



MoneyTree™ Навигатор венчурного рынка

Обзор венчурных сделок в ИТ-секторе за 2011 год в России



Содержание

Вступительное слово	4
Введение	5
Венчурные инвестиции по кварталам: объем привлеченных средств, количество сделок, средняя стоимость сделки	6
Венчурные инвестиции по стадиям проекта и раундам инвестирования	7
Венчурные инвестиции по подсекторам: объем вложений и количество сделок	8
География инвесторов	9
Крупные инновационные сделки и IPO в 2011 году	10
Прогноз развития венчурных инвестиций в ИТ-сектор России	11
Методология	12
Контакты	16

Вступительное слово

Дорогие читатели!

Вы держите в руках первый российский выпуск отчета MoneyTree™ – обзора венчурного рынка, проводимого PwC во многих странах мира на протяжении более 15 лет для таких ведущих технологических рынков, как США и Израиль. Для многих участников глобального венчурного рынка обзор служит индикатором текущего состояния рынка и последних тенденций его динамики. С развитием венчурного финансирования на быстроразвивающихся рынках, таких как Индия, Китай и Россия, появилась объективная необходимость проведения всестороннего анализа и по этим странам.

Исследование российского рынка стало возможным благодаря ОАО «РВК» и Центру технологий и инноваций PwC. Эта публикация – значимое событие для всего инновационного рынка России, сильно изменившегося за последние несколько лет. Этот период охарактеризовался значительным увеличением активности венчурных фондов, появлением на рынке большого количества новых игроков и главное – формированием целого поколения российских предпринимателей, благодаря которым возникло множество новых интересных инновационных проектов.

Первое издание отчета «MoneyTree™: Навигатор венчурного рынка» («MoneyTree™: Россия») за 2011 год целиком посвящено венчурным инвестициям в сектор информационных технологий (ИТ-сектор) – самый активный и одновременно самый прозрачный сегмент рынка.

На наш взгляд, 2011 год стал знаковым для российского венчурного рынка. Он был отмечен появлением значительного количества серьезных институциональных игроков. В результате деловая активность зарождающихся инновационных компаний приобрела систематический и всеобъемлющий характер. На фоне возросшей активности государственных институтов развития, увеличения количества программ поддержки предпринимательства, создания бизнес-инкубаторов, акселераторов и технопарков, а также возросшего числа мероприятий по данной тематике значительно увеличился поток новых перспективных стартап-проектов. В совокупности с крупными сделками и рядом успешных ПРО российских технологических компаний, которые выявили интерес зарубежных инвесторов к российскому рынку инноваций, это привело как к небывалому росту активности существующих участников венчурного рынка, так и к появлению новых игроков.

Мы уверены, что в ближайшее время российская венчурная индустрия продолжит стремительный рост, становясь при этом более зрелой и обеспечивая условия для интеграции России в мировой технологический рынок.

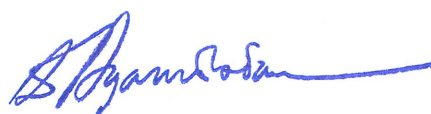
Как представители Центра технологий и инноваций PwC и РВК мы с большим воодушевлением смотрим на перспективы развития рынка и намерены и дальше вкладывать наши знания, опыт и ресурсы в развитие инновационных процессов в стране, создание предпринимательской среды и содействие начинающим инновационным компаниям в построении по-настоящему успешных компаний.

Мы убеждены, что за многими из них – будущее, и мы намерены и впредь прикладывать все усилия для того, чтобы способствовать их дальнейшему успеху, который зарождается уже сегодня.

Мы планируем выпускать «MoneyTree™: Россия» на постоянной основе, так как верим, что это будет способствовать росту прозрачности российского венчурного рынка и, как следствие, притоку на него новых игроков, а также формированию более благоприятного климата для инвестиционной и деловой активности в стране.



Дэвид Грэй
Управляющий партнер
PwC в России



Игорь Агамирзян
Генеральный директор и председатель правления
ОАО «РВК»

Введение

Мы представляем вашему вниманию публикацию «MoneyTree™: Россия». Последние годы рынок венчурного инвестирования России стремительно набирает обороты. Это обусловлено как улучшением общей экономической конъюнктуры, так и значительными усилиями со стороны государства, нацеленными на создание в стране благоприятной среды, стимулирующей развитие инновационно-технологического сектора экономики.

