



*MoneyTree*TM

Навигатор венчурного рынка

Обзор венчурной индустрии России за 2015 г.

5
ЮБИЛЕЙНЫЙ
ЕЖЕГОДНЫЙ ОБЗОР



Содержание

Основные тенденции развития венчурной экосистемы в 2015 году	4
Информационные технологии	8
Биотехнологии и промышленные технологии	14
Выходы инвесторов и крупные сделки	16
Гранты	17
Заключение	18
Методология	19
Контакты	22

Основные тенденции развития венчурной экосистемы в 2015 году

Центр технологий и инноваций PwC совместно с ОАО «РВК» представляют пятый ежегодный обзор венчурной индустрии России «MoneyTree™: навигатор венчурного рынка» («Money Tree™: Россия») за 2015 год.

Нестабильность макроэкономической ситуации в России оказала негативное влияние на объем венчурного рынка, однако рынок и венчурная экосистема в целом в 2015 году продемонстрировали запас прочности. Суммарный объем сделок в венчурной экосистеме увеличился в долларовом выражении и составил 2,19 млрд долларов США, что на 31% больше в сравнении с аналогичным показателем 2014 года. Традиционно на итоговую цифру значительное влияние оказывают сделки по выходу, в 2015 году крупнейшей стала сделка по выходу группы инвесторов из Avito стоимостью 1,2 млрд долларов США. Без учета этой сделки совокупный объем сделок в экосистеме в стоимостном выражении составляет 0,99 млрд долларов США.

Относительно объема сделок необходимо сделать важное замечание. Все денежные индикаторы в нашем исследовании приводятся в долларах США. Вместе с тем, резкое обесценение рубля в течение года (-37%¹ по среднегодовому значению 2015 г. относительно 2014 г.) привело к значительному влиянию валютной составляющей на долларовые суммы сделок с российскими активами.

Рынок венчурных сделок, являющийся основой венчурной экосистемы, в 2015 году продемонстрировал снижение на 52% к показателям 2014 года и без учета сделок стоимостью более 100 млн долларов США (которые мы рассматриваем отдельно) составил 232,6 млн долларов США, по сравнению с 480,9 млн долларов США годом ранее. Количество сделок при этом составило 180 (с учетом 29 сделок с неизвестной суммой), что на 21% выше показателя 2014 года).

Средний размер сделки в 2015 году снизился и составил 1,5 млн долларов США (против 3,3 млн долларов США в

2014 году). Наибольшее сокращение среднего размера инвестиций наблюдалось для сделок на ранней стадии (на 80% с 4,1 млн долларов США до 0,8 млн долларов США) и стадии посева (на 67% с 0,9 млн долларов США до 0,3 млн долларов США). Снижение среднего размера инвестиций на стадиях стартап и расширения было менее значительным и составило 65% и 48% соответственно. Таким образом, совокупная доля инвестиций в проекты ранних стадий (посевную и стартап) снизилась до 9% от общего объема венчурного рынка (по сравнению с 29% в 2014 году и 21% в 2013 году).

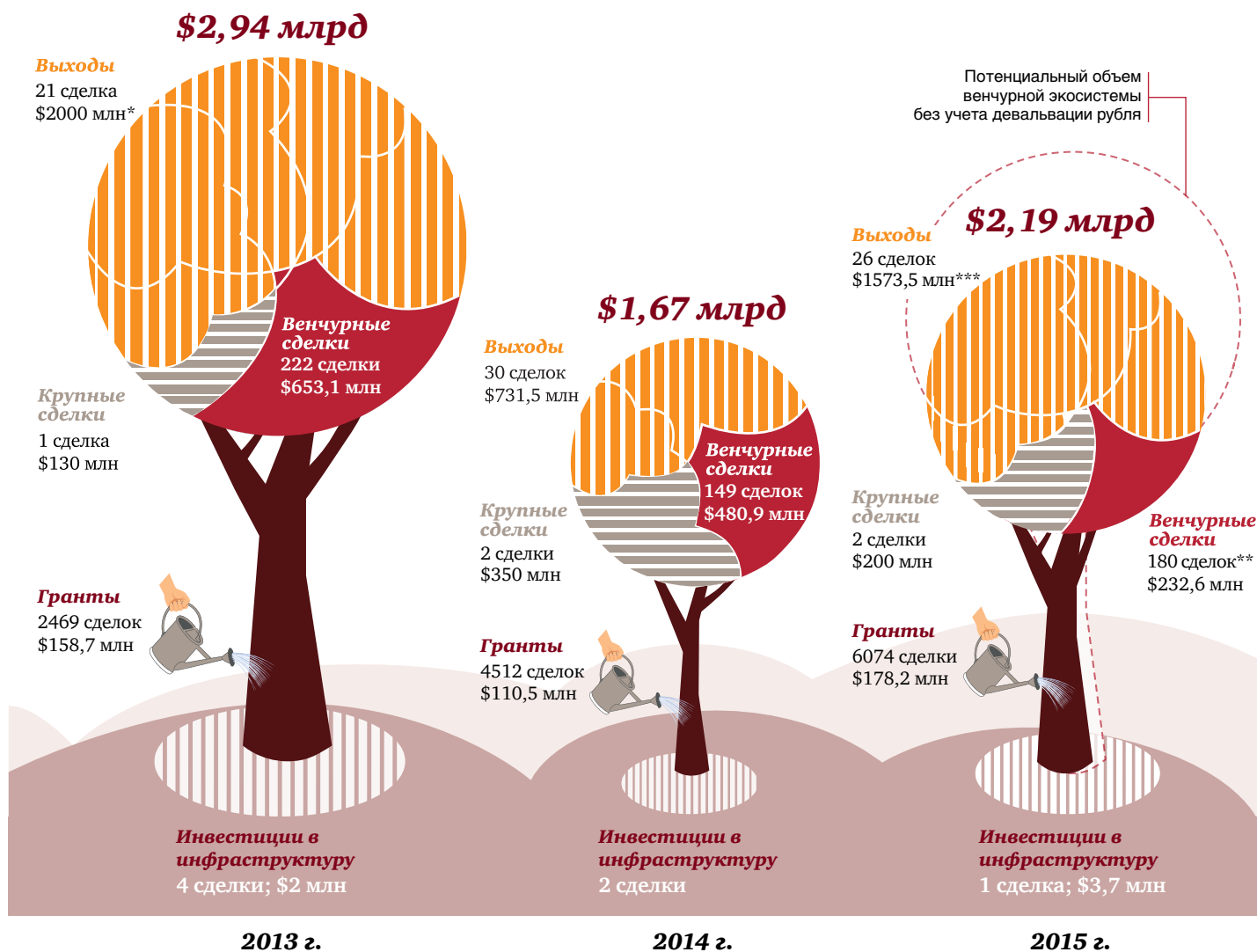
Количество крупных сделок объемом более 100 млн долларов США сохранилось на прежнем уровне: было совершено 2 сделки на сумму 200 млн долларов США, по сравнению с таким же количеством сделок на сумму 350 млн долларов США в 2014 году.

