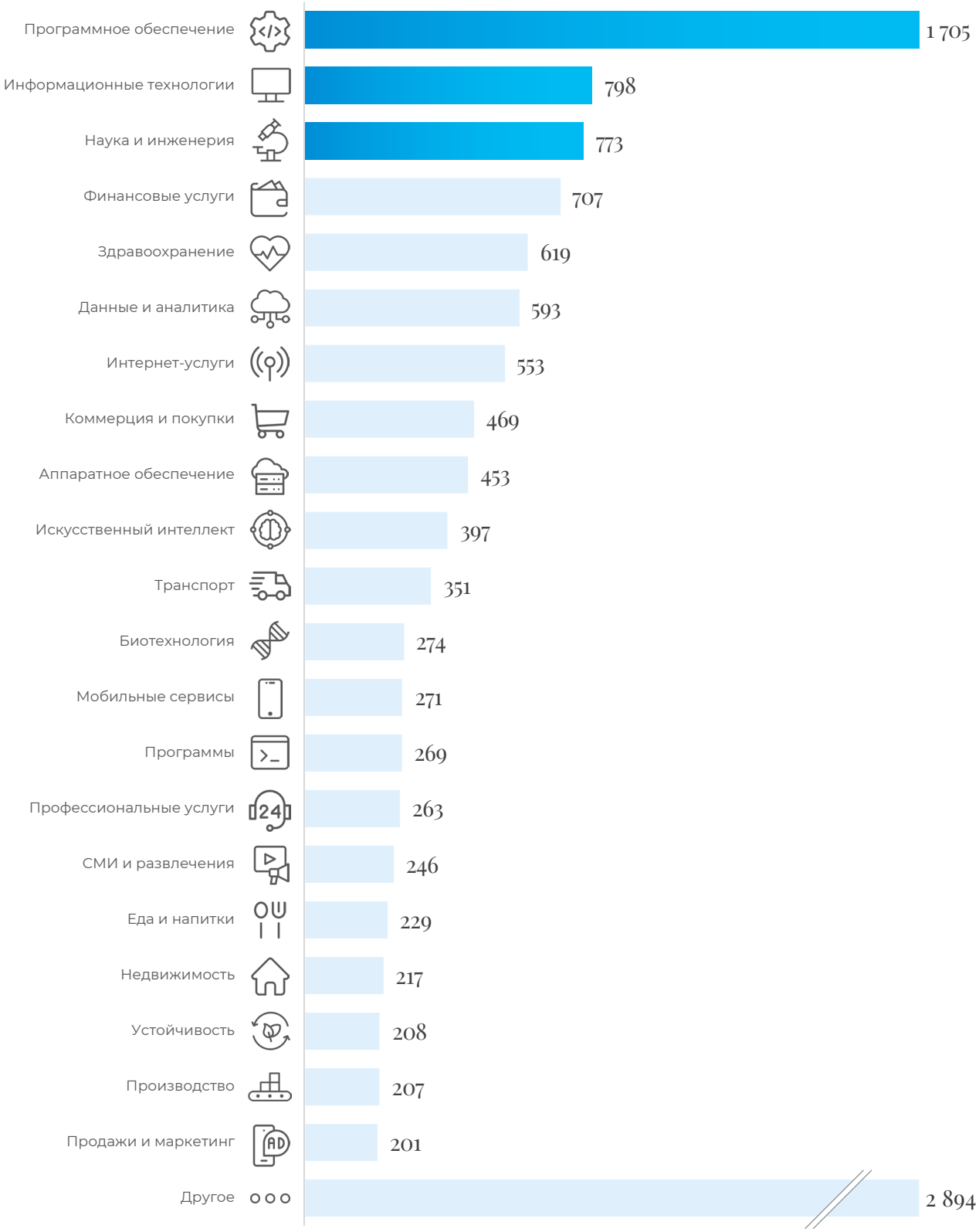


КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО РАУНДАМ, шт.



