



# MoneyTree™

Навигатор  
венчурного  
рынка

Обзор венчурной индустрии  
России за 2018 год и первое  
полугодие 2019 года

# Введение



**Олег  
Малышев**

Партнер,  
руководитель  
практики  
по сопровождению  
сделок, PwC  
в России

PwC совместно с АО «РВК» представляют восьмой ежегодный обзор венчурной индустрии России «MoneyTree™: навигатор венчурного рынка» за 2018 год и первую половину 2019 года.

На протяжении всего проанализированного нами периода на российском рынке венчурных инвестиций наблюдался стабильный рост. Общий объем венчурной экосистемы России в 2018 году составил 662 млн долл., что на 61 % больше, чем годом ранее. По итогам первого полугодия 2019 года рынок продемонстрировал двукратный рост по сравнению с первой половиной 2018 года, составив 348 млн долл. Основу венчурной экосистемы по-прежнему составляют сделки с компаниями из IT-сферы. Объемы сделок со стартапами, занимающимися развитием био- и промышленных технологий, хотя, как и прежде, относительно малы в масштабах общего объема рынка, также демонстрируют положительную динамику.

Нельзя пройти мимо того факта, что зарубежные инвестиции продолжают быть интересными для российских венчурных фондов – за первое полугодие 2019 года российские фонды участвовали в 32 раундах инвестиций в зарубежные стартапы. При этом общая сумма раундов, в которых российские инвесторы участвовали совместно с зарубежными фондами, составила 860 млн долл. Это может свидетельствовать о развитии рынка, так как российские инвесторы участвуют в крупных сделках вместе с международными фондами, хотя и зачастую выступают миноритарными инвесторами в раундах инвестиций.

Хочу также отметить, что мы впервые дополнили нашу аналитику комментариями экспертов рынка, которые поделились с нами своим видением развития венчурной экосистемы России.

Резюмируя, можно сказать, что наблюдаемые нами оптимизм инвесторов в связи с постепенной стабилизацией экономики, рост активности корпоративных фондов, заинтересованность зарубежных стратегических инвесторов способствуют укреплению российского венчурного рынка. При этом на рынке по-прежнему отмечается ограниченное участие зарубежного частного капитала. Однако мы видим, что инвесторы находятся в поиске интересных проектов, и считаем, что у российского венчурного рынка есть существенный потенциал для дальнейшего роста.



**Алексей  
Басов**

Заместитель  
генерального  
директора –  
инвестиционный  
директор РВК

РВК совместно с РwС продолжают исследовать российский венчурный рынок, следить за его развитием и анализировать отраслевые тренды. Представляем вашему вниманию очередной, уже восьмой по счету, обзор «MoneyTree™: Россия», в котором собраны ключевые итоги венчурной индустрии за 2018 год и первую половину 2019 года.

Российский венчурный рынок переживает новый этап развития, а его показатели демонстрируют устойчивую положительную динамику уже третий год подряд. При этом ландшафт венчурной отрасли, структура отраслевых и стадийных предпочтений постепенно трансформируются по образцу зрелых рынков западных стран. Ключевым фактором роста предложения капитала становятся корпоративные игроки, которые активно осваивают венчурный инструментарий и формируют портфель инновационных проектов.

В течение ближайших двух-трех лет мы ожидаем прорывных изменений в структуре рынка именно за счет корпоративного сегмента. РВК, как ключевой институт развития венчурной индустрии, будет активно способствовать расширению круга корпоративных инвесторов. Мы надеемся, что в среднесрочной перспективе не менее половины фондов с нашим участием будут составлять именно корпоративные фонды.

В целом, заметное увеличение количества и объемов сделок позволяет с оптимизмом смотреть в будущее российского венчурного рынка. Уверен, что совместные инициативы государства, регуляторов, институтов развития, корпораций и частных инвесторов будут способствовать дальнейшему росту венчурных инвестиций и потока качественных технологических проектов в России.

# Содержание

Основные тенденции развития венчурной экосистемы за 2018 год и в первое полугодие 2019 года	5
Макроэкономическая ситуация в России	8
Анализ венчурных инвестиций по секторам	9
Информационные технологии	10
Венчурные инвестиции по подсекторам сектора ИТ	12
Биотехнологии и промышленные технологии	14
Выходы инвесторов и крупные сделки	16
Инвестиции в зарубежные активы	18
Гранты	21
Заключение	22
Методология	23



# Основные тенденции развития венчурной экосистемы за 2018 год и первое полугодие 2019 года

PwC совместно с АО «РВК» представляют восьмой ежегодный обзор венчурной индустрии России «MoneyTree™: навигатор венчурного рынка» («MoneyTree™: Россия») за первое полугодие 2019 года.

## Краткие выводы

За первое полугодие 2019 года суммарный объем венчурной экосистемы составил 347,7 млн долл., что почти в два раза больше по сравнению с уровнем первого полугодия 2018 года. Суммарный объем венчурной экосистемы в 2018 году по сравнению с предыдущим годом также существенно увеличился и достиг 661,9 млн долл.

Рынок венчурных сделок, составляющий основу венчурной экосистемы, показал в первом полугодии 2019 года рост на 161,1 % до 248,1 млн долл. при 129 сделках по сравнению с первым полугодием 2018 года, когда объем оказался равен 94,9 млн долл. при 87 сделках. По итогам 2018 года рынок вырос на 78 % до 433,7 млн долл. против 243,7 млн долл. годом ранее. В то же время количество сделок по сравнению с 2017 годом незначительно сократилось – с 205 до 195 сделок.

В первой половине 2019 года средний размер сделки вырос до 3,1 млн долл. по сравнению с 1,5 млн долл. в первой половине 2018 года. Обращает на себя внимание почти семикратный рост среднего размера сделки на стадии расширения (с 2,0 млн долл. до 13,3 млн долл.). Увеличение стоимости сделки, в которой участвуют венчурные фонды на стадии расширения, связано в целом с трансформацией венчурной модели: происходит постепенное размытие границ между венчурными и прямыми инвестициями. На ранней стадии средняя сумма сделки увеличилась в 2,5 раза (с 0,9 млн долл. до 2,3 млн долл.). На стадии стартапа наблюдался двукратный рост (с 1,2 млн долл. до 2,7 млн долл.). При этом на посевной стадии размер сделки уменьшился вдвое (с 1,5 до 0,7 млн долл.).

В 2018 году рост рынка был в первую очередь обусловлен увеличением среднего размера сделки в 2,1 раза, который составил 3,0 млн долл. (1,5 млн долл. годом ранее). Наибольший рост среднего размера инвестиций в 2018 году наблюдался на посевной стадии (в 2,3 раза – с 0,5 млн долл. до 1,2 млн долл.). Также произошло значительное увеличение среднего размера сделок на стадии расширения (в 2,0 раза – с 2,8 млн долл. до 5,5 млн долл.). Средний размер инвестиций на ранней стадии вырос в 1,4 раза (с 0,8 млн долл. до 1,1 млн долл.), в то время как на стадии стартапа – в 1,1 раза (с 0,8 млн долл. до 0,9 млн долл.).

Первое полугодие 2019 года, в отличие от всего 2018 года, отметилось совершением крупной сделки по покупке 18,7 % акций Ozon.ru АФК «Система» за 119,3 млн долл. Самыми значительными сделками 2018 года стали инвестиция на сумму 80 млн долл. в разработчика дисплеев дополненной реальности WayRay с участием РФПИ и консорциума суверенных фондов, увеличение доли Sistema VC (венчурный фонд АФК «Система») в онлайн-ритейлере Ozon.ru на сумму 57 млн долл. и приобретение «МегаЛабс», дочерней компанией «МегаФона», доли в «Ситимобил» за 35 млн долл.

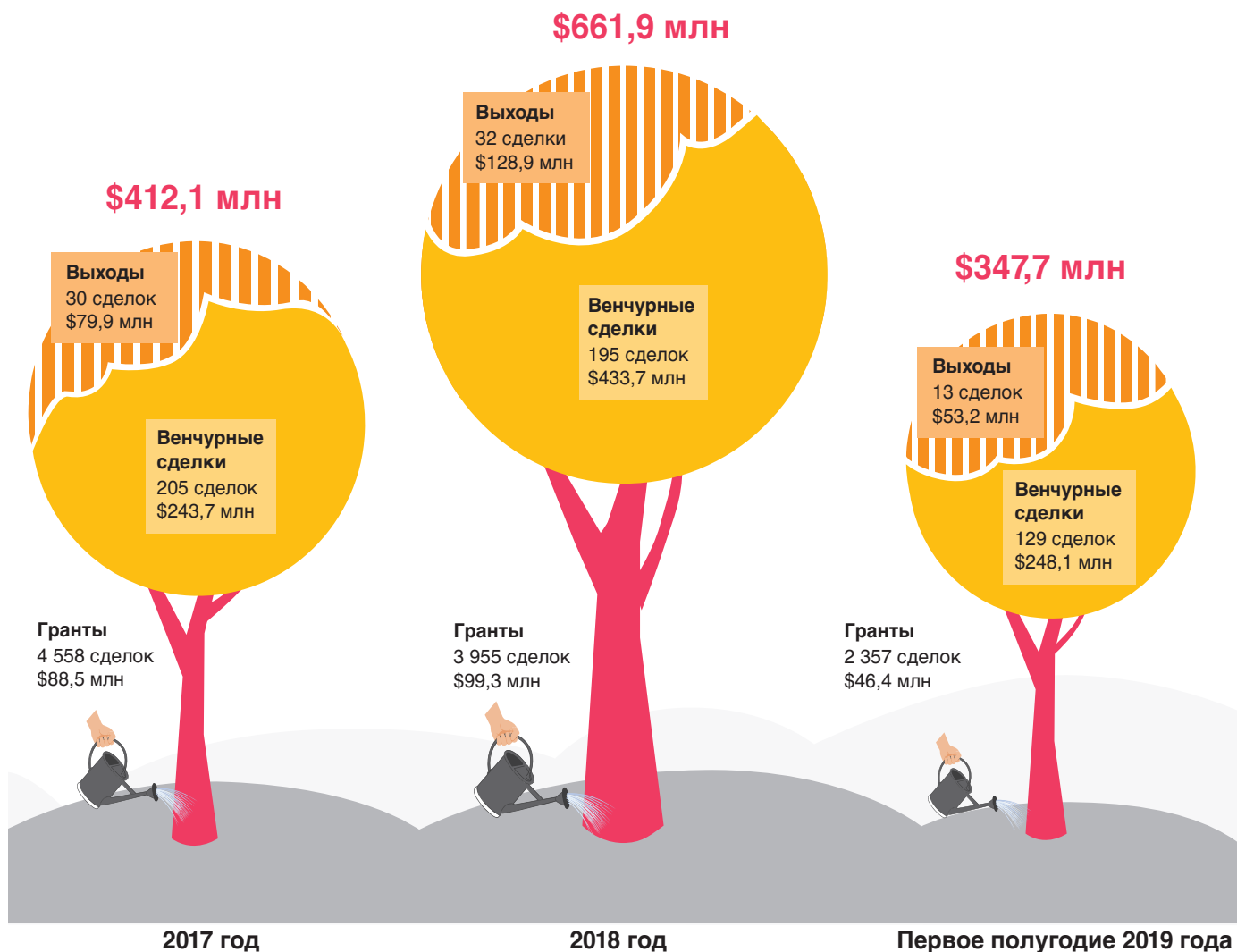
Отметим, что в первой половине 2019 года произошло 13 выходов, что на 8 выходов больше, чем в первой половине 2018 года (5). Однако их суммарная стоимость составила всего 53,2 млн долл. против 68,5 млн долл. в первом полугодии 2018 года.

Стоит добавить, что продажа МТС 18,7 % акций Ozon.ru АФК «Система» была квалифицирована как венчурная сделка. Если относить сделку с Ozon.ru к выходу, то суммарный объем выходов в первом полугодии 2019 года составил бы 172,5 млн долл., что в 2,5 раза больше, чем за аналогичный период 2018 года.