Число выходов инвесторов в 2015 году немного сократилось и составило 26, что на 4 сделки меньше, чем в 2014 году. Суммарная стоимость выходов в 2015 году увеличилась более чем вдвое и составила 1573,5 млн долларов США по сравнению с 731,5 млн долларов США в 2014 году, однако около 76% общей суммы пришлось на одну крупную сделку – выход Accel Partners, Kinnevik и Northzone из Avito.

Количество выданных в 2015 году грантов выросло до 6074, а их общая сумма составляет 178,2 млн долларов США. Гранты являются важным инструментом поддержки венчурного рынка. Наиболее активными организациями-грантодателями, как и в прошлом году, являются Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям или Фонд Бортника) и Фонд «Сколково». Увеличение грантовой активности со стороны государственных фондов должно в определенной степени уравновесить сокращение инвестиций частного сектора на ранних стадиях.

¹ По данным Центрального банка РФ, в 2015 году средний номинальный курс доллара США к рублю за период с начала года составил 60,66 рублей по сравнению с 37,97 рубля в 2014 году.

График 1. Венчурная экосистема²



Источник: РВК, РАВИ, РwC

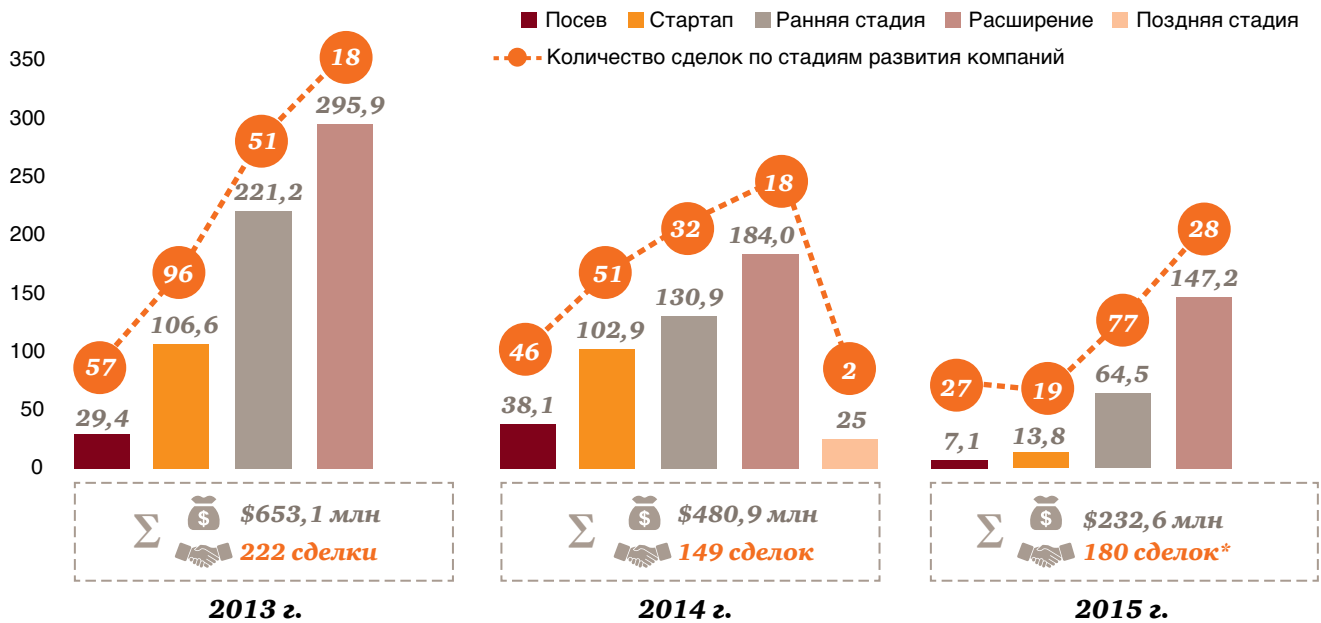
* без учета IPO «ТКС банка» и сделки с акциями «ВКонтакте» стоимость выходов в 2013 году составила 484 млн долларов США

** с учетом 29 сделок с неизвестной суммой

*** с учетом выхода Accel Partners, Kinnevik и Northzone из Avito (сумма сделки составила 1,2 млрд долларов США)

² Информация по грантам за 2013–2014 гг. была обновлена в соответствии с данными, полученными от организаций-грантодателей: Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и Фонда «Сколково».

График 2. Сумма сделок по стадиям развития компании, млн долларов США



*с учетом 29 сделок с неизвестной суммой

Источник: РБК, РАВИ, PwC

График 3. Средний размер сделок по стадиям развития компании, млн долларов США



Источник: РБК, РАВИ, PwC

Лидером по количеству венчурных сделок и сумме привлеченных инвестиций остается сектор ИТ. Сделки в секторе информационных технологий в 2015 году составили 64% от общего количества сделок и 88% – от общей суммы всех сделок, что в целом соответствует уровню прошлых лет. Тем не менее количество и сумма сделок в секторе ИТ по сравнению с 2014 годом сократились – на 27% и 53% соответственно. По объему привлеченных инвестиций первое место, как и в прошлые годы, занял подсектор электронной коммерции, однако сумма инвестиций также сократилась – с почти 96,4 млн долларов США в 2014 году до 73 млн долларов США в 2015 году.

относительно небольшим по сравнению с сектором ИТ, тем не менее оба продемонстрировали значительный рост в 2015 году: биотехнологии – почти семикратное увеличение числа сделок с 6 до 39 сделок (в основном рынок был сформирован сделками фондов под управлением РВК); промышленные технологии – с 10 до 15 сделок. Несмотря на это, объем инвестиций в биотехнологии в денежном выражении сократился на 48% и составил 18,1 млн долларов США против 35,1 млн долларов США годом ранее. Инвестиции в сектор промышленных технологий, напротив, увеличились на 65% и составили 8,6 млн долларов США по сравнению с 5,2 млн долларов США в 2014 году.

