



В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С



Обзор российского
венчурного рынка
за 1 квартал 2015 года

Содержание

Приветствие	3
О компании RMG partners	4
Российский венчурный рынок за 2 минуты	5
Ключевые выводы исследования	6
Обзор венчурного рынка	7
Выходы и крупные сделки	8
Структура рынка	9
Софт / Интернет - B2B	13
Софт / Интернет - B2C	14
Опрос венчурных фондов	15
Методология	16
Список сделок 1 квартал 2015	17
Календарь событий 2015	23
Контакты	37

Приветствие

Дорогие друзья!

Вопреки сложностям, которые переживает мировая и российская медиа-индустрия, мы продолжаем выпускать ежеквартальный венчурный отчет. Мы видим особую важность именно сегодня полно и объективно доносить информацию о российском рынке прямых инвестиций. Благодаря нашим партнерам - East-West Digital News и Национальной ассоциацией участников рынка альтернативных инвестиций (НАУРАН) – мы улучшаем контент от выпуска к выпуску.

В текущем отчете Вы традиционно найдете комментарии и интервью с игроками рынка и ключевые метрики венчурной индустрии. Также мы начинаем публиковать лучшие, на наш взгляд статьи, и аналитические материалы за прошедший период.

После относительно успешного 2014 года можно констатировать серьезный спад активности, что неминуемо отразилось на объемах и количестве сделок. Помимо низкой активности фондов, нужно отметить что многие российские управляющие компании сменили фокус инвестиций на инвестицию в Азию и другие географии.

Из наиболее заметных трендов, можно отметить усиление влияния ангельских фондов и клубов, среди которых можно выделить Venture Club, основанный Александром Бородичем. Также следует отметить, что популярностью пользуются проекты с устойчивой окупаемостью.

Заметен интерес со стороны private equity фондов к технологическим проектам, которые «вчера» были стартапами.

Большую неопределенность в работу венчурных фондов и инвестиционных компаний внесли последние изменения внесла кампания по деофшоризации - до сих пор многие инвесторы не имеют четкого ответа как структурировать сделки, чтобы это было удобно и эффективно. В этой части очень хочется надеется, что обновленное законодательство по инвестиционным товариществам наконец-то заработает и мы увидим свежие деньги в новых фондах с данным структурированием.

Очень надеюсь на Ваши комментарии, замечания и пожелания по отчету.

Пишите мне arseniy.dabbakh@rmg-partners.ru.



Арсений Даббах
Управляющий партнер
RMG Partners

О компании RMG partners

RMG partners – российская независимая инвестиционная компания. За 20 лет работы компания завоевала безупречную репутацию надежного партнера у своих клиентов и профессиональных участников рынка.

В области венчурных инвестиций RMG partners оказывает широкий комплекс услуг российским и западным компаниям:

- поиск привлекательных активов для инвестирования;
- привлечение финансирования, включая проведение публичного или частного размещения;
- поиск стратегических инвесторов и сопровождение M&A сделок;
- сопровождение венчурных проектов, включая выработку стратегии и проведение мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности предприятия;
- подготовка рекомендаций по структуре сделки и способам финансирования. Проработка и согласование условий сделок, проведение комплексной экспертизы (Due Diligence) предприятия.

RMG partners входит в число активных участников Национальной ассоциации участников рынка альтернативных инвестиций (НАУРАН). НАУРАН – некоммерческое партнерство, целью которого являются привлечение внимания к рынку прямых и венчурных инвестиций, формирование благоприятной правовой среды, содействие в привлечении капитала и продвижение российского инвестиционного рынка на международной арене.

Другие участники НАУРАН:



науран

Российский венчурный рынок за 2 минуты

1K2015 Stat
1K2014 Stat



Количество



Объем инвестиций, \$M



Средний объем сделки, \$M



Структура инвесторов

Статус	1K2015 Stat	1K2014 Stat	1K2015 Stat	1K2014 Stat	1K2015 Stat	1K2014 Stat	Структура инвесторов
Посев	↓	38	↓	12.7	↑	0.3	
		85	↓	18		0.2	
Стартап	↑	42	↑	23	↓	0.5	
		22		21		0.9	
Рост	↓	3	↓	2.7	↓	0.9	
		10		32		3.2	
Экспансия	↑	6	↓	30.3	↓	5.1	
		2		50		25	
Зрелость	↓	0	↓	0	↓	0	
		2		32		16	
Итого	↓	89	↓	68.7	↑	1.7	
		121		153		1.3	

Выходы

↓	0	↓	0
↓	13	↓	109
	Количество		Объем, \$M

- Частные фонды
- Госфонды
- Корпорации
- ГЧП
- Бизнес-ангелы

Ключевые выводы исследования

- Рынок венчурных инвестиций *упал почти в два раза* и стал самым небольшим по оборотам (68.7 млн долларов) и количеству сделок (89) за все время наблюдений RMG Partners
- Рост сделок фиксируется только у проектов на стадии стартапа и экспансии бизнеса
- Большинство сделок на рынке (53 из 89 проектов) произошло при поддержке государства в лице государственных, государственно-частных фондов и корпоративных фондов. Однако суммы инвестиций от частных фондов превалируют в общем объеме.
- В первом квартале 2015 года не наблюдалось ни одного выхода ввиду девальвации и сильной волатильности курса рубля, и соответственно оценок компаний
- Государственные фонды уделяли много внимания проектам в ИТ (30 сделок), протехе и биотехе (7 сделок, включая сделки ГЧП), имеющих перспективы выхода на глобальные рынки. Всего было 38 сделок во всех секторах
- Опрос венчурных фондов подтвердил, что рынок находится в кризисе и требует взвешенного подхода к инвестированию, поиску софинансирования и работы с партнерами как для выхода на зарубежные рынки, так и для локальных проектов

Обзор венчурного рынка



Кризисный 2015 год начался с падения венчурного рынка – стало почти вдвое меньше сделок, это самый небольшой по количеству сделок квартал за всю историю наблюдений рынка RMG partners. Сами суммы инвестиций поменялись не так радикально – изменившийся курс доллара по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, нивелировал разницу в сумме привлекаемых в проекты средств. Таким образом, собираемый раунд в рублевом эквиваленте сохранился примерно на таком же уровне, что и год назад (с поправкой на реальную инфляцию).

Кризисные тенденции не обошли стороной и стратегии фондов – в первом квартале 2015 года не наблюдалось ни одной сделки привлечения инвестиций в зрелые компании, хотя в два раза увеличилось количество инвестиций в проекты на стадии экспансии бизнеса и на стадии стартапа.

Ключевыми инвесторами для проектов в начале 2015 года стали госфонды, частные фонды и категория «корпораций». К ним относятся компании-стратеги, имеющие или собственные акселерационные программы (QIWI – QIWI Universe 2.0), или фонды инвестирующие в проекты с позиции укрепления материнского бизнеса (Сбербанк, Hubert Burda Media). На фоне затягивающегося кризиса в экономике подобный факт свидетельствует о том, что получить инвестиции от ранее активного сегмента инвесторов – частных фондов, вкладывающихся как самостоятельно, так и в форме ГЧП, стало сложнее – большинство из них переключили свое внимание на иностранные стартапы. Единственный выход из ситуации – сообщества («клубы») бизнес-ангелов, в которых сейчас совершаются многие сделки на сверхранней и ранней стадиях.