Результатом этих усилий явился бурный рост активности в ИТ-секторе, который привлек большое количество предпринимателей с проектами и идеями, реализация которых требует относительно небольших инвестиций, сравнительно немного времени, денег и человеческих ресурсов. С учетом большого количества возможностей, предлагаемых российским ИТ-рынком, и наличия множества примеров успеха компаний в данном секторе за рубежом, сформировался большой пласт предпринимателей, которые и стали движущей силой потока новых компаний в этом сегменте, что в свою очередь послужило мощным стимулом притока инвестиций.

В связи с этим в рамках нашего первого исследования мы решили сосредоточить внимание на анализе именно ИТ-сектора как наиболее активного и развитого в России. По нашим оценкам, на этот сегмент российского инновационного рынка в 2011 году пришлось абсолютное большинство венчурных инвестиций.

Венчурный рынок России характеризуется неоднородностью: он представлен, с одной стороны, большим количеством мелких, не поддающихся учету частных инвестиций в проекты на самых ранних стадиях и, с другой стороны, рядом крупных сделок с участием компаний, уже добившихся успеха. Таким образом, в наш анализ не вошли большинство сделок объемом менее 50 тыс. долл. США и крупные сделки объемом более 50 млн долл. США, не носящие на сегодняшний день систематического характера, а также гранты, представляющие собой нерыночный инструмент финансирования инновационных компаний. Наше исследование было сосредоточено именно

на том сегменте рынка, который характеризовался наибольшей инвестиционной активностью и на котором сосредоточена деятельность основных его участников*.

Согласно полученным данным, общий объем венчурных инвестиций в российский ИТ-сектор в 2011 году составил 237 млн долл. США, которые были получены в результате 139 сделок.

Среди лидирующих направлений по объему привлеченных инвестиций были электронная коммерция, а также проекты, связанные с онлайн-развлечениями и социальными сетями. На эти два сегмента пришлось соответственно 107,6 млн долл. США и 57 млн долл. США венчурных инвестиций.

Более половины инвестиций (124 млн долл. США) были привлечены в ходе первого раунда финансирования. Всего таких сделок было 47.

Полученные результаты, на наш взгляд, достаточно точно отражают уровень инвестиционной активности в ИТ-секторе. При этом, по разным оценкам, до 50% рынка могут быть неучтенными в связи с закрытым характером сделок.

Тем не менее, по нашим наблюдениям и по мнению опрошенных нами экспертов, на рынке наметилась четкая тенденция к повышению прозрачности. Гораздо большее количество сделок получают освещение в прессе, а инвесторы и компании все чаще осознают необходимость раскрытия информации в качестве инструмента управления стоимостью.

Мы уверены, что российский рынок венчурного инвестирования только набирает обороты, предоставляя широкие возможности всем игрокам – как профессиональным инвесторам, инвестиционным фондам и предпринимателям в России, так и международным участникам венчурного рынка. По мере развития российского рынка венчурного инвестирования выпуски «MoneyTree™: Россия» будут отражать развитие существующих и появление новых тенденций в ИТ-секторе и в других сегментах российского инновационно-технологического рынка.

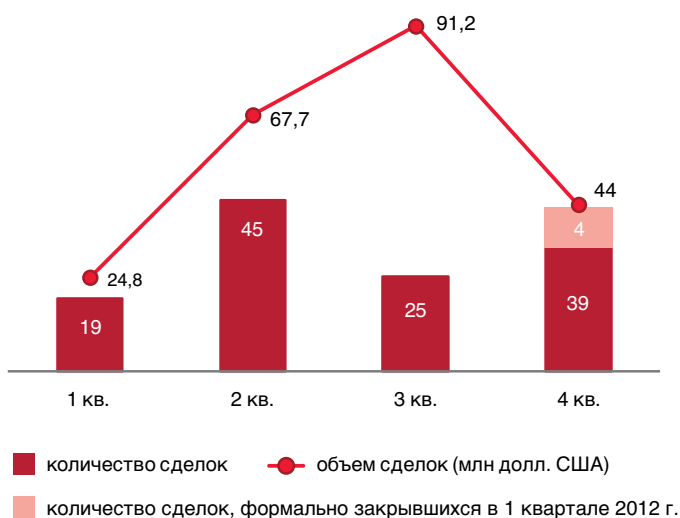
* Более подробная информация о методологии исследования представлена на стр. 12.