Количество сделок в секторах биотехнологий и промышленных технологий по-прежнему остается

График 4. Венчурные сделки по отраслям



Источник: РВК, РАВИ, PwC

Информационные технологии

Сектор ИТ традиционно привлекает наибольший объем венчурных инвестиций и 2015 год не стал исключением. Тем не менее, количество венчурных сделок в этом секторе в 2015 году по сравнению с предыдущим годом сократилось на 27% и составило 97 сделок общей стоимостью 205,9 млн долларов США. Заметное сокращение активности на рынке наблюдалось в первых трех кварталах. В четвертом квартале количество сделок возросло, но так и не достигло уровня прошлого года (30 сделок на сумму 74,7 млн долларов США по сравнению с 35 сделками на сумму 165,6 млн долларов США за аналогичный период 2014 года).

Среди причин снижения активности на рынке можно назвать ужесточение требований фондов,

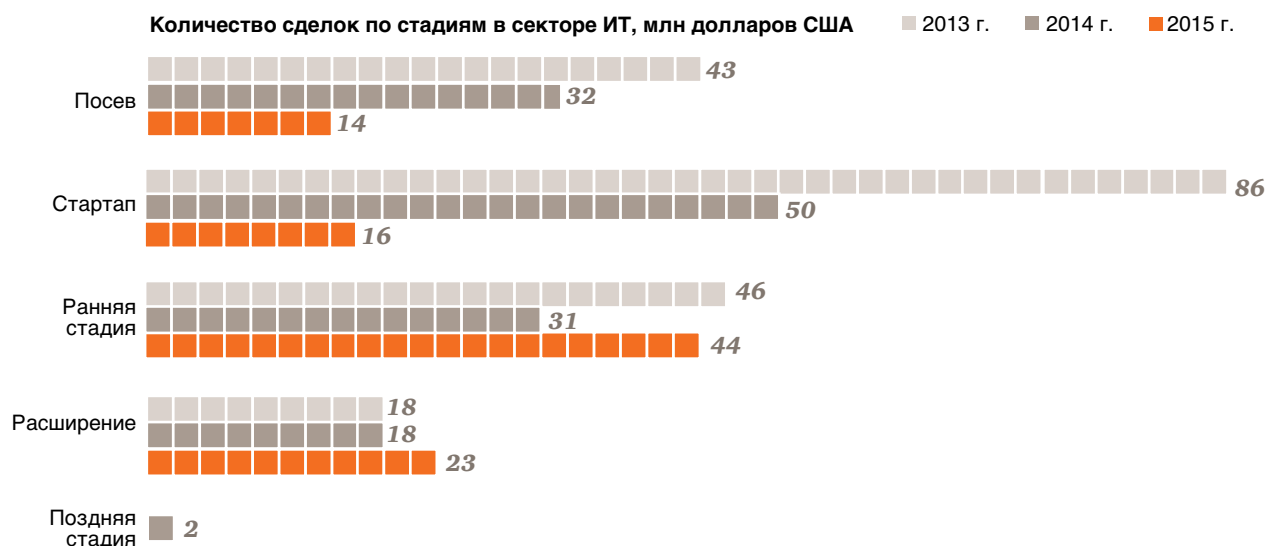
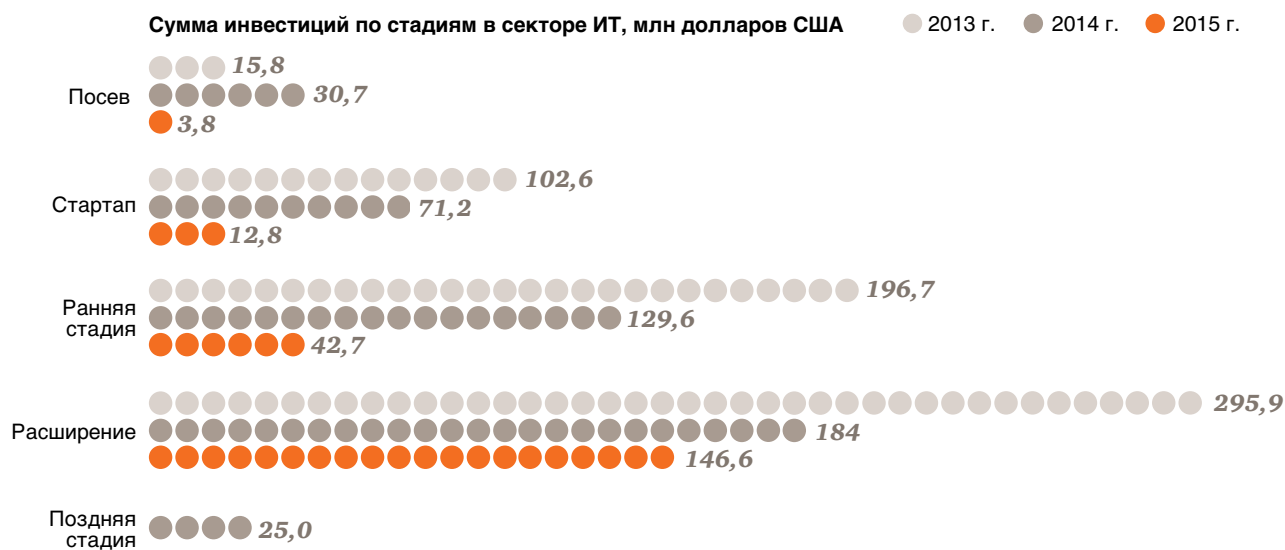
предъявляемых к объектам финансирования. Это обусловлено как взрослением рынка и накоплением в фондах необходимого опыта и компетенций для формирования более качественного портфеля компаний, так и желанием фондов минимизировать риски в условиях нестабильной ситуации на рынке. Помимо этого, наблюдаются тенденции по сокращению предложения венчурных денег на российском рынке, расширение географии сделок фондов и смещение их фокуса в сторону проектов с высоким потенциалом на зарубежных рынках. Так, более 15% от общей суммы предоставленного финансирования в секторе ИТ нацелено на развитие зарубежных проектов российских компаний.