Выходы и крупные сделки

Результаты 1 квартала 2015 года



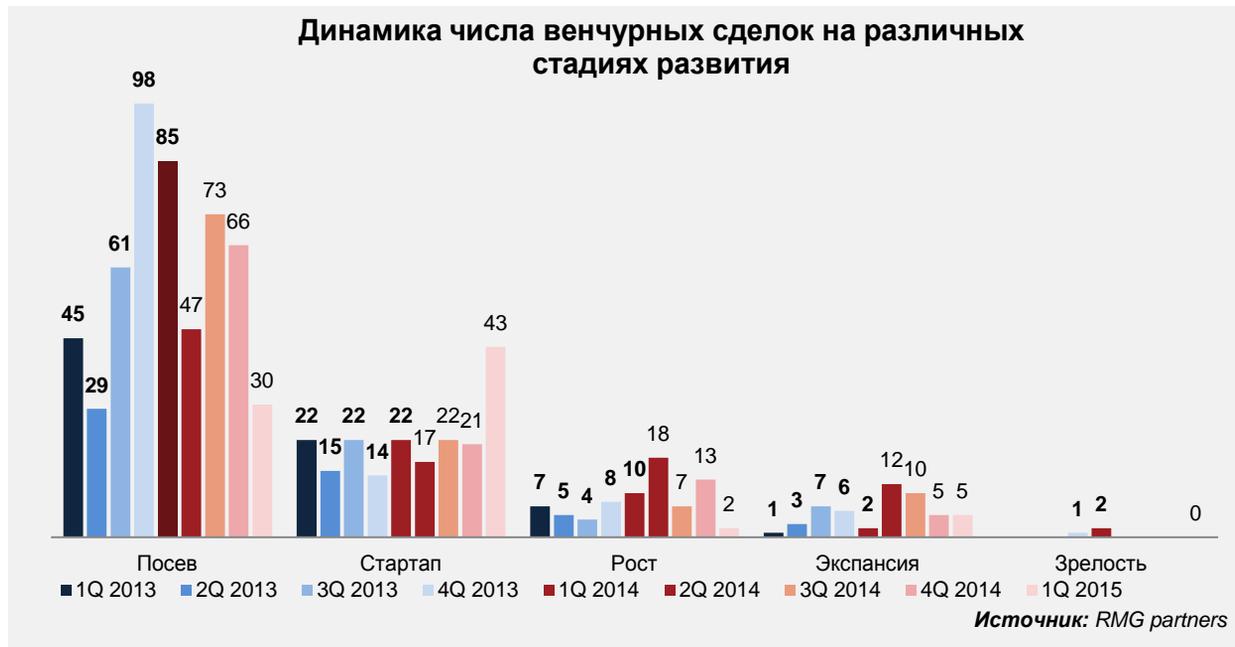
В начале 2015 года отечественные инвесторы не производили выходов из проектов после повышенной активности в 3-4 квартале 2014 года, когда на рынке царил «распродажа» активов, после которой их стоимость резко упала. При общем снижении темпов развития отрасли те инвесторы, которые решили оставить портфель без изменений (недокапитализировали компании, не искали им соинвесторов, не закрывали проекты), начали вести переговоры о продаже бизнеса, не желая просто фиксировать свою прибыль или убытки – известно, что на продажу в этот период времени было выставлено несколько известных проектов (LinguaLeo, Life-Pay, Utinet, Sotmarket, Contact, Payonline (сделка прошла в марте 2015 и пр.)). В основном инвесторы ориентировались уже не сколько на возможность заработать на капитализации проектов, сколько на фиксацию собственных расходов, поскольку дивиденды такие проекты уже не платили.



«Мы два года назад сделали изменение в стратегии фонда и стали инвестировать в промышленные стартапы. Они дают зачастую результаты даже быстрее, чем ИКТ-проекты, поскольку у промтехса есть точные целевые показатели – выполнить определенные условия технологического процесса, создать определенную деталь, достичь конкретного результата. Первый выход фонда произошел в начале 2014 года из стартапа, делающего станок для высокоточной металлообработки. Я считаю, что государство должно обязательно существовать в крайне рискованной стадии предпосева, создавая условия для коммерческих инвесторов на следующих этапах и задавая вектор заинтересованности» **Михаил Раяк, исполнительный директор, Фонд предпосевных инвестиций**

Структура рынка: стадии

«Взросление» рынка налицо



В силу затрудненного фондирования проекты на рынке выработали типовую стратегию привлечения финансирования, которая стала хрестоматийной в кризисный 2015 год. На стадии посева проект занимается проведением тестовых продаж продукта или товара, достаточных для попадания в акселератор ФРИИ (50-200 тыс руб в месяц), в котором он может получить 1,4 млн рублей на 3 месяца, чтобы дойти до стадии стартапа. На следующем этапе проект подается в конкурсы, которые проводят институты развития, среди которых особенно выделяется Фонд содействия (Фонд Бортника), с февраля 2015 года участвующий в реализации государственных поручений в части антикризисных мер в экономике. Его конкурсы по программам коммерциализации, развития и некоторые отраслевые инициативы использовались в первом квартале 2015 года для финансирования проектов на стадии стартапа и роста, в том числе по линии федеральных конкурсов типа Generation S от РВК. В силу того, что программы госфондов имеют продолжительный во времени цикл (от 1 года и более), стартапы имеют возможность временно поставить на паузу процесс фандрайзинга, что и наблюдалось в первом квартале. Кроме того, многие из оставшихся в России инвесторов начали сами советовать проектам получать госфинансирование для деятельности, чтобы сократить размер инвестиции.

Структура рынка: стадии



Источник: RMG partners

В первом квартале 2015 года матрица предпочтений инвесторов осталась без явных изменений – большинство частных фондов, бизнес-ангелов вместе с госфондами помогли проектам из ниши софт и интернет (B2B и B2C), а также прочим ИТ, в то время как относительно не мелкий процент протехна и биотехна сохранился только за ГЧП. Выбор подобных ниш объясняется тем, что у частных инвесторов есть понимание, как продавать портфельные проекты или привлекать к ним соинвесторов, в то время как у ГЧП явно вырисовывается рискованный подход к подобным сделкам, поскольку рынок внутренних разработок в России по-прежнему мал, а политика открытых инноваций в отечественной версии государственного капитализма страдает множеством «болезней роста». Итог – 92% ИТ и 8% иных технологий в разрезе 89 сделок. Это свидетельствует о том, что массовый рынок пока не готов к инвестициям не в ИТ и медиа, в отличие от США или Юго-Восточной Азии.

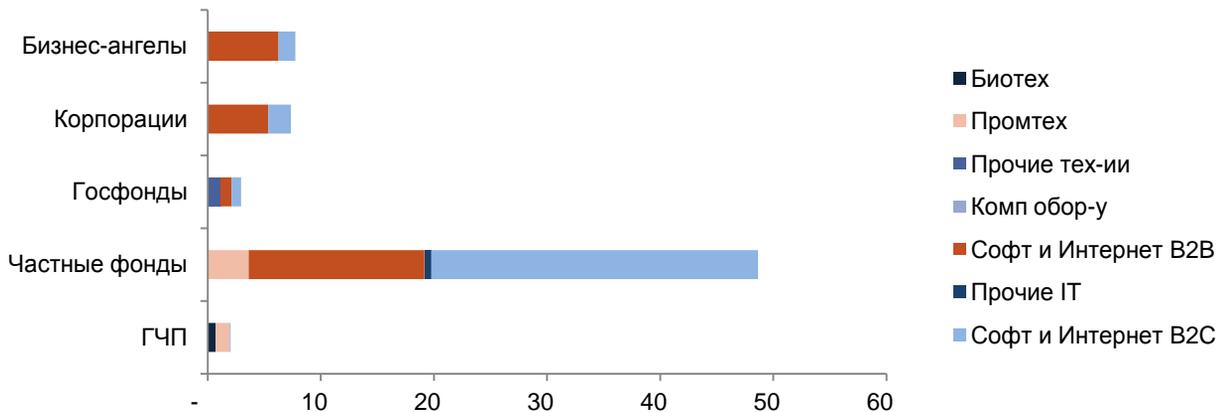


«Хороший венчурный инвестор вкладывается в уже стабильные инновационные стартапы с горизонтом развития на 5 лет вперед. Сейчас в России появился новый класс бизнес-ангелов, чаще всего непубличных людей, которые инвестируют в классические дивидендные проекты – разработка софта, тревел, облачные технологии, электронную коммерцию». **Любовь Симонова, советник фонда Almaz Capital**

Структура рынка: инвесторы

Частные фонды доминировали в 1К2015

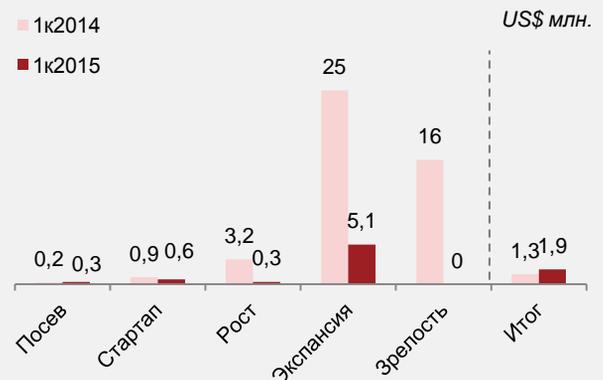
\$ млн., без выходов



Источник: RMG partners

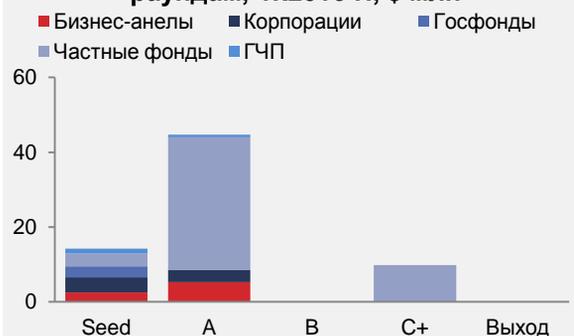
По результатам качественного анализа сделок, спрос на локальные проекты в России, несмотря на декларированную концепцию импортозамещения, а также стремления повысить конкурентоспособность отечественных стартапов за рубежом, резко падает. Большинство инвесторов обращают внимание на проекты, которые смогли на ранней стадии создать прецеденты продаж на иностранных рынках с использованием своего ноу-хау или которые имеют явный потенциал коммерциализации не на российском рынке. При условии, что именно такие проекты относятся к сегменту софт и интернет, инвесторы отмечают перспективность вложений в такие бизнесы. Особое внимание они уделяют стартапам, которые смогли организовать международные продажи своих товаров или услуг иностранным компаниям (B2B-бизнес-модель), а не только иностранным конечным пользователям (B2C-бизнес-модель).