Венчурные инвестиции по кварталам: объем привлеченных средств, количество сделок, средняя стоимость сделки

Наибольший объем венчурных вложений в компании ИТ-сектора отмечался во втором и третьем кварталах 2011 года. Во втором квартале компании привлекли в общей сложности около 68 млн долл. США (45 сделок), а в третьем квартале – свыше 91 млн долл. США (25 сделок). При этом размер средней сделки в третьем квартале существенно вырос – средняя стоимость сделки составила 3,6 млн долл. США против 1,7 млн долл. США в среднем за весь 2011 год.

К концу года, в четвертом квартале, объем привлеченных инвестиций сократился примерно в два раза – до 43 млн долл. США, при этом количество закрытых сделок снизилось незначительно по сравнению с третьим кварталом – до 39 сделок. Необходимо отметить, что показатели 4-го квартала не учитывают сделки, которые по факту были закрыты только в январе 2012 года (4 сделки на сумму 1,2 млн долл. США). С учетом этих сделок можно однозначно говорить о росте инвестиционной активности в течение 2011 года.

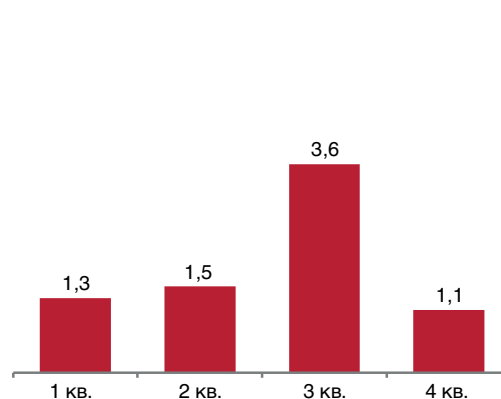
Динамика венчурных сделок в ИТ-секторе, 2011 г.



Примечание: без учета сделок, точная дата закрытия которых не раскрывается. Данные за 4 квартал приведены с учетом сделок, формально закрывшихся в 1 квартале 2012 г.

Источник: PwK, StartupPoint, PwC

Средняя стоимость венчурной сделки в 2011 г., млн долл. США



Примечание: без учета сделок, точная дата закрытия которых не раскрывается.

Источник: PwK, StartupPoint, PwC

«Приняв участие в исследовании, мы сделали вывод о том, что динамика развития венчурного рынка определяется объемом инвестиционных сделок. Чем больше инвестиционных сделок происходит на рынке, тем быстрее повышается опыт и профессионализм российских инноваторов и тем чаще происходят истории успеха стартапов. А истории успеха, в свою очередь, приводят к росту количества желающих заниматься предпринимательством».

Виталий Акимов, генеральный директор, StartupPoint

Венчурные инвестиции по стадиям проекта и раундам инвестирования

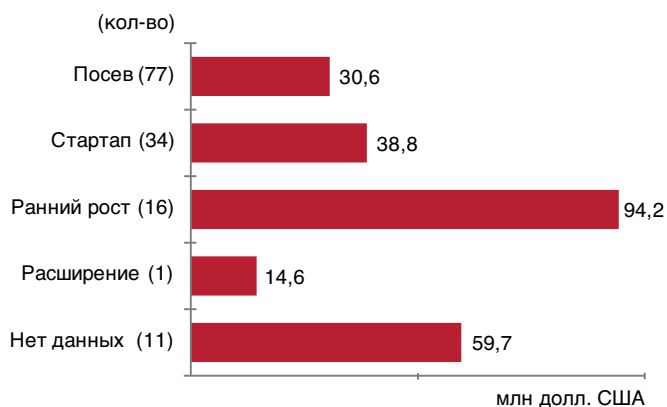
Анализ распределения венчурных инвестиций по стадиям жизненного цикла инвестируемых проектов показывает, что более половины от общего количества сделок (77 сделок) составили сделки по привлечению венчурных инвестиций компаниями, находящимися на «посевной» стадии, а почти четверть (34 сделки) – компаниями на стадии «стартап». При этом привлеченные объемы инвестиций составили всего 30,6 млн долл. США и 38,8 млн долл. США соответственно.