График 5. Динамика сделок в секторе ИТ по кварталам (сумма сделок в млн долларов США и количество сделок)



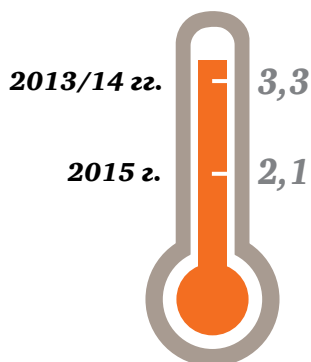
Источник: РВК, РАВИ, PwC

График 6. Распределение инвестиций по стадиям проекта в секторе ИТ



Источник: РБК, РАВИ, PwC

График 7. Средняя сумма сделок в секторе ИТ, млн долларов США

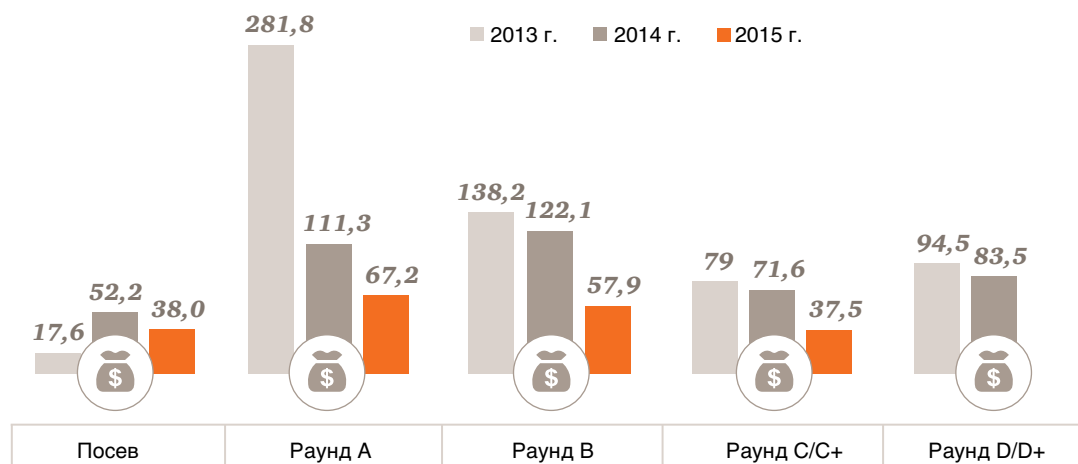


Источник: РБК, РАВИ, PwC

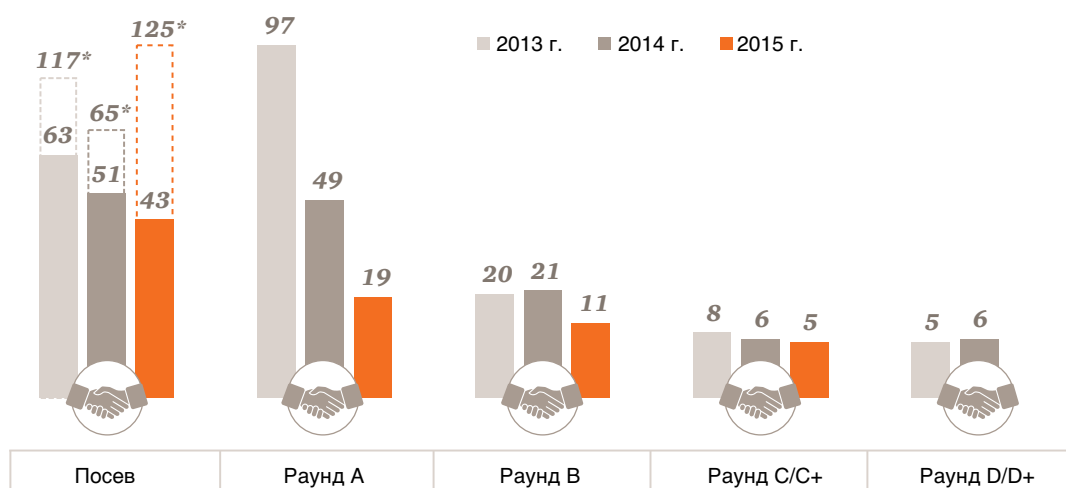
Наибольшее снижение в количестве сделок показали стадии стартапа (снижение на 68% – с 50 до 16 сделок) и посева (сокращение на 56% – с 32 до 14 сделок). На промежуточной ранней стадии, напротив, наблюдался рост на 42% – с 31 сделки в 2014 году до 44 в 2015 году. На стадии расширения число сделок также увеличилось на 28% – с 18 до 23 сделок. В стоимостном выражении доля инвестиций в сделки ранних стадий (посев и стартап) сократилась с 23% до 8%; на инвестиции в проекты, перешедшие на следующую ступень развития, пришлось почти 92% сделок. Таким образом, можно отметить существенное смещение акцентов финансирования в сторону более зрелых проектов. Наблюдаемый сдвиг свидетельствует о более высокой осторожности инвесторов в отношении проектных рисков и изменении их предпочтений в пользу более понятных сделок.

График 8. Распределение венчурных сделок по раундам инвестирования в секторе ИТ³

Сумма сделок по раундам инвестирования в секторе ИТ, млн долларов США



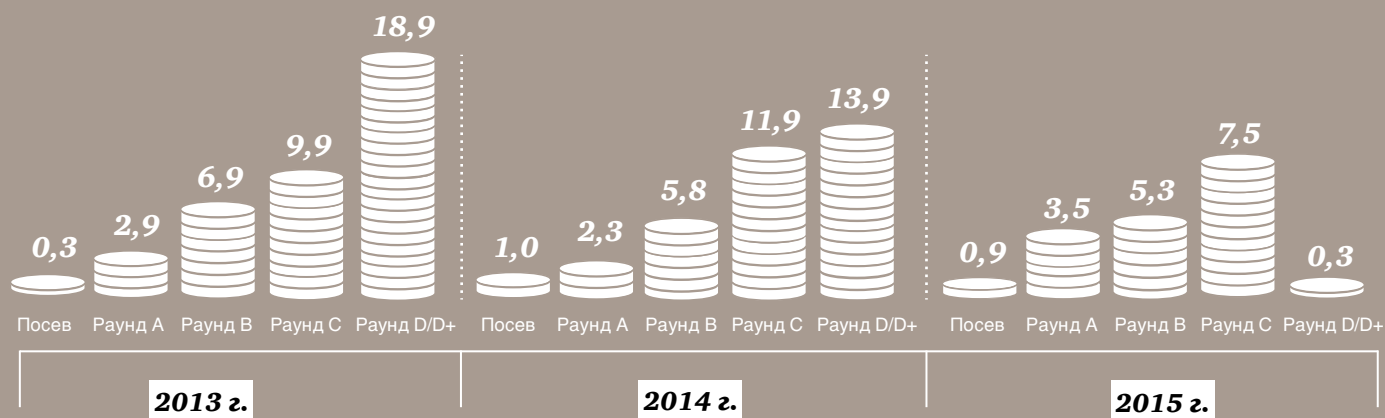
Количество сделок по раундам инвестирования в секторе ИТ



* с учетом сделок менее 50 тыс долларов США

Источник: РВК, РАВИ, РwC

Средняя сумма сделок по раундам инвестирования в секторе ИТ, млн долларов США



Источник: РВК, РАВИ, РwC

³ В распределении финансирования по раундам не учитываются 19 сделок на сумму 5,3 млн долларов США, информация по которым отсутствует.