Средний размер сделки по стадиям



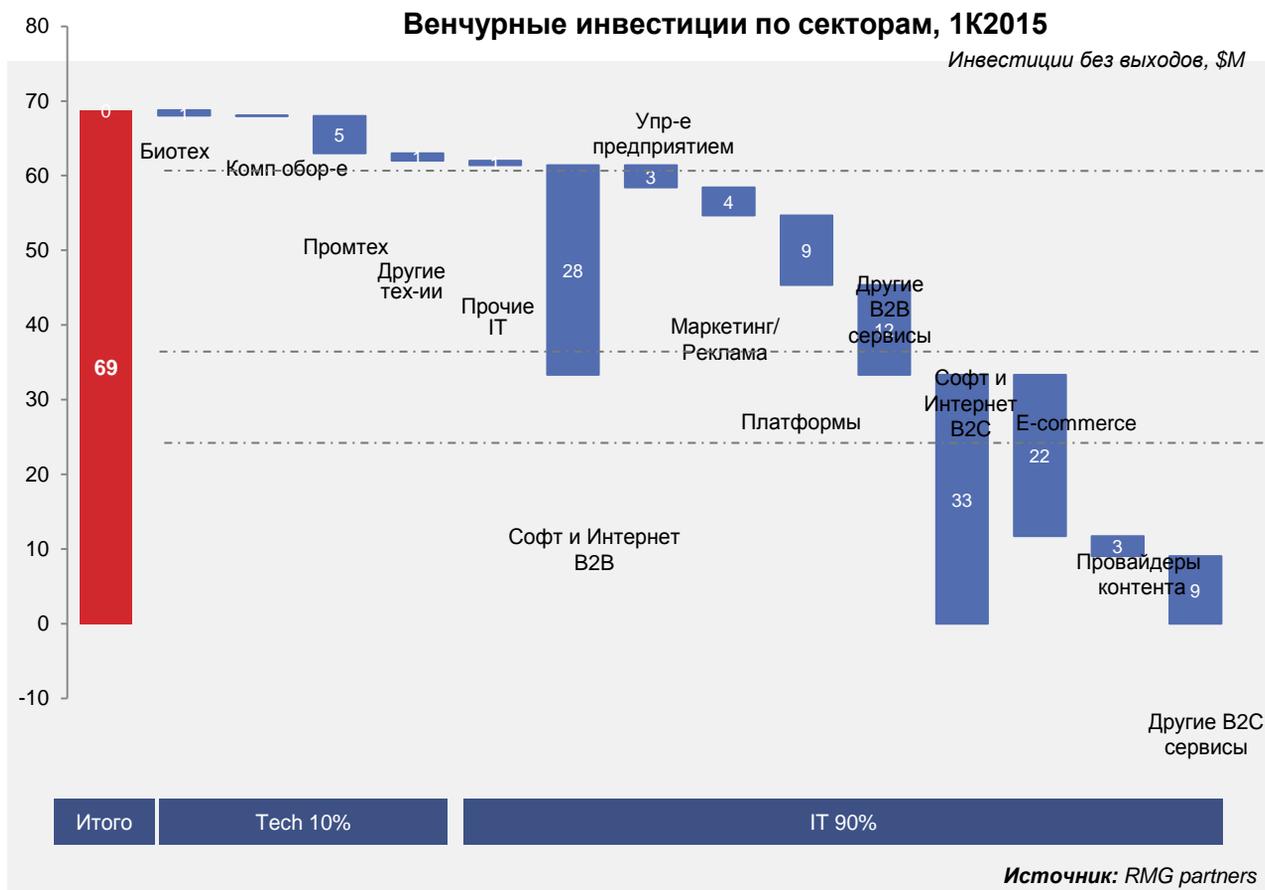
Источник: RMG partners

Венчурные инвестиции по раундам, 1К2015 г., \$ млн



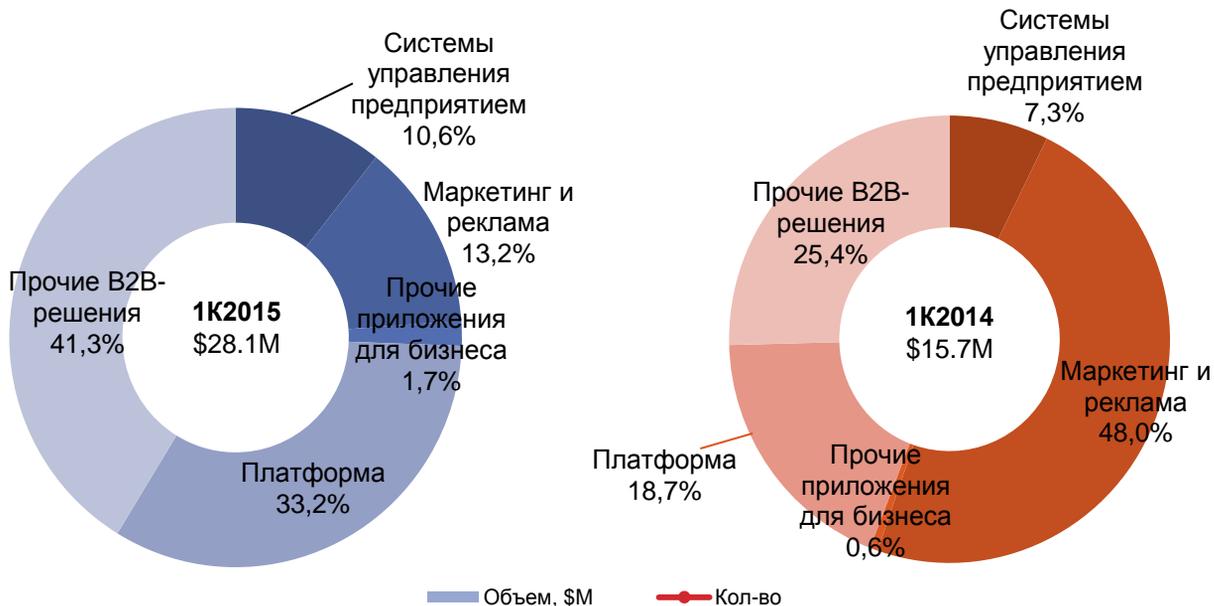
Источник: RMG partners

Структура рынка: сегменты

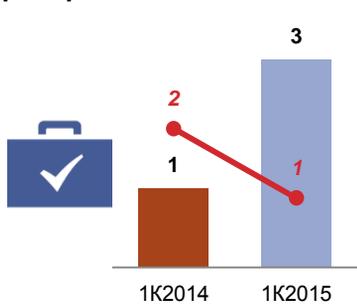


«Несколько стартапов из нашего портфеля получали инвестиции от государственных институтов развития и я считаю, что государство работает как предпосевной инвестор достаточно эффективно, но может работать еще эффективнее. Важно, чтобы сам частный инвестор верил в проект, тогда он сможет привлечь «плечо» со стороны государства. Другой тренд – наличие трансграничных сделок, так как это индикатор неверия в перспективы продаж локальных российских проектов. Отечественные инвесторы ищут проекты, из которых могут выйти с приемлемой для себя доходностью, и сейчас действительно находят их и в США, и в Европе, и в Израиле, и в Азии. Российский рынок сейчас находится в кризисе и стартапы бьются за сохранение достигнутых результатов по оборотам даже в рублевом эквиваленте. К сожалению, сегодня чрезвычайно сложно доказать инвестору возможность потребительского спроса, масштабирования и роста каналов на местном рынке» **Сергей Фрадков, управляющий партнер, iDealMachine**