Число выходов инвесторов в 2018 году увеличилось на 7 % до 32 сделок, что на 2 сделки больше, чем в 2017 году. Суммарная стоимость выходов в 2018 году возросла на 61 % до 128,9 млн долл. по сравнению с 79,9 млн долл. в 2017 году.

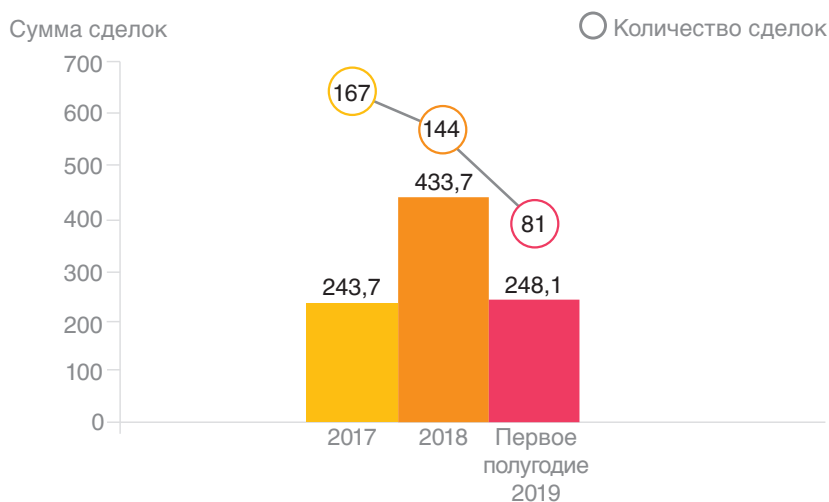
В первом полугодии 2019 года было выдано 2 357 грантов на сумму 46,4 млн долл., что по сравнению с первой половиной 2018 года на 23 % больше в денежном выражении (37,1 млн долл.) и на 4 % больше в количественном (2 266 выданных грантов). Количество выданных в 2018 году грантов сократилось до 3 955 единиц. Отметим, однако, что при этом в денежном выражении их количество увеличилось до 99,3 млн долл. Для сравнения: в 2017 году было выдано 4 558 грантов на сумму 88,5 млн долл. Наиболее активным фондом-грантодателем был Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям, или Фонд Бортника).

График 1. Венчурная экосистема<sup>1</sup>



Источник: РВК, РАВИ, PwC

График 2. Динамика венчурных инвестиций в российские стартапы, млн долл. США<sup>2</sup>

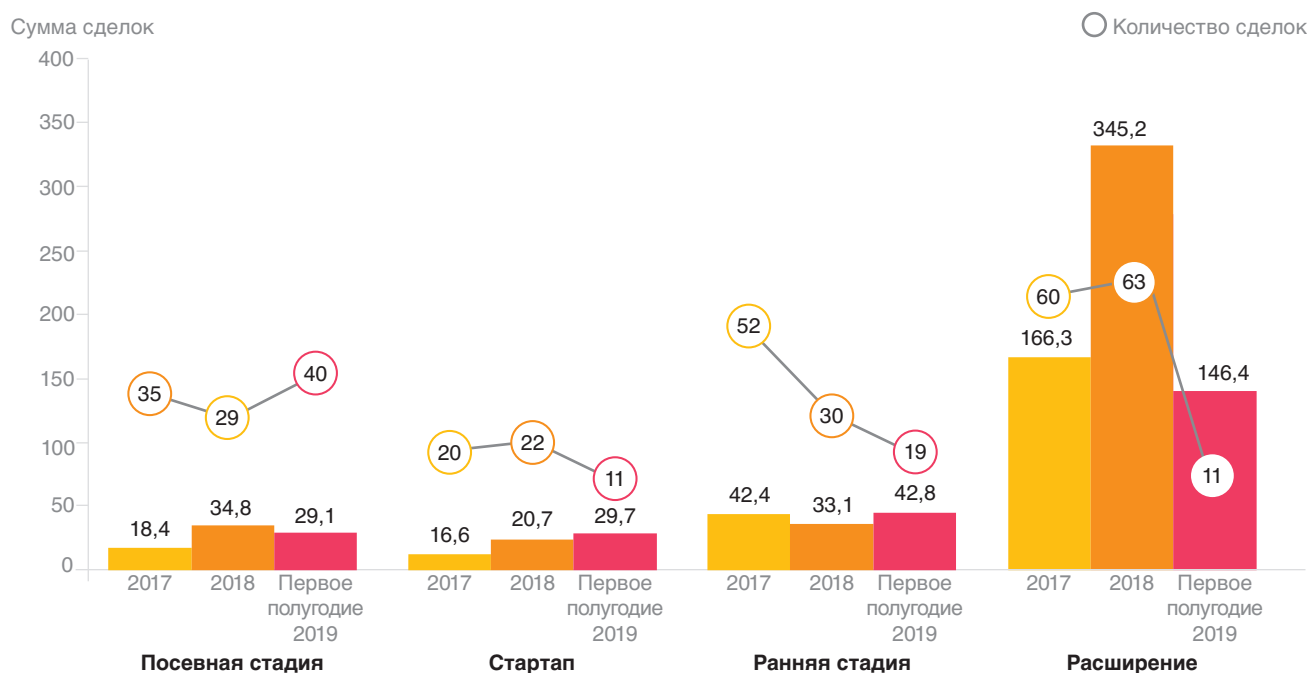


Источник: РВК, РАВИ, PwC

<sup>1</sup> Подсчет статистики по венчурным сделкам основан на базе данных Российской ассоциации венчурного инвестирования (далее – РАВИ) с учетом дополнений и корректировок согласно методологии PwC (подробнее – в разделе «Методология»). С учетом с неизвестной суммой: 38 сделок в 2017 году, 51 сделка в 2018 году и 48 сделок в первом полугодии 2019 года. Данные по грантам включают информацию по Фонду содействия инновациям.

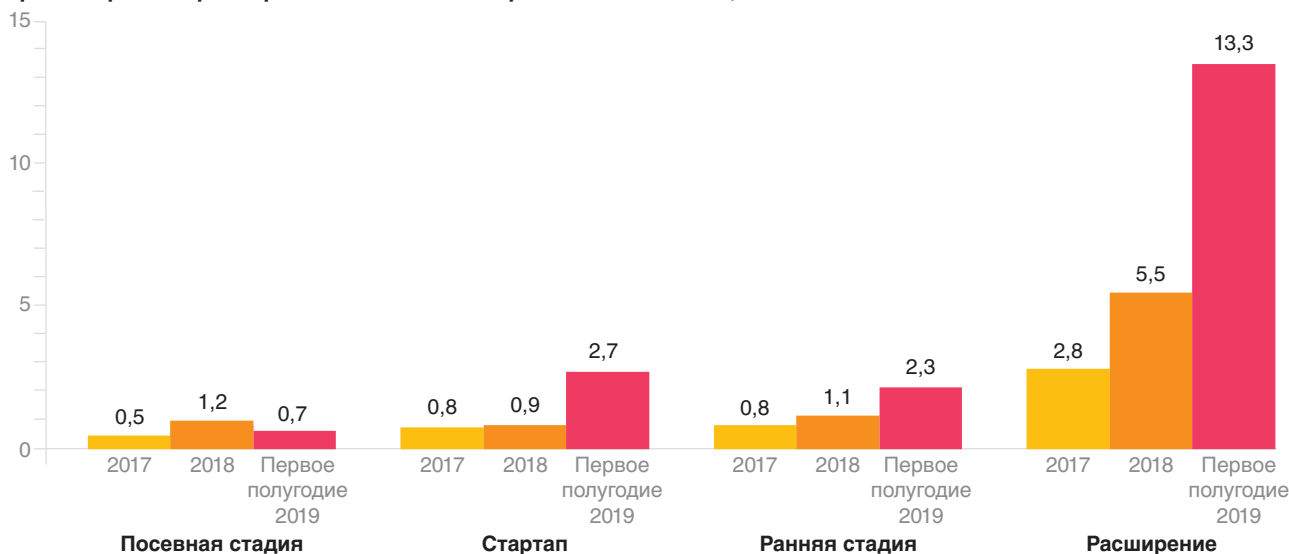
<sup>2</sup> Здесь и далее без учета сделок с неизвестной суммой: 38 сделок в 2017 году, 51 сделка в 2018 году и 48 сделок в первом полугодии 2019 года.

**График 3. Распределение венчурных инвестиций в российские стартапы по стадиям развития компаний, млн долл. США**



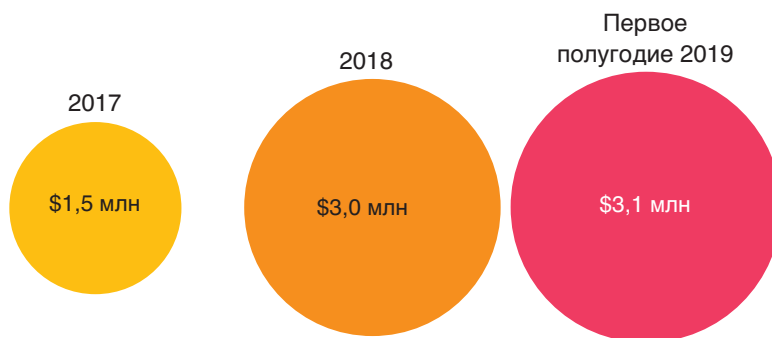
Источник: РБК, РАВИ, PwC

**График 4. Средний размер сделки по стадиям развития компаний, млн долл. США**



Источник: РБК, РАВИ, PwC

**График 5. Средняя сумма сделок**



Источник: РБК, РАВИ, PwC

# Макроэкономическая ситуация в России

По данным Минэкономразвития, рост ВВП России за январь – июнь 2019 года составил 0,8 % в годовом выражении против 1,7 % годом ранее. Относительный рост экономики за весь 2019 год сохраняется на уровне 1,3 %. По прогнозам ЦБ, он составит 1,0-1,5 %, Fitch прогнозирует его значение 1,2 %.

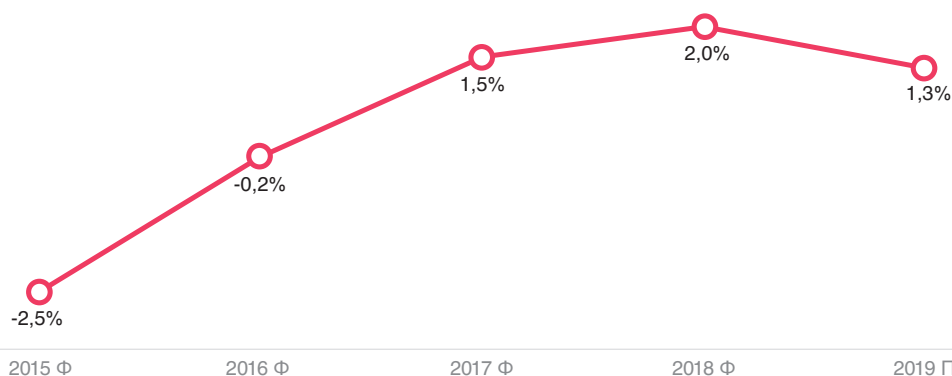
Инфляция за январь – июнь 2019 года составила 2,8 % в сравнении с 2,1 % за аналогичный период 2018 года.