Венчурные инвестиции по подсекторам

В 2015 году лидером среди подсекторов ИТ по количеству сделок и сумме инвестиций остался сегмент электронной коммерции (в этом подсекторе было совершено 17 сделок на сумму 73 млн долларов США). Второе место по числу сделок заняли облачные технологии и программное обеспечение – в этом сегменте было заключено 11 сделок на общую сумму 34,4 млн долларов США, что на 2 сделки меньше, чем в 2014 году, и на 28% меньше по сравнению с прошлым годом в денежном эквиваленте.

По среднему размеру сделки первое и второе места соответственно заняли подсекторы рекламных технологий и справочно-рекомендательных сервисов/социальных сетей (5,5 млн долларов США и 5,4 млн долларов США). Подсектор электронной коммерции занял третье место (4,3 млн долларов США). Относительно небольшой средний размер сделки в электронной коммерции можно объяснить тем, что в секторе преобладали незначительные по объёму посевные инвестиции в нишевые проекты. Увеличение почти на 13% по сравнению с прошлым годом размера средней сделки в сегменте рекомендательных сервисов в значительной степени связано с крупной инвестицией Baring Vostok и ru-Net в картографический сервис

2ГИС (размер сделки составил 40 млн долларов США). Если исключить эту сделку из анализа, размер средней сделки в секторе составит всего 0,5 млн долларов США.


В 2015 году увеличение количества сделок наблюдалось в двух подсекторах: в секторе электроники и компьютерного оборудования было совершено 9 сделок по сравнению с 6 сделками в 2014 году и в секторе медицинских сервисов – 3 сделки по сравнению с 2 в 2014 году. На прежнем уровне по количеству сделок остались подсекторы образовательных услуг, технологий в финансовом секторе и туризма (7 сделок приходится на первый подсектор, по 6 сделок – на второй и третий). Во всех остальных подсегментах число сделок сократилось, наибольшее падение наблюдалось в сегменте рекламных технологий (сокращение на 85% – с 13 до 2 сделок).


По объёму инвестиций лидером в 2015 году, как уже упоминалось выше, оставался подсектор электронной коммерции с суммой в 73 млн долларов США, на втором месте подсектор справочно-рекомендательных сервисов (43,2 млн долларов США), на третьем месте – облачных технологий, программного обеспечения (34,4 млн долларов США).

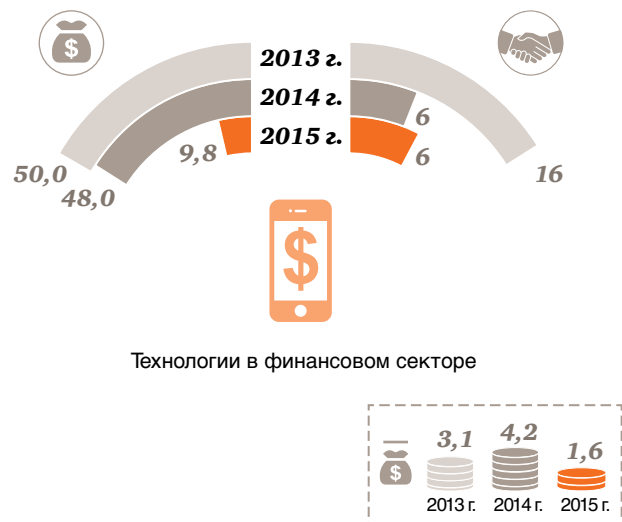
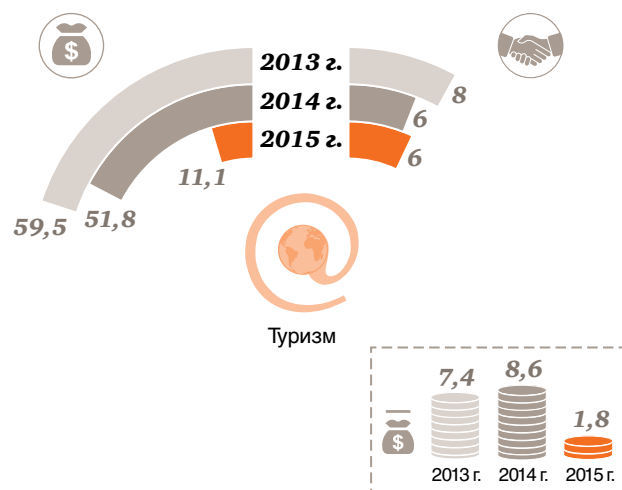
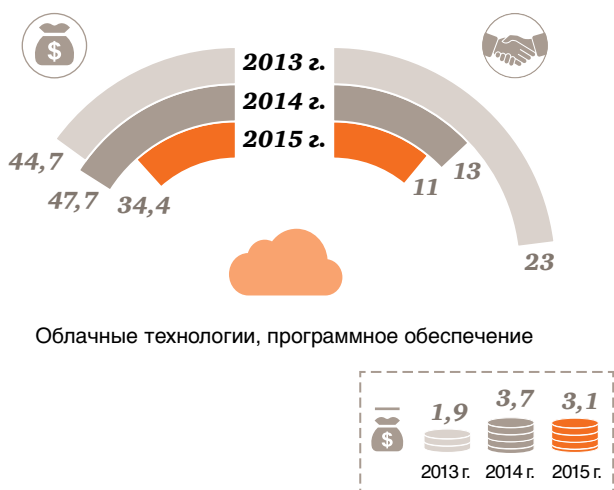
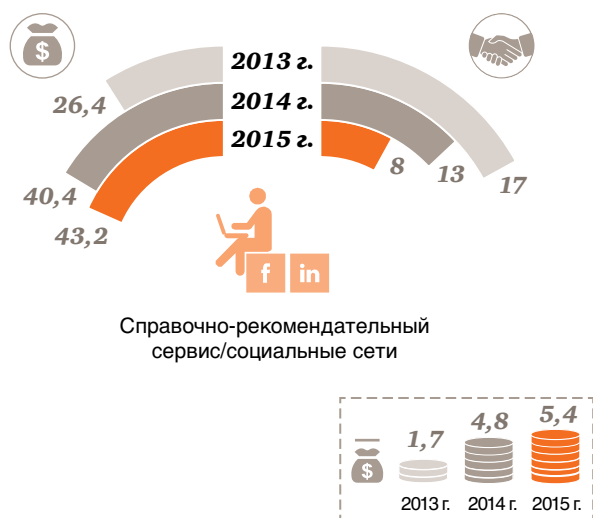