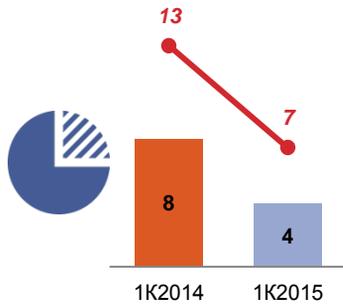
Софт и Интернет В2В



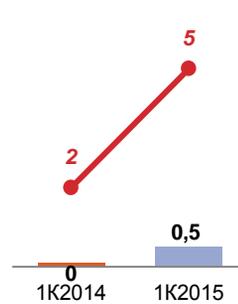
Системы управления предприятием



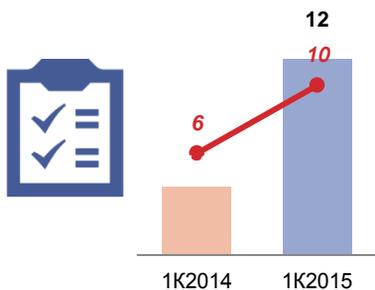
Маркетинг и реклама



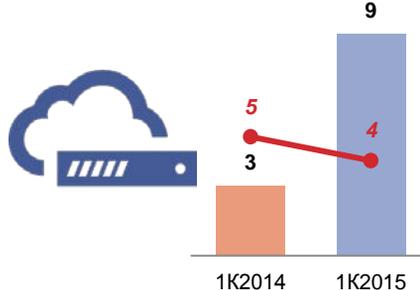
Прочие приложения для бизнеса



Прочие В2В-решения



Платформа

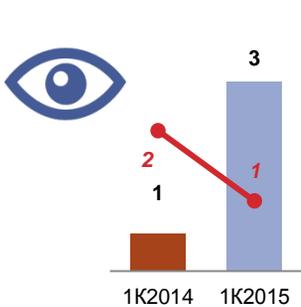


Софт и Интернет В2С



Объем, \$M Кол-во

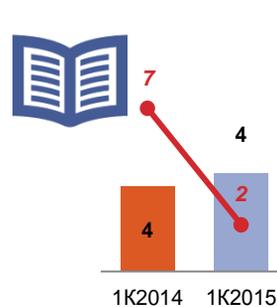
Провайдеры контента



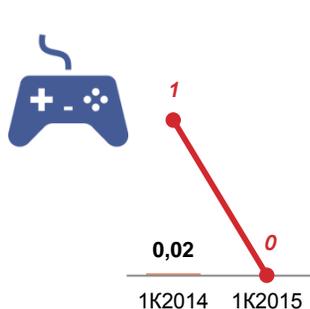
E-commerce



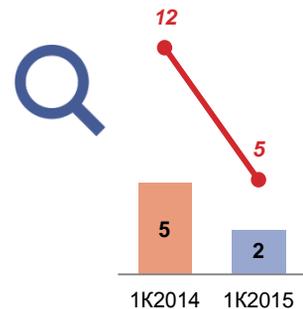
Образование



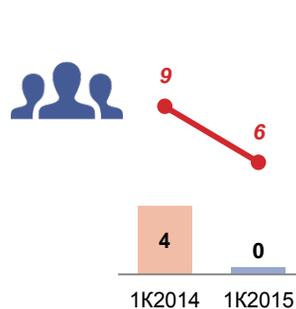
Игры



Поиск и рекомендации



Социальные медиа



Прочие



Опрос венчурных фондов

Опрос работающих венчурных фондов в России выявил, что на период 1 квартала 2015 года в России рынок венчурных инвестиций перестал иметь сколько-нибудь устойчивые «островки безопасности», то есть ниши, в которых инвесторы могли бы заработать при продаже активов в кризис. Респонденты практически единогласно отметили, что в нынешней ситуации единственно выигрышной стратегией является не поиск конъюнктурных рыночных ниш (какой раньше была электронная коммерция), а диверсификация портфеля и наем профессиональных управляющих.

На фоне дебатлируемой темы об эффективности антикризисной политики государства в лице институтов развития и венчурных фондов с госучастием их восприятие в реальной среде инвесторов весьма неоднозначно. Только 40% опрошенных фондов убеждены, что государство является эффективным инвестором ранних стадий, помогает проектам различными грантами и субсидиями, а бизнес-ангелам и фондам дополнительным софинансированием. Остальные респонденты крайне критично относятся к сегодняшней роли государственных инвестиций и их пользы для рынка, отмечая несравнимость критериев эффективности со стороны чиновников и управленцев фондов, несовершенные механизмы соинвестирования и неустоявшиеся «правила игры». Кризисный российский рынок с девальвированными активами вызвал обоснованный отток инвесторов, поддерживающих зарубежные, более устойчивые и растущие проекты – с этим негласно соглашались почти все опрошенные представители фондов, однако релокация ради фандрайзинга стала затратным и неоправданным процессом, считают 20% фондов. Обратный процесс – выход на российский рынок иностранных проектов, ищущих здесь новые точки роста, инвесторов и партнеров – настолько маргинален, что о нем упоминает только 10% респондентов. В сухом итоге – рынок вступил в стадию острого кризиса.

В опросе приняли участие 10 фондов: ФРИИ, Target Ventures, Maxfield Capital, Moscow Seed Fund, iDealMachine, Almaz Capital, Фонд предпосевных инвестиций Санкт-Петербурга, Фонд Сколково, IT-Online Ventures, Starta Capital.



«Большинство иностранных инвесторов требуют от стартапов перенести бизнес, интеллектуальную собственность, а то и штаб квартиру за рубеж. Многие проекты выбирают в качестве целевых рынков - рынки обеих Америк, Юго-восточной Азии. И конечно же, для успешной работы на других рынках необходимо физическое присутствие именно там. Многие российские проекты, отчаявшиеся найти инвесторов дома, очень активно работают с иностранцами. Но если в случае многих ИТ-проектов иностранные рынки являются ключевыми, то в случае индустриальных и тяжелых технологических проектов российский рынок является одним из важнейших. В таком случае проекты создают для работы на зарубежных рынках и для взаимодействия с иностранными инвесторами зарубежные дочерние компании, оставляя в России штаб квартиру и интеллектуальную собственность. Мы наблюдаем много таких трансграничных проектов, зарождающихся в периметре российско-китайских взаимоотношений»
Евгений Таубкин, руководитель инвестиционной службы, Фонд Сколково

Методология

В настоящем исследовании мы использовали рекомендации методологии, подготовленной РАВИ при участии игроков рынка венчурного инвестирования России. Под венчурными инвестициями понимаются инвестиции на сумму до 100 миллионов долларов (по средневзвешенному курсу ЦБ для рублевых сделок, действующему в рассматриваемый период времени) в рискованные, технологичные и потенциально высокодоходные (проекты с целевой (ожидаемой) внутренней нормой доходности (IRR) не менее 15%) проекты. При этом под инвестицией понимается приобретение акционерного, уставного капитала непубличной компании-реципиента инвестиций и/или предоставление долгового финансирования с возможностью конвертации долей или акций (equity) (в т.ч. и с отлагательными условиями). Инвестиции могут производиться как фонды (юридические лица, зарегистрированные в российской или зарубежной юрисдикции, располагающие мобилизованным капиталом, сформированным из более чем одного источника для осуществления профессиональных вложений в форме прямых инвестиций в непубличные компании и соответствующим образом позиционирующие себя на рынке), так и частные лица или группы частных лиц. Информация об инвестициях, которая включается в отчет, является в первоочередном порядке та информация, которая становится доступной когда о сделке стало известно в открытых источниках – СМИ, блогах, сайтах компаний, публичных презентациях и базах данных стартапов. Во всех остальных случаях действует правило уточнения у ньюсмейкера или первоисточника.

При оценке объема и динамики российского рынка венчурных инвестиций учитывались только венчурные инвестиции в компании, которые осуществляют деятельность преимущественно в России. Финансирование российскими инвесторами компаний, ориентированных преимущественно на зарубежные рынки, не включалось в объем российского венчурного рынка.

Под корпорациями в данном отчете понимаются корпоративные фонды (фонды, капиталы которых сформированы из внутренних источников организаций-учредителей, при этом вложения осуществляются в компании-реципиенты инвестиций, не обязательно аффилированные с организациями-учредителями).

В общем объеме венчурного рынка в отличие от выходов не учитывались инвестиции в рыночную инфраструктуру. Под инвестициями в рыночную инфраструктуру понимаются инвестиции в венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы, технопарки и другие институты, которые осуществляют деятельность на венчурном рынке, но не являются венчурными компаниями. В объеме рынка венчурных инвестиций мы также включали гранты и инвест. займы. Несмотря на то, что грант является безвозмездной субсидией на проведение НИОКР, гранты учитывались в общем объеме рынка, поскольку они, как и инвестиции на возвратной основе, направляются на развитие коммерческих венчурных проектов.