По оценке МЭР, по итогам 2018 года российский ВВП увеличился на 2,0 % после роста на 1,6 % в 2017 году и падения экономики в предыдущие годы (-2,5 % и -0,2 % в 2015 и 2016 годах соответственно). При этом, по данным Росстата, рост ВВП в 2018 году ускорился до 2,3 %. На оценку темпов роста ВВП в целом за год существенно повлиял пересмотр Росстатом динамики строительства за 2017–2018 годы, осуществленный в январе. «Ускорение темпов роста ВВП во многом обусловлено разовыми факторами и не является устойчивым. В текущем году ожидается замедление экономического роста до 1,3 %», – отмечается в обзоре Минэкономразвития «Картина экономики. Январь 2019 г.». Прогноз Минфина также

составляет 1,3 %. Банк России прогнозирует рост ВВП РФ в 2019 году на 1,2–1,7 %, Fitch – на 1,5 %. В то же время Всемирный банк снизил прогноз до 1,4 % (до этого ожидался рост 1,5 %).

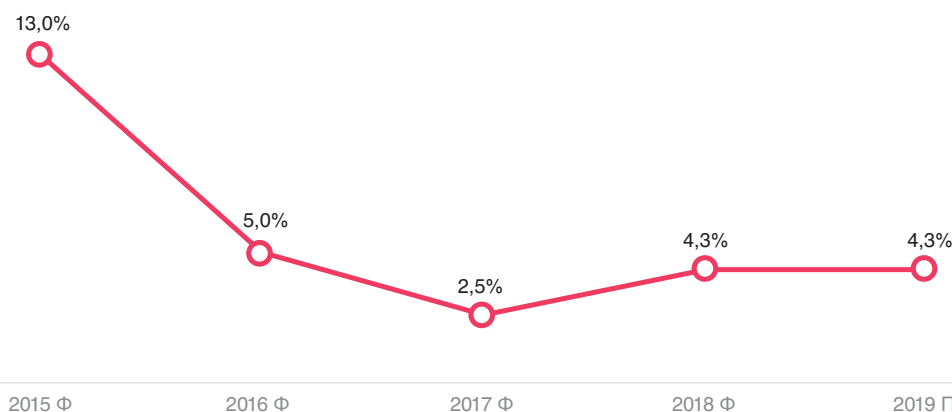
По данным Росстата, инфляция за 2018 год составила 4,3 % (2,5 % по итогам 2017 года). На темпах роста потребительских цен в 2018 году уже начинало сказываться повышение НДС с 1 января 2019 года. При этом в марте 2019 года Банк России понизил прогноз инфляции на конец 2019 года с 5,0–5,5 % до 4,7–5,2 %. Также регулятор предполагает, что квартальные темпы прироста потребительских цен в годовом выражении замедлятся до 4 % уже во втором полугодии 2019 года. Годовая инфляция вернется к 4 % в первой половине 2020 года, когда эффекты произошедшего в 2018 году ослабления рубля и повышения НДС будут исчерпаны. Как сообщается в мартовском отчете Минэкономразвития, ведомство ожидает инфляцию на конец 2019 года на уровне 4,3 %. По оценке Fitch, инфляция в России в 2019 году ускорится до 5,2 %.

**График 6.**  
Фактические и прогнозные данные по приросту реального ВВП России за 2015–2019 гг.



Источник: Росстат, МЭР

**График 7.**  
Фактические и прогнозные данные по индексу потребительских цен в России за 2015–2019 гг.



Источник: Росстат, ЦБ РФ



# Анализ венчурных инвестиций по секторам

Лидером по количеству венчурных сделок и сумме привлеченных инвестиций традиционно остается сектор информационных технологий. По итогам первой половины 2019 года в секторе наблюдалась положительная динамика как по количеству сделок, так и по общему объему привлеченных средств. По итогам первого полугодия 2019 года в секторе информационных технологий состоялось 73 сделки общим объемом 218,8 млн долл., в то время как в первом полугодии 2018 года данный показатель был на 20 сделок меньше (53) с общим объемом 77,7 млн долл. Ключевым драйвером роста объема сделок в секторе информационных технологий в первом полугодии 2019 года стала сделка по приобретению АФК «Система» 18,7 % акций Ozon.ru.

В 2018 году сделки в секторе информационных технологий составили 86 % от общего количества сделок и 94 % от общей суммы всех сделок. Общее количество сделок составило 124 сделки (на 2 сделки меньше по сравнению со 126 сделками в 2017 году). Общий объем привлеченных средств достиг 409,0 млн долл., увеличившись на 99 %. Одной из причин такого роста стал ряд крупных сделок – WayRay, Ozon.ru, «Ситимобил», RealtimeBoard. Так, сумма четырех крупнейших сделок 2018 года была равна 96 % суммы всех инвестиций 2017 года.

Средний размер сделки в области информационных технологий в первом полугодии 2019 года составил 3,0 млн долл. (1,5 млн долл. в первой половине 2018 года). В 2018 году средний размер сделки по сравнению с 2017 годом также существенно вырос – на 102 % до 3,3 млн долл. (1,6 млн долл. в 2017 году).

Количество сделок в секторах биотехнологий и промышленных технологий по-прежнему остается небольшим по сравнению с сектором ИТ (5 и 3 сделки соответственно в первом полугодии 2019 года). В первой половине 2018 года количество сделок в секторе биотехнологий было равно 2, в то время как в секторе промышленных технологий состоялось 10 сделок. Совокупное количество сделок в 2018 году в этих

двух секторах было в 2,1 раза меньше, чем в 2017 году: 20 против 41.

Общий объем инвестиций в сфере промышленных технологий по итогам первого полугодия 2019 года вырос в 2,2 раза по сравнению с первым полугодием 2018 года: с 9,3 млн долл. до 20,4 млн долл., в то время как количество сделок уменьшилось в 3,3 раза: с 10 до 3. В 2018 году по сравнению с 2017 годом объем сделок существенно сократился – на 11,8 млн долл., или в 2,0 раза, – до 11,9 млн долл. (23,7 млн долл. в 2017 году). Количество сделок также существенно снизилось: с 30 сделок в 2017 до 15 в 2018 году.

За первую половину 2019 года состоялось 5 сделок в области биотехнологий, на 3 больше, чем в первой половине 2018 года. Объем инвестиций увеличился незначительно: с 8,0 млн долл. до 8,8 млн долл. Всего за 2018 год в сфере биотехнологий произошло 5 сделок. Объем инвестиций по сравнению с 2017 годом сократился на 1,9 млн долл., или 13 %, до 12,8 млн долл. (14,7 млн долл. в 2017 году). При этом размер среднего чека сделки увеличился: 2,6 млн долл. в 2018 году против 1,3 млн долл. в 2017 году.

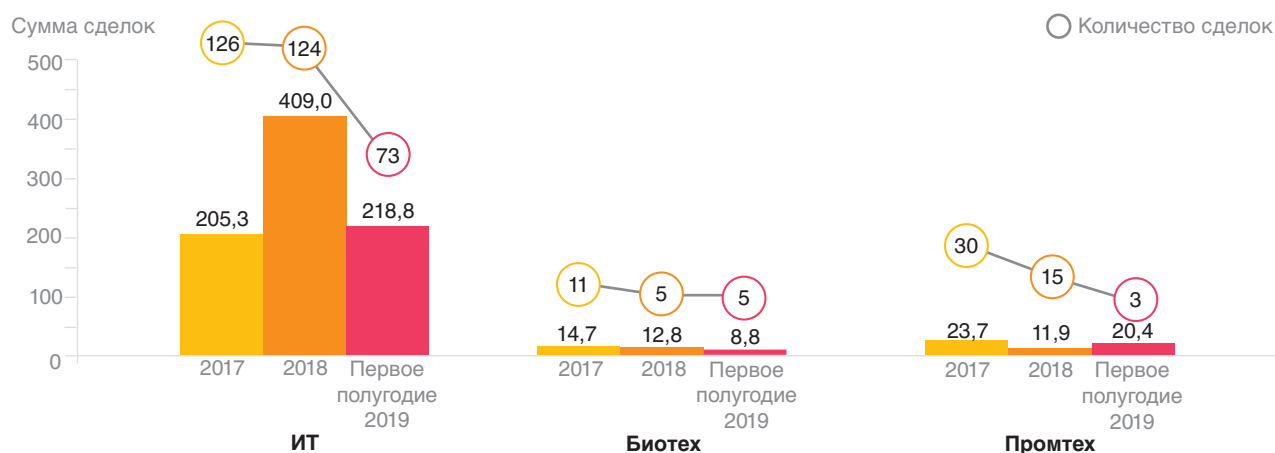
“ Из индустрий сейчас наиболее привлекательными для инвесторов являются ИТ, медицина, бизнес-услуги, в т.ч. различные онлайн-платформы. Этот тренд в принципе совпадает с тем, куда идут игроки в Европе.

Наш фонд интересуется все, что касается ИТ, аутсорсинга, онлайн-решений, бизнес-услуг, бизнес-решений. Нас привлекают B2B модели, мы также активно смотрим на решения с искусственным интеллектом, Big data. Нас привлекают те модели, которые можно протестировать в России, продемонстрировать рынку, что они успешные, и дальше двигаться с ними на международные рынки.



**Вадим Бочкарев,**  
Da Vinci Capital

**График 8. Распределение венчурных инвестиций по секторам, млн долл. США**



Источник: РБК, РАВИ, PwC

# Информационные технологии

В первой половине 2019 года сектор ИТ остался самым крупным по объему венчурных инвестиций.

В первом полугодии 2019 года инвестиции на ранней стадии составили 41,3 млн долл. соответственно, что превосходит значение аналогичного периода 2018 года (16,8 млн долл.). Сумма сделок на посевной стадии равнялась 23,2 млн долл., что в 3,8 раза больше значения первой половины 2018 года (6,1 млн долл.). Объем сделок на стадии расширения стал равен 141,4 млн долл. – больше аналогичного показателя за 2018 год в 3,4 раза (42,0 млн долл.). На стадии стартапа объем денежных вложений вырос на 0,1 млн долл. (с 12,8 млн долл. в первой половине 2018 года до 12,9 млн долл. в первой половине 2019 года).

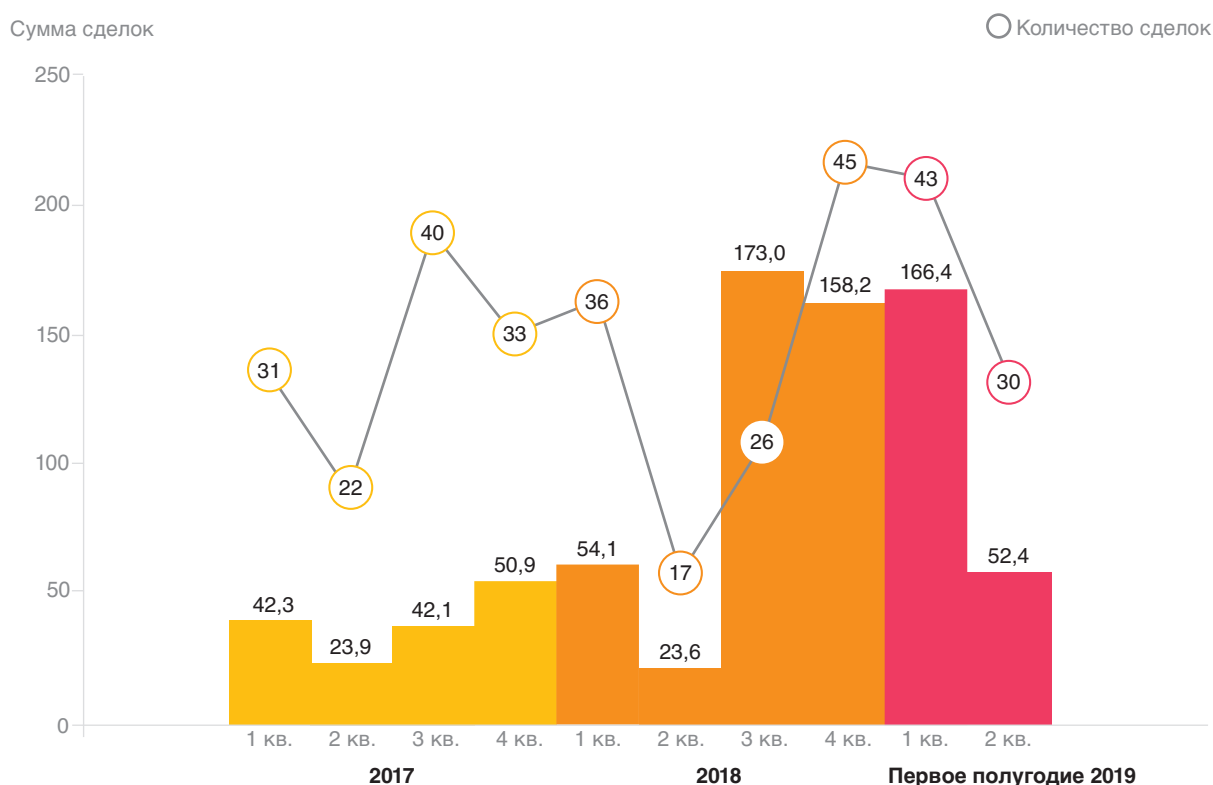
В 2018 году также доминировал сектор ИТ. По сравнению с 2017 годом в денежном выражении сумма сделок на стадии стартапа не изменилась – 13,2 млн долл. По компаниям остальных стадий развития в 2018 году наблюдался существенный рост по сравнению

с прошлогодними показателями: на посевной стадии – в 2,3 раза, с 14,9 млн долл. до 34,5 млн долл.; на ранней стадии – в 1,1 раза, с 29,0 млн долл. до 32,7 млн долл.; на стадии расширения – в 2,2 раза, с 148,2 млн долл. до 328,7 млн долл.