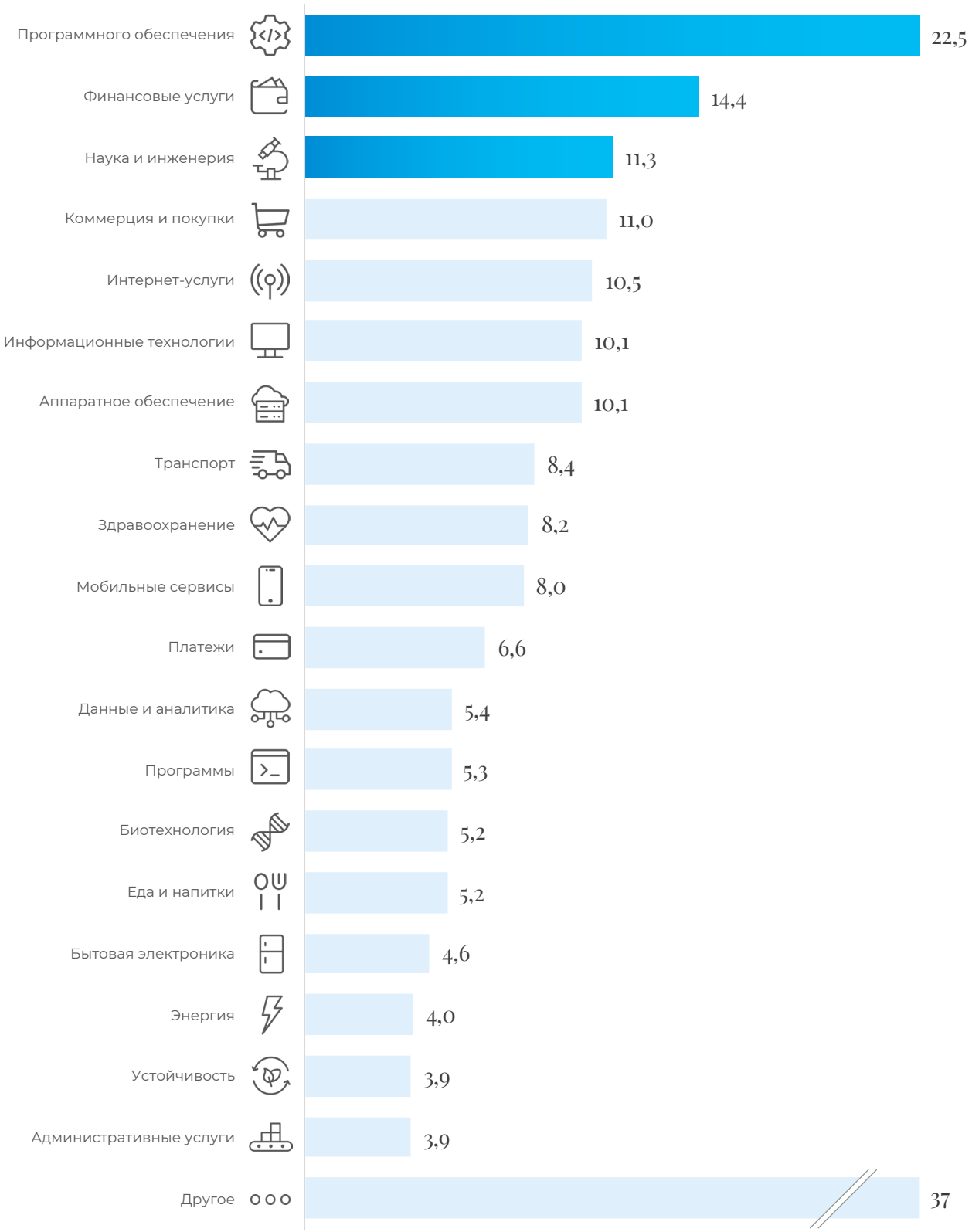
КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПО ИНДУСТРИЯМ

шт.



ОБЪЕМ СДЕЛОК ПО ИНДУСТРИЯМ

млрд $



МЕТОДОЛОГИЯ

В НАСТОЯЩЕМ ИССЛЕДОВАНИИ МЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИ МЕТОДОЛОГИЮ, ПОДГОТОВЛЕННУЮ ПРИ УЧАСТИИ ИГРОКОВ РЫНКА ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ РОССИИ.

Под венчурными инвестициями понимаются инвестиции в рискованные, технологические и потенциально высокодоходные проекты*.

При этом под инвестицией понимается приобретение акционерного, уставного капитала непубличной компании-реципиента инвестиций и/или предоставление долгового финансирования с возможностью конвертации долей или акций (equity), в том числе и с отлагательными условиями.

ИНВЕСТОРОВ МЫ РАЗДЕЛИЛИ НА ШЕСТЬ ГРУПП:

1. Частные фонды. Юридические лица, зарегистрированные в российской или зарубежной юрисдикции, располагающие мобилизованным капиталом, сформированным из более чем одного источника, для осуществления профессиональных вложений в форме прямых инвестиций в непубличные компании и соответствующим образом позиционирующие себя на рынке).

2. Акселераторы. Компании, организующие программы развития для непубличных компаний, которые предоставляют экспертную оценку рынку, помогают улучшить продукт, вывести компанию на новые рынки и привлечь инвестиции.