Seed – это самый первый раунд инвестиций, в котором деньги привлекаются на создание компании. Раунды А, В, С и т.д. – это последующие раунды, в которых привлекается дополнительное финансирование. Буква при этом означает порядковый номер раунда: А – первый после посева, В –

второй и т.д. Начиная с раунда С, используем обозначение С+. Выход – это особый тип сделки, в ходе которой не привлекается дополнительное финансирование в сам проект, а один или несколько существующих акционеров продают свои доли в ходе сделки со стратегическим инвестором или IPO.

В данном отчете выделяются 4 стадии развития венчурного проекта:

1. Посев (Seed): проект существует только на бумаге или в виде лабораторных разработок.
2. Стартап (Start-up): компания, либо находящаяся на организационной стадии, либо уже ведущая короткое время свой бизнес, но еще не продававшая свой продукт за деньги.
3. Рост (Growth): начало выпуска новой продукции, размещение ее на рынке и получение первых небольших доходов.
4. Экспансия (Expansion): увеличение объемов продаж, рыночной доли, объемов производства, офисных площадей и пр.

Мы разделили все венчурные проекты на 7 секторов: Биотех, Промтех, Компьютерные технологии и оборудование, Прочие технологии, Софт и Интернет – В2В, Софт и Интернет – В2С, Прочие ИТ. Первые 4 сектора составляют макросектор Технологий, остальные – макросектор ИТ.

Биотех: проекты в сфере здравоохранения, фармацевтики, диагностики и разработки медицинского оборудования.

Промтех: проекты в сфере лазерных, энергетических, космических, робототехнических, экологических и прочих технологий, предназначенных для использования в промышленности.

Компьютерные технологии и оборудование: проекты в сфере телекоммуникаций, хранения данных, мобильных технологий и компьютерной техники.

Софт и Интернет – В2В: приложения и интернет-сервисы, клиентами которых являются предприятия. К этому подсектору относятся, в частности, решения для управления бизнесом, маркетинга и разработки ИТ-продуктов.

Софт и Интернет – В2С: приложения и интернет-сервисы, клиентами которых являются физические лица, в т.ч. решения в сфере электронной торговли, предоставления контента, поиска, потребительских финансов, образования, а также игры, социальные сети и прочие сервисы для потребителей.

Источниками информации для формирования таблицы сделок являлись публикации в СМИ, открытых базах данных (Rusbase, Angellist и пр.), а также собственная информация RMG Partners.

Список сделок 1 квартал 2015

№	Deal date	Project	Investor	Investor type	Deal value, \$M	Company development stage	Investment round	Sector	Sub-sector
1	Jan	Optoguard Nanotech	Skolkovo	PPP	1.23	Seed	Seed	Industrial_Tech	Laser Tech
2	Jan	Anews	TMT Investments, Run Capital, 101Startup	Private	2.7	Startup	C+	Software_Internet_B2C	Content Providers
3	Jan	Dental Cloud	Imperious Group	Private	0.047	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Platform/Middleware
4	Jan	GeoCV	Starta Capital (0,03); Moscow Seed Fund (0,062)	PPP	0.092	Seed	Seed	Software_Internet_B2C	Other B2C Internet services/software
5	Jan	Pinxter	Private investors	Private	0.5	Expansion	A	Software_Internet_B2C	Search/Recommendations
6	Jan	Ros.Taxi	Yandex	Corporate	1.8	Expansion	A	Software_Internet_B2B	Other B2B software
7	Jan	PostgreSQL	Anton Suschkevich	Angel	5	Expansion	A	Software_Internet_B2B	Other B2B software
8	Jan	Box2Box	QIWI	Corporate	0.5	Seed	Seed	Software_Internet_B2C	E-commerce
9	Jan	Rentmania	FASIE	Public	0.015	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	E-commerce
10	Feb	Netology group	Buran Venture Capital, InVenture Partners	Private	2.1	Growth	A	Software_Internet_B2C	Education
11	Feb	Energy exploration technology, Arkadiy Zlobinskiy	FASIE	Public	0.015	Seed	Seed	Industrial_Tech	Other Industrial Tech
12	Feb	Med. Equipment sterilizer, Sergey Kavetskiy	FASIE	Public	0.015	Seed	Seed	Biotechnology	Medical Equipment
13	Feb	Laser cutting and welding, Vitaliy Alekseenko	FASIE	Public	0.015	Seed	Seed	Industrial_Tech	Laser Tech
14	Feb	Bicycle security system,	FASIE	Public	0.4	Seed	Seed	Software_Internet_B2C	Other B2C Internet services/software
15	Feb	Big data analyzer DIRECTUAL	FASIE	Public	0.4	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Other business software

№	Deal date	Project	Investor	Investor type	Deal value, mln \$	Company development stage	Investment round	Sector	Sub-sector
16	Feb	Virtual reality analyzer	FASIE	Public	0.4	Seed	Seed	Other_Technologies	Other_Technologies
17	Feb	Ficus	FASIE	Public	0.4	Seed	Seed	Other_Technologies	Other_Technologies
18	Feb	RocketCallback	Private investor	Angel	0.06	Startup	A	Software_Internet_B2B	Other B2B software
19	Feb	RoboCV	I2BF Global	Private	3	Expansion	A	Industrial_Tech	Robotics
20	Feb	Mamsy	ru-Net, Baring Ashmanov and partners	Private	15	Expansion	A	Software_Internet_B2C	E-commerce
21	Feb	Wicron	Skolkovo Fund	Public	0.08	Startup	Seed	Industrial_Tech	Robotics
22	Feb	Wicron	Venture Capital, Inventure Partners	Private	0.08	Startup	Seed	Industrial_Tech	Robotics
23	Feb	Netologija Group	Venture Capital, Inventure Partners	Private	2.1	Startup	C+	Software_Internet_B2C	Education
24	Feb	Vse evakuatoryi Rossii	FASIE	Public	0.02	Seed	Seed	Software_Internet_B2C	Other B2C Internet services/software
25	Feb	PromoAtlas	FASIE	Public	0.02	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	Other B2C Internet services/software
26	Feb	Tictag.ru	Rostislav Kishenkov, Robot Food and Tech	Angel	0.6	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	E-commerce
27	Feb	MobilityLab	IT	Private	3	Startup	A	Software_Internet_B2B	Enterprise management software
28	Feb	Bagazh iz ruk v ruki	Alexandr Borodich, Bogdan Yarovoi, private investors	Angel	0.2	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Other B2B software

№	Deal date	Project	Investor	Investor type	Deal value, mln \$	Company development stage	Investment round	Sector	Sub-sector
29	Feb	Stealthy Messenger	Nikita Khalyavin	Angel	0.0001	Seed	Seed	Software_Internet_B2C	Social Media
30	Feb	Adaperio	Rustam Baekenov	Angel	0.03	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	E-commerce
31	Feb	GetIntent	AltairVC	Private	0.4	Growth	Seed	Software_Internet_B2C	Other B2C Internet services/software
32	Feb	Poblizosti.pro	Alexandr Timoshenko	Angel	0.2	Startup	A	Software_Internet_B2C	E-commerce
33	Feb	Lobster	Bogdan, Yarovoyi, Igor Yatrovoi, Igor Kaloshin, Ilya Mirochnik	Angel	0.15	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	Social Media
34	Feb	BigPicture	Oleg Zakharchenko	Angel	0.2	Growth	Seed	Software_Internet_B2C	Social media
35	Feb	Avtoplanshet	IIDF, Microsoft Seed Fund	Public	0.04	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	Other B2C Internet services/software
36	Feb	ASU Bankomaty	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Other_Technologies	Other_Technologies
37	Feb	AFK	IIDF, Microsoft Seed Fund	Public	0.04	Startup	Seed	Other_Technologies	Other_Technologies
38	Feb	NDFLka	IIDF, Microsoft Seed Fund	Public	0.04	Startup	Seed	Other_Technologies	Other_Technologies
39	Feb	Bez Pyili	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	E-commerce
40	Feb	Instruktor po pokupke kvartir	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	E-commerce
41	Feb	Moi Mechanik	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	Search/Recommendations
42	Feb	Teledacha	IIDF, Microsoft Seed Fund	Public	0.04	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	Other B2C Internet services/software
43	Feb	Yu-test	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	Other B2C Internet services/software
44	Feb	Appfollow	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2B	Marketing/Advertising
45	Feb	Dreamroomer	IIDF, Microsoft Seed Fund	Public	0.04	Startup	A	Software_Internet_B2C	E-commerce
46	Feb	HappyCart	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	E-commerce
47	Feb	Petshotel	IIDF, Microsoft Seed Fund	Public	0.04	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	E-commerce
48	Feb	Promarket	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	E-commerce
49	Feb	Scrut	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2B	Other B2B software
50	Feb	WebSemantics	IIDF, Microsoft Seed Fund	Public	0.04	Startup	Seed	Software_Internet_B2B	Marketing/Advertising
51	Feb	Odarenniy deti	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	Social media

№	Deal date	Project	Investor	Investor type	Deal value, mln \$	Company development stage	Investment round	Sector	Sub-sector
52	Feb	Qubequ	IIDF	Public	0.022	Startup	A	Software_Internet_B2B	Other business software
53	Feb	PressIndex	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2B	Other B2B software
54	Feb	Strizh	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Computer_Technologies_Hardware	
55	Feb	Rentcar	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	E-commerce
56	Feb	Robolanding	IIDF	Public	0.022	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Marketing/Advertising
57	Feb	Kartadoma	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	E-commerce
58	Feb	CERAmarketing	IIDF, Microsoft Seed Fund	Public	0.04	Startup	Seed	Software_Internet_B2B	Marketing/Advertising
59	Feb	Good Trade	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2C	E-commerce
60	Feb	Teslawatch	IIDF, Microsoft Seed Fund	Public	0.04	Startup	Seed	Other_Technologies	Other_Technologies
61	Feb	IIS Eldis	IIDF, Microsoft Seed Fund	Public	0.04	Startup	Seed	Other_Technologies	Other_Technologies
62	Feb	Chestnaya Cena	IIDF	Public	0.022	Startup	Seed	Software_Internet_B2B	Marketing/Advertising
63	Mar	Oktogo	MCI Management, Mangrove Capital Partners, ABRT Venture Fund, Ventech	Private	5	Expansion	C+	Software_Internet_B2C	E-commerce
64	Mar	Ensol	Founders	Private	0.5	Startup	A	Industrial_Tech	Power Supply Tech
65	Mar	Promeo		Private	0.018	Seed	Seed	Software_Internet_B2C	Social media
66	Mar	Helpmed		Private	1	Seed	Seed	Software_Internet_B2C	Other B2C Internet services/software
67	Mar	CartPay Co.	FASIE	Public	0.018	Seed	Seed	Industrial_Tech	Other Industrial Tech
68	Mar	CartPay Co.		Private	0.06	Seed	Seed	Industrial_Tech	Other Industrial Tech
69	Mar	SocialKey Ads	Digital Society Laboratory	Corporate	3.5	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Marketing/Advertising
70	Mar	Promobit	kamaFlow	Private	0.2	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Other B2B software
71	Mar	Codeweb	Skolkovo	Public	0.33	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Other B2B software
72	Mar	Double Data	Columbus Nova, Almaz Capital Partners, Simile, Venture Partners, LETA Capital, I2BF Global Ventures	Private	3.3	Startup	A	Software_Internet_B2B	Other B2B software
73	Mar	TicketsCloud	2be.lu Investment, Bogdan Yarovoy	Private	0.3	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Platform/Middleware
74	Mar	Electronic herd	Eco-innovations	Corporate	0.042	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Other business software

№	Deal date	Project	Investor	Investor type	Deal value, mln \$	Company development stage	Investment round	Sector	Sub-sector
75	Mar	Trucker Path	Renren	Corporate	1.5	Startup	A	Software_Internet_B2C	Search/Recommendations
76	Mar	Wedvice	Doctornet.pro, Alexander Vorobev, Vitaly Fridzon	Private	0.042	Seed	Seed	Software_Internet_B2C	Other B2C Internet services/software
77	Mar	Life.film	Alexey Karlov	Angel	0.02	Seed	Seed	Software_Internet_B2C	Other B2C Internet services/software
78	Mar	Smart Wi-Fi		Private	0.07	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Marketing/Advertising
79	Mar	Vseveda	FASIE	Public	0.018	Seed	Seed	Software_Internet_B2C	Search/Recommendations
80	Mar	Mobiforce	FASIE	Public	0.018	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Other business software
81	Mar	Solomoto	Bloomberg Capital	Private	8	Startup	A	Software_Internet_B2B	Platform/Middleware
82	Mar	BaseRide Technologies	IncuVest	Private	0.6	Seed	Seed	Other_IT	Other_IT
83	Mar	InstallTracker		Angel	1	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Platform/Middleware
84	Mar	AMSRus	the Untitled	Private	0.01	Seed	Seed	Software_Internet_B2C	Social media
85	Mar	Tutzhdut	the Untitled	Private	0.01	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Other business software
86	Mar	Ediniy medicinskiy portal		Angel	0.3	Seed	Seed	Software_Internet_B2C	Search/Recommendations
87	Mar	Chistaya planeta	Venture fund of Promsvyazbank	Corporate	0.025	Seed	Seed	Industrial_Tech	Other Industrial Tech
88	Mar	RTM Diagnostika	Biofund RVK, Modernization and Technology Development Fund	PPP	0.717	Seed	A	Biotechnology	Diagnostics & Research
89	Mar	ArCycle	Altair Capital, Almaz Capital	Private	0.6	Seed	Seed	Software_Internet_B2B	Other B2B software

Календарь событий 2015

Календарь событий: Январь

Событие	Город	Дата	Организатор
Институциональная модернизация России – в чем роль инноваций?	Москва	14	РВК
Сессия «Brand&Retail» в рамках «Консумэкспо-2015.Зима»	Москва	19	B2B Contact
Всемирный экономический форум 2015	Давос-Кластерс	21-24	Всемирный экономический форум
Зимняя научная школа «Современная биология & биотехнологии будущего 2015»	Москва	25	Future Biotech
StartupLynch — Оценка проектов	Санкт-Петербург	30	Бизнес-Инкубатор «Ингрия»

Календарь событий: Февраль

Событие	Город	Дата	Организатор
Russian Startup Tour	Ростов-на-Дону	3	Фонд «Сколково»
Cbonds презентация в Гонг Конге	Гонг Конг	6	Cbonds
Российская конференция разработчиков и пользователей PostgreSQL	Москва	6-7	РАЭК
SuperInvestor U.S. 2015	Сан-Франциско	9-11	NVCA
Russian Startup Tour	Томск	11-12	Фонд «Сколково»
Cyber Security Forum 2015	Москва	12	РАЭК
LP-GP Forum: Clean Energy & Sustainability	Лондон	12	AltAssets
Электронные торговые площадки в России: кто есть кто	Москва	12	Эксперт РА
TEDxMoscow	Москва	15	Фонд «Сколково»
Russian Startup Tour	Нижний Новгород	17	Фонд «Сколково»
Российский ипотечный конгресс	Москва	19	Cbonds
Кризис корпоративного долга. Технологии разрешения сложных ситуаций между кредиторами и заемщиками	Москва	19	Ведомости
14-й отбор проектов в Бизнес-инкубатор ИТ-парка Набережных Челнов	Набережные Челны	21	IT Park Казань
Belarus Startup 2015	Минск	21	Министерство образования Республики Беларусь, IT House
The Ninth International Conference on Digital Society	Лисабон	22-27	IARIA
Интернет Вещей – IT Challenge	Москва	25	Фонд «Сколково»
5-й этап акселерационной программы на базе инкубатора «КРИТБИ»	Красноярск	25	LOGA Group, КГАУ КРИТБИ

Календарь событий: Март

Событие	Город	Дата	Организатор
Внедрение инструментов прототипирования и стратегия развития программного продукта для международных рынков	Тель-Авив	02	РВК
Russian Startup Tour	Казань	03	Фонд «Сколково»
Сессия «Коммуникация научных прорывов» на «Communication on TOP»	Женева	09	Top Communications GmbH
Мегапроекты России и мира: решения, которые работают	Канны	10	Коммерсант
Russian Startup Tour	Екатеринбург	11	Фонд «Сколково»
Social & Mobile Gambling Conference	Москва	12	Smile Expo
Конференция Интернет вещей	Москва	12	Smile Expo
eTarget: Управление аудиторией и маркетинг в Интернете	Москва	12-13	Ашманов и партнеры, Rambler&Co, PRICE
M-health Conference	Москва	13	Smile Expo
Hong Kong Venture Capital Forum 2015	Гонг Конг	15	HKVCA
iCOMference 2015	Москва	17	The Runet, ПАЭК
Russian Startup Tour	Астана	17	Фонд «Сколково»
Круглый стол: дефолты и реструктуризации на рынке корпоративных облигаций	Москва	18	Cbonds
IV Ежегодная партнерская конференция РВК	Москва	19	РАВИ
ФИНАНСЫ РАСТУЩЕМУ БИЗНЕСУ-2015	Москва	22	Эксперт РА
ИКТ в финансовом секторе 2014	Москва	24	CNewsConferences и CNewsAnalytics
Big data Russia	Москва	24	Издательство "Открытые системы"