В первой половине 2019 года на посевной стадии состоялось 37 сделок, что на 33 сделки больше, чем в первой половине 2018 года. На ранней стадии количество сделок осталось равным 18. По остальным категориям количество сделок стало меньше: 8 сделок на стадии стартапа (12 сделок в первом полугодии 2018 года), десять – на стадии расширения (19 сделок в первом полугодии 2018 года).

Количество сделок в 2018 году сократилось в годовом сопоставлении в двух сегментах: в сегменте компаний, находящихся на стадии стартапа, – с 18 до 17 сделок, в сегменте компаний на ранней стадии развития – с 40 до 28 сделок. По двум оставшимся сегментам

График 9. Распределение венчурных инвестиций в секторе ИТ по кварталам, млн долл. США



Источник: PBK, РАВИ, PwC

наблюдалась положительная динамика: значительное увеличение – на 50 % – количества сделок с компаниями на посевной стадии – с 18 до 27 сделок и рост на 4 % на стадии расширения – с 50 до 52 сделок. Данная динамика обусловлена в том числе запуском совместного акселератора «Сбербанка» и 500 Startups в конце 2018 года, в котором приняли участие 24 компании из России.

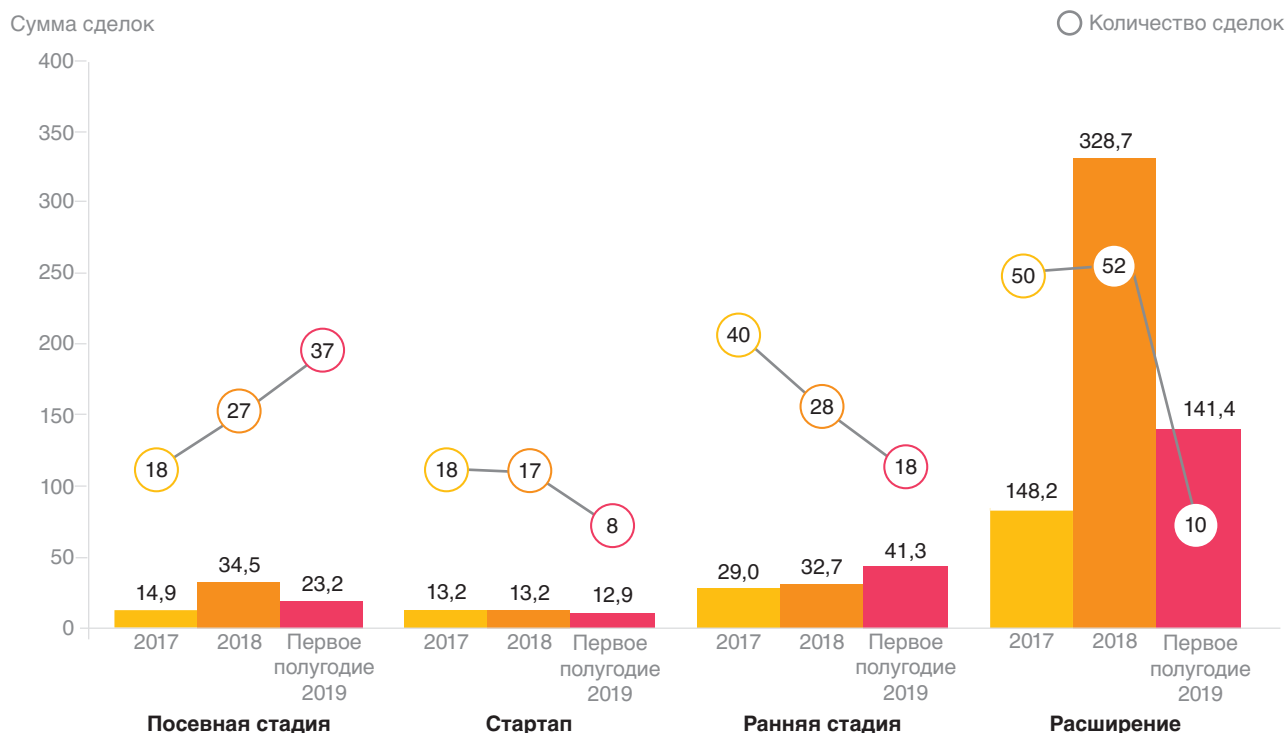
В стоимостном выражении в 2018 году на долю инвестиций в проекты, перешедшие на дальнейшие ступени развития (ранняя и расширение), пришлось 88 % от общего объема по сравнению с 86 % в 2017 году; доля инвестиций в сделки проектов ранних стадий (посева и стартапа) в 2018 году сократилась по сравнению с 2017 годом с 14 % до 12 %.

“ Одним из трендов на российском рынке венчурных инвестиций в 2018 году и первой половине 2019 года можно назвать приток инвестиций от корпоративных фондов государственных компаний: в половине сделок они инвестировали в проекты, напрямую не связанные с основной деятельностью их головной компании, в остальных сделках такие фонды преследовали цели поиска синергии. Вслед за государственными компаниями рыночные игроки также начинают создавать свои фонды. Несмотря на то, что об устойчивости тренда говорить рано, тем не менее, рост инвестиционной активности корпораций является позитивным сигналом для рынка.



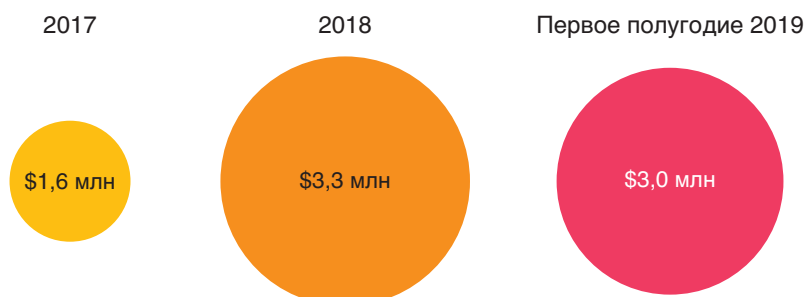
**Петр Лукьянов,**  
Phystech Ventures

**График 10. Распределение венчурных инвестиций по стадиям развития компаний в секторе ИТ, млн долл. США**



Источник: РБК, РАВИ, PwC

**График 11. Средняя сумма сделок в секторе ИТ**



Источник: РБК, РАВИ, PwC

# Венчурные инвестиции по ИТ-подсекторам

В первом полугодии 2019 года основной объем средств в 136,6 млн долл. привлек подсектор электронной коммерции, заняв 62 % от общего объема. В первом полугодии 2018 года наибольшее количество средств привлек подсектор агрегаторов и каталогов, однако общая сумма инвестиций оказалась в 8 раз меньше – 17,1 млн долл. (22 % от общего объема).

Второе место в первом полугодии 2019 года занял подсектор решений для бизнеса (14,6 млн долл., 7 % от общего объема), третье место – подсектор прочих сервисов / услуг (11,5 млн долл., 5 % от общего рынка). В первом полугодии 2018 года второе место занял подсектор решений для бизнеса (15,3 млн долл., 20 % от общего рынка), а третье – подсектор прочих сервисов/услуг (11,6 млн долл., 15 % от общего рынка).

В целом в 2018 году основной объем привлеченных инвестиций обеспечил подсектор электроники (80,0 млн долл., 20 % от общего объема). Высокая позиция подсектора обусловлена одной крупнейшей в 2018 году сделкой с компанией WayRay (80 млн долл.).

В 2017 году лидировал подсектор решений для бизнеса / облачных технологий (45,1 млн долл. и 22 % от общего объема). Второе место по объему привлеченных инвестиций в 2018 году занял подсектор агрегаторов и онлайн-каталогов (74,4 млн долл., 18 % от общего объема), далее расположился подсектор электронной коммерции (64,2 млн долл., 16 % от общего объема). Отметим, что в 2017 году подсектор агрегаторов и онлайн-каталогов также занимал второе место (33,0 млн долл., 16 % от общего объема). Подсектор, лидировавший в 2017 году, – решения для бизнеса / облачные технологии – занял в 2018 году пятое место (33,2 млн долл. и 8 % от общего объема).

Лидером по величине средней суммы сделки в первом полугодии 2019 года стал подсектор электронной коммерции – 9,8 млн долл. при 14 сделках. В первом полугодии 2018 года максимальная средняя сумма сделки была у подсектора AI (5,3 млн долл. при 1 сделке). В 2018 году лидером по величине средней суммы сделки стал подсектор электроники – 80,0 млн долл. при 1 сделке. В 2017 году наибольшая средняя сумма сделки была

у подсектора безопасности – 7,6 млн долл. при 2 сделках. Самыми крупными сделками в первом полугодии 2019 года и в 2018 году в секторе ИТ были сделки с Ozon.ru, WayRay, «Ситимобил», RealtimeBoard и YouDo.