Наибольший объем инвестиций (94 млн долл. США), в результате всего 16 сделок, привлекли компании и проекты, находящиеся на стадии «раннего роста».

Эти цифры характерны для молодого российского рынка инновационных технологических компаний, основная активность на котором началась всего несколько лет назад и где до сих пор преимущественно существовала потребность в «стартовых» инвестициях.

Соответственно, более половины инвестиций были осуществлены в ходе первого раунда финансирования – всего таких сделок состоялось 47 на общую сумму 124 млн долл. США, при этом на долю посевных инвестиций пришлось 72 сделки (на сумму 28 млн долл. США) из общих 139 выявленных нами сделок за 2011 год.

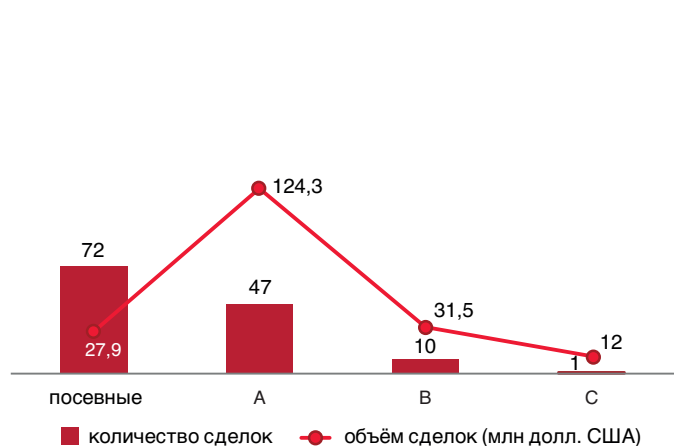
Объем инвестирования и количество сделок по стадиям проекта



Примечание: «Нет данных» – информация о стадии инвестируемого проекта не раскрывается.

Источник: PwC, StartupPoint, PwC

Объем инвестирования и количество сделок по раундам инвестирования в ИТ-сектор, 2011 г.



Примечание: Данные приведены без учета сделок, раунд финансирования которых не раскрывается.

Источник: PwC, StartupPoint, PwC

«Для того чтобы добиться успеха, молодым инновационным компаниям недостаточно иметь только внутренние ресурсы. Должна существовать система поддержки, обеспечивающая развитие инновационного потенциала и предпринимательства. Достижения России поразительны, и на данный момент уже сформированы все элементы инновационной экосистемы. За этим последуют истории успеха».

Александра Джонсон, управляющий директор, DFJ VTB Capital Aurora

Венчурные инвестиции по подсекторам: объем вложений и количество сделок

Лидерами по привлечению инвестиций в 2011 году были проекты, так или иначе связанные с электронной коммерцией. На этот подсектор приходится 33 сделки, в рамках которых были привлечены инвестиции на сумму около 107 млн долл. США.

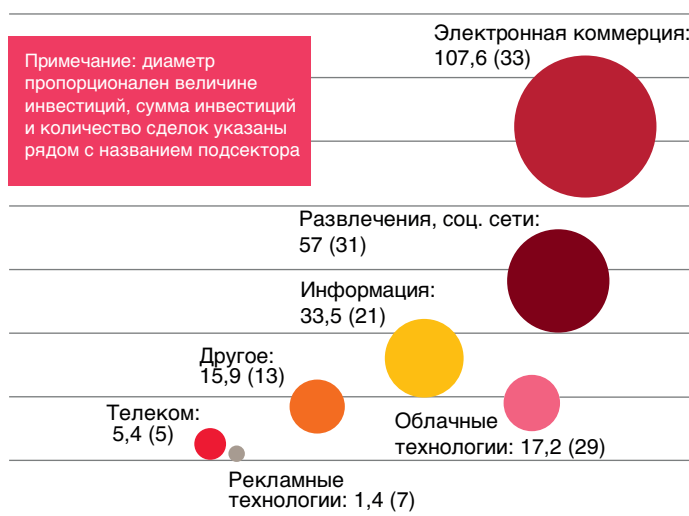
По количеству завершенных сделок далее следуют венчурные проекты, связанные с развлечениями и социальными сетями: 31 сделка и 57 млн долл. США привлеченных инвестиций. На третьем месте по количеству завершенных сделок – проекты, связанные с применением и разработкой облачных технологий: 29 сделок. Несмотря на высокую активность в данном