График 9. Распределение инвестиций по основным подсекторам сектора ИТ в 2013-2015 гг.⁴

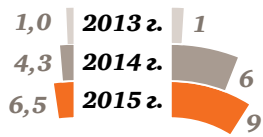
 Сумма сделок по подсекторам ИТ, млн долларов США

 Количество сделок по подсекторам ИТ

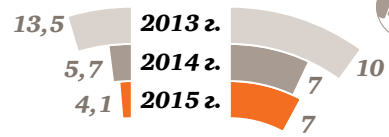
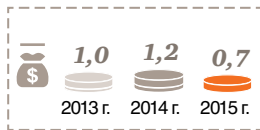
 Средний размер сделки по раундам инвестирования в секторе ИТ, млн долларов США



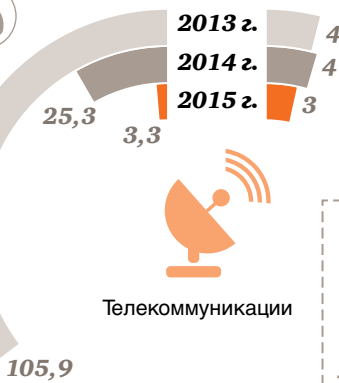
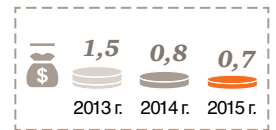
⁴ В распределение по подсекторам не вошли прочие сделки на общую сумму 5,4 млн долларов США



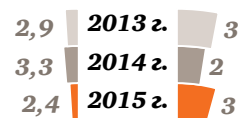
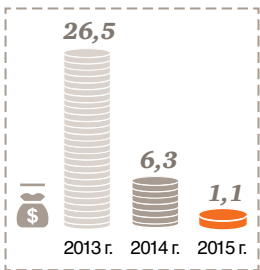
Электроника и компьютерное оборудование



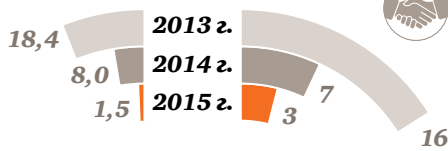
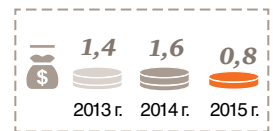
Образовательные услуги



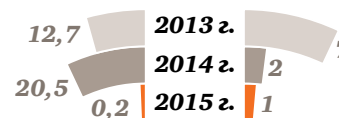
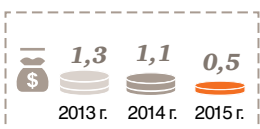
Телекоммуникации



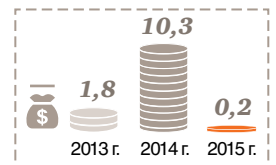
Медицинские сервисы



Мобильные приложения



Медиа



Биотехнологии и промышленные технологии

2015 год ознаменовался значительным увеличением количества сделок в секторе биотехнологий. Если в 2014 году биотехнологические компании в общей сложности получили всего 6 раундов инвестиций, то в 2015 году это число увеличилось почти в 7 раз и составило 39 сделок. Правда следует отметить, что основная заслуга развития отрасли по-прежнему принадлежит государственным фондам и венчурным фондам с государственным участием. В 2015 году была зафиксирована всего одна сделка в секторе биотехнологий с участием исключительно частного капитала – Maxfield Capital инвестировал в компанию «Здравпринт», выпускающую индивидуальные ортезы на основе технологии 3D печати.

При этом сумма привлеченных инвестиций в секторе биотехнологий и средняя сумма сделки сократились на 48% и 44% соответственно и составили 18,2 млн долл. США (по сравнению с 35,1 млн долларов США в 2014 году) и 0,5 млн долл. США (по сравнению с 0,9 млн долларов США годом ранее). В целом подобное снижение отражает общую тенденцию на рынке, размер которого в денежном выражении значительно сократился из-за девальвации рубля.

С точки зрения распределения финансирования по стадиям развития компаний наблюдалось изменение структуры рынка, схожее с ИТ сектором – фонды сфокусировались на развитии текущего портфеля,

График 10. Средний размер сделок в секторах биотехнологий и промышленных технологий, млн долларов США



* без учета сделки с компанией «Форт»

Источник: РВК, РАВИ, PwC

таким образом, большая часть инвестиций была направлена на компании ранней стадии (79% от общей суммы вложенных средств). На инвестиции в компании на посевной стадии и стадии стартапа пришлось 20% профинансированных денег, и всего одна сделка была зафиксирована с компанией на стадии расширения. Среди причин отсутствия проектов на более поздних стадиях можно назвать большую длительность инвестиционного цикла и капиталоемкость инвестиций в биотехнологическом секторе.

В секторе промышленных технологий количество сделок возросло с 10 в 2014 году до 15 в 2015 году. Средняя сумма сделки снизилась на 14% и составила

0,6 млн долларов США, тем не менее, общий объем привлеченных инвестиций возрос на 65% и достиг 8,6 млн долларов США. При этом важно отметить, что 5% инвестиций были сделаны в проекты на стадии расширения. Появление инвестиций в проекты поздних стадий является важным рубежом, свидетельствующим о достижении рынка венчурного финансирования в секторе промышленных технологий фазы зрелости.

Кроме того, развитие данных секторов на предпосевном и посевном этапе происходит преимущественно за счет грантов: 79% от числа выданных в 2015 году грантов было направлено на развитие проектов в секторах биотехнологий и промышленных технологий.



Выходы инвесторов и крупные сделки

В 2015 году было совершено 2 крупных сделки (стоимостью более 100 млн долларов США) и 26 выходов инвесторов из проектов.

Количество крупных сделок стоимостью более 100 млн долларов США сохранилось на прежнем уровне: было совершено 2 сделки на сумму 200 млн долларов США, по сравнению с таким же количеством сделок на сумму 350 млн долларов США в 2014 году. Примечательно, что уже несколько лет подряд все крупные сделки совершаются в секторе ИТ как наиболее развитом на российском рынке. Следует отметить, что одна из сделок была совершена в подсекторе игр – компания Алишера Усманова USM Holdings инвестировала 100 млн долларов США в киберспортивное сообщество Virtus.pro. Это одно из наиболее крупных вложений в данный сектор, которое может стать толчком к развитию нового рынка на стыке спорта, медиабизнеса и интернета.