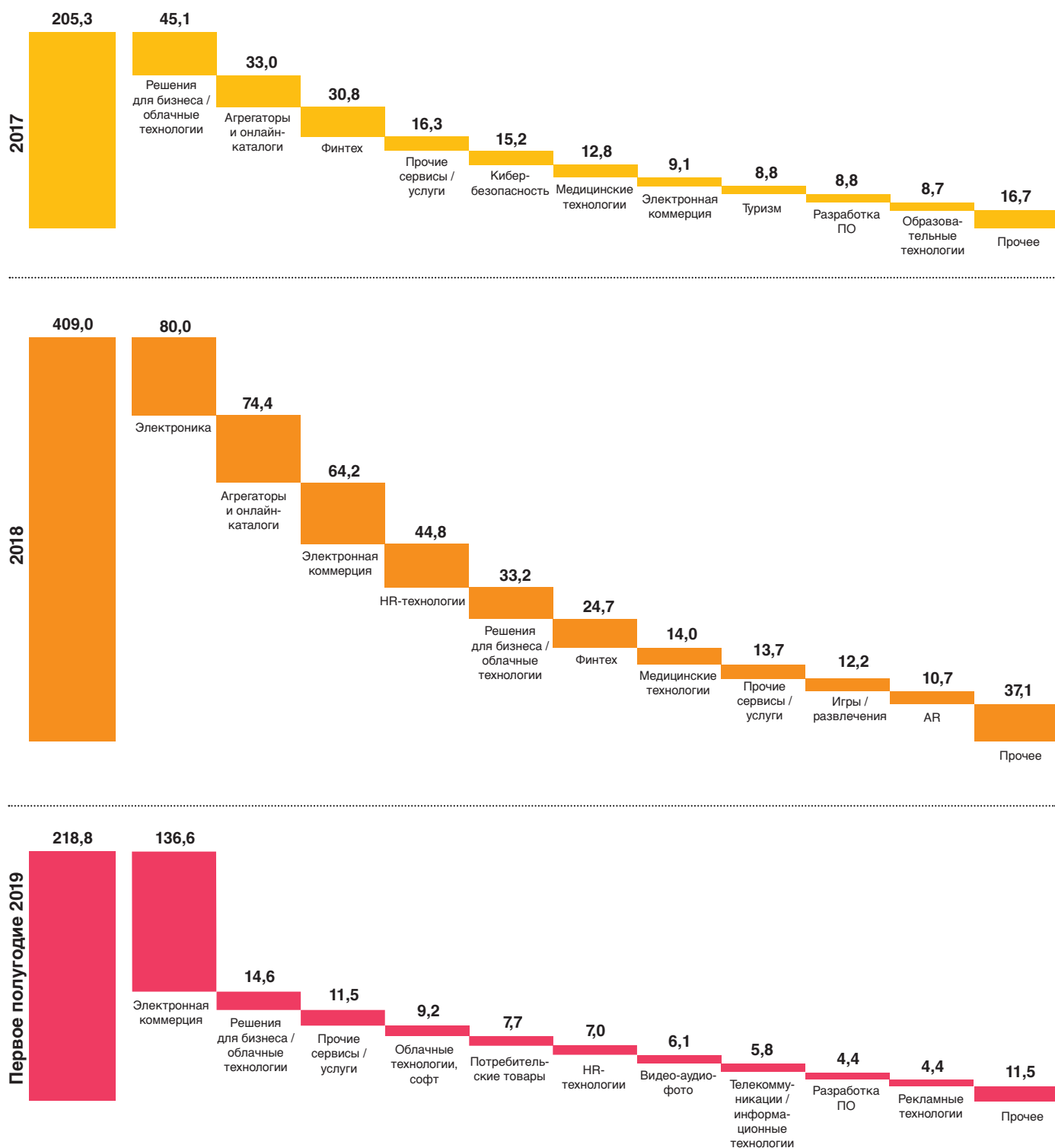
- В марте 2019 года АФК «Система» приобрела у МТС 18,7 % Ozon.ru за 119 млн долл. В результате сделки доля прямого владения АФК «Система» в Ozon.ru составит 19,3 %. До этого, в декабре 2018 года, венчурный фонд АФК «Система» Sistema VC нарастил долю в компании до 16,3 %, потратив на это 57 млн долл.
- Крупнейшей сделкой 2018 года стало привлечение 80 млн долл. инвестиций российско-швейцарским стартапом WayRay, занимающимся разработкой и производством дисплеев дополненной реальности на базе технологии голографических оптических элементов для автомобилей. В проект WayRay вложили средства в том числе Porsche, Hyundai Motor, Alibaba Group, Rusnano Sistema SICAR, China Merchants Capital, JVCkenwood и Российско-японский инвестиционный фонд, созданный совместно JBIC и Российским фондом прямых инвестиций.
- В ноябре 2018 года «МегаЛабс», дочерняя компания «МегаФона», занимающаяся разработкой цифровых решений и инновационных продуктов, приобрела миноритарную долю в «Ситимобил», компании по заказу такси через мобильное приложение, веб-сайт или оператора, за 35 млн долл.
- В ноябре 2018 года российский сервис для совместной работы RealtimeBoard привлек 25 млн долл. в раунде А, возглавляемом американской венчурной фирмой Accel Partners, с участием существующего инвестора Altair Capital.
- В сентябре 2018 года компания МТС стала ведущим инвестором очередного раунда инвестиций по привлечению средств в YouDo – сервис по поиску в интернете исполнителей для различных бытовых работ. Общий объем нового раунда составил 17 млн долл.

Таблица 1. Крупнейшие сделки в секторе ИТ в 2018 году и первом полугодии 2019 года

Название компании	Инвесторы	Сумма сделки, млн долл. США	Дата сделки
Ozon.ru	Sistema Venture Capital	119	Март 2019
WayRay S.A.	РФПИ, Rusnano Sistema Sicar	80	Сентябрь 2018
Ozon.ru	АФК «Система»	57	Декабрь 2018
Ситимобил	«Мегафон», Mail.ru Group	35	Ноябрь 2018
RealtimeBoard	Altair Capital Management, Accel	25	Ноябрь 2018
YouDo	Sistema Venture Capital	17	Сентябрь 2018

Источник: РБК, РАВИ, РwC

График 12. Распределение инвестиций по основным подсекторам сектора ИТ, млн долл. США



Источник: PBK, PAVI, PwC



# Биотехнологии и промышленные технологии

В секторе биотехнологий в первой половине 2019 года состоялось 5 сделок на сумму 8,8 млн долл., что на 3 сделки больше, чем за первую половину 2018 года (2), и больше по объему инвестиций (8,0 млн долл. в первом полугодии 2018). В свою очередь, средняя сумма снизилась до 1,8 млн долл. против 4,0 млн долл. в первом полугодии 2018 года.

В первой половине 2019 года крупнейшая сделка в секторе биотехнологий была совершена с участием государственного венчурного фонда – РВК. Стартап по разработке нового способа доставки активных фармацевтических ингредиентов в организм человека для лечения тяжелых заболеваний PM&HM привлек инвестиции на сумму 4,7 млн долл. (53 % от общего объема).

В 2018 году при сокращении количества сделок (с 11 до 5) по сравнению с предыдущим годом наблюдалось также и снижение объема привлеченных инвестиций: 14,7 млн долл. в 2017 году и 12,8 млн долл. в 2018 году. Соответственно, средняя сумма сделки увеличилась в 1,9 раза с 1,3 млн долл. до 2,6 млн долл.

В 2018 году объем инвестиций в сектор биотехнологий в значительной степени также сформировали государственные фонды и венчурные фонды с государственным участием (фонды с капиталом РВК и совместный акселератор «Сбербанк» и 500 Startups) – на их долю пришлось 3 сделки на общую сумму 3,3 млн долл.

В 2018 году была осуществлена одна сделка с участием иностранного инвестора: южнокорейская Cosmo and Company Co. подписала соглашение о сотрудничестве на общую сумму 5 млн долл. с российской компанией «ЭкзоАтлет», специализирующейся на разработке и производстве экзоскелетов и создании новых эффективных методик медицинской и социальной реабилитации пациентов.

Крупную сделку в сентябре 2018 года провели Tealtech Capital с партнерами, вложившие 300 млн руб. (4,5 млн долл.) в создание в Центральной России сети гинекологических клиник доказательной медицины под брендом «Клиника доктора Фомина».

В секторе промышленных технологий по итогам первой половины 2019 года состоялось 3 сделки на сумму 20,4 млн долл., что в 2,2 раза больше, чем в первой половине 2018 года (9,3 млн долл. при 10 сделках). Средняя сумма сделки выросла с 0,9 млн долл. до 6,8 млн долл.

Крупнейшие сделки также были совершены с участием государственных фондов: VEB Ventures инвестировал по 7,7 млн долл. в «Группу ОЗ», поставщика решений по антикоррозии, огнезащите и теплоизоляции промышленных объектов, и в компанию «Гален», производителя композитных материалов для промышленно-гражданского строительства.

В 2018 году количество сделок уменьшилось до 15 по сравнению с 30 в 2017 году. Общий объем привлеченных инвестиций сократился в 2,0 раза, с 23,7 млн долл. до 11,9 млн долл. Средняя сумма сделки не изменилась – 0,8 млн долл.

Крупнейшей сделкой 2018 года стала инвестиция фонда «ВЭБ Инновации» в компанию – производителя электронных чеков «Компо» на сумму 3,5 млн долл. В рамках стратегической поддержки компания не только получит инвестиции, но также станет участником лизинговой программы компании «ВЭБ-лизинг».

“ В сегменте промышленных технологий в России наблюдается кризис ликвидности. Причем проблема заключается не в отсутствии финансирования у фондов, а в том, что в сегменте не хватает институциональных игроков, которые бы осуществляли систематические инвестиции. Рассуждая о будущем развитии сегмента промышленных технологий, стоит обратить внимание на то, что сейчас, по крайней мере по количеству сделок, этот сегмент существенно уступает IT. Это характерно и для западного рынка, но не в таких масштабах. Безусловно, ниша продолжает формироваться и количество сделок в будущем будет расти. Однако наравне с появлением новых игроков в этой нише в последние пять лет, что безусловно позитивно, мы также наблюдали, как несколько активных фондов завершили свои инвестиционные периоды и перестали делать новые инвестиции.



**Петр Лукьянов,  
Phystech Ventures**

**График 13.**  
Средний размер сделок в секторах биотехнологий и промышленных технологий



Источник: RBK, РАВИ, PwC



“ Big Pharma сейчас переходит на модель, которая называется build-to-buy, то есть Big Pharma начинает инвестирование в научные идеи, в конкретного научного лидера на ранних стадиях. Ведущие VC фонды тоже понимают, что Big Pharma начала играть на их поле. И они тоже создают свои инкубаторы. Есть Polaris Labs, Flagship Labs, есть Inception Science у глобального фонда Versant Ventures (они сейчас строят инкубатор в Базеле). Таким образом, венчурная модель в биомедицине из-за высокой конкуренции меняется: фонды стали с нуля «выращивать» сами под себя проекты. В России этого пока не происходит, российский рынок инноваций в биофарме растёт в основном за счет внутрикорпоративных R&D (кэптивных инвестиций) местной Big Pharma, в меньшей степени – по модели венчурного финансирования, но в будущем можно ожидать, что и в России рынок освоит модель build-to-buy.



**Алексей Конов,**  
RBV Capital

# Выходы инвесторов

В первой половине 2019 года при наблюдавшемся небольшом количестве выходов (13) суммарная стоимость всех сделок за первые полгода составила 53,2 млн долл., отметим, что в расчет не входит сделка по продаже МТС 18,7 % акций Ozon.ru и их покупке АФК «Система». Она была отнесена к VC-инвестициям.

В 2018 году по сравнению с 2017 годом количество выходов увеличилось на 7 % (на 2 сделки) до 32 сделок. В то же время суммарная стоимость выходов повысилась на 61 % до 128,9 млн долл. по сравнению с 79,9 млн долл. в 2017 году.

В 2018 году и в первой половине 2019 года было совершено 10 сделок на сумму свыше 3 млн долл.

- **Ticketland и Ponominalu.ru.** В феврале 2018 года компания МТС выкупила 100 % ООО «МДТЗК» (Московская дирекция театральнo-концертных и спортивно-зрелищных касс, работает под брендом Ticketland.ru) за 3,3 млрд руб. (около 55 млн долл.), а также 78,2 % в Cubichall — учредителе ООО «Культурная служба» (бренд Ponominalu.ru) — за 495 млн руб. (около 9 млн долл.). Продавцом первой компании выступил ряд инвесторов, включая Сергея Солонина и фонд iTech Capital. В сделке по приобретению Ponominalu.ru продавцами стали структуры основателей бизнеса Юрия Сосницкого и Викентия Корсунского, а также фонд Buran Venture Capital.
- **Вокорд.** В июне 2019 года китайский IT-гигант Huawei закрыл сделку по приобретению части бизнеса по разработке интеллектуальных систем видеонаблюдения, биометрической идентификации и компьютерного зрения Вокорд. По оценкам экспертов, Huawei оценила «Вокорд» в 40–50 млн долл. Компания входила в портфель созданных с участием капитала РВК венчурных фондов «Лидер-инновации» и «С-Групп Венчурс».
- **Вист Групп.** В ноябре 2018 года портфельный фонд АО «Казына Капитал Менеджмент» — «Российско-казахстанский фонд нанотехнологий» (РКФН) заключил сделку с компанией «Цифра» по продаже 100 % акций «ВИСТ Групп». Сумма сделки составила 2 млрд рублей (около 30 млн долл.). «ВИСТ Групп» занимается разработкой и внедрением информационных систем управления в промышленности, в частности в горнодобывающей отрасли. В состав «ВИСТ Групп» входят две дочерние компании: VIST Robotics — разработчик проекта «Интеллектуальный карьер», а также «ВИСТ Азия», созданная для локализации решений «ВИСТ Групп» на предприятиях Казахстана.
- **Партия еды.** В октябре 2018 года сервис «Яндекс.Такси» купил долю в сервисе по доставке наборов продуктов «Партия еды» в размере 83,3 % за сумму около 13 млн долл. После закрытия сделки «Партия еды» осталась самостоятельной компанией, была переименована в «Яндекс.Шеф» и при этом функции сервиса были интегрированы в продукты «Яндекса».