подсекторе, объем венчурных инвестиций в рамках указанных сделок составил всего 17 млн долл. США.

Проекты, связанные с развитием сервисов по работе с информацией и ее обменом, а также сервисов дистанционного обучения, привлекли в 2011 году около 33 млн долл. США – в рамках 21 сделки.

Кроме того, можно отметить подсектор телекоммуникаций, получивший почти 5,5 млн долл. США венчурных инвестиций (5 сделок), а также подсектор рекламных технологий, привлечший 1,4 млн долл. США (7 сделок).

Инвестиции по подсекторам в 2011 году, общий объем инвестиций в млн долл. США (количество сделок)



Источник: PBC, StartupPoint, PwC

«Привлечение финансирования позволит нам стать компанией мирового уровня в сегменте электронной коммерции. Россия – сложный рынок для развития электронной коммерции, и нам приходится полностью создавать инфраструктуру, чтобы удовлетворить запросы потребителей».

Оскар Хартман, основатель и генеральный директор, KiriVIP

География инвесторов

В ходе нашего исследования мы также проанализировали географию инвесторов. Хотя инвесторы из России ожидаемо являются основной движущей силой развития российского рынка (они приняли участие в 74 сделках), интересно отметить немалое количество сделок с участием иностранных инвесторов, в том числе из США (14 сделок),

Германии (8 сделок), а также Франции, Канады, Швеции и Швейцарии (всего 6 сделок). Кроме того, было совершено 20 сделок с участием инвесторов, зарегистрированных в офшорных юрисдикциях (Кипр – 11, Нидерланды – 4, Виргинские острова – 2, Каймановы острова – 2, остров Джерси – 1).

«В целом, перспективы рынка выглядят привлекательно, и фундаментальные предпосылки будут способствовать дальнейшему росту инвестиций со стороны как российских, так и зарубежных игроков. Позитивными факторами остаются продолжающийся рост количества интернет-пользователей, переток рекламных долларов онлайн, развитие электронной торговли в товарных и сервисных сегментах и т.д. Однако нестабильная макроэкономическая ситуация может внести коррективы в аппетиты инвесторов в кратко- и среднесрочной перспективе. Продолжающаяся обеспокоенность относительно очень высокого уровня госдолга в ряде стран еврозоны и возможной рецессии в целом оправданна, и вторая половина 2012 года и 2013 год могут выглядеть очень по-разному в зависимости от того, будут ли данные риски реализованы».

Максим Красных, директор, Intel Capital в России / СНГ

Крупные инновационные сделки и IPO в 2011 году

В 2011 году было закрыто 6 сделок, включая IPO, объемом более 50 млн долл. США каждая. Суммарный объем инвестиций по этим сделкам составил 1,9 млрд долл. США. Данные сделки являются знаковыми для российского венчурного рынка, поскольку, с одной стороны, они свидетельствуют о появлении крупных зарубежных инвесторов, а с другой – демонстрируют появление зрелых проектов в России.

В результате подобных сделок рынок получает приток капитала, который не только стимулирует конкуренцию, но также способствует развитию инфраструктуры и появлению новых участников, выигрывающих от деятельности крупных игроков.

Эти сделки также дают возможность рассчитывать на успешный выход инвесторов из проекта в ближайшие годы, что станет еще одним сигналом растущей зрелости рынка.