Число выходов инвесторов в 2015 году немного сократилось и составило 26, что на 4 сделки меньше, чем в 2014 году. При этом суммарная стоимость выходов в 2015 году увеличилась более чем в два раза и составила 1573,5 млн долл. США по сравнению с 731,5 млн долларов США в 2014 году. Однако следует отметить, что около 76% общей суммы пришлось на выход Accel Partners, Kinnevik и Northzone из Avito. Если исключить эту сделку из расчетов, то стоимость выходов в 2015 году по сравнению с 2014 годом сократилась почти вдвое.

Как и в прошлые годы, преобладающее количество выходов инвесторов (23 из 26) пришлось на ИТ-компании. Оставшиеся три выхода были совершены в секторе промышленных технологий: ОАО «Роснано» частично вышло из проекта по созданию суперконденсаторов Nesscap; компания «Связь инжиниринг» купила 70% акций российского стартапа по производству ветротурбин Aerogreen; венчурный фонд Республики Башкортостан продал долю в НПП «Керн», производителе оборудования по исследованию нефтяных и газовых скважин.

Следует отметить, что все большее число венчурных фондов, инвестирующих в российские активы, приближается к моменту фиксации доходности. При этом возможности выхода из проектов ограничены: отсутствие большого числа потенциальных стратегических инвесторов, заинтересованных в покупке высокотехнологичного бизнеса, по-прежнему остается одним из главных ограничений российской венчурной индустрии. Как следствие, наблюдаемое на рынке сравнительно небольшое количество выходов не позволяет продемонстрировать эффективность венчурных инвестиций как класса активов и оказывает отрицательное влияние на дальнейшее развитие рынка.

Крупнейшие сделки 2015 года

Крупные венчурные сделки и выходы инвесторов стоимостью более 100 млн долларов США

Название компании	Тип сделки	Сектор компании	Покупатель	Продавец	Объем сделки (млн долл. США)	Дата сделки
Avito	Выход	Электронная торговля	Naspers Limited	Accel Partners, Kinnevik и Northzone	1200	Октябрь
Яндекс	Выход	ИТ		Oppenheimer Funds	190	Июль
Yota Devices	Выход	Телекоммуникации	REX Global Entertainment	Telconet Capital	100	Октябрь
Mirantis	Раунд D	Облачные технологии, программное обеспечение	Intel Capital, August Capital, Ericsson, Goldman Sachs, Insight Venture Partners, Sapphire Ventures, WestSummit Capital		100	Август
Virtus.pro	Раунд A	Игры	USM Holdings		100	Октябрь

Источник: РВК, РАВИ, РwC

Гранты

Согласно нашей методологии, мы не учитываем выданные гранты напрямую при оценке объема рынка венчурных сделок, так как они являются нерыночным инструментом поддержки инновационной деятельности. При этом гранты представляют собой важный элемент для устойчивого развития венчурного рынка и инновационной экосистемы в целом, что ведет к необходимости рассмотреть данную категорию отдельно.

По результатам 2015 года количество выданных грантов составило 6074 гранта. Общая сумма грантов составила 178,2 млн долларов в 2015 году. В рублевом выражении увеличение суммы выданных грантов оказалось значительно выше роста ее долларowego эквивалента.

Наибольшая часть грантов была выдана на поддержку проектов в секторах промышленных технологий (48% от общего количества и 51% от общей суммы) и биотехнологий (32% от общего количества и 29% от общей суммы соответственно).

Традиционно основная часть грантов была выдана Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям или Фонд Бортника). Количество грантов, выданных Фондом в 2015 году, составило 5792 гранта на сумму 155,4 млн долларов США. На итоговые количество и сумму грантов оказала влияние докапитализация Фонда в 2015 г., что позволило дополнительно выдать 527 грантов. Второе место по активности занял Фонд «Сколково», который за 2015 год выдал 256 грантов на сумму 21,3 млн долларов США.

Гранты млн долларов США		
Организации-грантодатели	Количество	Сумма
Фонд Бортника	5792	155,4
Биотех	1853	45,0
ИТ	1154	30,1
Промтех	2759	79,4
Другое	26	0,9
Сколково*	256	21,3
Биотех	61	5,7
ИТ	66	4,1
Промтех	129	11,5
Другие	17	1,1
Биотех	4	0,4
ИТ	10	0,6
Промтех	3	0,1
Microsoft	9	0,4
ИТ	8	0,33
Промтех	1	0,04
Итого	6074	178,2

Источник: РВК, РАВИ, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонд «Сколково», PwC

* без учета суммарного объема возвратов грантов

Заключение

Макроэкономическая нестабильность оказала негативное влияние на российский венчурный рынок, что в первую очередь выразилось в снижении показателей объема венчурных сделок на 52%. Однако необходимо принимать во внимание общее падение среднегодового валютного курса рубля на 37%, которое повлияло на все показатели, номинированные в долларах США.

При этом венчурный рынок продемонстрировал наличие запаса прочности: количество венчурных сделок выросло на 21%, что положительно характеризует венчурную активность. На рынке наблюдалось появление новых инвесторов, осуществлявших небольшие по размеру вложения, что привело к снижению средней суммы сделки на 55%.

На рынке заметна активизация фондов с государственным участием (количество заключенных сделок с участием таких фондов выросло на 188% относительно показателя 2014 г.) В то же время сделки с участием государственных фондов по-прежнему составляют небольшую часть рынка (12% в 2015 г.)

Рынок продолжает сохранять отраслевую структуру: 88% объема рынка в стоимостном выражении по-прежнему приходится на сектор ИТ. Однако в сравнении с 2014 годом обращает на себя внимание рост удельного веса сегментов биотехнологий и промышленных технологий. Причем количество сделок в сегменте биотехнологий увеличилось в 7 раз в сравнении с показателем 2014 г., тогда как в сегменте промышленных технологий выросло как количество сделок (с 10 до 15), так и их общая сумма в долларах США (прирост на 65%).

Нестабильная экономическая ситуация в стране снизила порог принятия инвесторами венчурных рисков: наблюдается выраженное смещение фокуса от сделок ранних стадий в пользу сделок более поздних стадий (с более понятными перспективами проектов).

Помимо этого, наблюдается рост интереса инвесторов к зарубежным проектам российских компаний, а также в целом – к международным проектам.