Календарь событий: Апрель

Событие	Город	Дата	Организатор
Умный город – инновации для жизни	Ганновер	13	Ведомости
Конференция «Регулирование и управление инновациями в сфере медицины и здравоохранения»	Оксфорд, Великобритания	13	Synapse Intelligence
RBCC Just Networking	Лондон, Великобритания	14	RBCC
ИТ-Аутсорсинг: антикризисная оптимизация	Москва	14	CNews Conferences
World Bank Briefing	Санкт-Петербург	14	АЕБ
Russian Startup Tour	Минск, Белоруссия	14	Фонд «Сколково»
CEE private equity forum	Варшава	16	Incisive Events
3d Print Conference Almaty	Алма-Аты, Казахстан	16	Smile Expo
IT-школа Северо-кавказского федерального округа	Ставрополь	17	АНО «Агентство инновационного развития»
Налогообложение нефтяных компаний	Москва	17	Российск. Бизнес Форум
HackDay #37 Екатеринбург	Екатеринбург	17	HackDay
HRPR CAMP — 2015	Минск, Белоруссия	18	
Invest Show	Алма-Аты, Казахстан	18	IRBIS
Imagine Cup	Москва	18	Microsoft
World Economic Forum on East Asia 2015	Джакарта	19-21	The World Econ. Forum
Правовые вопросы фармацевтической отрасли: взаимодействие государства и бизнеса в новых условиях	Москва	21	The Moscow Times
ИКТ в ТЭК 2015	Москва	21	CNews Conferences и CNews Analytics
Российские ИКТ-компании в Германии: стратегия успеха	Дюссельдорф	21	NRW.INVEST, CNews Conferences
RBCC Expats Forum	Санкт-Петербург	22	RBCC

Календарь событий: Апрель

Событие	Город	Дата	Организатор
Процедура банкротства в России. Финансовые и правовые аспекты	Москва	22	The Moscow Times
Российский Форум Продаж 2015	Москва	22	Prime Time Forums
Russian Startup Tour	Уфа	22	Фонд «Сколково»
Российская электроника: импортозамещение и перспективы развития	Москва	22	Ведомости
РИФ+КИБ 2015	Москва	22-24	РАЭК
Mobile Show Asia 2015	Сингапур	22-23	terrapinn
DEMO Traction	Сан-Франциско	22	IDG
Семинар «Оптимизация бизнес-процессов»	Москва	22-23	Андрей Коптелов, CNews Conferences
Финансы 2015: управление в условиях турбулентности	Москва	23	Коммерсант
ИКТ в здравоохранении: успехи и препятствия	Москва	23	CNews Conferences
TNW Europe Conference 2015	Амстердам	23-24	The Next Web
XV Российская и X Казанская венчурная ярмарка	Казань	23-24	РАВИ
IT-школа Сибирского федерального округа	Улан-Уде	24	АНО «Агентство инновационного развития»
Startup Day	Стокгольм	25	GeekWire
DEMOday - Выпускной пятого акселератора ФРИИ	Москва	28	ФРИИ
Wearable Technologies Conference 2015	Милан	29	The WT Group
Russian Startup Tour	Московская область	29	Фонд «Сколково»

Календарь событий: Май

Событие	Город	Дата	Организатор
Стартап-школа LIFTёрная 2015	Астрахань	4	IT-парк FABRIKA, ФРИИ
TechCrunch Disrupt	Нью-Йорк	4-6	TechCrunch
World Economic Forum on Latin America 2015	Мехико	6-8	The World Econ. Forum
2-я Международная научная конференция «Современное применение нанотехнологий»	Минск	6-8	Национальная академия наук Беларуси
Форсайт-флот 2015	Астрахань	12	РВК, АСИ
Связь-экспокомм-2015	Москва	12-15	РАЭК
Управление корпоративным долгом. Антикризисные меры	Москва	14	Коммерсант
Startup Expo Евразия	Москва	15	РУДН, Launch Gurus, RusBase
IT-школа Приволжского федерального округа	Ульяновск	15	АНО «Агентство инновационного развития»
Региональные сессии практического консалтинга (г. Воронеж)	Воронеж	18	LOGA Group
Ежегодная премия «Импульс Добра»	Москва	19	Фонд «Наше будущее»
Инвестиции в Россию: перспективы, вызовы и возможности рынка недвижимости	Токио	20	Коммерсант
ITEX'15	Малайзия, г. Куала-Лумпур	21	C.I.S NETWORK SDN BHD
Всероссийская конференция «Лучшие практики управления проектами - 2015»	Томск	21-22	НП ПИТ Бизнес Партнеры
Investfunds Forum VI - конференция институциональных инвесторов	Санкт-Петербург	21-25	Cbonds Congress

Календарь событий: Май

Событие	Город	Дата	Организатор
XII Облигационный конгресс стран СНГ и Балтии	Баку	21-22	Cbonds Congress
Российский рынок CRM: тренды 2015	Москва	21	CNews Conferences
КОРПОРАТИВНЫЙ ДОЛГ И ФИНАНСОВАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ	Москва	21	Российск. Бизнес Форум
IT-школа Уральского федерального округа	Екатеринбург	22	АНО «Агентство инновационного развития»
M&A 2015: возможности и риски в условиях санкций	Москва	22	The Moscow Times
BioSciencesWorld 2015	Рим	24-29	IARIA
13th Annual International Conference on Finance	Афины	25-28	ATINER
Региональные сессии практического консалтинга (г. Пермь)	Пермь	26	LOGA Group
Банковское оборудование: новые возможности	Москва	26	РБК
12 th Flagship Conference - "Russian Economy: Quo Vadis"	Москва	27	AEB
III Форум венчурных инвесторов	Москва	28	Cbonds Congress, Preoveca
Корпоративные системы связи 2015: Новые решения	Москва	28	CNews Conferences
Санкт-Петербургская Интернет Конференция	Санкт-Петербург	28-29	РАЭК, Trinet Group
IX International Conference on European Science and Technology	Мюнхен	28-29	Оргкомитет ICEST
Производственная эффективность: стратегии, менеджеры и технологии	Москва	29	The Moscow Times
Налоговые стратегии в России. Курс на деофшоризацию.	Москва	29	The Moscow Times

Календарь событий: Июнь

Событие	Город	Дата	Организатор
Финал Russian Startup Tour — Startup Village	Москва	2	Фонд "Сколково"
Infosecurity Europe 2015	Лондон	2	Reed Exhibitions
RBCC Business Forum 2015: Conference	Лондон	2-3	RBCC
Russian Gaming Week	Москва	3	Smile Expo
IX Сибирская Венчурная Ярмарка	Новосибирск	3-4	РАВИ
IX Сибирская Венчурная Ярмарка	Новосибирск	4-5	Правительство Новосибирской области, РАВИ,
Информационная безопасность бизнеса и госструктур: развитие в новых условиях	Москва	4	CNews Conferences
«ТЕХНОПРОМ-2015»	Новосибирск	4-5	Правительство Новосибирской области
Корпоративное мошенничество	Москва	5	Российск. Бизнес Форум
IT-школа Дальневосточного федерального округа	Владивосток	5	АНО «Агентство инновационного развития»
MixAR	Москва	6	26dotss
INOTECH 2015 – 4-я международная выставка инноваций и технологий	Тегеран	8	Pardis Technology Park
Оптимизация затрат на ИТ-инфраструктуру 2015: как выйти из кризиса	Москва	9	CNews Conferences
Актуальные вопросы интеллектуальной собственности	Москва	10	The Moscow Times
ИКТ в страховании: эффективность в новых условиях	Москва	10	CNews Conferences
Региональные сессии практического консалтинга (г. Верхняя Салда)	Екатеринбург	10	LOGA Group
Rapid.Tech 2015	Эрфурт	10	Messe Erfurt GmbH

Календарь событий: Июнь

Событие	Город	Дата	Организатор
Фестиваль FUTUR EN SEINE в Париже – шестой выпуск	Париж	11	Cap Digital
Акселерационная Программа Уральского региона «Фактор»	Челябинск	15	НП Бизнес-ангелы Урала
Bio International Convention 2015	Филадельфия	16	Biotechnology Industry Organization
ВI: рынок новых возможностей	Москва	16	CNews Conferences
Акселератор технологических стартапов в рамках молодежного форума ПФО «iВолга-2015»	Самарская обл., пос. Прибрежный	18	Правительство Самарской области, Федеральное агентство по делам молодежи
IT-школа Крымского федерального округа	Севастополь	19	АНО «Агентство инновационного развития»
Региональные сессии практического консалтинга	Набережные Челны	22	LOGA Group
Региональные сессии практического консалтинга	Грозный	24	Московский технологический институт
Russia and CIS Investment Forum	Цюрих	24	Hansa Fincom
Start in Garage	Минск	27-28	RIS Ventures

Календарь событий: Июль

Событие	Город	Дата	Организатор
NANO KOREA 2015	Сеул	1	Nanokorea
Летняя школа по развитию и поддержке предпринимательства HSE{sun} 2015	Место проведения уточняется	6	Бизнес-инкубатор НИУ ВШЭ, ФРИИ
GSMA Mobile World Congress Shanghai 2015	Шанхай	15	GSMA
Летняя школа Академпарка 2015	Новосибирск	21	Академпарк

Календарь событий: Август

Событие	Город	Дата	Организатор
Game Developers Conference 2015	Кельн	3	United Business Media LLC
gamescom 2015	Кельн	5	BIU
ITCE 2015	Тэгу	19	KOTRA
XIII Triple Helix International Conference 2015	Пекин	21-23	Tsinghua University

Календарь событий: Сентябрь

Событие	Город	Дата	Организатор
XIII Международный банковский форум "Банки России – XXI век"	Сочи	2-5	АРБР
Startup Debate: "Путь российского предпринимателя"	Москва	3	GVA LaunchGurus, Московский молодёжный многофункциональный центр (МММЦ)
DLD Tel-Aviv	Тель-Авив	6-12	Yossi Vardi
Annual Meeting of the New Champions 2015	Далянь	9-11	The World Econ. Forum
CTIA Super Mobility Week	Лас Вегас	9-11	CTIA
World communication forum Davos-Kyiv session 2015	Киев	10	WCF-Davos
V Байкальская Венчурная Ярмарка	Иркутск	Дата уточняется	РАВИ
IV Межбанковская конференция «Денежный и вексельный рынок»	Ярославль	11	Cbonds congress
3d Print Conference Киев	Киев	11	Smile Expo
Видеонаблюдение: аналитика, облака и не только	Москва	15	CNews Conferences
Международный инвестиционный форум "Сочи-2015"	Сочи	17-20	Правительство РФ
II Большой Интернет-Форум BIF 2015	Алматы	18-19	Интернет Авеню
The 9th Annual Asian PE & VC Conference	Гонг Конг	21-24	SuperReturn Asia
Всероссийский фестиваль науки 2015	Уфа	25-27	Министерство образования и науки РФ
Bitcoin Conference Kiev	Киев	26	Smile Expo
Всероссийский Science Slam	Самара	26	Региональный центр инноваций
Iran Telecom 2015	Тегеран	26	PALAR Samaneh
Контакт-центры 2015: направления развития	Москва	29	CNews Conferences
Медиабизнес. Перезагрузка	Москва	30	Ведомости
VII Российский PE конгресс	Москва	30	Cbonds congress

Календарь событий: Октябрь

Событие	Город	Дата	Организатор
Большие данные 2015	Москва	1	CNews Conferences
Открытые инновации 2015	Москва	1-31	Фонд «Форум инноваций»
Microsys 2015	Штутгарт	5	P. E. Schall GmbH & Co. KG
BIOTECHNICA 2015	Ганновер	6	Deutsche Messe
Петербургский Международный Инновационный Форум 2015	Санкт-Петербург	7-9	Комитет по промышленной политике и инновациям
RACE Четвертая международная конгресс- выставка партнерских программ и маркетинга в России	Москва	8	Smile Expo
Meet Magento Россия	Москва	9	Turnkey Ecommerce
Private Client Russia & beyond	Лондон	13-14	Adam Smith Conferences
itCOM 2015	Красноярск	14-16	ЗАО «Красноярская ярмарка»
Bio Japan 2015	Иокогама	14	
IDCEE 2015	Киев	15-16	TA Venture VC fund
GITEX Technology Week 2015	Дубай	18	
Summit on the Global Agenda 2015	Абу Даби	25-27	The World Econ. Forum
9-й международный биотехнологический форум- выставка «РосБиоТех-2015»	Москва	28-30	Министерство образования и науки РФ
AccEssMeeting UAE-Russia: "Business Investment Road Show 2015"	Абу-Даби	28-29	Strategy Links
SeBIT India 2015	Бангалор	28	
Роботэкспо 2015	Москва	29-31	ЭКСПОЦЕНТР (ЦВК)
Ежегодный Форум «Ритейл 2015»	Москва	29	Коммерсант
IENA 2015	Нюрнберг	29	

Календарь событий: Ноябрь

Событие	Город	Дата	Организатор
Wealth Innovation Forum Geneva	Женева	1	CIS Wealth
Nordic Private Equity Conference 2015	Копенгаген	6	Private Equity Conference
The 8th Annual SuperReturn Middle East 2014	Дубаи	8-11	SuperReturn Middle
IV Moscow International Financial Forum	Москва	10-11	Hansa Fincom
Russia Risk Conference 2015	Москва	12	Cbonds Congress, PRMIA
CNEWS FORUM 2015	Москва	12	Cnews Conferences
Discover ICT	Екатеринбург	24-26	ООО «Финансово- аналитические системы»
XI ежегодная конференция Ритейл в России	Москва	24	Ведомости
Финансовый форум России	Москва	26-27	Ведомости
Интернет и бизнес. Россия	Москва	27-28	Ашманов и партнеры, РАЭК
VI Российский M&A Конгресс	Москва		Cbonds congress

Календарь событий: Декабрь

Событие	Город	Дата	Организатор
Видеоконференцсвязь: опыт, технологии, перспективы	Москва	1	CNews Conferences
XIII Российский облигационный конгресс	Санкт-Петербург	3-4	Cbonds Congress
German Private Equity Conference	Франкфурт	5	РАВИ
SeBIT Bilisim Eurasia 2015	Стамбул	17	

Контакты

Нам очень важно мнение читателей: инвесторов, венчурных предпринимателей и всех, кто интересуется российским венчурным рынком. Мы будем рады получить от Вас любые комментарии, которые позволят нам сделать отчеты более интересными и полезными.

Просим отзывы, пожелания и предложения направлять на адрес info@rmg-partners.ru

В подготовке отчета принимали участие:

Арсений Даббах

Управляющий директор

RMG partners

arseniy.dabbakh@rmg-partners.ru

+7 495 258 62 62

Михаил Демидов

Эксперт, аналитик

michael@demidov.vc

+7 499 390 88 19

Эдриен Хенни

Основатель и главный редактор EWDN

editor@ewdn.com

Ольга Чапаева

Аналитик

RMG partners

oc@rmg-partners.ru

Компания RMG partners благодарит всех, кто помогал в подготовке данного отчета.



Информация и мнения, содержащиеся в настоящем аналитическом документе (далее по тексту – «Аналитические материалы»), опубликованы исключительно в информационных целях и не могут рассматриваться как предложение купить или продать упомянутые в нем ценные бумаги и другие финансовые инструменты, а также не имеют целью побудить к совершению таких сделок. Любые инвестиции в ценные бумаги или иные финансовые инструменты могут быть связаны со значительным риском, могут оказаться неэффективными или недопустимыми для той или иной категории инвесторов. Для принятия решения об осуществлении инвестиций в указанные выше объекты требуется владение существенным опытом и знаниями в финансовой области, позволяющими правильно оценить риски и преимущества таких инвестиций. Аналитические материалы могут использоваться инвесторами в Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации. Аналитические материалы не адресованы резидентам США, Великобритании, Канады, Австралии или Японии, а также инвесторам других юрисдикций, если только они не относятся к определенным видам инвесторов и не действуют в таких условиях, когда они, в соответствии с законодательством их юрисдикции, имеют право использовать Аналитические материалы. RMG partners не несет ответственности за использование Аналитических материалов инвесторами, не уполномоченными их использовать, в соответствии с законодательством их юрисдикции. Содержащаяся в настоящем документе информация и мнения основаны на данных, полученных из предположительно достоверных и добросовестных источников, однако RMG partners не дает никаких гарантий или поручительств, выраженных или косвенных, в отношении точности, полноты, актуальности или достоверности такой информации. Любые мнения или оценки, содержащиеся в Аналитических материалах, являются частным суждением специалистов компании RMG partners и могут быть изменены без уведомления. RMG partners не обязано обновлять или исправлять неточности, содержащиеся в Аналитических материалах. Ни RMG partners, ни кто-либо из директоров, сотрудников, представителей, аффилированных лиц или лицензиатов компании не будут нести никакой ответственности за любые убытки, ущерб или иные последствия, возникшие в результате использования в практической деятельности всей либо части информации, содержащейся в Аналитических материалах. Настоящий документ не может быть воспроизведен, распространен или использован иным образом, полностью или частично, без предварительного письменного разрешения RMG partners.

Лицензия на коммерческое использование изображения на титульной странице приобретена у Ismagilov с портала Stock Shutter