Компания	Сектор инвестируемой компании	Инвестор	Объем инвестиций (млн долл. США)	Дата закрытия сделки
Яндекс	Поисковые системы	IPO	1 300	Май 2011 г.
Компания 1С	Программное обеспечение	Baring Vostok Capital Partners	200	Октябрь 2011 г.
Qiwi	Платежные терминалы	Mitsui & Co.	150	Январь 2011 г.
Вконтакте	Социальные сети	Mail.ru	112	Июль 2011 г.
Ozon	Электронная торговля	ru-Net Holdings, Rakuten, Alpha Associates, Index Ventures	100	Сентябрь 2011 г.
KupiVIP	Шопинг-клуб	Accel Partners, Mangrove Capital Partners, Direct Group, Oliver Jung, ARLAN, Balderton Capital	55	Апрель 2011 г.

«Самые крупные инвестиции в отрасли, полученные нами в сентябре 2011 года, предназначены для улучшения сервиса, для расширения нашей логистической сети, а именно для увеличения числа пунктов выдачи заказов по России, а также для строительства нового складского комплекса в Твери. Кроме того, инвестиции необходимы для развития нашего онлайн-трэвел агентства OZON.travel и для увеличения ИТ-команды. Часть средств уже была направлена на покупку интернет-магазина обуви – Sapato.ru».

Маэль Гавэ, генеральный директор, холдинг OZON

«В российском Интернете начнется настоящий бум, когда у нас на рынке появится достаточное количество игроков размером, сопоставимым с Ozon, Mail.ru, Yandex, и они будут конкурировать между собой в том числе и за счёт покупки технологий/стартапов. Это вопрос среднесрочной перспективы 2-4 лет. Для стремительного развития венчурного рынка также нужно, чтобы и существующие традиционные корпорации доросли до понимания того, что прорывной рост можно осуществлять за счёт покупки технологий».

Виктор Белогуб, директор по венчурным инвестициям, ВТБ Капитал

Прогноз развития венчурных инвестиций в ИТ-сектор России

Мы ожидаем, что при сохранении благоприятных условий в российской и мировой экономике, в 2012 году российский венчурный рынок продолжит свой рост и достигнет новых рекордов. По нашим оценкам, объем венчурных инвестиций в российский ИТ-сектор в 2012 году может вырасти больше чем на 50% и превысить 450 млн долл. США.

Дальнейшему развитию венчурного рынка в России будет способствовать как увеличение количества инвесторов на рынке, так и расширение их специализации. Мы ожидаем, что по мере становления рынка продолжатся и качественные изменения – в частности, рынок будет становиться более прозрачным, а стандарты инвестирования и корпоративного управления будут приближаться к уровню развитых стран. На наш взгляд, это позволит ведущим зарубежным венчурным фирмам, пристально наблюдавшим за Россией в течение последних нескольких лет и предпринимавшим первые попытки «протестировать» рынок, участвуя в крупных сделках на поздних стадиях, преобразовать свой растущий интерес к российским инновациям в поток реальных инвестиционных сделок, причем как на поздних, так и на более ранних стадиях.

Дополнительную уверенность зарубежным и российским инвесторам, еще не решившимся инвестировать в проекты на ранних стадиях, должны придать успешные первые размещения российских технологических компаний на зарубежных фондовых биржах, а также появляющиеся истории успеха, которые, по общим ожиданиям участников рынка, должны реализоваться в ближайшем будущем в первых «выходах» для инвесторов, вложившихся в эти компании в последние годы.

Кроме того, росту объема инвестиций будет способствовать становление компаний, получивших первые инвестиции в 2010–2011 гг. Многие из них в ближайшее время будут готовы к следующим, более капиталоемким раундам инвестиций. Одновременно с этим общая тенденция роста уровня предпринимательства и качества стартап-проектов, зарождение нового класса «серийных предпринимателей», развитие инфраструктуры рынка, а также дальнейшие меры по стимулированию и популяризации инновационного предпринимательства со стороны государственных институтов развития обеспечат приток посевных инвестиций в новые компании.

«Думаю, что рынок венчурных инвестиций в 2013 году будет расти не хуже, чем в 2012 году. В частности, весьма позитивным трендом считаю появление целого ряда частных фондов, которые управляются успешными интернет-предпринимателями и которые сфокусированы на конкретных нишах ИТ-рынка. На рынок, конечно, также приходит много непрофессионалов, людей, которые сделали деньги совсем в других областях. Думаю, что они постепенно будут понимать, что лучше отдавать деньги в управление людям из отрасли, и рынок будет быстрее двигаться к классической модели LP-GP».