Выдача грантов и осуществление крупных выходов инвесторов являются мощным драйвером венчурной экосистемы. По результатам 2015 года повышение грантовой активности позволило в определенной степени компенсировать снижение предложения денег для проектов ранних стадий. При этом более половины от общей суммы было выдано на развитие проектов в секторе промышленных технологий, который остается лидирующим по привлечению грантов.

В 2015 году было отмечено снижение количества выходов инвесторов на 13%, а в денежном выражении наблюдался рост на 115%, однако около 76% общей суммы пришлось на одну крупную сделку.

Дальнейший рост числа выходов и появление историй успеха значительно ограничиваются отсутствием большого числа заинтересованных стратегических инвесторов. Данное ограничение оказывает отрицательное влияние на восприятие венчурных рисков новыми потенциальными инвесторами и препятствует дальнейшему развитию рынка.

В целом, уровень и динамика инвестиционной активности на рынке позволяют сделать осторожно-оптимистичный прогноз при отсутствии серьезных внешних потрясений.



Методология

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

«MoneyTree™: Россия» подготовлен PwC при поддержке Российской Венчурной Компании (РВК) на основе информации, предоставленной Объединенной Аналитической Группой (ОАГ), созданной по инициативе Российской Ассоциации Венчурного Инвестирования (РАВИ) при поддержке ОАО «РВК».

При анализе данных учитывались фактически полученные венчурные инвестиции, осуществленные бизнес-ангелами, инвестиционными компаниями, частными, корпоративными или государственными венчурными фондами на сумму не более 100 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 2015 года по 31 декабря 2015 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. В данном отчете рассматриваются компании, осуществляющие деятельность в области информационных, биологических или промышленных технологий на территории РФ.

Обращаем ваше внимание на то, что в представленный отчет не включены сведения о сделках, которые ориентированы на иностранный рынок, но инвесторами в которых выступают представители российского бизнеса.

Данный отчет содержит информацию об объеме выделяемых грантов. Под грантом понимается безвозмездная субсидия, выделяемая компании для проведения научных или других исследований, опытно-конструкторских работ. Однако гранты являются нерыночными источниками финансирования и не учитываются при определении объема рынка венчурных сделок.

В рамках данного отчета рассматриваются также сделки в результате которых происходит выход инвесторов. Однако, аналогично с грантами, они не учитываются в общем объеме рынка венчурных сделок.

Определение секторов и подсекторов

К сектору «Биотехнологии» относятся компании, разрабатывающие медицинское оборудование и лекарственные препараты, проводящие медицинские исследования и предоставляющие инновационные медицинские услуги, а также компании разрабатывающие инновационные проекты в области агропромышленных и пищевых технологий.

Сектор «Промышленных технологий» включает в себя разработчиков оборудования и технологий для применения в области «чистых технологий», производителей машин и оборудования различного назначения для применения в промышленности, производителей химической продукции и материалов, промышленные автоматизированные компании.

Сектор информационных технологий включает в себя следующие подсекторы: услуги электронной торговли (e-Commerce); разработка и применение облачных технологий; телекоммуникации; мобильные приложения; сервисы и приложения, связанные с созданием и развитием социальных сетей, интернет-сообществ, справочных и рекомендательных сервисов; туризм (сервисы бронирования отелей, билетов, справочно-рекомендательные сервисы в данной сфере); разработка электроники и компьютерного оборудования, услуги и ресурсы, связанные со сбором, обработкой, передачей аудио и видео (медиа); телекоммуникации; услуги в области медицины и здорового образа жизни; сервисы представляющие, образовательные услуги; технологии в финансовом секторе.

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 (Startup 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.



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, развитии инфраструктуры инновационного рынка, а также работают с быстроразвивающимися инновационными компаниями. 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, Германии, Сингапуре и Люксембурге, что дает российским компаниям прямой доступ к международным рынкам.

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, Екатеринбурге, Казани, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Воронеже, Владикавказе и Уфе 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.



РВК — государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации, один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы.

С момента основания деятельность РВК была сосредоточена на решении двух важнейших задач: создании условий для привлечения частного венчурного капитала в развитие инновационного предпринимательства в России и формировании необходимой для этого инфраструктуры. Сегодня РВК реализует различные формы поддержки технологических компаний на начальных этапах их развития и тем самым компенсирует высокие риски и недостаточную активность на этой стадии частного капитала.

При осуществлении инвестиционной деятельности РВК вкладывает средства через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. На сегодняшний день при участии капитала РВК сформировано 22 фонда (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции). Их суммарный размер составил более 33,2 млрд рублей. Доля РВК в сформированных фондах составляет 20,3 млрд рублей, число одобренных к инвестированию фондами РВК портфельных компаний достигло 179. Совокупный объем одобренных к инвестированию в инновационные компании средств составил более 17,5 млрд рублей.

За последние четыре года РВК продемонстрировала высокие показатели по привлечению средств соинвесторов, за что получила летом 2015 года позитивную оценку Правительства РФ при комплексном анализе эффективности инновационных институтов развития по технологическому обновлению российской экономики.

С 2015 года РВК решениями Правительства РФ и Совета при Президенте по модернизации экономики и инновационному развитию России определена проектным офисом Национальной технологической инициативы (НТИ) – долгосрочной стратегии технологического развития страны, направленной на формирование новых глобальных рынков к 2035 году.

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

Контакты

Центр технологий и инноваций PwC



Андрей Екименко
Директор отдела
корпоративных финансов
andrey.ekimenko@ru.pwc.com



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



Ольга Курносова
Маркетинг менеджер
olga.kurnosova@ru.pwc.com

РВК



Гульнара Биккулова
Заместитель генерального
директора – директор по развитию,
Член Правления
bikkulova.gz@rusventure.ru



Андрей Шаренков
Менеджер специальных проектов
Отдел по работе с инвесторами
Департамент инновационных рынков
sharenkov.aa@rusventure.ru



MoneyTree™ Навигатор венчурного рынка

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



MoneyTree™ Навигатор венчурного рынка

Обзор венчурных сделок за 2012 год в России



MoneyTree™ Навигатор венчурного рынка

Обзор венчурной индустрии России за 2013 год



MoneyTree™ Навигатор венчурного рынка

Обзор венчурной индустрии России за 2014 год



www.pwc.ru/moneytree

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 чьими-либо действиями (бездействием), основанными на информации, содержащейся в настоящей публикации, или за принятие решений на основании информации, представленной в настоящей публикации.

© 2016 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).