3. Бизнес-ангелы, частные инвесторы. Физические лица), приобретающие часть акционерного/уставного капитала непубличной компании-реципиента инвестиции.

4. Корпорации и корпоративные фонды. Фонды, капиталы которых сформированы из внутренних источников организаций-учредителей; при этом вложения осуществляются в компании-реципиенты, не обязательно аффилированные с организациями-учредителями.

5. Государственные фонды и корпорации. Непубличные хозяйственные общества и управляющие компании с российским юридическим лицом, мажоритарным владельцем такой организации является Правительство России и/или государственные учреждения.

6. Иностранные инвесторы. Частные инвесторы, компании, фонды, у которых юридическое лицо, штаб-квартира, основная команда находятся вне пределов России, также региональный фокус ориентирован на иностранные непубличные компании.

При оценке объема и динамики российского венчурного рынка учитывались венчурные инвестиции в компании, которые осуществляют деятельность преимущественно в России, а так же компании основанные гражданами РФ за рубежом. Финансирование российскими инвесторами компаний, ориентированных преимущественно на зарубежные рынки, так же включались в объем российского венчурного рынка.

Информацией об инвестиции, которая включается в отчет, является в первоочередном порядке та информация, которая становится доступной, когда о сделке стало известно в открытых источниках — СМИ, блогах, сайтах компаний, публичных презентациях и базах данных стартапов. Во всех остальных случаях действует правило уточнения у ньюсмейкера или первоисточника. Данные о некоторых сделках могли быть получены у представителей компаний-участников сделки. Информация о некоторых сделках была получена посредством проведения закрытого опроса — такие данные представлены агрегировано.

*проекты с целевой ожидаемой внутренней нормой доходности IRR не менее 15 %

В общем объеме венчурного рынка не учитывались «выходы», займы и инвестиции в рыночную инфраструктуру. Под инвестициями в рыночную инфраструктуру понимаются инвестиции в венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы, технопарки и другие институты, которые осуществляют деятельность на венчурном рынке, но не являются венчурными компаниями.

«Выход» (Экзит) — это особый тип сделки, в ходе которой не привлекается дополнительное финансирование в сам проект, а один или несколько существующих акционеров продают свои доли в ходе сделки со стратегическим инвестором или IPO.

СТАДИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО СТАРТАПА:

ПОСЕВ

Ранняя стадия развития компании на этапе от идеи до формирования команды, проверки первых гипотез и ведения регулярной коммерческой деятельности.

СТАРТАП

Ранняя стадия развития компании, характеризующаяся началом постоянной и полноценной коммерческой деятельности, получением от нее выручки и ростом бизнеса.

РОСТ

Гиперактивная стадия развития компании, когда коммерческие гипотезы подтверждены и для бурного развития бизнес нуждается во внешнем финансировании.

ЭКСПАНСИЯ

Гиперактивная стадия развития компании, характеризующаяся ростом бизнеса и расширением географии присутствия.

ЗРЕЛОСТЬ

Стадия, на которой бизнес демонстрирует устойчивость и постоянный рост — как правило, менее бурный, чем на предыдущих стадиях, — в силу чего инвестиционные риски снижаются.

НАУРАН

Национальная ассоциация участников рынка альтернативных инвестиций

Национальная ассоциация участников рынка альтернативных инвестиций призвана способствовать продвижению рынка долгосрочного капитала в России. Мы активно взаимодействуем с финансовыми регуляторами, СМИ и общественными организациями для повышения осведомленности о различных классах альтернативных инвестиций как инструменте создания акционерной стоимости в компании и для развития рынков капитала в нашей стране.

В сфере наших интересов прямые и венчурные инвестиции, недвижимость и инфраструктура, хедж-фонды и социальные инвестиции.

Нас поддерживают ведущие инвестиционные фонды, аудиторские и юридические компании, зарубежные СРО и другие представители финансового рынка, являющиеся нашими членами и партнерами. НАУРАН является частью EMPEA Industry Partner Network и активно поддерживает деятельность Института современного арбитража.

Основными направлениями деятельности Ассоциации являются:

- развитие профильного образования, формирование системы аттестации специалистов в сфере альтернативных инвестиций и осуществление на постоянной основе исследований рынка долгосрочного капитала
- проведение различных отраслевых мероприятий в России и за рубежом
- продвижение законодательных инициатив, направленных на формирование более благоприятного инвестиционного климата.

Более подробно о НАУРАН Вы можете узнать на нашем сайте

www.naima-russia.org

DSIGHT