Дмитрий Репин, партнер, Bricolage

«Большое количество проектов, получивших посевные деньги в последние 12–18 месяцев, уже выросли и нуждаются в дальнейшем финансировании для закрепления достигнутых успехов, выхода на рынок, масштабирования бизнеса. На фоне общей высокой активности российских и зарубежных венчурных инвесторов в России и появления большого количества новых игроков многие из этих компаний имеют хорошие шансы привлечь следующие, более крупные раунды инвестиций уже в этом году».

Антон Абашкин, руководитель программы PwC Accelerator в России, Центр технологий и инноваций PwC

Методология

Данный отчет составлен по методологии The MoneyTree™ Report (www.pwc.com/globalmoneytree).

«MoneyTree™: Россия» содержит данные, предоставленные РБК и StartupPoint и обобщенные PwC.

При анализе данных учитывались фактически полученные венчурные инвестиции, осуществленные бизнес-ангелами, инвестиционными компаниями, частными, корпоративными или государственными венчурными фондами и не превышающие по своему объему 50 млн долл. США в ходе одного раунда финансирования. Если компания получала инвестиции в результате двух и более раундов, то каждый раунд рассматривался как отдельная сделка. В рамках исследования учитывались сделки, формально завершённые в период с 1 января 2011 года по 31 декабря 2011 года.

Под венчурным инвестированием подразумевается приобретение акционерного, уставного капитала новых или растущих компаний, при этом приобретенная доля была меньше контрольного пакета. Инвестируемые средства направляются преимущественно на развитие бизнеса, а не на выкуп долей существующих акционеров (основателей) компании. Деятельность компании – получателя инвестиций осуществляется на территории РФ и связана с сектором информационных технологий.

Сектор информационных технологий включает в себя следующие подсектора: услуги электронной коммерции (e-Commerce); сервисы по обмену и передаче информации; разработка и применение облачных технологий; телекоммуникации; рекламные технологии; мобильные приложения; сервисы и приложения, связанные с развлечениями (включая онлайн-игры), созданием и развитием социальных сетей и интернет-сообществ.

Стадии жизненного цикла проекта / компании и их определение:

Посевная стадия (seed stage): у компании есть концепция, идея продукта, но готовый продукт отсутствует; ведется работа над прототипом.

Стадия стартапа (start-up stage): у компании имеется пилотная версия продукта или первая версия для демонстрации; осуществляется тестирование продукта.

Ранняя стадия (early stage): продукт компании готов к выходу на рынок, осуществляется тестирование спроса.

Стадия расширения (expansion stage): продукт принят рынком, наблюдается быстрый рост продаж и спроса.

Поздняя стадия (later stage): компания трансформируется в крупную организацию, демонстрирует признаки публичной компании.



ОАО «РВК» – государственный фонд фондов, институт развития Российской Федерации, один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы. ОАО «РВК» было создано в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 года № 838-р.

Уставный капитал ОАО «РВК» составляет более 30 млрд рублей. 100% капитала РВК принадлежит Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом Российской Федерации.

Число проинвестированных фондами РВК инновационных компаний в июне 2012 года достигло 118.

Совокупный объем проинвестированных средств — 10,2 млрд рублей.

Основные цели деятельности ОАО «РВК» – стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов.

Важным направлением работы ОАО «РВК» является создание и поддержка специализированной сервисной инфраструктуры для игроков венчурного рынка, повышение прозрачности инвестируемых фондов и компаний, обеспечение комфортных условий в России для деятельности международных инвесторов и предпринимателей, оптимизация законодательства, влияющего на развитие инновационного бизнеса.

Выпуск отчета «MoneyTree™: Навигатор венчурного рынка» – важный шаг в поддержке развития инфраструктуры инновационно-венчурной экосистемы РФ с участием РВК как института развития.

Исследование «MoneyTree™: Россия» подготовлено на основе данных проекта РВК «База данных инновационно-венчурной экосистемы РФ», партнером которого по сбору данных об участниках и сделках инновационно-венчурного рынка выступает компания StartupPoint.