- **Teleport.** В декабре 2018 года американская компания Snap купила технологии Teleport и привлекла часть разработчиков стартапа Teleport Future Technologies за 8 млн долл. Компания известна благодаря приложению Teleport, использующему нейросети при редактировании фотографий.
- **Rabota.ru.** В апреле 2019 года «Сбербанк» выкупил 100 % онлайн-рекрутера Rabota.ru за сумму около 500 млн руб. (около 8 млн долл.).
- **TimePad.** В феврале 2018 года сооснователь Qiwi Сергей Солонин выкупил 100 % в сервисе управления событиями TimePad у венчурного фонда Target Global за 5 млн долл.
- **Relevant Media.** В декабре 2018 года венчурная компания Fastlane Ventures продала два своих актива, сайты советов Kakprosto.ru и Justlady.ru, бывшему вице-президенту АФК «Система» Рафаэлю Нагапетьянцу. Сумма сделки составила 300 млн руб. (около 5 млн долл.).
- **Едадил.** В октябре 2018 года «Яндекс» стал единственным владельцем стартапа «Едадил», увеличив свою долю с 10 % до 100 %, потратив на это 233 млн руб. (около 4 млн долл.).

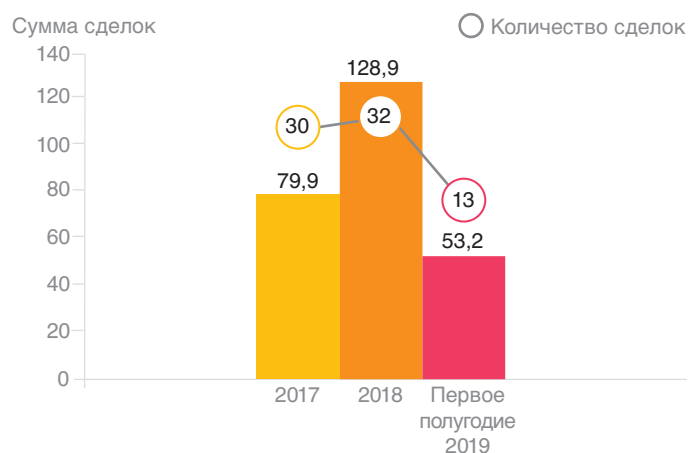
“ Фонды из России зачастую предпочитают инвестировать не в стартапы, ориентированные на российский рынок, а в стартапы с глобальными амбициями, в том числе зарубежные стартапы или в зарубежные стартапы с российскими корнями. Мы понимаем, что успешность сделки определяется перспективами дальнейшего выхода. В России очень сложно сейчас сделать выгодный во всех смыслах выход: потолок, наверное, 5–6х EBITDA, в медицине — 7–8х EBITDA. И поэтому российским фондам в первую очередь интересны компании, которые выходят на глобальные рынки.

Во-первых, они генерируют выручку в долларах, у них растет капитализация в твердой валюте (что важно для многих инвесторов, занимающихся прямыми инвестициями глобально), они не зависят от колебаний курса рубля. Во-вторых, такие компании становятся международными, их можно потом выводить на различные рынки. Мы, например, инвестируем в российские компании, которые осуществляют успешную международную экспансию, такие как SoftLine или Gett. Есть примеры инвестиций от обратного. У нас вместе с коллегами из РВК в фонде Da Vinci Pre-IPO Fund есть интересный креативный проект, называется Global Fintech Solutions: мы создали международную группу компаний, включая локального интегратора в России, которые создают прямые модели сотрудничества с зарубежными финтех-компаниями и затем приводят эти технологии в отечественный финансовый сектор.



**Вадим Бочкарев,**  
Da Vinci Capital

**График 14.**  
Динамика выхода инвесторов из российских стартапов, млн долл. США



Источник: РБК, РАВИ, PwC

**Таблица 2. Крупнейшие сделки по выходу инвесторов в 2018 году и первом полугодии 2019 года**

Название компании	Тип сделки	Сектор компании	Покупатель	Продавец	Сумма сделки, млн долл. США	Месяц сделки
Ticketland.ru	Выход	E-commerce	МТС	iTech, Сергей Солонин	55	Февраль 2018
Ponominalu.ru	Выход	E-commerce	МТС	Buran Venture Capital	9	Февраль 2018
Вокорд	Выход	Софт для распознавания лиц	Huawei	Любовь Кадейшвили, Владимир Кузьмичев, Олег Генин, «С-групп венчурс», «Лидер-инновации»	40-50	Июнь 2019
ВИСТ Групп	Выход	Промышленное оборудование	Цифра	«Казына Капитал Менеджмент» – «Российско-казахстанский фонд нанотехнологий» (РКФН)	30	Ноябрь 2018
Партия еды	Выход	Сервис по доставке еды	«Яндекс Такси»	Михаил Перегудов, Филипп Башьян, Владимир Черкашин	13	Октябрь 2018
Teleport	Выход	Приложение	Snap	Teleport Future Technologies	8	Декабрь 2018
Rabota.ru	Выход	Сервис по поиску работы	«Сбербанк»	«РДВ-медиа»	8	Апрель 2019
Timepad	Выход	Решения для бизнеса	Сергей Солонин	Target Global	5	Февраль 2018
Relevant Media	Выход	Телекоммуникации	Рафаэль Нагапетьянц	Fastlane Ventures	5	Декабрь 2018
Едадил	Выход	Агрегатор скидок	«Яндекс»	Наталья Шагарина, Святослав Иванов	4	Октябрь 2018

Источник: РБК, РАВИ, PwC



# Инвестиции в зарубежные стартапы

В первой половине 2019 года российские инвесторы приняли участие в 36 сделках с зарубежными стартапами. Эти сделки в большинстве случаев представляют собой раунды инвестиций, в которых российский фонд выступал одним из соинвесторов. Общая сумма раундов (с учетом инвестиций зарубежных партнеров) составила 860,4 млн долл. В первой половине 2018 года состоялось 38 аналогичных сделок, однако общий объем раундов был меньше, составив 418,1 млн долл.

В 2018 году объем сделок с участием российских инвесторов с зарубежными стартапами сократился по сравнению с рекордным 2017 годом на 19 % до 566,9 млн долл. с 695,9 млн долл.

Основными причинами сохранения существенного объема данного сегмента рынка остаются продолжающаяся диверсификация портфеля и нацеленность инвесторов на глобальный рынок в условиях сдержанных темпов роста российской экономики.

Размер средней сделки в первом полугодии 2019 года по сравнению с первой половиной 2018 года вырос в 2,2 раза до 23,9 млн долл. (11,0 млн долл. в первой половине 2018 года).

Размер средней сделки при этом в 2018 году вырос по сравнению с 2017 годом на 7 %, с 8,7 млн долл. до 9,3 млн долл.

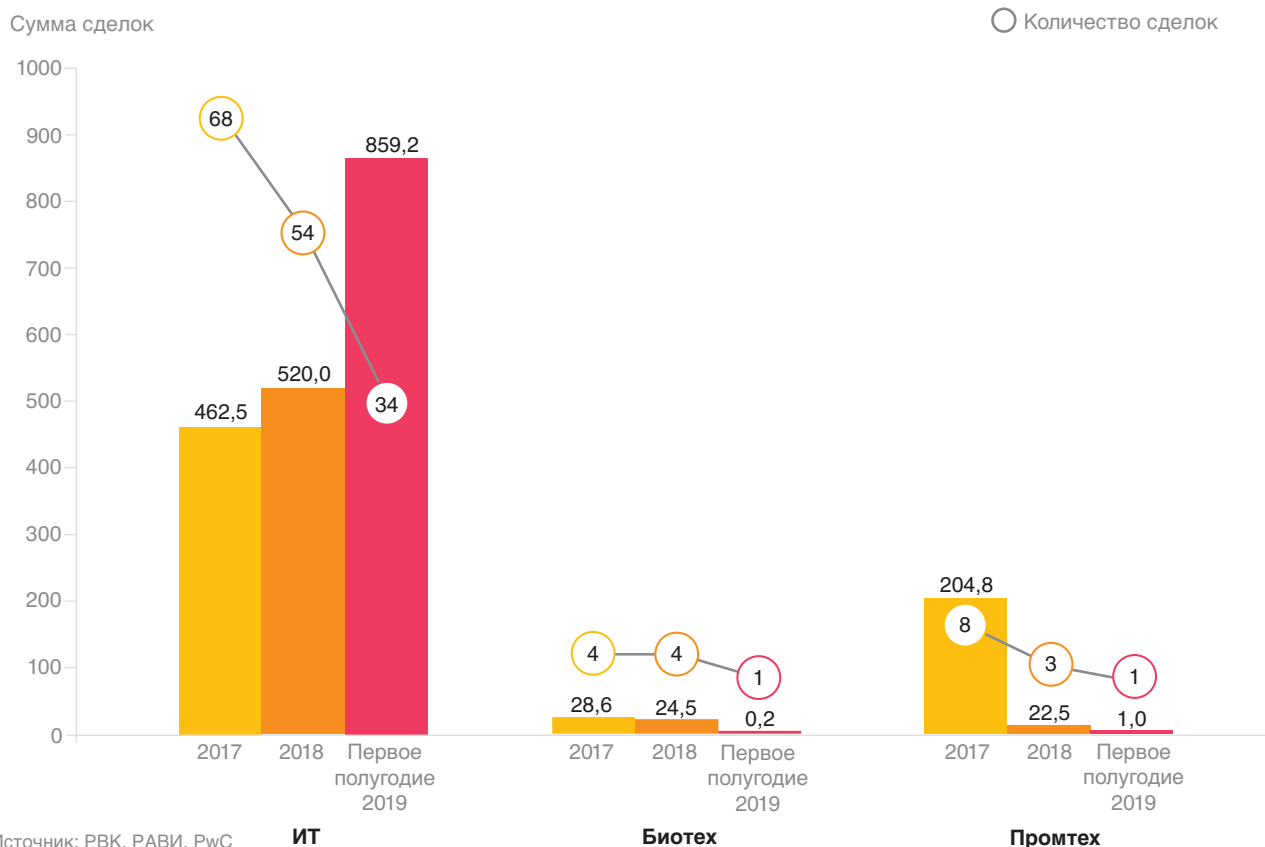
Число сделок с зарубежными стартапами в 2018 году в годовом сопоставлении сократилось – на 24 % до 61 сделки.

В 2018 году продолжился рост доли сделок на стадии расширения в стоимостном выражении – с 67,7 % до 85,5 %. Увеличилась также и доля сделок на стадии посева – с 0,2 % до 2,0 % и ранней стадии – с 7,7 % до 8,8 %. Доли сделок на стадии стартапа, соответственно, снизились: с 24,4 % до 3,8 %.

Таким образом, в венчурных инвестициях фондов в зарубежные стартапы можно выделить тенденцию смещения фокуса финансирования на более зрелые проекты.

Как и в случае инвестиций в российские стартапы, инвестиции в зарубежные стартапы еще в большей степени направлены в информационные технологии.

**График 15. Распределение зарубежных раундов венчурных инвестиций, в которых приняли участие российские фонды, по секторам, млн долл. США<sup>3</sup>**



Источник: РВК, РАВИ, РwC

<sup>3</sup> Здесь и далее без учета сделок с неизвестной суммой: 14 сделок в 2017 г., 7 сделок в 2018 г., 21 сделки в первом полугодии 2019 года



Так, в первом полугодии 2019 года доля инвестиций в ИТ-секторе составила 99 %. В 2018 году доля инвестиций в проекты в ИТ-сфере была ниже – 91,7 % от всех инвестиций. В 2017 году на их долю пришлось только 66,5 % инвестиций.

Общая стоимость зарубежных раундов венчурных инвестиций, в которых приняли участие российские фонды, существенно превышает инвестиции на российском рынке, но прямое сравнение этих сумм некорректно, т.к. российские фонды зачастую выступают только миноритарными инвесторами в рамках раундов. Тем не менее, рост этой суммы может свидетельствовать о повышении уровня интеграции российских фондов в мировую венчурную экосистему

“ Фокус отечественных фондов на зарубежных ИТ проектах сохраняется. Это также наблюдается в нашем фонде: как правило, объектом таких сделок являются либо полностью иностранные компании, либо компании с российскими основателями/офисом разработки в России, но с международным трекингом. В нашем портфеле это такие компании, как Mel Science, Osome, Axel, Syntacore, Terratec и ряд других. Наличие международной выручки существенно расширяет круг доступных инвесторов, при этом низкий уровень расходов на разработку позволяет таким компаниям выигрывать конкуренцию на глобальном рынке.

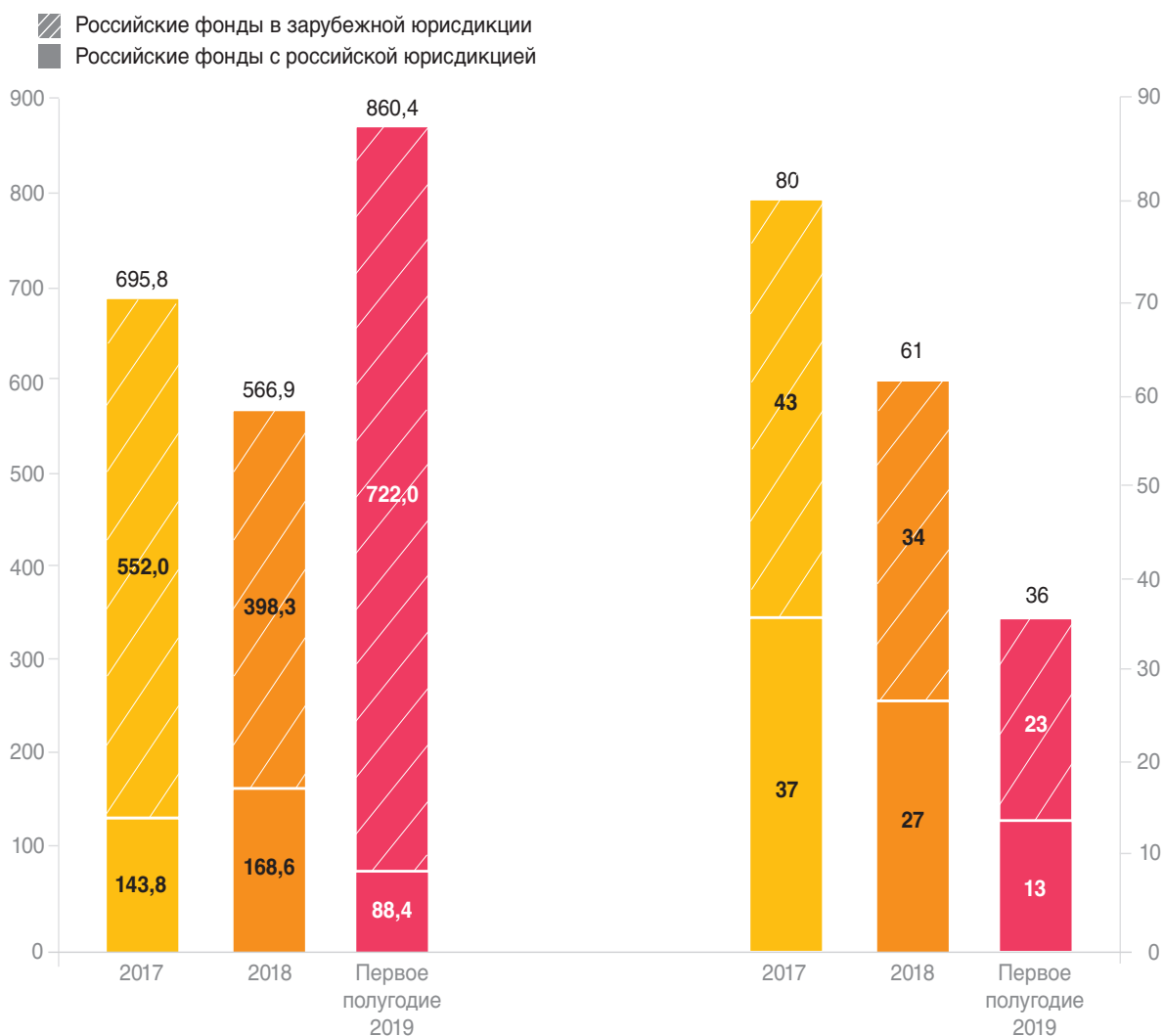


**Петр Лукьянов,**  
Phystech Ventures

**График 16. Общая стоимость зарубежных раундов венчурных инвестиций, в которых приняли участие российские фонды, млн долл. США**

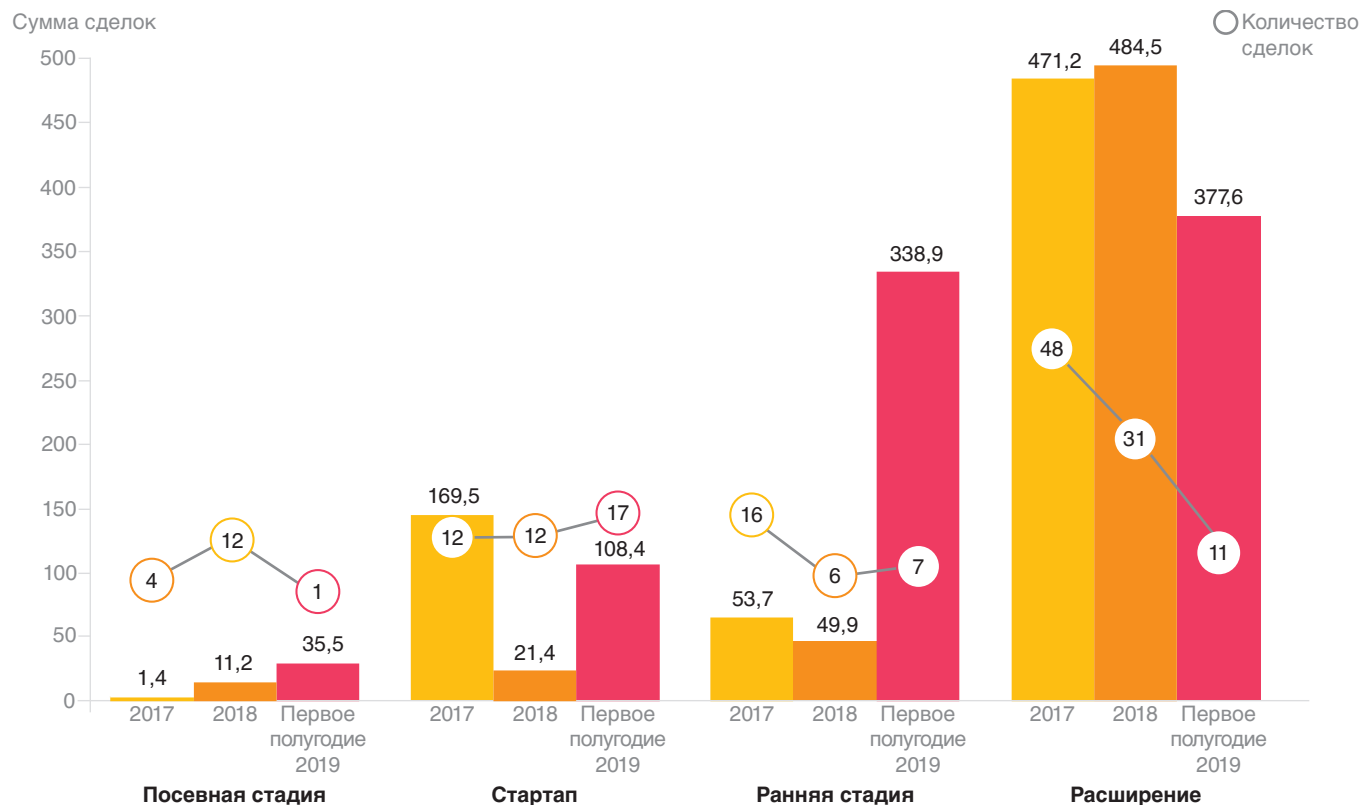
По объему сделок, млн долл. США

По количеству сделок, шт.



Источник: РВК, РАВИ, РwC

**График 17. Распределение зарубежных раундов венчурных инвестиций, в которых приняли участие российские фонды, по стадиям развития компаний, млн долл. США**



Источник: РБК, РАВИ, PwC

**Таблица 3. Крупнейшие сделки с участием российских фондов с зарубежными стартапами в 2018 году и первом полугодии 2019 года<sup>4</sup>**

Название компании	Российские инвесторы	Общая сумма сделки, млн долл. США	Дата сделки
Chime (США)	DST Global	200	Март 2019
Nubank (Бразилия)	DST Global	150	Март 2018
WeFox (Германия)	Target Global	125	Апрель 2019
Airwallex (Австралия)	DST Global	100	Март 2019
McMakler (Германия)	Target Global	68	Июнь 2019
Smava (Германия)	Runa Capital	65	Январь 2018
Flash (Германия)	Target Global	63	Январь 2019
Cityscoot (Франция)	InVenture Partners	50	Февраль 2018
TravelPerk (Испания)	Target Global; DST Global	44	Октябрь 2018
Zego (Великобритания)	Target Global	42	Июнь 2019
RAPYD (Великобритания)	Target Global	40	Февраль 2019

Источник: РБК, РАВИ, PwC

<sup>4</sup> Компании с открытыми данными по суммам сделок.

# 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 фактор для устойчивого развития венчурного рынка и инновационной экосистемы в целом. В этой связи необходимо рассмотреть данную категорию отдельно.

По результатам первого полугодия 2019 года количество выданных грантов составило 2 357 единиц на сумму 46,4 млн долл. По сравнению с первым полугодием 2018 года инвестиции увеличились на 23 % (37,1 млн долл. в первом полугодии 2018 года). Количество грантов выросло на 4 % (2 266 единиц в первом полугодии 2018 года).

По итогам 2018 года количество выданных грантов составило 3 955 единиц на сумму 99,3 млн долл. По сравнению с 2017 годом совокупная сумма грантов увеличилась на 12 %, в то время как количество выданных грантов сократилось на 13 %.

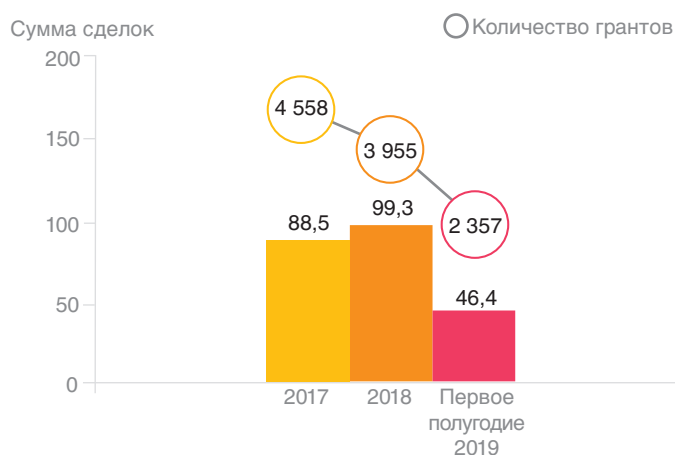
“ Потенциальные проекты, как правило, зарождаются на уровне вузов и академий. К сожалению, на данный момент достаточный поток таких инновационных проектов в России пока создать не удалось. У этого есть несколько основных причин.

- Во-первых, это невысокий уровень защиты интеллектуальной собственности. Российские ученые, даже в самых лучших вузах, не имеют опыта и не знают, как защищать интеллектуальную собственность. Ни в одном из российских вузов нет Technology Transfer Office, который бы следил за тем, чтобы все, что создано, было запатентовано, защищено, и любой трансфер в любой стартап, проходил через них.
- Во-вторых, по-прежнему ощущается недостаток финансирования научных разработок. Да, ситуация гораздо лучше, чем 10 лет назад, но по-прежнему очень мало денег выделяется на исследования, которые идут на стыке между фундаментальными и прикладными науками.



**Алексей Конов,**  
RBV Capital

**График 18. Объем выданных грантов, млн долл. США**



Источник: РБК, РАВИ, PwC

# Заключение

В первые шесть месяцев 2019 года на венчурном рынке состоялось 129 сделок общим объемом 248,1 млн долл., что на 161,1 % больше, чем в первой половине 2018 года, когда объем был равен 94,9 млн долл. В 2018 году объем рынка составил 433,7 млн долл., на 78 % превысив показатель 2017 года. Продолжающееся улучшение макроэкономической ситуации привело к тому, что российский венчурный рынок показал почти трехкратный рост в первом полугодии 2019 года по сравнению с первым полугодием 2018 года, и двукратный рост в 2018 году по сравнению с 2017 годом.

Рост количества сделок на венчурном рынке закончился после четырех лет роста подряд. В 2018 году общее число сделок составило 195, в 2017 году – 205.

В условиях увеличения общего количества сделок средний размер сделки в первой половине 2019 года составил 3,1 млн долл., что в 2,1 раза больше, чем в первой половине 2018 года, когда он равнялся 1,5 млн долл. Средний размер сделки за весь 2018 год также существенно вырос (3,0 млн долл. в 2018 году против 1,5 млн долл. в 2017 году).

В отличие от предыдущих периодов, основной спрос инвесторов сместился на проекты на более зрелой стадии развития. В первом полугодии 2019 года 60 % от общей суммы инвестиций пришлось на стадию расширения, что больше, чем в первой половине 2018 года (55 %). В 2018 году 80 % всех сделок в стоимостном выражении приходилось на стадию расширения, в то время как в 2017 году их доля составляла 68 % от суммы инвестиций.

Отраслевая структура рынка сохраняется: доля сегмента информационных технологий продолжает расширяться – в первом полугодии 2019 года доля ИТ-технологий выросла по сравнению с показателем первой половины 2018 года (82 %), составив 89 %. По итогам 2018 года доля ИТ-технологий в стоимостном выражении была еще больше – 94 % против 84 % в 2017 году. Данная тенденция обусловлена возрастающей ролью ИТ-технологий во всех сферах бизнеса и, скорее всего, сохранится в будущем.

Корпоративные инвесторы становятся все более активными игроками на венчурном рынке. Так, если по количеству сделок в 2018 году в годовом сопоставлении изменений практически не произошло – 19 сделок в 2018 году и 18 сделок в 2017 году, то в стоимостном выражении объем таких сделок увеличился существенно – с 34,0 млн долл. до 89,9 млн долл. Если учитывать акселераторы, то в 2018 году по сравнению с 2017 годом количество сделок с корпоративными инвесторами увеличилось с 19 до 43. Наиболее активными венчурными инвесторами стали «Сбербанк», «Яндекс», МТС и Mail.ru.

По-прежнему сохраняется тенденция к диверсификации портфеля российских инвесторов за счет зарубежных инвестиций. В первом полугодии 2019 года российские фонды участвовали в 32 раундах инвестиций в зарубежные стартапы. При этом общая сумма раундов, в которых российские инвесторы участвовали совместно с зарубежными фондами, составила 860 млн долл. против 418,1 млн долл. в первом полугодии 2018 года. По итогам 2018 года объем таких инвестиций несколько уступил показателям 2017 года: 566,9 млн долл. в 2018 году, 695,9 млн долл. в 2017 году. Общая стоимость зарубежных раундов венчурных инвестиций, в которых приняли участие российские фонды, существенно превышает инвестиции на российском рынке, но прямое сравнение этих сумм некорректно, т.к. российские фонды зачастую выступают только миноритарными инвесторами в рамках раундов. Тем не менее, рост этой суммы может свидетельствовать о повышении уровня интеграции российских фондов в мировую венчурную экосистему.

В целом существенное увеличение количества и суммы сделок на российском венчурном рынке позволяет с оптимизмом оценивать перспективы его развития, а инвестиции в зарубежные стартапы указывают на наличие достаточного фондирования у российских венчурных фондов.

# Методология

Данный отчет составлен по методологии The MoneyTreeTM Report ([www.pwc.com/globalmoneytree](http://www.pwc.com/globalmoneytree)).

«MoneyTreeTM: Россия» подготовлен PwC при поддержке Российской венчурной компании (РВК) на основе информации, которая предоставлена Российской ассоциацией венчурного инвестирования (РАВИ).

Основное отличие методологии «MoneyTreeTM: Россия» от Методологии сбора и анализа основных параметров деятельности российских фондов прямых и венчурных инвестиций (<http://www.rvca.ru/upload/files/lib/methodology-of-data-collection-and-analysis.pdf>), подготовленной РАВИ при поддержке АО «РВК» в рамках ОАГ, заключается в том, что последняя рассматривает рынок венчурных инвестиций совместно с рынком прямых инвестиций.

Дополнительно PwC были проведены корректировки данных РАВИ, связанные с использованием других открытых источников информации и верификацией сумм сделок несколькими внешними источниками. Также в соответствии с методологией мы включили в анализ сделки, совершенные бизнес-ангелами.

При анализе данных учитывались фактически полученные венчурные инвестиции, осуществленные бизнес-ангелами, инвестиционными компаниями, частными, корпоративными или государственными венчурными фондами 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 2017 года по 30 июня 2019 года.

Под венчурным инвестированием подразумеваются приобретение акционерного, уставного капитала новых или растущих компаний, а также субсидии на реализацию проектов на возвратной основе. Инвестируемые средства направляются преимущественно на развитие бизнеса, а не на выкуп долей существующих акционеров (основателей) компании. В данном отчете рассматриваются компании, ведущие деятельность в области информационных, биологических или промышленных технологий на территории РФ.

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 служат нерыночными источниками финансирования и не учитываются при определении объема рынка венчурных сделок.

В данном отчете рассматриваются также сделки, в результате которых происходит выход инвесторов. Однако, как и гранты, они не учитываются в общем объеме рынка венчурных сделок.

## Определение секторов и подсекторов

К сектору биотехнологий 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: электронная коммерция; разработка и применение облачных технологий (решения для бизнеса и софт); потребительские товары; HR-технологии (услуги в области поиска работы); видео-аудио-фото (услуги и ресурсы, связанные со сбором, обработкой, передачей фото, аудио и видео); медиа-технологии; транспортные технологии; телекоммуникации / информационные технологии; разработка программного обеспечения (разработка электроники и компьютерного оборудования); рекламные технологии; финтех (технологии в финансовом секторе); AR / VR; медицинские технологии (услуги в области медицины и здорового образа жизни); игры / развлечения (мобильные приложения); агрегаторы и онлайн-каталоги; электроника; кибербезопасность; туризм (сервисы бронирования отелей, билетов, справочно-рекомендательные сервисы в данной сфере); образовательные технологии (сервисы, представляющие образовательные услуги); сервисы и приложения, связанные с созданием и развитием социальных сетей, справочных и рекомендательных сервисов; прочие сервисы / услуги.

## 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.





PwC в России ([www.pwc.ru](http://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, Перми, Нижнем Новгороде и Уфе работают более 3 500 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 251 000 сотрудников в 158 странах.



RVK – единственный в России фонд фондов с мандатом развития национального венчурного рынка. С участием капитала RVK создано 27 фондов совокупным размером 51,3 млрд руб., в портфеле которых находятся 202 портфельные компании.

RVK обладает 10-летним опытом создания и управления венчурными фондами совместно с соинвесторами в различных отраслях и на разных этапах инвестиционного цикла – от ранних стадий до pre-IPO.

Практика RVK по созданию фондов:

- От 50 % до 70 % – объем участия коммерческих соинвесторов.
- От 30 млн руб. до 1 млрд руб. – средний чек на одну портфельную компанию.
- Высокие стандарты формирования и отбора управляющих команд, а также развитие инструментов повышения их квалификации.
- Апробированный подход к формированию сбалансированных портфелей благодаря соблюдению прозрачных правил инвестирования в российские и зарубежные активы.
- Положительный финансовый результат выходов из портфельных компаний через продажу стратегическим инвесторам.
- Широкая партнерская сеть для содействия управляющим компаниям в формировании стратегических и технологических договоренностей, необходимых для вывода проектов на глобальный рынок и привлечения внешних соинвесторов.

# Инвестиционные продукты RVK

Продуктовая линейка, ориентированная на отдельные потребности и категории участников рынка

## Фонды для молодых управляющих (1st time GP)

Инвестиции RVK до 25 %  
и до 250 млн руб.

Доля коммерческих инвесторов от 50 %

## Фонды поздних стадий

Инвестиции RVK до 20 %  
и до 1,5 млрд руб.

Доля коммерческих инвесторов от 30 %

## Корпоративные фонды

Инвестиции RVK до 10 %  
и до 1 млрд руб.

Доля коммерческих инвесторов от 30 %

## Классические венчурные фонды

Инвестиции RVK до 30 %  
и до 2 млрд руб.

Доля коммерческих инвесторов от 50 %

## Фонды с зарубежными партнерами

Инвестиции RVK до 25 %  
и до 2 млрд руб.

Доля коммерческих инвесторов от 50 %

## Фонды НТИ

Инвестиции RVK до 50 %  
и до 1,5 млрд руб.

Доля коммерческих инвесторов от 30 %

Подробная информация: <http://www.rvc.ru/investments/selection/>

# Контакты

## PwC

### Олег Малышев

Партнер, руководитель практики по сопровождению сделок, PwC в России  
oleg.malyshev@pwc.com

### Александр Кардаш

Директор, отдел корпоративных финансов, PwC в России  
aleksander.kardash@pwc.com

### Егор Ткаченко

Менеджер, отдел корпоративных финансов, PwC в России  
egor.tkachenko@pwc.com

### Владимир Агеев

Старший консультант, отдел корпоративных финансов, PwC в России  
vladimir.ageev@pwc.com

### Над исследованием также работали:

Станислав Важенин, Егор Шевцов, Мухамет Уразбаев, Владимир Бубницкий, Наталья Парыгина, Даниил Садовников, Игорь Когановский, Татьяна Козаревская, Алла Степанова, Александр Алешкин

## PBK

### Алексей Басов

Заместитель генерального директора – инвестиционный директор, член Правления, PBK  
basov.an@rvc.ru

### Алексей Аткишкин

Директор по инвестиционному анализу, PBK  
atkishkin.av@rvc.ru





[www.pwc.ru/moneytree](http://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 АО «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.

© 2019 PwC, АО «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).