StartupPoint — это первое и крупнейшее сообщество в Рунете для профессионального поиска венчурных инвестиций и объектов для инвестирования; компания ведет свою деятельность с 2008 года.

StartupPoint оценивает инвестиционную привлекательность стартапов и агрегирует в своей базе качественный поток проектов. StartupPoint обеспечивает проектам возможность быть замеченными и получить доступ к инвестициям, а инвесторам помогает найти достойные объекты для вложения.



Российский Центр технологий и инноваций (ЦТИ) PwC был открыт осенью 2009 года с целью содействия развитию инновационно-технологического рынка в России. Специалисты ЦТИ помогают компаниям и государству в разработке стратегий инновационного развития, создании технологических кластеров, разработке законодательства в области инноваций, а также развитию инфраструктуры инновационного рынка. В октябре 2011 года для работы с быстро развивающимися инновационными компаниями офис ЦТИ был открыт в центре технологического предпринимательства «Цифровой октябрь».

Одной из основных задач Центра является поддержка молодых инновационных компаний. Имея многолетний опыт работы с крупнейшими технологическими компаниями мира, мы хорошо понимаем, как они достигают успеха и какие препятствия преодолевают на этом пути. Работая с молодыми компаниями и предпринимателями, ЦТИ использует не только накопленный опыт и знания своих российских экспертов, но и опыт и знания экспертов всей международной сети фирм PwC. Аналогичные центры работают в PwC в США и в Люксембурге, предоставляя российским стартап-компаниям прямой доступ к международным рынкам.

ЦТИ выступает популяризатором инноваций и активно публикует информационные материалы в области новых технологий и венчурного финансирования. Наше издание «Технологический прогноз» уже много лет служит источником информации для основных игроков рынка относительно последних тенденций в ИТ-технологиях и их влияния на будущее бизнеса. Мы уверены, что и «MoneyTree™: Россия» станет важным инструментом на пути становления российского венчурного рынка, открывая его для многих зарубежных игроков.

PwC в России (www.pwc.ru) предоставляет услуги в области аудита и бизнес-консультирования, а также налоговые и юридические услуги компаниям разных отраслей. В офисах PwC в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, Новосибирске, Краснодаре, Южно-Сахалинске и Владикавказе работают более 2 500 специалистов. Мы используем свои знания, богатый опыт и творческий подход для разработки практических советов и решений, открывающих новые перспективы для бизнеса. Глобальная сеть фирм PwC объединяет более 169 000 сотрудников в 158 странах.

Контакты

Центр технологий и инноваций PwC



Антон Абашкин
Руководитель программы
PwC Accelerator в России
anton.abashkin@ru.pwc.com



Екатерина Терентьева
Директор практики по оказанию услуг
компаниям сферы высоких технологий
ekaterina.terentieva@ru.pwc.com

ОАО «РВК»



Андрей Введенский
Директор Департамента
инфраструктурного и регионального
развития
Vvedenskiy.AV@rusventure.ru



Полина Курбашкина
Менеджер по управлению проектами
Kurbashkina.PV@rusventure.ru



www.pwc.ru/moneytree



www.rusventure.ru

Настоящая публикация подготовлена исключительно для создания общего представления об обсуждаемом в ней предмете и не является профессиональной консультацией. Не рекомендуется действовать на основании информации, представленной в настоящей публикации, без предварительного обращения к профессиональным консультантам. Не предоставляется никаких гарантий, прямо выраженных или подразумеваемых, относительно точности и полноты информации, представленной в настоящей презентации. Если иное не предусмотрено законодательством РФ, компании сети PwC и ОАО «РВК», их сотрудники и уполномоченные представители не несут никакой ответственности за любые последствия, возникшие в связи с какими-либо действиями (бездействием), основанными на информации, содержащейся в настоящей публикации, или за принятие решений на основании информации, представленной в настоящей публикации.

© 2012 PwC, ОАО «РВК». Все права защищены.

Под «PwC» понимаются ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит», компания «ПрайсвотерхаусКуперс Раша Б.В.», ООО «ПрайсвотерхаусКуперс Консультирование», или, в зависимости от контекста, другие фирмы, входящие в глобальную сеть компаний PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL).