BAROMETER

vc-barometer.ru

Исследование российского рынка венчурных инвестиций

VENTURE BAROMETER 2021

Специальный партнер

kaspersky

Партнеры

DS LAW

EY
Совершенствуя бизнес,
улучшаем мир

Содержание

Пункты меню активны

Приветственное слово 03

Методика исследования 04

Фонды 06

Бизнес-ангелы 11

Инвестиционная активность 20

Инвестиционная стратегия 24

Зарубежные инвестиции 28

Корпоративные венчур-билдеры 33

Выходы 37

Рынок 40

Заключение 43

Приветственное слово

Алексей Соловьев

Венчурный инвестор, основатель инвестиционной компании A.Partners, со-основатель клуба бизнес-ангелов Angelsdeck

Перед вами результаты уже восьмого исследования “Венчурный Барометр” - ежегодного исследования венчурного рынка, которое опирается не на количественные, а на качественные показатели, анализируя рынок через призму мнений его игроков. Барометр измеряет динамику всех происходящих изменений рынка - сравнивая фактические показатели и прогнозы прошлых лет, мы делаем выводы о текущих процессах на рынке и экстраполируем его развитие на ближайшую перспективу.

Кажется, что для нас традиционно системное развитие рынка не обходится без внимания со стороны государства, и венчурный рынок не исключение, в этом году, кажется, что впервые присутствие государства на рынке уменьшилось. С другой стороны, в настоящий момент активные государственные игроки стали похожи на рыночные - по быстроте, степени профессионализма, и кажется, что границы в этом случае начинают стираться. В этом году мы особенно подчеркиваем размытие границ между национальным и международным рынком венчурных инвестиций. С инвесторами мы поговорили о том, на каких рынках они фокусируются, как конкурируют за международные проекты, откуда привлекают капиталы в фонды. Диффузия национального рынка в международный - это один из определяющих факторов развития индустрии, и всеобщее оживление послужило бустером и для инвесторов из России.

Определенно движущей силой рынка стали частные игроки: фонды и бизнес-ангелы, которые существенно нарастили количество и суммы инвестиций в этом году. За более чем 10 лет опытные игроки нашего рынка разогнались настолько, что стали true-серийными: их опыт и репутация позволяет и поднимать капиталы на следующие фонды, и свободно чувствовать себя на международном рынке, конкурируя за лучшие сделки. Если раньше венчурные инвестиции в наших масштабах можно было назвать ремесленничеством, то сейчас эта деятельность приобретает промышленные масштабы. Приток нового капитала на рынок обеспечили частные инвесторы благодаря тому, что стал доступней инструмент синдикации - он существовал и раньше, но кажется, что только сейчас дозрел рынок, и докатилась волна юридических инноваций. Все больше людей хотят прикоснуться к инновациям, и благодаря клубам бизнес-ангелов у частных инвесторов с небольшими чеками появилась такая возможность. Инвесторы подчеркивают, что возможности для выходов в пределах российского рынка расширяются: активность стратегов увеличилась, и стал реальным выход из российских компаний через IPO - все это прибавило оптимизма.

Мы благодарим партнеров отчета - Лабораторию Касперского, EY и DS Law за поддержку, а также благодарим всех, кто откликнулся на нашу просьбу и уделил время, чтобы поделиться своими ответами на вопросы нашей анкеты, и предоставил комментарии. Ваше участие очень ценно, и вы помогли сделать показания Барометра более точными, содержательными и полезными для всех участников российского венчурного рынка.

Методика исследования

«Венчурный Барометр» - это исследование венчурного рынка, которое опирается не на количественные данные о сделках, а на качественные показатели, и анализирует рынок через призму мнений его активных игроков.

С целью анализа динамики рынка, активности инвесторов, ключевых событий, оказывающих влияние на развитие отрасли, и составления прогноза на будущий год мы проводим ежегодный опрос русскоговорящих экспертов – представителей частных, государственных и корпоративных инвестиционных фондов, а также бизнес-ангелов, – всех, кто принимает активное участие в развитии венчурной индустрии. Опрос проводится путем прямого анкетирования инвесторов через личные приглашения. Для общения с респондентами мы используем только персональный контакт, что гарантирует высокую достоверность полученных данных.

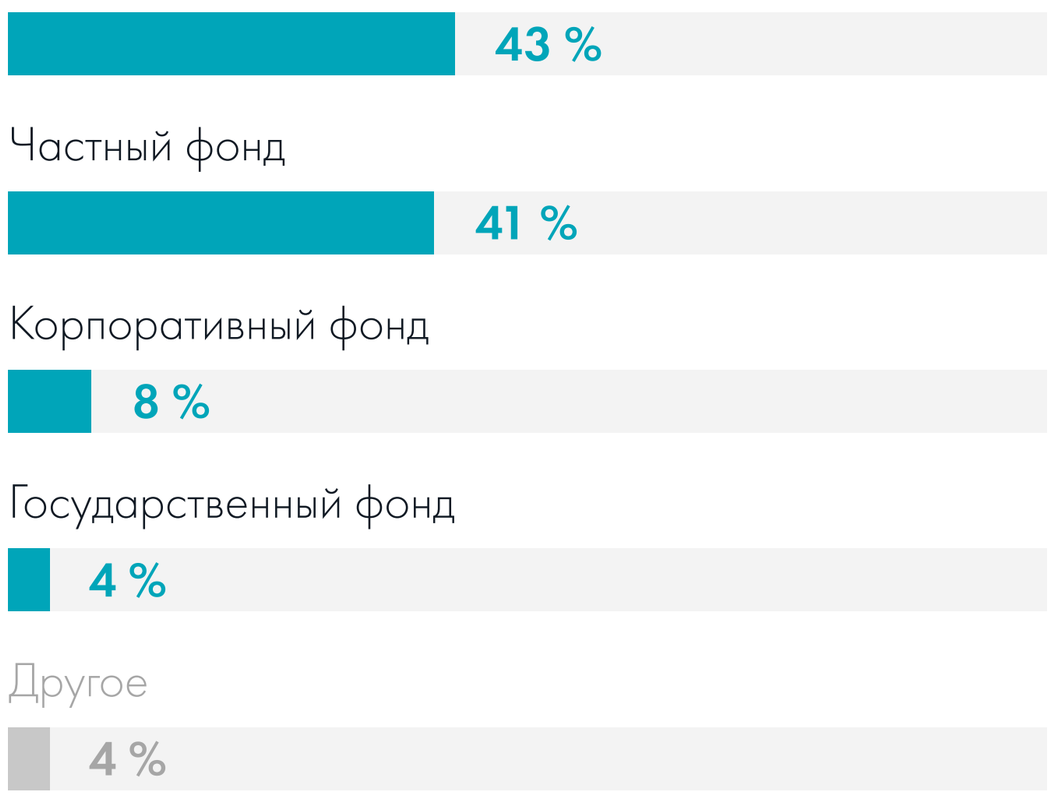
Анкета, как и последующий отчет, раскрывает текущее состояние рынка и настроения инвесторов через показатели их инвестиционной деятельности и конъюнктуры рынка, такие как фандрайзинг, инвестиционную стратегию, инвестиционную активность, выходы, стимулы и барьеры, роль государства, инициативы, необходимые для роста. Для уточнения информации мы проводим серию персональных интервью, в рамках которых задаем респондентам открытые вопросы.

В этом году к участию в исследовании было приглашено более 300 представителей венчурного рынка. На вопросы анкеты ответили 119 инвесторов.

Среди участников исследования 41% респондентов - представители частных венчурных фондов, 8% респондентов – участники от корпоративных фондов, 4% - представители государственных фондов. 43% респондентов в этом году составили активные бизнес-ангелы – это в два раза больше, чем в 2020 году.

В целом состав ответивших является релевантным и по отношению к структуре всей базы исследования и рынка в целом (с точки зрения соотношения долей каждой категории участников). Такое распределение отражает существующую картину рынка и обеспечивает адекватное отражение мнений его игроков.

К какому типу инвесторов вы относитесь?



Благодарим за участие

Begin Capital

BVCP

Flashpoint

Joint Journey

LETA Capital

S16VC

Skolkovo Ventures

TMT Investments

Yellow Rockets

ExpoCapital

MR Ventures

WS capital

Gain Ventures

Iskra Ventures

The Games Fund

Gagarin Capital

Kama Flow

Orbita Capital Partners

VEB Ventures

Industry 4.0 (Rostec)

Run Capital

RBV Capital

Admitad Invest

New Industry

A&A Capital

Fort Ross Ventures

Tealtech capital

MTS

IIDF

Flyer 1 Ventures

iTech Capital

Kirov Group Ventures

Moscow Seed Fund

Severstal Ventures

Flint Capital

Target Global

VK (Mail.ru)

Addventure

Cabra VC

I2BF

Prytek

Runa Capital

Sistema SmartTech

Softline Venture Partners

Cats.vc

Amethyst Capital

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

Фонды

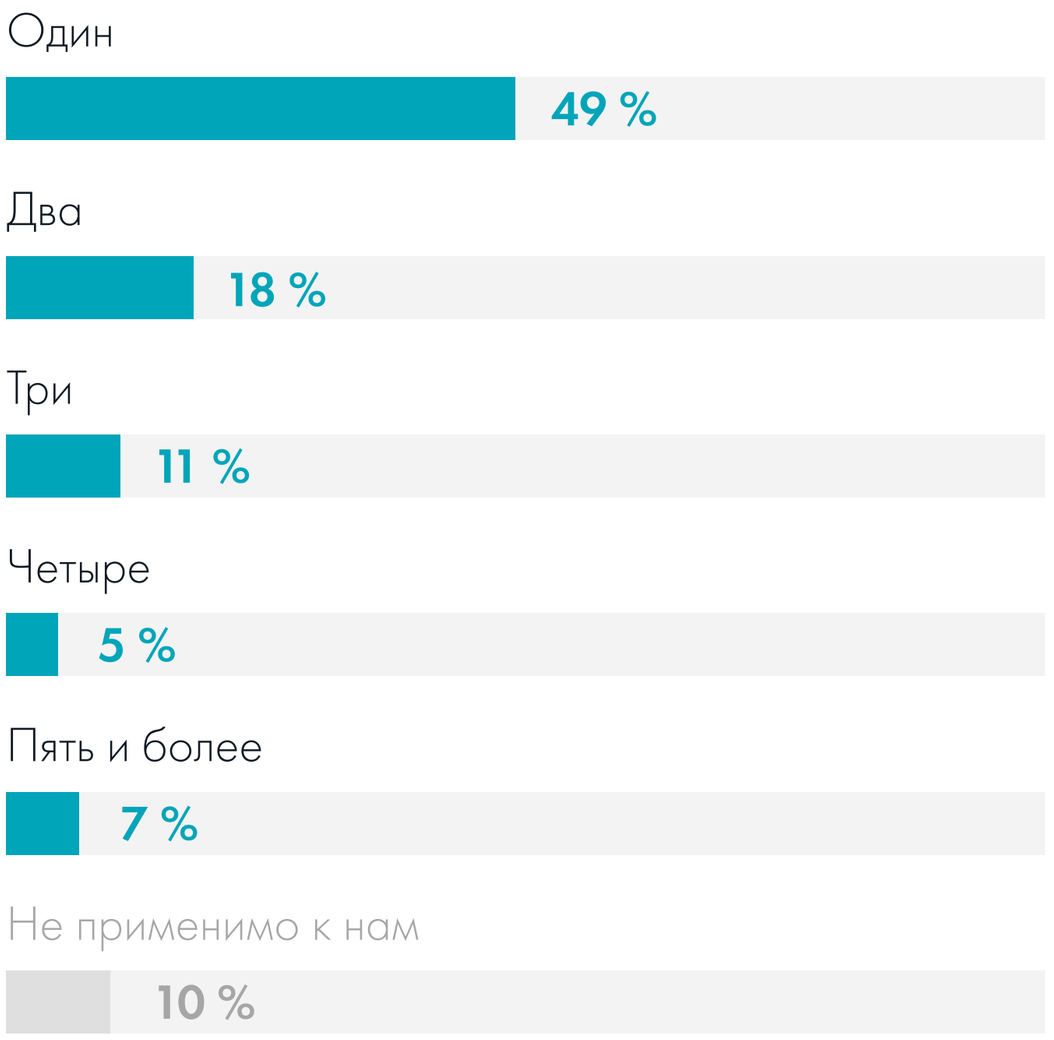
Половина опрошенных среди представителей фондов имеет под управлением один фонд (49%), еще 40% участников управляют двумя и более фондами – за год этот показатель подрос на несколько процентов.

Такая картина отражает зрелую структуру рынка, а также говорит о том, что более трети игроков рынка имеет достаточный трек-рекорд, чтобы получить в управление последующие фонды. Фандрайзинг в новые фонды невозможен без успешных вложений в рамках прошлого портфеля.

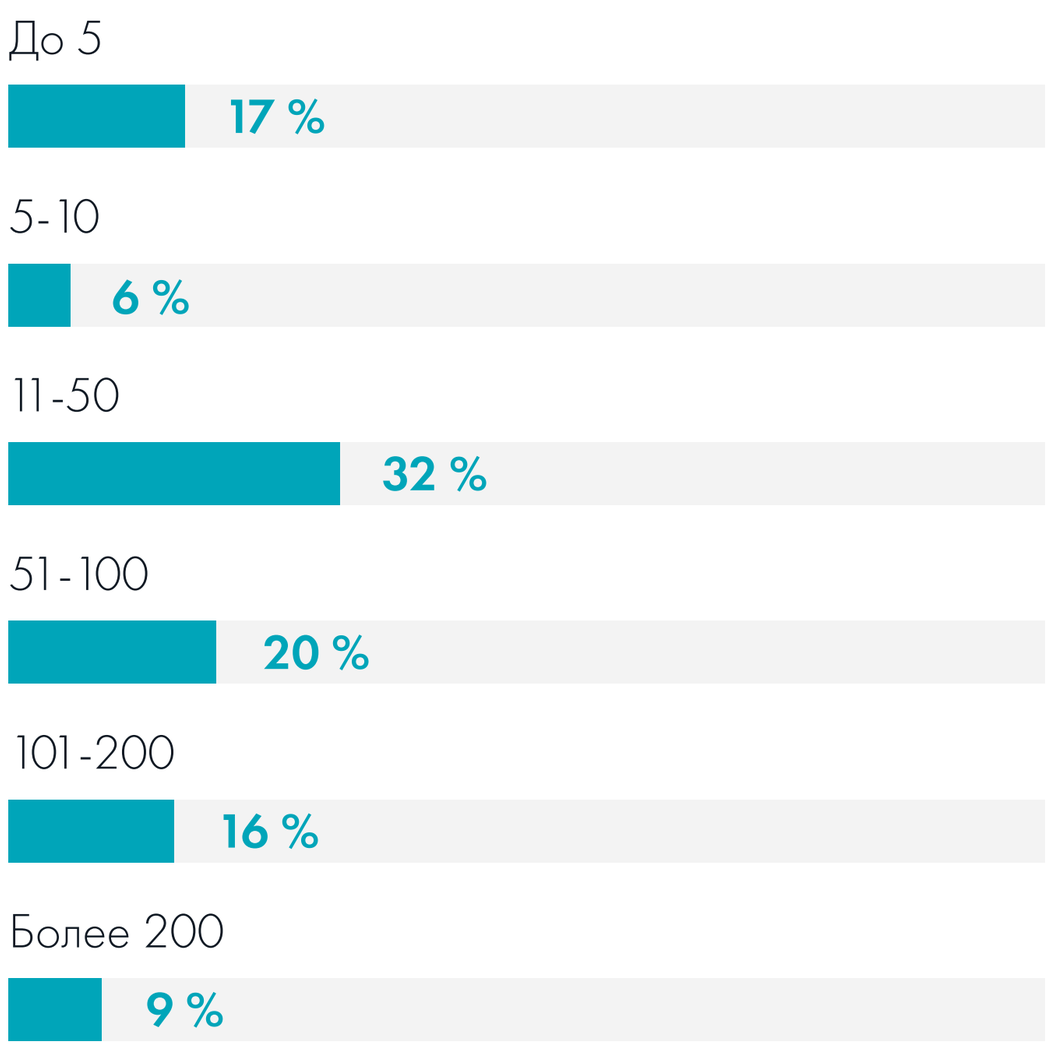
Мы спросили управляющих о характеристиках фондов под их управлением, и в целом картина отвечает общепринятым рыночным закономерностям. Рынок давно стал серийным и продолжает развиваться в том же ключе. Мы обратили внимание на то, что примерно у половины респондентов первый фонд на текущий момент является единственным.

Средний размер фонда в России – 11-50 миллионов долларов. Фондов размером 50-100 миллионов долларов больше среди третьих фондов под управлением. Четвертые и пятые фонды находится на стадиях сбора комитментов и в активной инвестиционной фазе. Среди первых фондов под управлением больший процент тех, у кого инвестиционная фаза закрыта, и происходят фоллоу-он раунды и выходы. Фонды размером более 100 миллионов долларов встречаются среди 16% от их общего, а более 200 миллионов лишь у менее десятка процентов.

Сколько фондов находится под управлением вашей компании?



Размер фонда, $ млн



ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

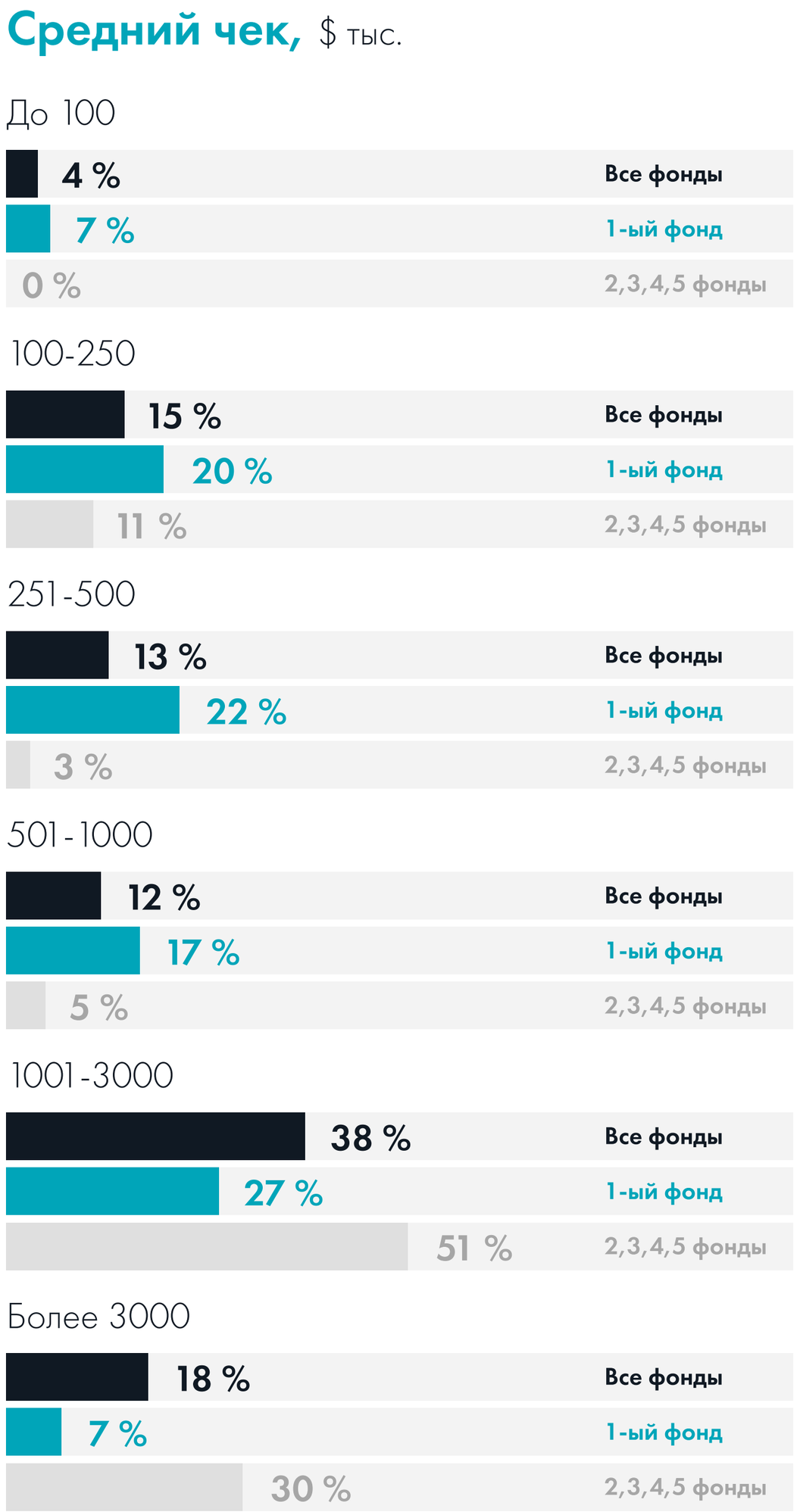
Распределение по среднему чеку выглядит нормальным, все потребности в капитале на рынке закрываются. Интересно, что среди первых фондов около половины инвестирует со средними чеками до 500к, что является чеками скорее ангелов, чем фондов. Однако статистика такова, что подобные чеки могут быть привлечены и у фондов тоже. Большие и средние чеки чаще всего встречаются в последующих фондах. По мере эволюции, и размер фондов растет и средний чек растет. На графике мы также видим достаточно предсказуемый сдвиг в бОльшие чеки во втором и последующих фондах.

Третьи, четвертые и пятые фонды под управлением одной команды GP инвестируют чеками не менее 1 млн долларов.

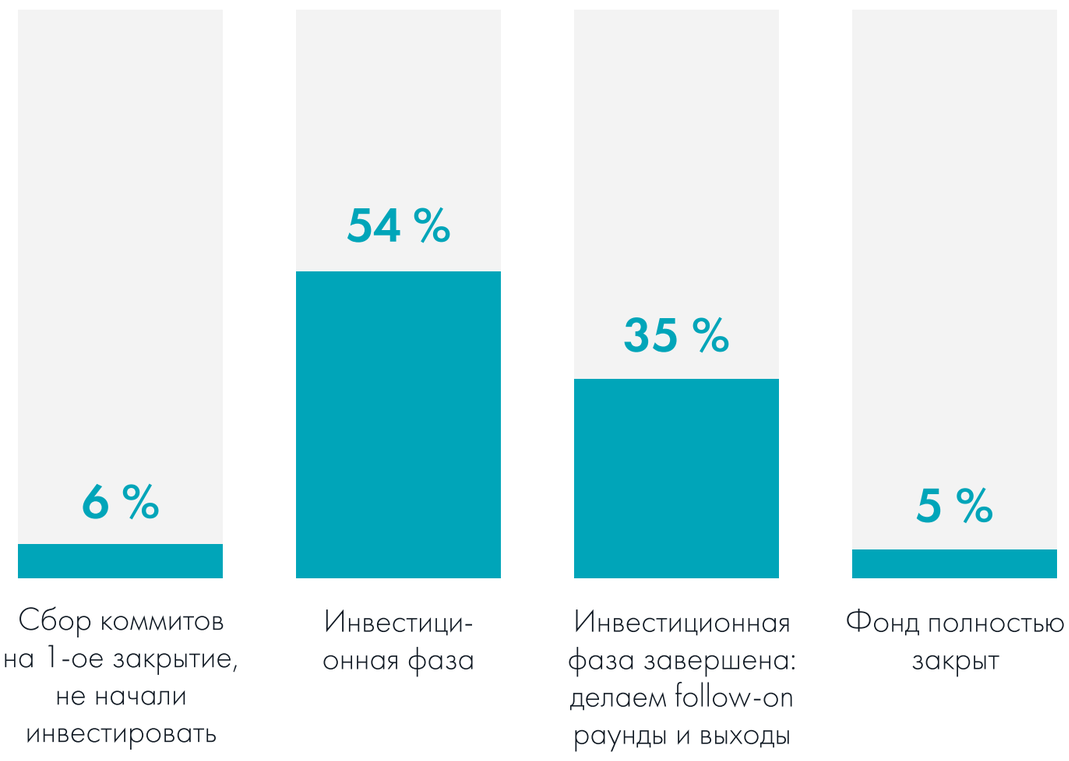
В целом по рынку sweetspot с точки зрения чека (средневзвешенное значение) равно 1,7 млн долларов.

Структурно рынок представлен фондами на всех стадиях своего жизненного цикла, распределение по ним выглядит нормальным. Единственное, что бросается в глаза – это то, что мало фондов полностью закрытых. Российскому венчурному рынку – 20 лет, в активной фазе своего развития он находился в 2010-11 годах. Если учесть что средний срок фонда – 10 лет, то среди всех тех, кто пришел на рынок в эти годы должно быть больше полностью распроданных фондов, однако это не так. Возможно, это связано с тем, что у некоторого числа венчурных фирм, созданных в начале прошлого десятилетия, не получилось стать серийными, и, закрыв свой первый фонд в той или иной форме, они попросту исчезли с рынка (и, соответственно, не приняли участие в опросе).

Средний чек, $ тыс.



Стадия фонда

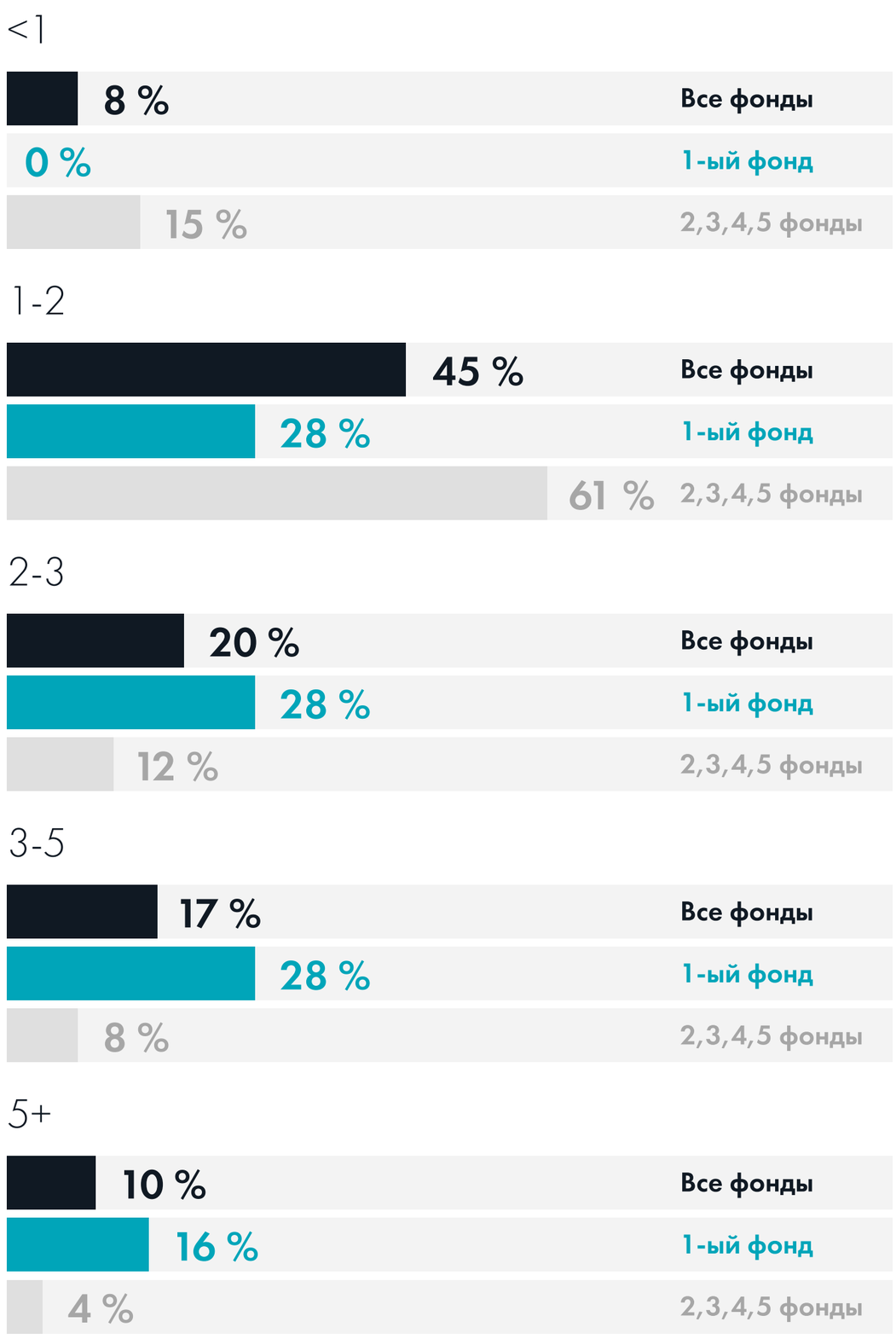


ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

С точки зрения такого показателя как TVPI по прежнему отсутствует статистика рынка, на которую можно было бы достоверно опираться. Мы предприняли попытку исследовать этот показатель в рамках нашего опроса, чтобы получить хоть какие-то примерные ориентиры.

Если мы смотрим на гистограмму значений этого показателя для первого фонда (а мы напомним, что среди опрошенных нами венчурных фирм примерно у половины первый фонд является пока единственным), то мы увидим ровное распределение среди всех вариантов. Отрадным является тот факт, что у более трети этот показатель превышает 3, а у более 10% даже 5, что является очень хорошим показателем, который для фондов даже возрастом 10 лет дает 18% gross IRR (а для более молодых фондов и более). Бросается в глаза 61% TVPI на уровне 1-2 у последующих фондов, но это не говорит о низкой эффективности вложений, а говорит о том, что фонды недавно запустились и этот показатель еще не успели набрать.

TVPI



Появились ли за последние 12 месяцев новые фонды?

Новые фонды появились под управлением почти у 40% представителей фондов – это достаточно позитивный показатель, отражающий и наличие капиталов, и тезис, что эффективно управлять капиталом в России и приносить доходности своим инвесторам умеют, раз управляющие команды получают коммитменты на следующие фонды. В следующем 2022 году почти половина управляющих намерены запустить новые фонды. Так, мы констатируем тот факт, что рынок активно развивается и растет.

Планируете ли вы запускать новые фонды в 2022 году?

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

Дмитрий Смирнов

Управляющий партнер
Flint Capital

Для того, чтобы сохранить пропорцию между размером фонда и средним чеком в новой реальности необходимо наращивать объем привлеченных средств в новые фонды. Ведь компании на ранней стадии, которые стоили пару-тройку лет назад $5 млн, сегодня оцениваются в 15-20, привлекают не 1-2, а 3-6 млн. Получается, что если у тебя был фонд на $50 млн, сейчас нужно поднимать $150 млн, и в этом случае ты будешь обладать теми же возможностями. Или уходить на еще более ранние стадии и давать там те чеки, которые ты раньше давал. Это общемировой тренд и ничего с этим не поделаешь. Денег на рынке очень много, и денег, которые пришли в венчур, также предостаточно, поэтому и сделок много, они не должны ждать какого-то другого момента, должны быть проинвестированы сейчас. И именно сейчас, лучше быть IT-предпринимателем, нежели IT-инвестором. Выбираешь трендовую рыночную нишу, что-нибудь про удаленную работу или коммуникацию, безопасность, здоровье, как телесное, так и ментальное, улучшение качества жизни и вперед, очередь из инвесторов обеспечена.

Наиболее подходящие LP для привлечения инвестиций?

* Допускался выбор нескольких вариантов ответа

Основным источником капитала для фондов инвесторы уже четвертый год называют состоятельных людей и их family offices (HNWI) (78%), на втором месте – ИТ предприниматели, в том числе те, кто уже успешно вышел из своего бизнеса (по сути являются подмножеством первой группы).

В условиях кризиса 2014 года инвесторы заявляли, что рынок потенциальных LP фондов исчез практически полностью, и стать новыми источниками капитала смогут разве что госкорпорации и российские частные компании. Стоит заметить, что в 2014 - 2015 годы был также расчет на то, что пенсионные деньги "пустят" на рынок, так как на эту тему активно дискутировали ФОИВы и институты развития. Но в последующие несколько лет надежды, связанные с государственными игроками, не оправдались. С 2020 года российские госкомпании, институты развития и фонды фондов заняли последние места среди типов LP.

В этом году и частные российские компании, и государственные проигрывают в рейтинге источников капитала для фондов зарубежным институциональным инвесторам и зарубежным частным компаниям.

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

Алексей Менн

Партнер фонда Begin Capital

Для фондов с российскими корнями отечественный венчурный рынок, к сожалению, является недостаточно привлекательным, чтобы аллоцировать существенную часть портфеля в рублёвую выручку. Основными рынками для фондов с РФ-корнями являются Европа, США, Азия. Это достаточно конкурентные рынки, на которых многие международные фонды соревнуются за лучшие проекты.

С точки зрения технологического проекта, выбор инвестора сводится к: репутации инвестора, условиям сделки, которые он предлагает, экспертизе, скорости закрытия сделки и, конечно, происхождению капитала. Это очень печально, но российский паспорт пока воспринимается негативно с точки зрения ведения бизнеса. Зная это, управляющие партнеры фондов максимально осторожно подходят к выбору инвесторов в свой фонд, чтобы не поставить под угрозу свой бизнес и бизнес портфельных компаний из-за попадания инвесторов в санкционный список, трудностей с прохождением KYC итд.

Критерии, влияющие на фандрайзинг в фонды от HNWI достаточно очевидные: инвестиционная стратегия, репутация и опыт фондовых управляющих, доходность прошлых инвестиционных фондов/проектов. И стоит отметить общий высокий интерес к рынку венчурных инвестиций и потенциал высокой доходности несмотря на высокие риски (за последние 14 лет топ-25% мировых VC заметно отыгрывают индекс S&P 500).

Антон Устименко

Партнер Ernst & Young Россия

Во-первых, государственные институты развития венчурного рынка сейчас претерпевают реорганизацию, и уровень их активности снизился. А во-вторых, у госкомпаний аппетит к риску ниже, чем у частных корпораций. В том числе и потому, что четкая артикуляции создаваемого положительного эффекта от инноваций за счет участия в капитале или партнерств со стартапами необходима не только перед основным акционером, но и перед регулирующими и исполнительными органами.

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

Бизнес-ангелы

Еще 3-4 года назад венчурные инвесторы ожидали рост активности ангельских объединений, но низкая активность HNWI и недоверие к вложениям на 8-10 лет ограничивали возможности для роста рынка. Состоятельные люди вопреки возлагаемым на них венчурным рынком надеждам не были готовы к высоко рискованным инвестициям в проекты на ранних стадиях.

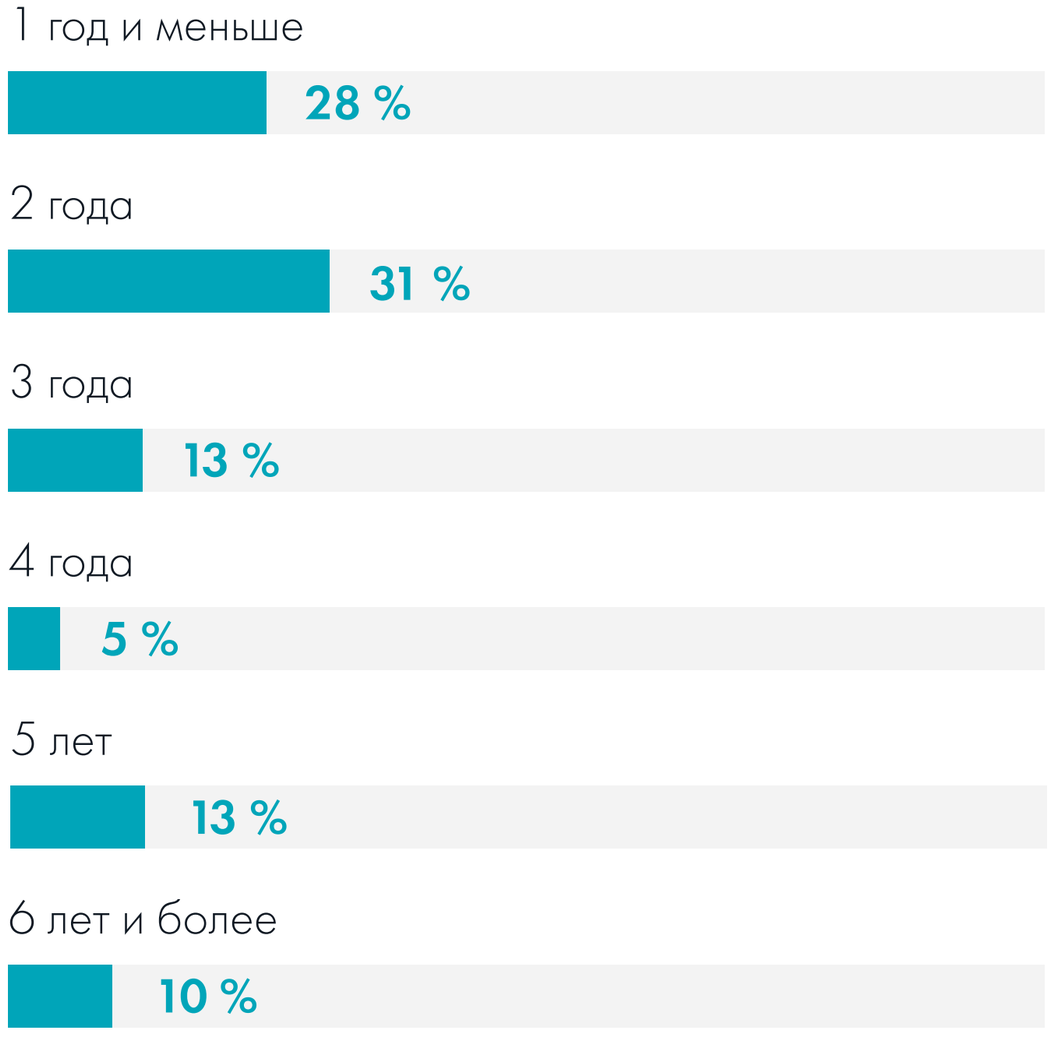
Но в 2020 году частные инвесторы стали новым источником капитала для российского венчурного рынка. Низкая доходность традиционных инвестиционных инструментов и стремление диверсифицировать свой портфель вкупе с появлением (а точнее становлением) удобных инструментов синдицирования привели состоятельных людей в клубы бизнес-ангелов, где есть возможность участвовать в сделках с опытными инвесторами и топовыми российскими и международными фондами, при этом инвестируя чеками, измеряемыми десятками тысяч долларов на сделку.

Модель синдикации позволяет бизнес-ангелам диверсифицировать портфель, участвуя в большем количестве сделок меньшими чеками. Более того, клубы дают возможность заходить и в российские, и в зарубежные проекты на поздней стадии совместно с крупнейшими фондами. Следует отметить, что включение ангелов в сделки поздних стадий является типичным для международных рынков, и в этом смысле российский рынок начал подтягиваться к лучшим международным практикам.

В этом году мы подготовили отдельный раздел, посвященный ангельским инвестициям и соинвестированию в России.

Уже второй год подряд мы идентифицируем тренд на рост инвестиций бизнес-ангелов – теперь клубы ангелов инвестируют суммы, соразмерные с суммами фондов, и не связаны рамками цикла венчурного фонда – верхней планки количества сделок и их общего объема за год просто нет.

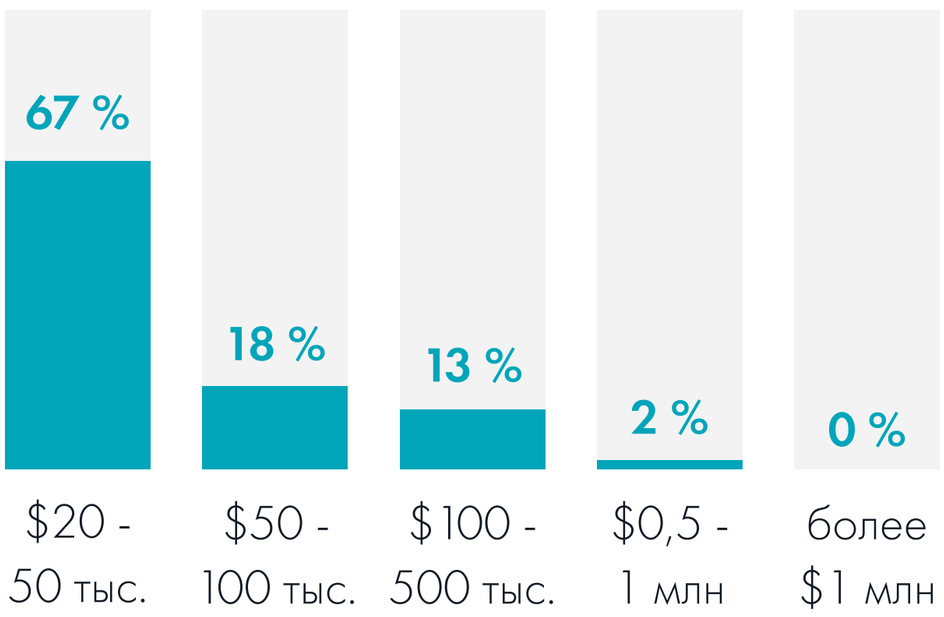
Опыт в vc в качестве бизнес-ангела



Больше половины бизнес-ангелов среди наших респондентов – это new comers - они начали инвестировать в стартапы два года (31%) или год назад (28%). Это подтверждает то, что с прошлого 2020 года начался приток частных инвесторов на рынок инвестиций в технологические проекты. Рост количества ангелов мы заметили и по количеству участников исследования – ангелов среди них стало в два раза больше в этом году. Самых опытных инвесторов, осуществляющих ангельские инвестиции 8-10 лет, набралось 8% от всех участвовавших в опросе.

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

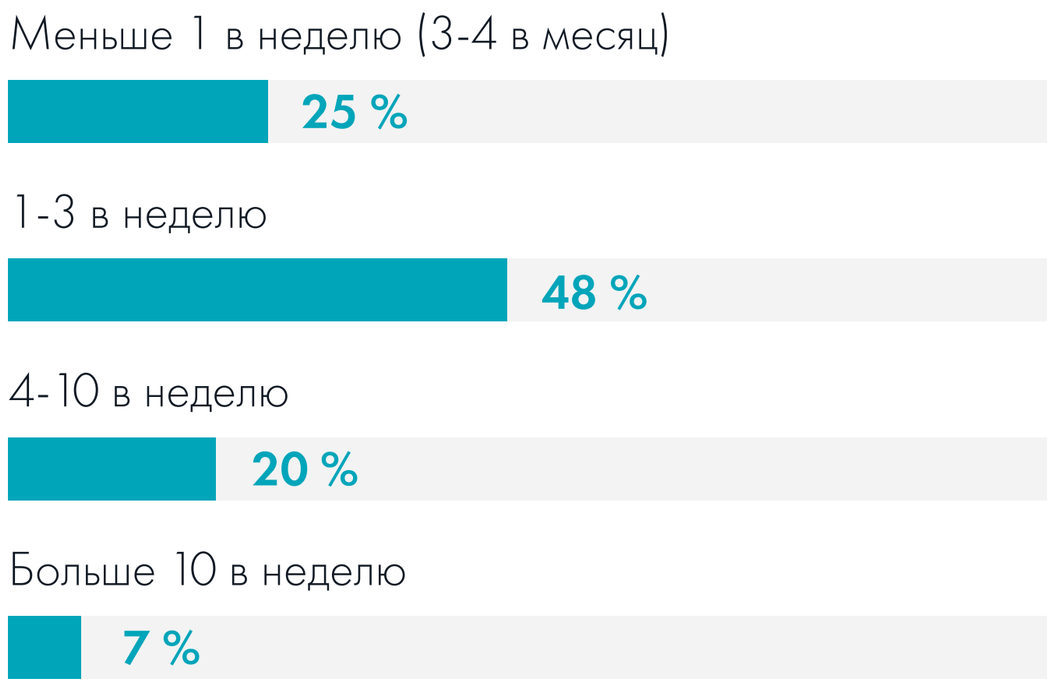
Средний чек инвестиции



Средний чек инвестиций у большинства из опрошенных бизнес-ангелов составляет $20-50 тысяч (67%), что, конечно, меньше, чем традиционный средний ангельский чек в России - около $300 тысяч. Однако, такими чеками инвестируют именно участники синдикатов, что позволяет им входить в большее количество проектов меньшими чеками.

До $100 тысяч долларов в одну сделку инвестируют 18% ангелов, 13% заходят с чеками от 100 до 500 тысяч долларов. Инвесторов, вкладывающих в среднем до 1 миллиона долларов в России единицы.

Сколько стартапов вам комфортно отсматривать?



Половина бизнес-ангелов готовы рассматривать по 1-3 стартапа в неделю в качестве кандидатов в свой портфель, 20% бизнес-ангелов могут посмотреть от 4 до 10 проектов. Это достаточно высокая пропускная способность, которая иллюстрирует системность работы инвесторов со своим пайплайном. Для части бизнес-ангелов VC является основной сферой профессиональной деятельности, и в этом случае постоянная работа по поиску проектов является рутиной. Для начинающих же ангелов, которые заняты фултайм в другой сфере, стремление рассматривать несколько проектов в неделю иллюстрирует их желание присоединиться к игрокам венчурной индустрии.

Игорь Калошин

Со-основатель и CEO клуба венчурных инвесторов Angelsdeck

Решение об участии в наиболее перспективных сделках должно приниматься максимально быстро, однако оно должно быть взвешенным, а это требует времени, тщательного анализа и экспертизы. По этой причине частному инвестору, работающему самостоятельно, приходится отсматривать сотни проектов в месяц. И в итоге он сталкивается с необходимостью создания собственного инвестиционного офиса с командой аналитиков, юристов, финансистов и других экспертов. Альтернативный вариант - присоединение к клубу бизнес-ангелов, который может часть функций по поиску наиболее интересных сделок взять на себя. Например, в AngelsDeck действует трехступенчатая модель: предварительный анализ делает синдикатор, который также подтверждает перспективность проекта своими инвестициями, после этого сделка проходит тщательный отбор самого клуба, а уже потом подключаются опытные участники. Благодаря такому механизму члены клуба могут отсматривать до трех проверенных сделок в неделю, а сами аллокации закрываются максимально быстро.

Мы задали бизнес-ангелам несколько вопросов о том, какие факторы влияют на принятие инвестиционного решения и разделили эти факторы на две категории: показатели самого проекта и другие факторы сделки/субъективные характеристики.

3 характеристики проекта, влияющие на принятие решения об инвестиции

* Допускался выбор 3-х вариантов ответа

В вопросе о проекте топ-1 характеристикой проекта при принятия инвестиционного решения бизнес-ангелы выбрали опыт команды стартапа (68%). В ответах «Другое» инвесторы также писали о том, что хотят поверить в фаундера, важен опыт и характер фаундеров: «Я инвестирую в людей».

В следующем вопросе о других важных характеристиках сделки и субъективных причинах принятия инвестиционного решения ответы инвесторов подтверждают предыдущий тезис: 78% бизнес-ангелов отметили влияние личных качеств фаундеров на принятие инвестиционного решения.

3 характеристики, влияющие на принятие решения об инвестиции, помимо показателей проекта

* Допускался выбор 3-х вариантов ответа

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ ⟶

Инвесторам легче принимать решения об инвестициях в том случае, если они разбираются в данной отрасли и технологии, поэтому этот фактор занял второе место в топе. На третьем месте – чек от авторитетного ангела: наличие в сделке опытного инвестора помогает начинающим принять решение в пользу инвестиции как знак перспективности таких вложений. К тому же, когда заходят референтные и авторитетные бизнес-ангелы в сделку, даже если инвестор плохо разбирается в этом рынке или технологиях, он решает довериться мнению опытного коллеги. Можно даже сказать, что у ряда ангелов есть такая стратегия – идти по пути ангела с именем. Сильные имена играют важную роль и в случае наличия в сделке фондов: бренд tier 1 российского или знаменитого международного фонда выступает в роли знака качества.

Интересно, что быстрота выхода не играет очень большой роли для ангела – только 28% инвесторов хотят скорее окупить вложения. Большинство же все-таки понимают, что делают ставки на долгий период. Быстрый выход свойственен проектам, скорее не венчурной направленности (хотя и тут бывают исключения), чаще всего речь идет о набравшем за этот год тренде pre-IPO инвестиций, о чем мы немного расскажем ниже.

PR стартапа набрал 0 баллов, хотя является частью стратегии фандрайзинга для проекта: часто информационные кампании в деловой прессе создаются специально ради привлечения внимания к проекту от потенциальных инвесторов. Но ни один бизнес-ангел не счел узнаваемость проекта важным фактором при принятии инвестиционного решения.

Сергей Дашков

Основатель JointJourney и со-основатель клуба бизнес-ангелов Angelsdeck

Для начинающих инвесторов есть много информации, но человеческий фактор никто не отменял. Когда ты новичок, ты больше подвержен эмоциям, поэтому у начинающих инвесторов чаще наблюдается “следование толпе”: куда идут сильные коллеги, туда и надо нести деньги. Они также часто попадаются на удочку харизматичных фаундеров. Лучше помедлить с первой сделкой и выработать для себя критерии оценки стартапа, изучить математические модели и стратегии инвестирования — это поможет не пойти на поводу эмоций или хайпа. Набирайтесь опыта у других инвесторов, но делайте по-своему.

В JointJorney разработана система скоринга при оценке входящих заявок, 4 раза в неделю проходят инвестиционные комитеты из команд аналитиков, экспертов и приглашенных специалистов. Мы оцениваем каждый стартап по 10 критериям, сложно выделить только три — сюда точно войдут рынок (особенно на pre-seed) и уровень команды. Третьим я мог бы назвать драгоценный трекшн, либо бизнес-модель (первые продажи и юнит-экономика). Но, конечно, все критерии важны и работают в комбинации.

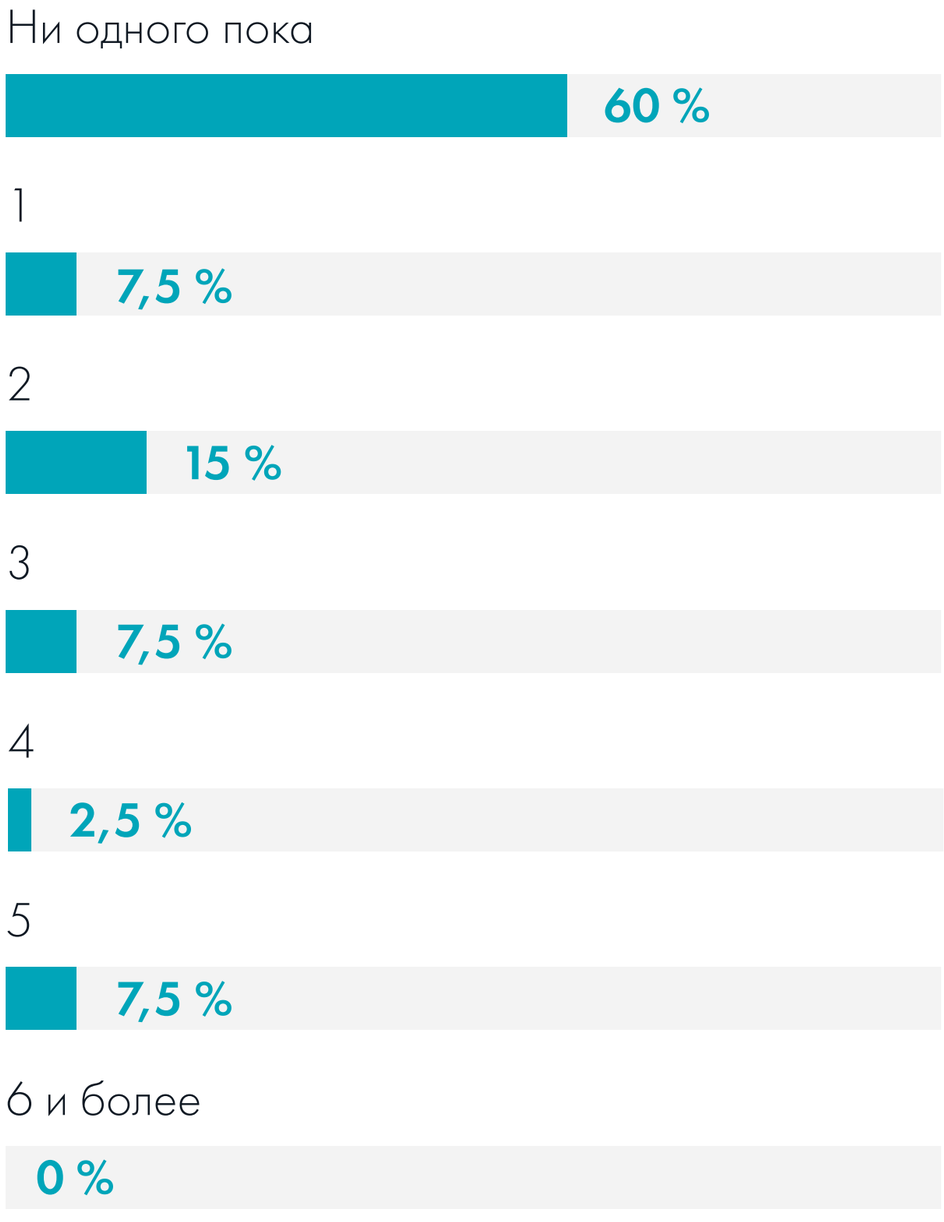
Иван Золочевский

CEO венчурного клуба AltaClub

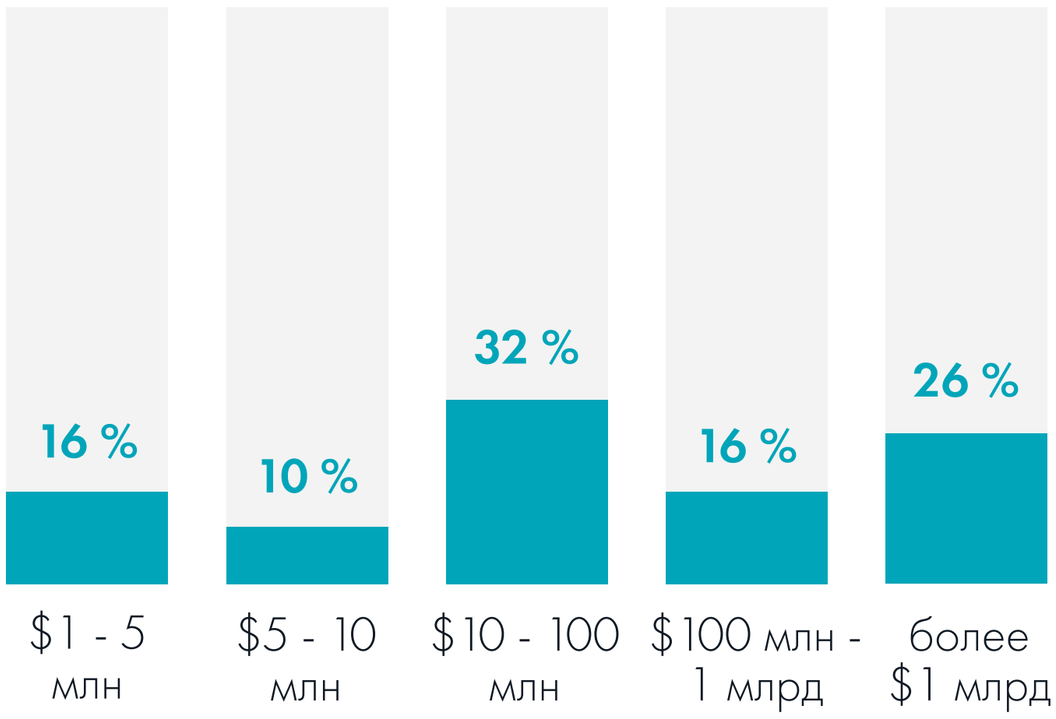
> Профессиональные бизнес-ангелы от непрофессиональных отличаются тем, что знают, как снизить риски инвестирования и заработать деньги. Сказать, что все пользуются единой методологией — сложно. Свой собственный инвестиционный взгляд, на который можно положиться, приходит далеко не сразу. Есть те, кто привык инвестировать в ту сферу, в которой глубоко разбирается — это позволяет им принимать решение экспертно; а кто-то принципиально не инвестирует в отрасли, в которые глубоко погружен. Есть те, кто в первую очередь оценивают опыт команды: предпринимательский, отраслевой, личностные качества основателей и их мотивацию. Очевидного секрета успеха в этой индустрии быть не может — венчур это не о том, как масштабировать устоявшуюся бизнес-модель, а как создать новый продукт и новую бизнес-модель, еще не существующую на рынке.

У 40% бизнес-ангелов были выходы из проектов, у 15% было 2 выхода. У 60% бизнес-ангелов, участвовавших в опросе, еще не было ни одного выхода. Это неудивительно, учитывая, что больше половины опрошенных осуществляют ангельские инвестиции около двух лет.

Выходы за все время ангельской деятельности



Сколько составляла самая большая оценка компании из тех, в которые вы инвестировали?



Самыми успешными инвестициями для себя 41% бизнес-ангелов считает те сделки, в которые они заходили самостоятельно. На втором месте – вместе с клубами бизнес-ангелов. Скорее всего ответы распределились таким образом, так как назвать успешной инвестицию можно в случае успешного выхода. В ситуации с клубами бизнес-ангелов и большим количеством новичков многим еще сложно оценить успешность своих вложений, так как сам инструмент инвестиций через клубы становится популярным только в последние два года, но шанс попасть в эксклюзивные сделки через синдикат для большинства частных инвесторов выше, чем искать сделки самостоятельно.

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

Игорь Лутц

Управляющий партнер фонда The Untitled Ventures

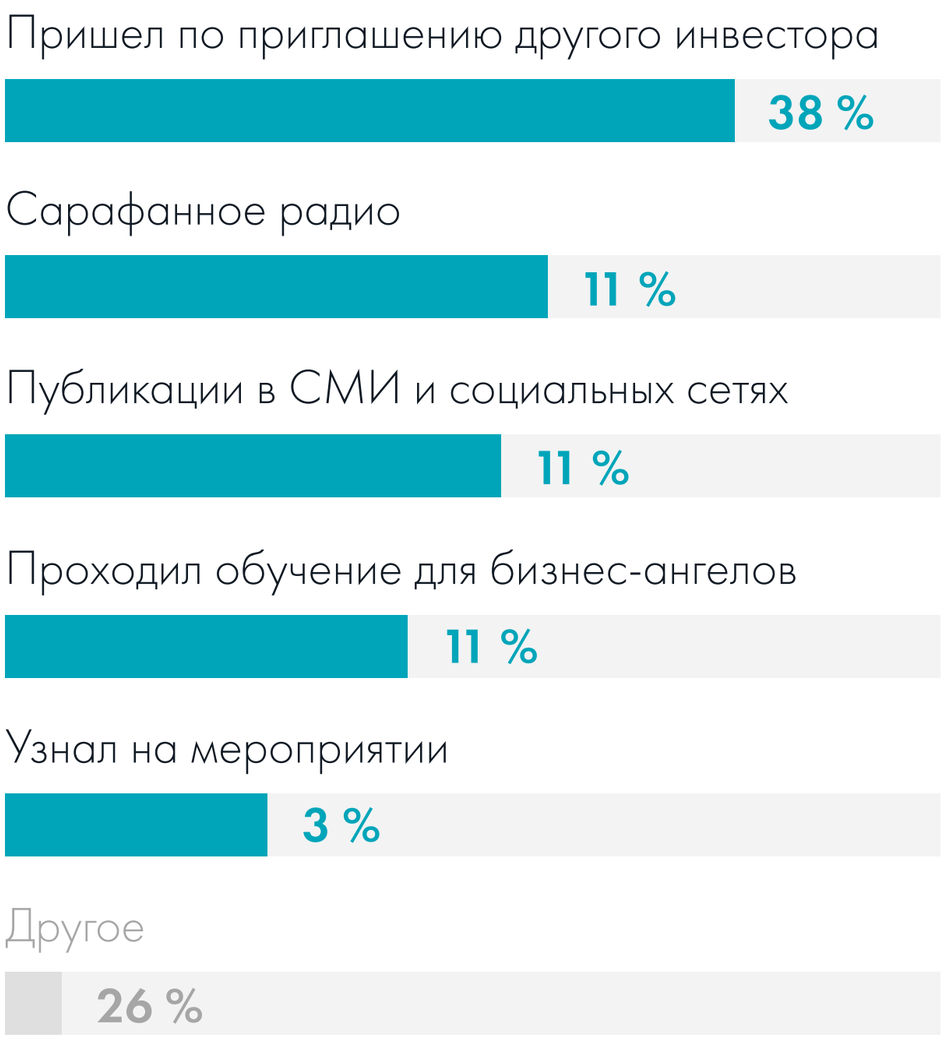
Вопрос: Почему почти половина бизнес-ангелов оценивают самостоятельные инвестиции как более успешные?

Возможно, когда ангел единолично принимает инвестиционные решения, он более тщательно подходит к анализу проектов. Это говорит о том, что качественный due diligence сделки критически важен для успеха в венчурном бизнесе. В целом, я вижу больше плюсов в стратегии коллективного инвестирования. Это возможность разделения рисков с партнерами, обмен экспертизами, снижение среднего чека на отдельную сделку, а значит увеличение портфеля. Все это позволяет участникам синдицированных сделок более эффективно управлять венчурными рисками.

Состоите ли вы в каком-то клубе бизнес-ангелов?

Клубы бизнес-ангелов прочно заняли свое место на венчурном рынке как активные игроки и инвесторы ранних стадий. Участниками клубов становятся по приглашению других инвесторов (38%), благодаря сарафанному радио, обучению на образовательных программах для ангелов, публикациям в СМИ.

Откуда вы узнали про ваш клуб бизнес-ангелов?



Какая для вас главная ценность участия в клубе бизнес-ангелов?

* Допускался выбор 3-х вариантов ответа

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ ⟶

Делали ли вы инвестиции в pre-IPO проекты за последние 12 месяцев?

65 % Да

35 % Нет

3 наиболее важные характеристики при выборе поставщика pre-IPO кейса:

Условия сделки (минимальный чек, комиссия) — 50 %

Наличие ранее закрытых pre-IPO сделок — 47 %

Кейс хорошо "упакован", получаю ответы на все вопросы и дополнительные материалы — 38 %

Сопровождение после закрытия сделки — 32 %

Положительные отзывы коллег о поставщике — 32 %

Полное сопровождение кейса (не беспокоят, только подписать бумаги и перевести деньги) — 29 %

Положительный опыт работы с поставщиком — 26 %

Организовано общение с основателями — 15 %

Другое — 12 %

* Допускался выбор 3-х вариантов ответа

Являются ли pre-IPO инвестиции для вас более привлекательными, чем инвестиции в проекты на ранних стадиях?

43 % Нет

8 % Да

49 % Одинаковая инвестиционная привлекательность для меня

Особое внимание мы уделили инвестициям на стадии pre-IPO, так как это отдельный сегмент предложений для частных инвесторов. Преподносится такая возможность как эксклюзивная, но за прошедший год таких предложений, кажется, стало в избытке от самых разных игроков рынка.

Мы спросили у ангелов, как они выбирают поставщика сделки pre-IPO. Во-первых, по условиям сделки, во-вторых – наличие уже закрытых pre-IPO сделок. И еще одним из наиболее важных факторов инвесторы назвали упаковку и ответы на возникающие вопросы.

При этом ангелы не отдают предпочтение pre-IPO сделкам как более интересной инвестиционной возможности для себя. Инвестиции в проекты на ранних стадиях и pre-IPO кейсы стоят в одном ряду для частных инвесторов.

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ ⟶

Многие частные инвесторы считают, что инвестировать напрямую лучше, потому что в фонды высокий порог входа и нет возможности передумать и отозвать комитмент. Но треть ответивших бизнес-ангелов являются LP в фондах – это значит, что в их венчурном портфеле есть инвестиции напрямую в технологические компании и в венчурный фонд.

Тех, кто является LP в фондах, мы спросили, предлагают ли им возможности со-инвестирования через SPV, и используют ли ангелы такую возможность.

Все инвесторы стараются использовать возможность соинвестиций с фондом, если такая предоставляется. Соинвестирование было новацией лишь недавно, а сейчас по сути стало индустриальным стандартом, хотя, конечно, его условия и тонкие настройки этой возможности для инвесторов фонда могут являться значимым аргументом при фандрайзинге.

Являетесь ли вы LP фонда(-ов)?

38 % Да

62 % Нет

Возможности со-инвестиций с фондами через SPV

Всегда предоставляют возможность, использую активно

15 %

Всегда предоставляют возможность, использую время от времени

31 %

Всегда предоставляют возможность, но не использую (меня устраивает просто быть LP)

0 %

Иногда предоставляют возможность, использую их

31 %

Иногда предоставляют возможность, но не использую (меня устраивает просто быть LP)

8 %

Никогда не предоставляют возможность

15 %

Алексей Соловьев

Основатель инвестиционной компании A.Partners, со-основатель Angelsdeck

Рост ангельских инвестиций и роли клубов бизнес-ангелов на венчурном рынке объясняется тремя трендами: снижением привлекательности других классов активов, нарастание моды на все с приставкой digital (в целом это не мода, даже, а просто - новая реальность), и распространение такого инструмента как синдицированные сделки в клубах бизнес-ангелов, позволяющего входить в технологические проекты небольшими чеками, измеряемыми несколькими десятками тысяч долларов. Мы видим, что, казалось бы, бизнес-ангел должен инвестировать в стартапы на ранних стадиях, но по факту ангелы инвестируют на всех этапах развития проектов: от pre-seed до pre-IPO.

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

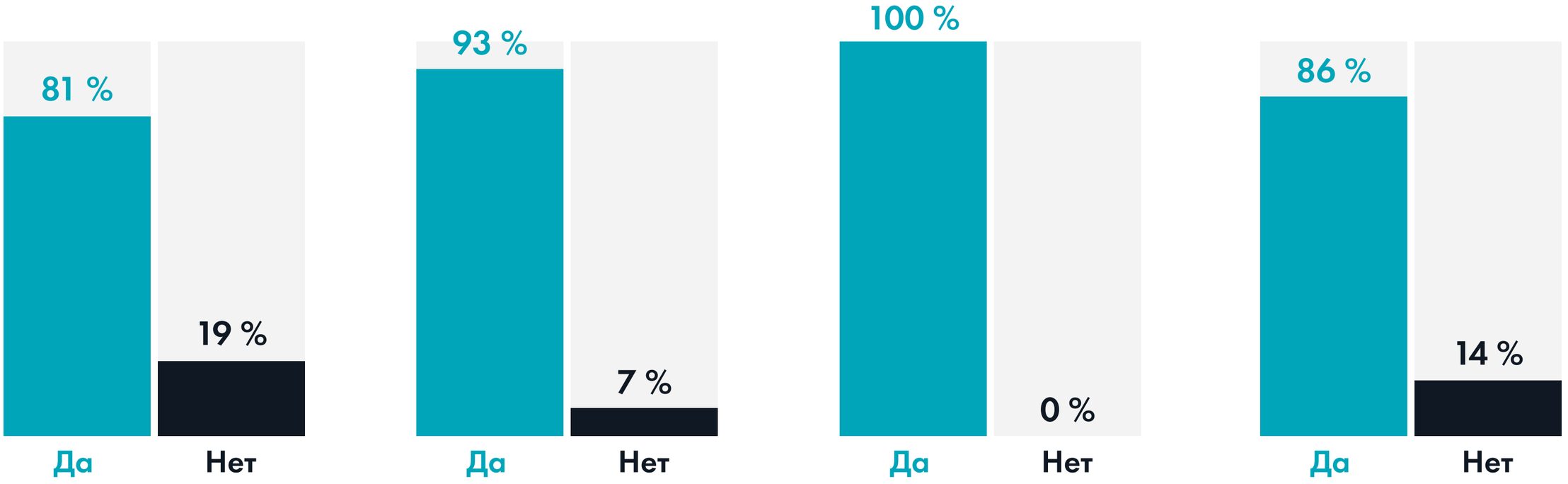
Денис Беляев

Партнер DS Law

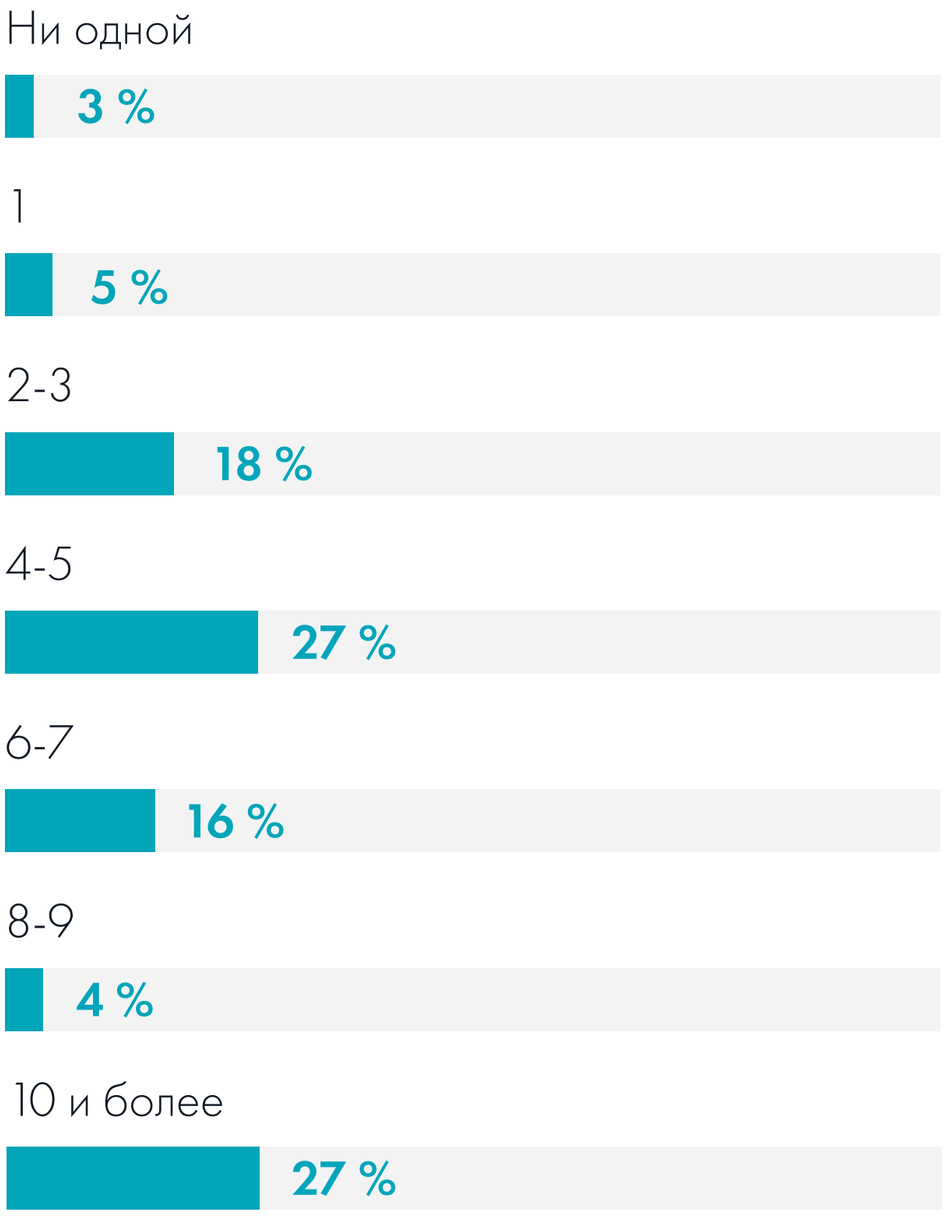
> В этом году сформировался четкий тренд на смещение форм структурирования синдикатов от SPV в сторону специальных квази фондовых структур больше всего похожих на хедж фонды по своей сути – так называемые Series Companies или Segregated Portfolio Companies. Такая форма позволяет инвестору адресно вкладывать средства в специально созданную «ячейку» или «компартмент» для инвестирования именно в конкретную компанию-таргет, при этом не создавая риск снижения стоимости актива в случае снижения стоимости всего портфеля такой компании, поскольку ячейка создается специально для инвестирования в таргет и «отделена» от других ячеек компании. Расходы же на содержание такой ячейки гораздо ниже, чем расходы на содержание отдельной компании, а условия взаимоотношений между ее инвесторами можно регулировать также гибко, как и отношения между акционерами отдельной компании (доступны выпуск разных классов акций и прав по ним и т.п.). Чаще всего подобные структуры регистрируются в США или на Каймановых и доступны для инвестиций только от квалифицированных инвесторов.

Инвестиционная активность

Совершали ли вы новые инвестиции (без учета follow-on) за последние 12 месяцев?



Количество инвестиций за последние 12 месяцев



За последние 12 месяцев 89% инвесторов совершили новые инвестиции без учета follow-on раундов. Этот показатель иллюстрирует активность рынка из года в год, а значит, российские инвесторы продолжают осуществлять инвестиции, а рынок – стабильно расти.

Почти треть инвесторов проинвестировали в 10 и более проектов в 2021 году. При этом если посмотреть распределение по типам игрокам отрасли, то почти все категории игроков в равной степени отметили, что удалось проинвестировать десяток стартапов, то есть перекоса по количеству проектов в сторону определенной категории инвесторов не было.

В прошлом году только 11% инвесторов вложились в 10 и более проектов, в среднем инвесторы в 2020 году проинвестировали по 4 проекта за год. По сравнению с прошлым годом в 2021 году количество проинвестированных проектов в среднем у инвесторов возросло до 6 стартапов за год.

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

Алексей Менн

Партнер фонда Begin Capital

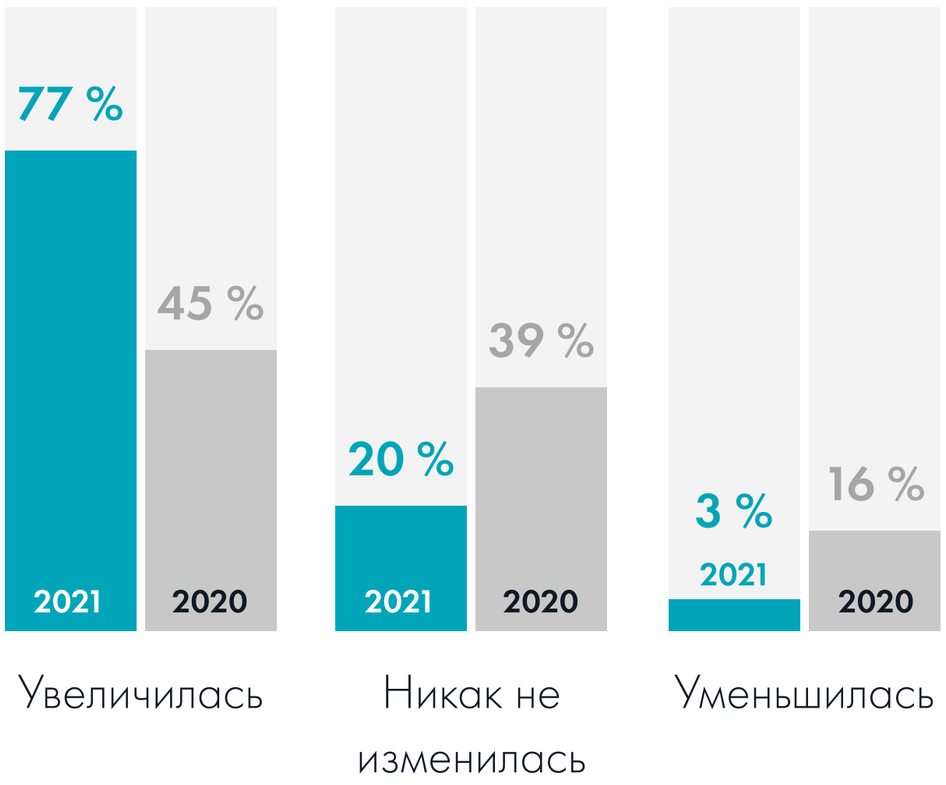
Общий интерес к аллокациям в VC / Tech заметно вырос несмотря на высокие риски таких инвестиций. Депозиты, рынки fixed income заметно теряют свою актуальность с учетом инфляционных ожиданий инвесторов. VC является отличной альтернативной стратегией на 10-30% инвестиционного портфеля.

Алексей Соловьев

Основатель инвестиционной компании A.Partners

Я думаю, что увеличение среднего числа проинвестированных проектов связано с тем, что для русско-говорящих бизнес-ангелов и фондов становится доступно все больше и больше проектов на разных стадиях по всему миру. Это происходит по нескольким причинам: во-первых, стираются границы. Мы уже писали про «диффузию" национального и международного рынка. Во-вторых, растущая репутация серийных VC-фирм (у которых под управлением находится второй, третий и последующие фонды), а также супер-ангелов, позволяют получать им доступ к большему числу проектов по всему миру. В-третьих, это давление капитала. Сейчас капитала доступно очень много и поэтому инвесторы в целом снижают уровень чувствительности к риску и инвестируют в большее число проектов, чем делали бы это, если бы доступ к капиталу был бы ограничен.

Динамика изменений общей суммы инвестиций за последние 12 месяцев



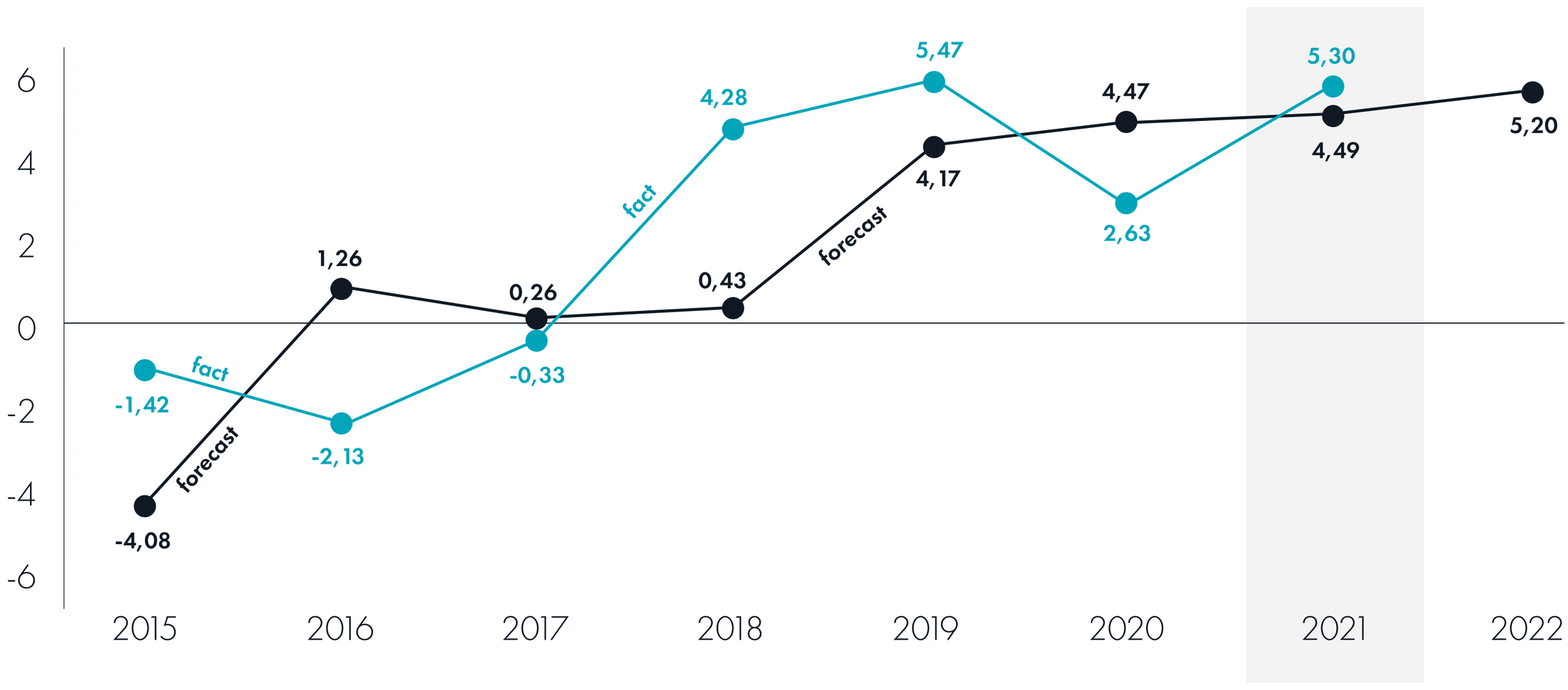
Только у 3% инвесторов уменьшилась общая сумма инвестиций за год, в то время как в 2020 году этот показатель составил 16%, а в 2019 – 19%.

Большинство инвесторов в 2021 году нарастило сумму инвестиций, и если в 2020 году сумма инвестиций увеличилась у 45% инвесторов, то в текущем 2021 году она увеличилась у 77% инвесторов.

Барометр замеряет уровень инвестиционной активности с 2014 года, и с 2015 года мы ввели интегральный показатель, отражающий совпадение прогноза и реальности увеличения объема инвестиций на рынке. Значение этого показателя было бы равно 10, если бы 100% респондентов ответили, что собирается значительно нарастить объем инвестиций, и -10, если бы все ответили, что собираются его уменьшить.

График ожиданий за последние три года отражает оптимизм инвесторов – инвесторы рассчитывали на плавный рост без резких скачков. Однако, реальность сильно превзошла ожидания инвесторов, и показатель инвестиционной активности в 2021 году составил 5.3 вместо прогнозируемых 4,5. Это значит, что в этом году произошел скачок инвестиционной активности, который в такой степени никто не ожидал – инвесторы значительно нарастили количество и сумму инвестиций.

Интегральный показатель увеличения объема инвестиций на рынке



С оптимизмом инвесторы строят планы и на 2022 год: значительно нарастить общую сумму инвестиций намерены 41% инвесторов, еще 34% ожидают, что сумма несколько увеличится по сравнению с уходящим годом. Только 9% инвесторов собираются снизить сумму инвестиций в наступающем году.

Прогнозируемый уровень инвестиционной активности (5.2) отражает, что инвесторы не собираются сдавать позиции и позитивно настроены относительно текущей рыночной ситуации и нарастающих трендов, а также подходящих условий для запуска и развития технологических компаний.

Даниил Пленин

Основатель telegram-канала “Русский венчур”

Вопрос: Почему инвесторы нарастили инвестиции? Перестали осторожничать и бояться?

Российский венчурный рынок за прошедший год вырос как по объему, так и по количеству публичных сделок. Рост по объему был, прежде всего, обеспечен несколькими крупными раундами в основном с участием зарубежных инвесторов. Речь идет о таких сделках, как инвестиции в Accel Club, InDrive, TradingView и GetCourse.

Однако в некоторых сегментах можно заметить и противоположные тенденции. Это касается сделок с участием фондов, аффилированных с государством, объем и количество которых заметно сократились. Впрочем, это сокращение было компенсировано усилившейся активностью частных венчурных фондов с российским происхождением, которые в 2021 году лидировали большее количество сделок, чем годом ранее. Таким образом, можно сделать вывод, что российский венчурный рынок становится более частным, роль государства на нем стала снижаться, что, видимо, является следствием реформы институтов развития.

Дмитрий Позднышев

Руководитель группы Инноваций в России и СНГ, EY

Резкий приток ликвидности на ключевых рынках, обусловленный во многом различными программами государственной поддержки, связанными с пандемией (например, в США объем таких вливаний в экономику составил более 3 триллионов долларов), послужил причиной рекордных показателей роста глобального рынка венчурного капитала в 2021 году (только за третий квартал прирост год к году составил 105%). Мировые объемы IPO и M&A также продолжают бить рекорды, особенно для компаний технологического сектора (более трети от всех объемов IPO в 2021 году). Такой рост выходов разгоняет кровообращение в венчурной экосистеме, способствуя росту количества и объема сделок. По данным проведенного исследования, Россия здесь не является исключением, демонстрируя похожие тенденции. Пандемия продолжает придавать импульс многим секторам, связанным с онлайн: обучением, общением, работой, покупками и медициной, не оставляя в стороне также финтех и искусственный интеллект.

Инвестиционная стратегия

Самую высокую конверсию попадания в пайплайн инвесторов обеспечивают рекомендации коллег по рынку и фаундеров проектов (75%). Личные связи, предложения от других инвесторов и знакомых основателей помогают инвесторам, по их мнению, находить наиболее подходящие таргеты.

Самостоятельный поиск также основной рабочий инструмент для половины инвесторов, помогающий находить перспективные сделки. В разрезе категорий инвесторов самостоятельный поиск - самый популярный инструмент поиска стартапов для фондов (73% фондов). Для профессиональных институциональных инвесторов и команд, для кого венчурный инвестиции – это основная деятельность фултайм, характерен проактивный поиск стартапов и наличие команды скаутов, аналитиков, консультантов для работы с собственной воронкой проектов, поэтому у фондов самостоятельный поиск выходит на первое место.

Для бизнес-ангелов топ источников пайплайна составляют рекомендации других VC, клубы, и сообщества, и венчурные партнеры. Интересно, что в прошлом году венчурные партнеры как источники сделок набрали только 15%, а в этом году вошли в топ-3 эффективных источников пайплайна для всех инвесторов, набрав наравне с клубами 34% голосов и обогнав входящие заявки. Этот источник проектов в равной степени выбрали и фонды, и ангелы. Это говорит о том, что форматов венчурного партнерства становится больше, и одним из самых популярных, в том числе для ангелов, является скаутинг.

3 наиболее эффективных источника пайплайна

* Допускался выбор 3-х вариантов ответа

Знакомства на мероприятиях уже не первый год оказываются на последнем месте в качества источников пайплайна, хотя они выступают неотъемлемой частью инновационной инфраструктуры.

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

Денис Ефремов

Принципал Fort Ross Ventures, венчурный партнер Seedstars

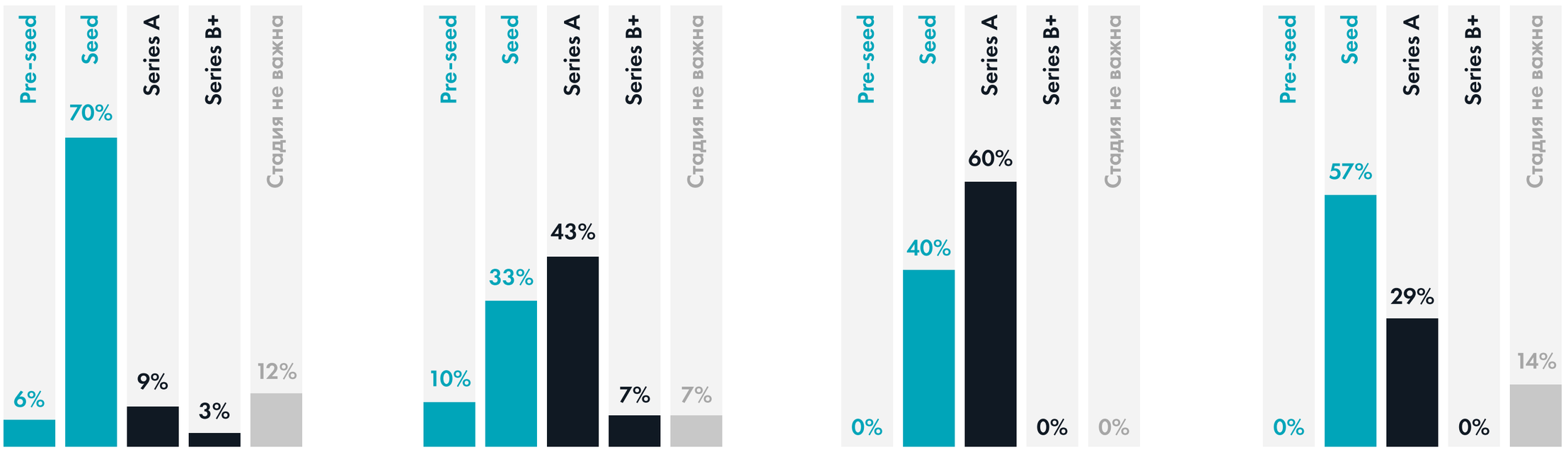
Большинство инвесторов ответят, что наиболее качественные лиды – теплые, будь то от партнеров со-инвесторов, будь то от ангел-инвесторов для VC фондов. Те люди, с которыми ты делал сделки, лучше всего понимают твой фокус, а с другой стороны, ставят свою репутацию на кон, делая тебе рекомендацию проекта. Кроме того, для получателя это не требует усилий – потому что тебя находят, а не ты находишь. С другой стороны, все всё равно относятся с долей скепсиса к каждому проекту, поэтому немаловажным является наличие собственной команды, которая приносит проекты и способна их проанализировать. Это могут быть собственные скауты, а могут быть венчурные партнеры.

Лично я очень положительно отношусь к лидам, которые приходят ко мне через социальные сети. Linkedin, Facebook, Telegram. Считаю, что холодные лиды, если они пришли с пониманием и по адресу – даже в какой-то степени более качественные.Вместе с тем мероприятия также важны, потому что есть возможность найти, может быть, один проект, но хороший. Профессиональный инвестор, по моему мнению, использует все каналы поиска проектов, просто с разной интенсивностью. Но хочет верить, что более теплые каналы – лучше.

Самой популярной стадией для российских инвесторов является посевная – ее отметили почти половина респондентов. А предпосевную стадию назвали наиболее предпочтительной для себя всего 8% инвесторов.

Однако, если посмотреть на выбор стадий в разрезе категорий инвесторов, мы увидим, что на ранних стадиях инвестируют преимущественно бизнес-ангелы (70% выбрали Seed как основную для вложений), а фонды инвестируют преимущественно на более поздней Series A.

Какая стадия проектов для вас является наиболее типичной при инвестировании?



Бизнес-ангелы

Частные фонды

Государственные фонды

Корпоративные фонды

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

Четверка лидеров топа привлекательных ниш для инвесторов не меняется. Особенно странно видеть FinTech на первом месте – очевидно, инвесторы видят потенциал в развитии финансовых технологий. Несмотря на отсутствие значимого количества сделок в сегменте, возможно, все дело в выходах – по данным Dsight, в первом полугодии 2021 года в сегменте FinTech было 7 выходов – и инвесторы считают, что самое время заходить на следующий круг.

Все также популярными у инвесторов остаются SaaS-решения и B2B Software – и это подтверждается достаточно крупными сделками: инвестиции в Electroneek на $20 млн, JustAI от МТС и Совкомбанка на $9 млн и других.

Технологии AI/ML уже приобрели статус сквозных технологий, и по данным отчета «Стартап Барометр 2020», треть технологических компаний в России создает продукты, интегрируя AI/ML. По этой причине со следующего года мы перестанем включать AI/ML в список ниш для инвестиций.

Топ привлекательных ниш

1	FinTech	+3
2	SaaS	
3	AI/ML	-2
4	EdTech	-1
5	B2B Software	
6	Health Tech	+2
7	E-commerce	+4
8	FoodTech	-1
9	Blockchain	comeback
10	Logistics/Transportation	comeback
	Marketplaces	out
	BioTech	out
	MedTech	out

EdTech с 2018 года удерживает позиции одной из популярных отраслей у инвесторов, однако, после окончания эффекта пандемии интерес понемногу начинает снижаться. В отношении российского EdTech мы подмечаем другой тренд – это тренд на экспорт российских edtech технологий и проверенных бизнес-моделей на зарубежные рынки. Подтверждают этот тренд инвестиции в онлайн-школу цифровых профессий на латиноамериканском рынке от российских основателей EBAC Online на $11 млн во главе с Baring Vostok, сделка Coding Invaders – образовательный проект на рынке Индии, покупка компанией Skillbox бразильской школы дополнительного профессионального образования Mentorama. Масла в горящий огонь устойчивого интереса к EdTech подливают новости о новых слияниях и поглощениях, позволяющие наблюдать за расстановкой сил лидеров образовательных подсегментов.

И если тренд на экспорт EdTech только нарастает, то тренд на экспорт FoodTech, а именно модели On-demand-delivery от российских основателей, кажется, идет на спад. К концу года компании быстрой доставки продуктов из дарк сторов успели открыться в Нью-Йорке - FridgeNoMore, Калифорнии - FoodRocket, Лондоне - Jiffy, Берлине - GetFaster, Стокгольме – Vembla и Канаде – Tiggy. Запрыгивать в уходящий поезд венчурным инвесторам уже поздно – остается только следить, удастся ли компаниям расти заявленными темпами.

Интересно, что в постпандемийный год из рейтинга привлекательных ниш выбыли BioTech и MedTech проекты. Похоже, инвесторы на время обратили взоры в сторону медицинских технологий, но не нашли инвестиционно привлекательных проектов. Единственная крупная сделка в сегменте в первом полугодии - раунд BestDoctor на 26 миллионов долларов от Uniqua, Winter Capital Partners и VNV Global.

Выбор команды Барометра

Creator Economy. Хоть этих ниш и не было в списке, стоит отметить растущий интерес венчурных капиталистов по всему миру к Creators Economy. Более 50 миллионов человек во всем мире считают себя креэйторами. Creator Economy – уже отдельная экономика, которая в сочетании с индустрией influencer marketing в размере 13,8 миллиарда долларов в 2021 году и сотнями новых стартапов, оценивается в общем в $104,2 миллиарда и растет по такой быстрой траектории, что будущая оценка рынка достигает триллионы долларов.

Social commerce: коммерция, генерируемая через социальные взаимодействия, ведущие к прямым продажам продукта.

Web3 также набирает обороты. Эта концепция ориентирована на развитие интернет-технологий посредством использования технологии блокчейн, что позволит силами профессионалов создать высококачественные контент и услуги. Пока на радарах массово её не видно, но это изменится в следующие два года.

Елена Мажуга

Инвестиционный директор Flyer One Ventures

По нашим наблюдениям сейчас на подъеме такие индустрии как FoodTech, B2B & Enterprise SaaS, EdTech, E-Commerce и Gaming. Люди все больше пытаются аутсорсить покупку продуктов и приготовление еды на курьеров и темные кухни, чтобы тратить меньше времени на рутинные задачи. Большие корпорации стремятся к цифровизации, потому что к этому стремятся представители Gen-Z и миллениалы, которые работают в этих компаниях. Сфера классического образования все больше отстает от технологического прогресса и не дает тех возможностей, которые зачастую можно получить в онлайн-школах. А игры перестают быть хобби исключительно для “ботаников”. Теперь игры - это индустрия, в которой команда вчерашних интровертных подростков может заработать на соревновании по Dota 2 $18M. В будущем году мы продолжим инвестировать в FoodTech, B2B & Enterprise SaaS, EdTech, E-Commerce и Gaming, а также будем обращать больше внимания на Sustainability, Remote Work, Privacy & Cybersecurity и Low Code.

Николай Майданчик

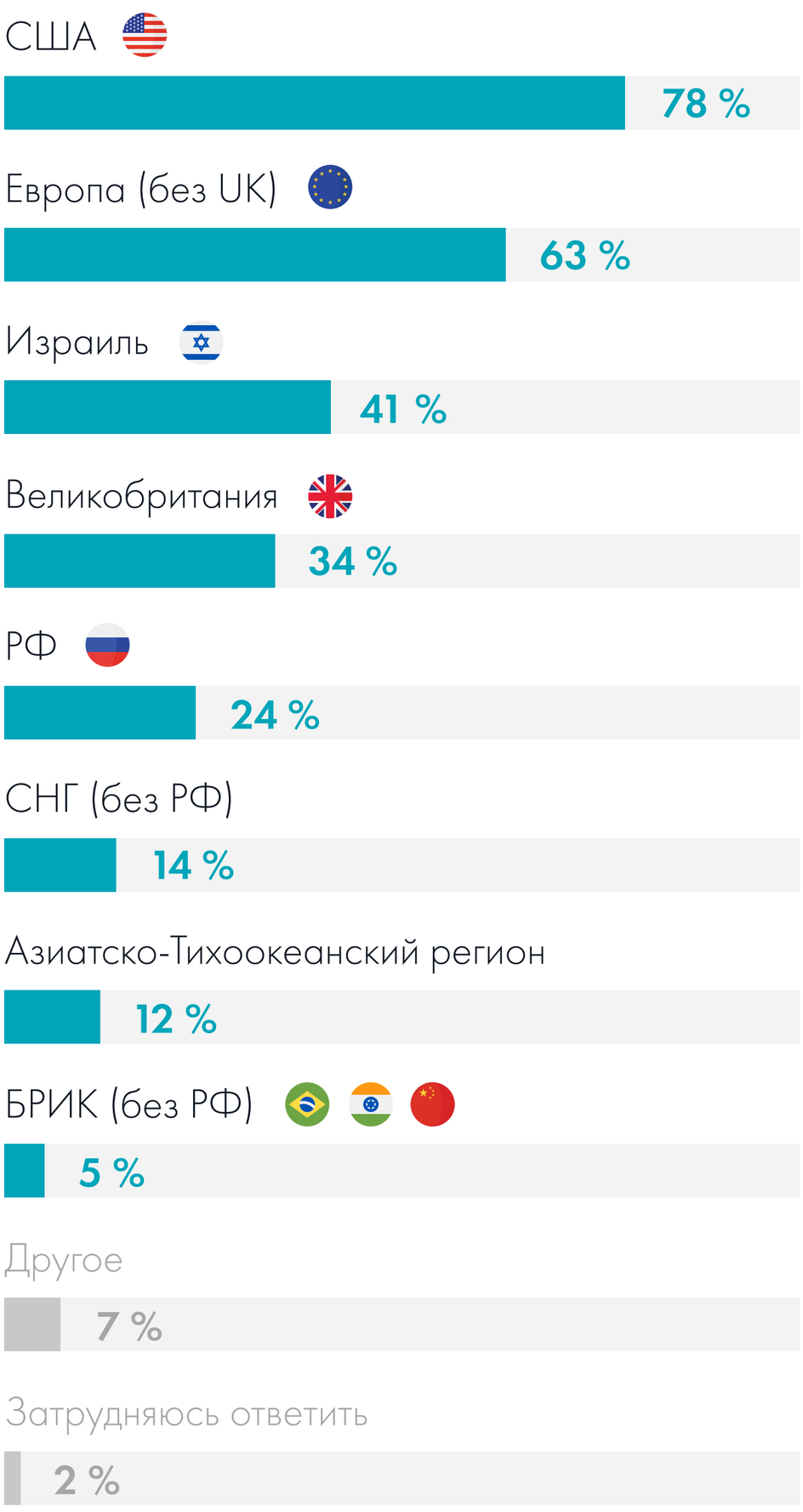
Руководитель Kaspersky Product Studio

По моим наблюдениям продолжает активно развиваться AI, ML, в частности generative AI. Среди технологических вертикалей на подъеме сейчас, в первую очередь, находятся EdTech и FinTech. Мировые тренды, заметные, например, по повестке Web Summit этого года – интерес к NFT и блокчейн, а также активное включение технологического сообщества в обсуждение ESG-повестки. Уверен, что в следующем году эти тренды продолжат развиваться.

Зарубежные инвестиции

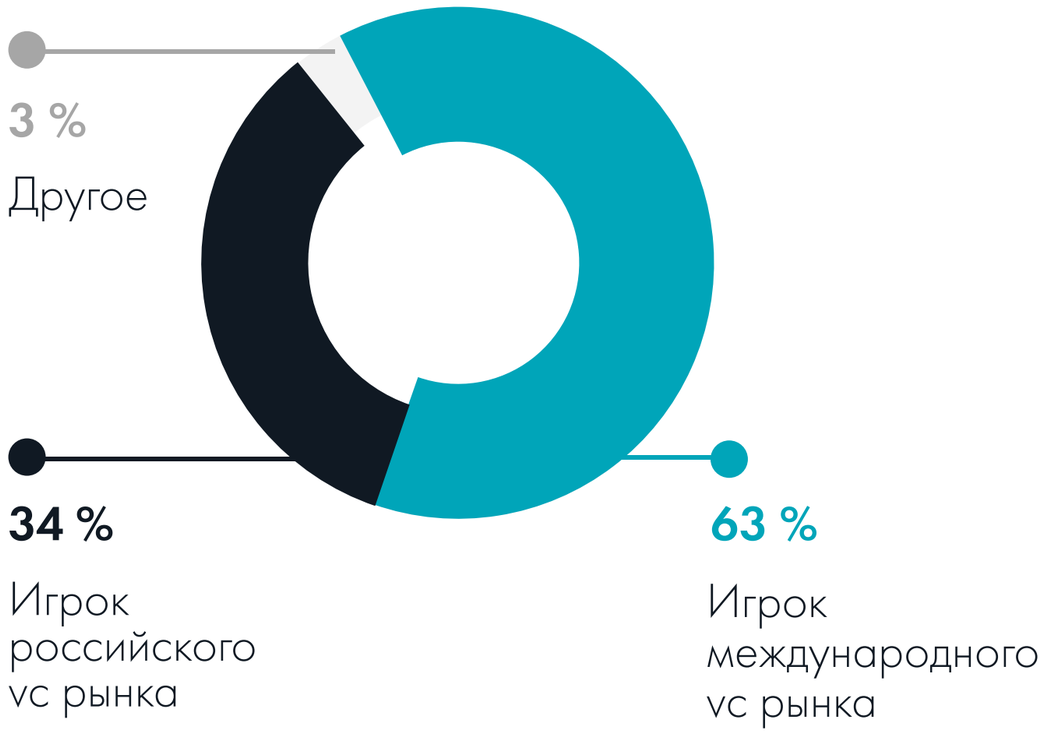
Прежде чем спрашивать инвесторов об их инвестиционной стратегии, мы решили узнать, как наши респонденты себя определяют. Две трети инвесторов идентифицируют себя как игроков международного венчурного рынка. Одна треть инвесторов считает себя игроками локального венчурного рынка.

Страны, на которые направлен ваш инвестиционный фокус



* Допускался выбор нескольких вариантов ответа

Как вы себя определяете?



По географии проектов предпочтения инвесторов распределились следующим образом: треть инвестирует исключительно в международные проекты, другая треть инвесторов вкладывает в стартапы без привязки к их географической принадлежности, а оставшаяся треть инвестирует в преимущественно российские компании и те проекты, которые имеют потенциал международной экспансии.

В какие проекты вы инвестируете?

ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

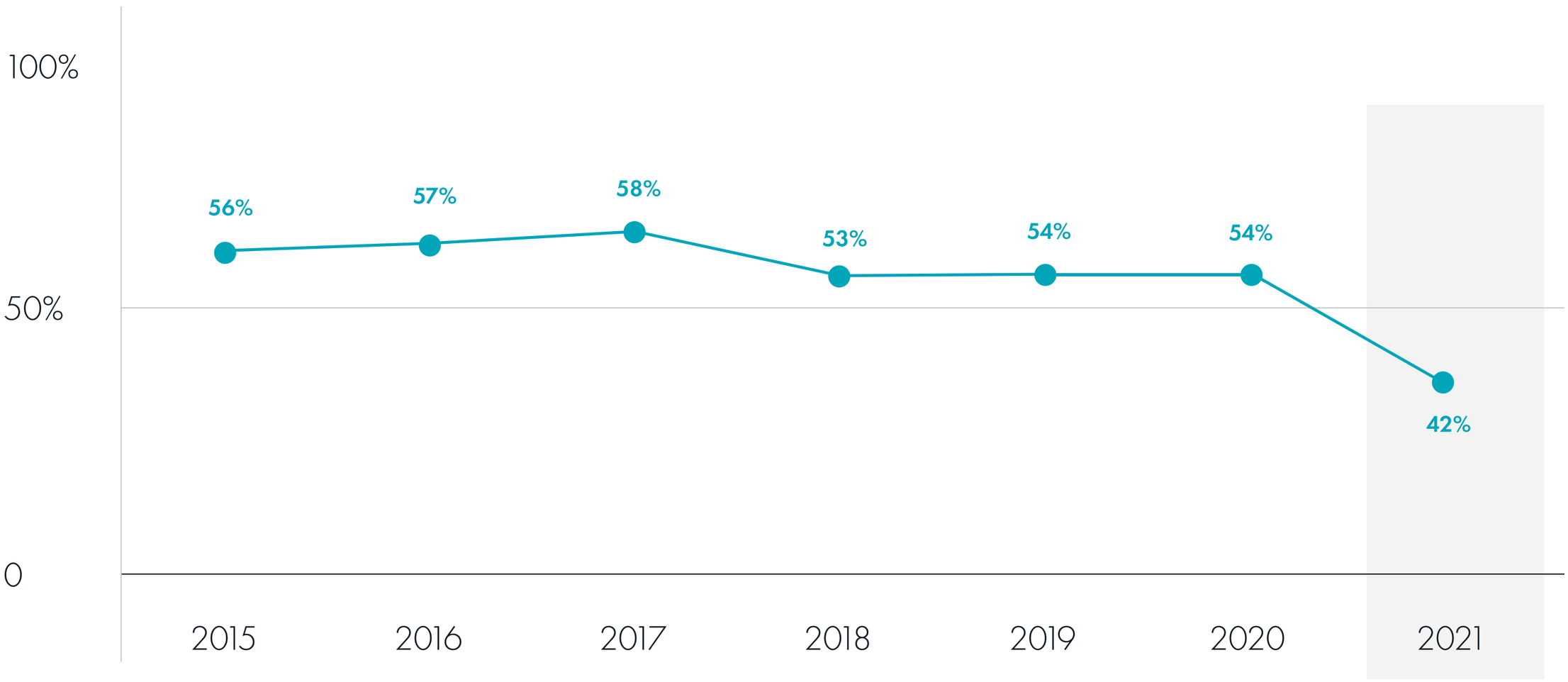
США остается традиционным лидером среди стран, на которых инвесторы смотрят проекты. Объясняется это тем, что концентрация стартапов там выше, а быстрота запуска и привлечения первых капиталов на ранней стадии быстрее.

Россия в этом году в списке привлекательных стран опустилась с третьего на пятое место, уступив Израилю и Великобритании.

Похоже, этот факт подтверждает, что после 2020 года размытие границ стало сильнее, и инвесторы с российскими корнями стали охотнее работать на международных рынках. Возможности заходить в международные проекты получили и российские частные инвесторы: не только опытные бизнес-ангелы, но и новички, благодаря работе клубов бизнес-ангелов и созданию инвестиционных возможностей для российских HNWI.

Средняя доля российских проектов в портфеле русскоязычных инвесторов снизилась до 42%.

Динамика изменений доли российских проектов



Максим Ермилов

Основатель венчурной студии Mach49 Vostok

Вопрос: Заметили ли вы увеличение активности инвесторов с российскими корнями на международном рынке?

Увеличение активности фондов за рубежом - однозначно. Инвесторы накапливают опыт и видят больше возможностей, а также более высокую доходность от своих инвестиций за рубежом - по очевидным причинам. Соответственно аллоцируют средства туда, где это выгоднее. Извечный страх россиян, что “нас за рубежом не любят, и не ждут” - на поверку оказывается мифом, при осуществлении конкретных сделок ключевую роль играют личные качества, профессионализм, добавленная стоимость наших инвесторов, а не происхождение.

Иван Золочевский

CEO венчурного клуба AltaClub

Вопрос: Почему Россия является менее привлекательным рынком для венчурных инвестиций?

Размер российского рынка — определяющий фактор. Стартапы должны быть ориентированы на развитие продуктов, которые будут востребованы клиентами, экономическая активность которых предсказуема, а потребительская активность постоянно растет. В странах сбалансированной экономики по этой причине можно тестировать новые бизнес-модели и создавать новые продукты. Российский рынок, сравнивая с другими рынками на глобальном уровне, пока сложно назвать перспективным с точки зрения объема.

Другая причина — в России пока не сложилась инфраструктура экзитов: количество покупателей стартапов узко ограничено. К тому же, в силу ограниченного спроса, оценки стартапов также минимальны, что существенно сокращает потенциал для роста инвестиций.

Каким образом международные проекты попадают в пайплайн российских инвесторов? На международной арене конкуренция за перспективные проекты намного выше, и сложнее получить доступ к интересным сделкам.

63% инвесторов поддерживают связи внутри коммьюнити российских фаундеров технологических компаний и держат руку на пульсе, чтобы вовремя идентифицировать интересный проект. Больше половины инвесторов общаются с русскоязычными инвесторами, находящимися в нужных локациях за рубежом.

Более сложный вопрос – как заполучить в пайплайн международные проекты, не имеющие никакой связи с РФ. Такие инвестиционные возможности рождаются из партнерства с игроками международного рынка, в сотрудничестве на предмет соинвестиций (66%).

Физический офис в иностранных юрисдикциях имеют четверть инвесторов, еще четверть инвесторов имеют узкую специализацию в технологических нишах, что позволяет общаться с проектами в их фокусе.

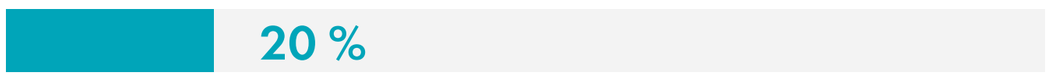
Как международные проекты с российскими корнями попадают в ваш пайплайн?

Поддерживаем связи среди российских технологических предпринимателей, что позволяет нам своевременно идентифицировать проекты с международным потенциалом

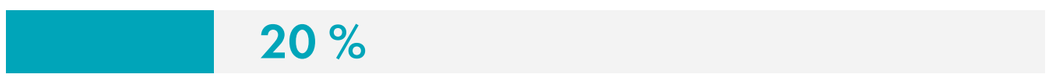
Имеем отношения с инвесторами-выходцами из РФ, находящихся в международных локациях

Системно отслеживаем деятельность российских технологических предпринимателей

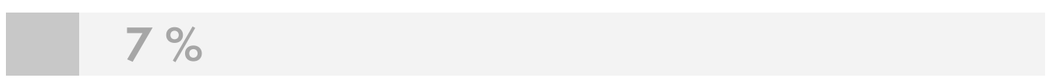
Мониторинг и контакт с выпускниками международных акселераторов



Проекты из портфеля выходят на новые рынки



Другое



* Допускался выбор нескольких вариантов ответа

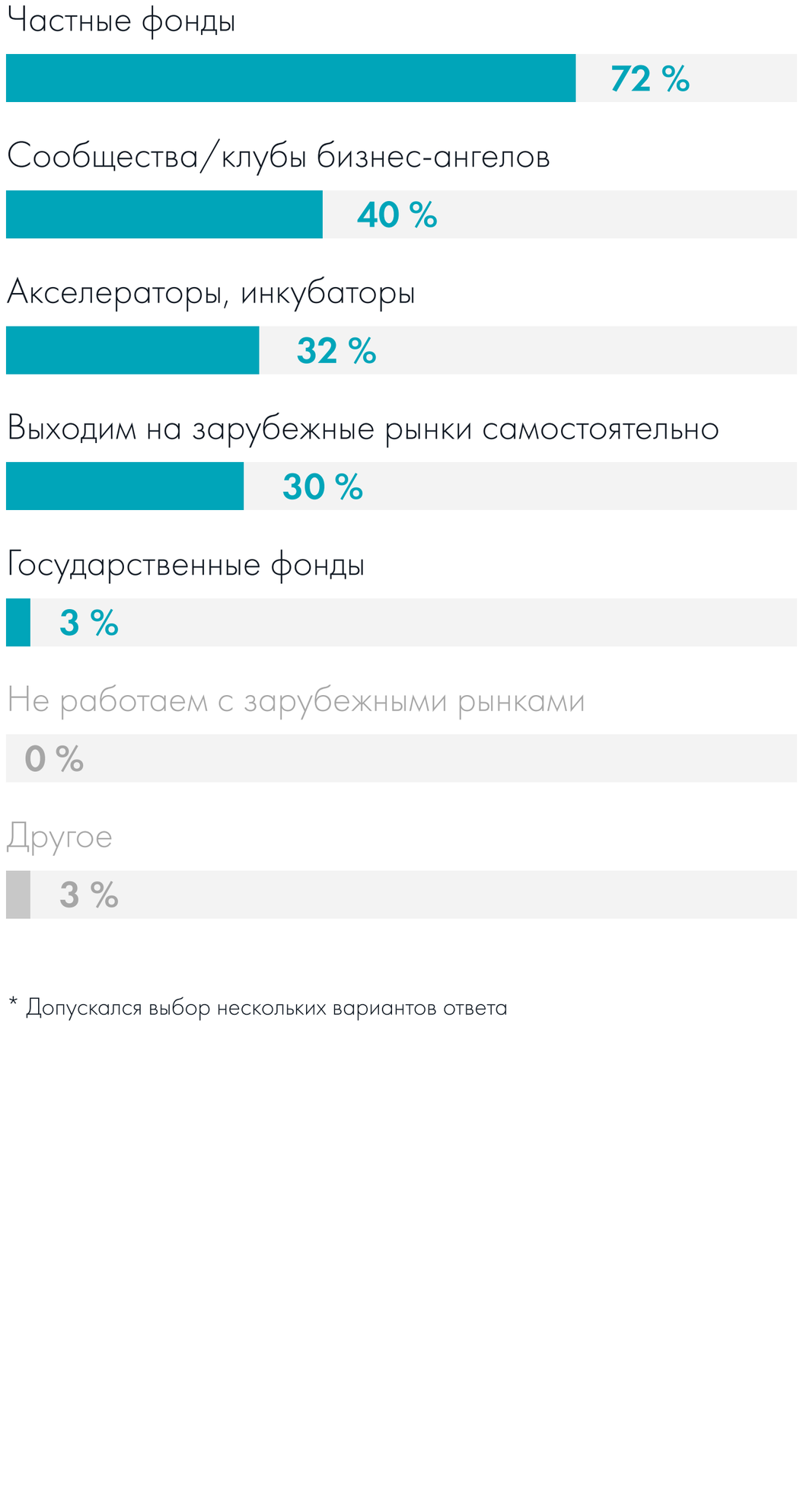
ВЕРНУТЬСЯ К СОДЕРЖАНИЮ →

Как международные проекты, не имеющие никакой связи с РФ, попадают в ваш пайплайн?

* Допускался выбор нескольких вариантов ответа

С кем работают российские инвесторы на международных рынках? 72% ответивших на этот вопрос инвесторов имеют партнерские отношения с зарубежными частными фондами, 40% развивают отношения с сообществами инвесторов и клубами.

Есть ли у вас зарубежные партнеры?



* Допускался выбор нескольких вариантов ответа

Елена Мажуга

Инвестиционный директор
Flyer One Ventures

Вопрос: Что помогает конкурировать за стартапы на международных рынках?

Мы инвестируем в стартапы, основанные командами из Восточной Европы и Прибалтики. Также у нас в портфеле есть компании из Нидерландов, США, и других стран. По нашим наблюдениям, раньше самым главным аргументом инвесторов против инвестиции в стартапы с Восточной Европы был аргумент, что стартапы с этого региона более рискованные из-за политической ситуации. Сейчас ситуация изменилась: если венчурный инвестор не хочет инвестировать в стартап из Восточной Европы, то скорее всего у этого стартапа большинство выручки идет только с местного рынка. Другие аргументы встречаются все реже, а стартапы, которые могут построить R&D команду в Восточной Европе все больше ценятся.

Конкурировать за сделки на международных рынках нам помогают дополнительные бонусы, которые мы можем дать нашим портфельным компаниям. Мы помогаем им с пиаром, наймом, брендом, маркетингом и продуктом. Это та помощь, которая обычно крайне необходима стартапам на ранних стадиях.

Иван Золочевский

CEO венчурного клуба
AltaClub

Вопрос: Что помогает конкурировать за стартапы на международных рынках?

Попасть в хорошую международную сделку непросто. Конкурировать возможно только в том случае, если у вас уже сложилась хорошая репутация инвестора в глобальном сообществе. Для начинающих венчурных инвесторов и бизнес-ангелов предпочтительнее присоединяться к сделкам, которые лидируют сильные международные фонды с доступом к быстрорастущим компаниям. Благодаря инвестиционной экспертизе фонда, опыту и насмотренности на проекты снижаются риски потерь, а шансы успешно выйти увеличиваются.

Дмитрий Смирнов

Управляющий партнер
Flint Capital

Вопрос: Что помогает конкурировать за стартапы на международных рынках?

Что касается конкуренции, то те, кто обладают качественным пайплайном испытывали ее всегда. За сделки всегда приходиться бороться. Сейчас может быть появилось много корпоративных и не всегда полезных денег. Но умный фаундер по прежнему выбирает тех инвесторов, которые помогали строить юникорнов и выводить компании на IPO, а не тупо деньги.

«Мы можем тестировать самые смелые гипотезы»

Зачем корпорациям венчур-билдеры?

В России венчурные студии появились только с начала 2010-х годов и сейчас на рынке работает порядка 20 игроков. Большинство из них самостоятельные standalone компании, однако в последнее время все больше студий стало открываться под управлением корпораций.

Николай Майданчик, руководитель Kaspersky Product Studio, рассказал о том, почему крупнейшие компании выбирают для себя такой формат, и в чем ценность такого подхода и для предпринимателей, и для компании.

Николай Майданчик

Руководитель Kaspersky Product Studio

Какие задачи перед собой ставит ваша компания по работе на рынке инноваций?

Основная задача продуктовой студии «Лаборатории Касперского» — это анализировать рыночные тренды и технологии, искать или даже создавать для пользователя новые цифровые опыты и упаковывать это в новые продукты. Именно поэтому, хоть мы являемся по сути венчур-билдером, поскольку можем тестировать даже самые смелые гипотезы с 0, по факту мы являемся продуктовой студией, так как у нас не стоит задача упаковать проекты под продажу на венчурный рынок.

Решаемая проблема или ценность проекта может лежать практически в любой сфере, мы открыты к различным решениям с высоким экономическим потенциалом. Важно, чтоб продукт был комплементарен экосистеме «Касперского» – например, «Лаборатория» может значительно обогатить существующее решение своей экспертизой, данными или технологиями, или с помощью этого продукта мы можем завоевать интересную компании целевую аудиторию.

Хотя инновации зашиты в ДНК «Лаборатории Касперского» с момента основания, и внутренняя разработка сама по себе инновационна, подход продуктовой студии к работе – более гибкий и относительно недорогой для компании.

Почему вы выбираете формат венчурной студии для работы с технологическими проектами?

В первую очередь, для корпорации это удобный инструмент валидации и тестирования новых продуктовых гипотез. Благодаря резидентам студии «Лаборатория Касперского» может выйти на те рынки и «дотянуться» до тех пользователей, с которыми основной бренд по разным причинам не взаимодействует. С другой стороны, такой формат позволяет команде «не наломать дров», начиная с самых ранних стадий, поскольку за проектом и фаундером стоит крупный бренд или группа компаний. В нашем случае – это многолетняя экспертиза и мощные ресурсы «Лаборатории Касперского».

Можно ли сказать, что корпоративные венчурные студии - новый тренд?

Независимые венчурные студии – не новая реальность, но корпоративные венчур-билдеры, действительно, стали появляться в России относительно недавно. Они быстро приобретают популярность, поскольку могут дать компании значительные конкурентные преимущества. Такой подход позволяет вовремя увидеть зарождающийся пользовательский или экономический тренд, проанализировать его, найти на рынке релевантные идеи и безболезненно для компании протестировать новые гипотезы, не вовлекая операционные функции. В отличие от классического венчура у корпорации появляется возможность искать next big thing и инвестировать в проекты, контролируя и поддерживая процесс на всех этапах жизненного цикла стартапа.

В дополнение данная форма позволяет нивелировать негативные стороны корпоративного work flow «большой» материнской компании и заниматься инновациями – будь то новые прорывные технологии, бизнес-модели или форм-факторы.

В чем ценность такого формата для проекта и для вашей компании?

Мы ищем тех, кто хочет запустить новый проект совместно с сильным партнером. Наш идеальный резидент – это человек с разнообразным экспертным бэкграундом, с амбициями CEO и желанием сосредоточиться на создании успешного международного продукта. Нашему фаундеру больше не нужно бегать по рынку в поисках ресурсов, поскольку мы с самого начала выступаем в качестве партнера. Мы предоставляем финансирование, сервисы (UX, маркетинг, финансы, бэк-офис), необходимую инфраструктуру, обогащаем продукт кросс-функциональной экспертизой наших продуктовых команд, а главное, даем возможность получить долю/опцион в новой компании. Таким образом, мы берем на себя все финансовые риски, а фаундеру предлагаем сосредоточиться на развитии той идеи, с которой он к нам пришел.

Какая степень независимости остается за основателями? Какие проекты вы ищите по стадии, модели, нише?

Мы приняли решение работать по вестинговой модели и даем возможность лидерам проектов получить опцион размером до 20% в течение 3 лет при достижении ключевых показателей. Мы снимаем с фаундеров риски и неопределенность, оставляя им возможность развивать проект с использованием наших ресурсов.

Мы ищем проекты ранних стадий – на стадии идеи/pre-seed/MVP и с целостным взглядом на будущий продукт. Кроме того, мы находимся в поисках амбициозных лидеров, готовых взять на себя управление продуктовой командой и разделить с нами ответственность за жизненный цикл продукта. Если у вас есть более зрелый проект, то мы можем передать его в подразделение, отвечающее за развитие бизнеса.

Какие направления и технологические стеки сейчас востребованы на вашем рынке?

Мы определяем наш рынок максимально широко: продукты для современного цифрового потребителя товаров и услуг, который формируют новый опыт или новый способ решения проблемы.

Если проект способен обогатить или качественно изменить любой опыт юзера, превратив его в цифровой, мы с удовольствием возьмем его на борт, вне зависимости от технологического стека. Исключение, пожалуй, составляют проекты, требующие многолетних исследований, а также производственные технологии, но в остальном к фокусу подходим очень гибко.

Как вы оцениваете инвестиционный климат по итогам года? Как будет меняться роль корпораций?

2020 и 2021 гг. прошли в условиях пандемии, многие сектора экономики сильно пострадали, например, такие, как travel и horeca, но тем не менее рынок восстанавливается, и инвесторы возвращаются к проектам из «падающих индустрий».

С точки зрения инвестиций в трендовые технологии – AI, ML, Fintech, Edtech – инвестиции демонстрируют стабильность, и крупные корпорации продолжают запускать свои проекты, базируясь на этих технологиях, и ищут партнеров, специализирующихся на выбранном технологическом стеке.

Отвечая на вторую часть вопроса - корпорации будут все больше становиться частью венчурного рынка, инвестируя в молодые команды и запуская собственные венчурные/продуктовые студии. Крупный бизнес понял, что решать поставленные задачи путем создания собственных продуктов не всегда экономически выгодно, ведь во главу угла встает time to market. Выгоднее найти партнера с соответствующей экспертизой и быстро вывести продукт на рынок, чем вкладываться в дорогую и долгую внутреннюю разработку. Корпорации уже сейчас активно работают на венчурном рынке, заходят в профильные венчурные фонды, инвестируют как независимые инвесторы и будут продолжать это делать.

Kaspersky Product Studio

Фокус

Продукты для современного цифрового потребителя, формирующие новый опыт или предлагающие новое решение проблемы

Мы ищем

- Лидеров проектов
- Команды
- Стартапы ранних стадий

Мы предлагаем

- Финансирование
- Инфраструктуру
- Кросс-функциональные команды
- Сервисы
- Коммьюнити, нетворк и партнерства

Кейсы Kaspersky Product Studio

Kaspersky Antidrone

Решение для охраны воздушного пространства от гражданских беспилотников на основе искусственного интеллекта и нейронных сетей на объектах любого масштаба

- Обнаружение: 0,05 секунд
- Точность классификации: 97%
- Нейтрализация в режиме реального времени

Больше о проекте
antidrone.kaspersky.com

Polys

Безопасная система цифрового голосования, основанная на технологии блокчейн

- Прозрачная технология
- Надежное и анонимное голосование
- Оперативная система

Polys используют:

- НКО
- Политические партии
- Города и сообщества
- Частные компании

Больше о проекте
ru.polys.me

SubsCrab

B2C-сервис, позволяющий контролировать предстоящие списания, вовремя отменять подписки и блокировать незапланированные платежи

- Создание виртуальных банковских карт для безопасности платежей, а также автоматического разделения стоимости в групповых подписках
- Поиск подписок по email и поиск участников в групповые подписки среди друзей

Больше о проекте
subscrab.app

Есть идея? Свяжитесь с нами!

Елизавета Каленчук

Менеджер по связям с инновационной экосистемой

elizaveta.kalenchuk@kaspersky.com

Выходы

Покупатели стартапов

В 2020 году выходов не было у 36% инвесторов, а в текущем году этот показатель составил 51% инвесторов, принявших участие в опросе. Учитывая то, что половина бизнес-ангелов среди респондентов начали инвестировать только в этом или в прошлом году, падение количества выходов в общих данных объяснимо.

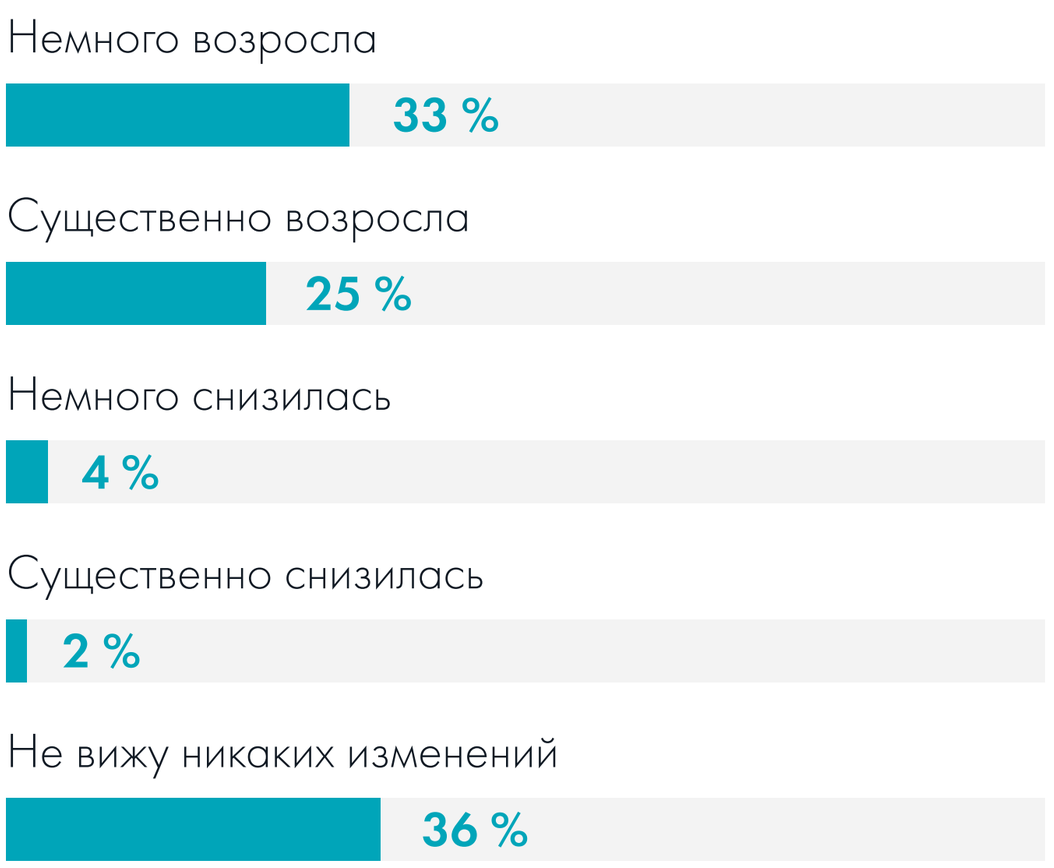
В списке стратегов по сравнению с прошлым годом произошли существенные изменения: чаще всего покупателями стартапов в этом году стали крупные российские экосистемы (например, Сбер, VK, Яндекс, МТС), хотя в прошлом году заняли последнюю строчку в этом списке. Они становились источниками выходов для инвесторов так же часто, как и западные стратеги (по 31% выходов). На втором месте – фонды более поздних стадий – четверть выходов инвесторов.

Государственные компании или компании с гос. участием (кроме Сбер) стали покупателями стартапов и соответственно источником выхода для инвесторов только в 2% случаев. Это говорит нам о том, что государственные компании не спешат покупать инновации напрямую, несмотря на всеобщую цифровую трансформацию. Задачи национальной программы «Цифровая экономика» реализуются через инструменты закупок ПО и заказов на разработку комплексных проектов, исполнителями становится цепочка игроков из системных интеграторов, вендоров, поставщиков. Соответственно, заинтересованными в покупке технологий должны быть крупные российские ИТ-компании, но пока источниками для выходов они стали только для 4% инвесторов.

В этом году больше половины инвесторов оценивают активность российских стратегов как возросшую. Для сравнения – в 2020 году 46% инвесторов отмечали рост активности корпораций в целом. И если в прошлом году мы отмечали, что количество заметивших сильный интерес российских компаний к покупкам резко возросло с 5 до 19%, то в этом году существенный рост активности отмечают уже четверть инвесторов.

Считают, что активность снизилась всего 6% в сравнении с 29% в прошлом году.

Изменение активности российских стратегов за последние 12 месяцев



Сергей Дашков

Основатель JointJourney и со-основатель клуба бизнес-ангелов Angelsdeck

Венчурных инвесторов в России становится больше: серьезную роль здесь играют основные движущие силы рынка, которые не дают ему застаиваться, а только ускоряют — такие как Angelsdeck. Растет интерес российских игроков, мы это чувствуем, хотя конверсия в сделки пока невысока. Основной вариант успешного успеха по прежнему связан с экспортом предпринимателей на большие рынки и здорово, что у нас это стало получаться. Но мы верим, что скоро появится возможность жирных венчурных выходов в РФ, в частности через растущую активность M&A и IPO.

Государство, в отличии от экосистем, не имеет конкуренции в своем рынке, поэтому развивается медленнее. Можно обратить внимание на опыт корпоративных коллег или Казахстана. За несколько лет в РК стартап-экосистема стала одной из самых быстроразвивающихся во всем мире благодаря качественному исполнению программы цифровизации в стране.

Ислам Мидов

Руководитель венчурного фонда МТС

Считаю, что количество и качество выходов в России увеличивается, в 2021 г. этот тренд становится значительно очевиднее. Кроме очень ярких IPO (например, Ozon и Cian) , которые теперь являются не исключением, а обычной практикой для бизнеса в России, также заметно выросла M&A активность корпораций. Покупки совершают в основном крупные экосистемы, но также отмечу, что в процесс включаются компании, которые недавно сами были средними и небольшими (Headhunter, Skyeng, Mangotelekom итд). Есть несколько причин усиления активности M&A: оживление фондового рынка, ускорение цифровизации отраслей из-за пандемии и ухудшение доступа к разработчикам (кандидаты стали дороже, их сложнее удерживать).

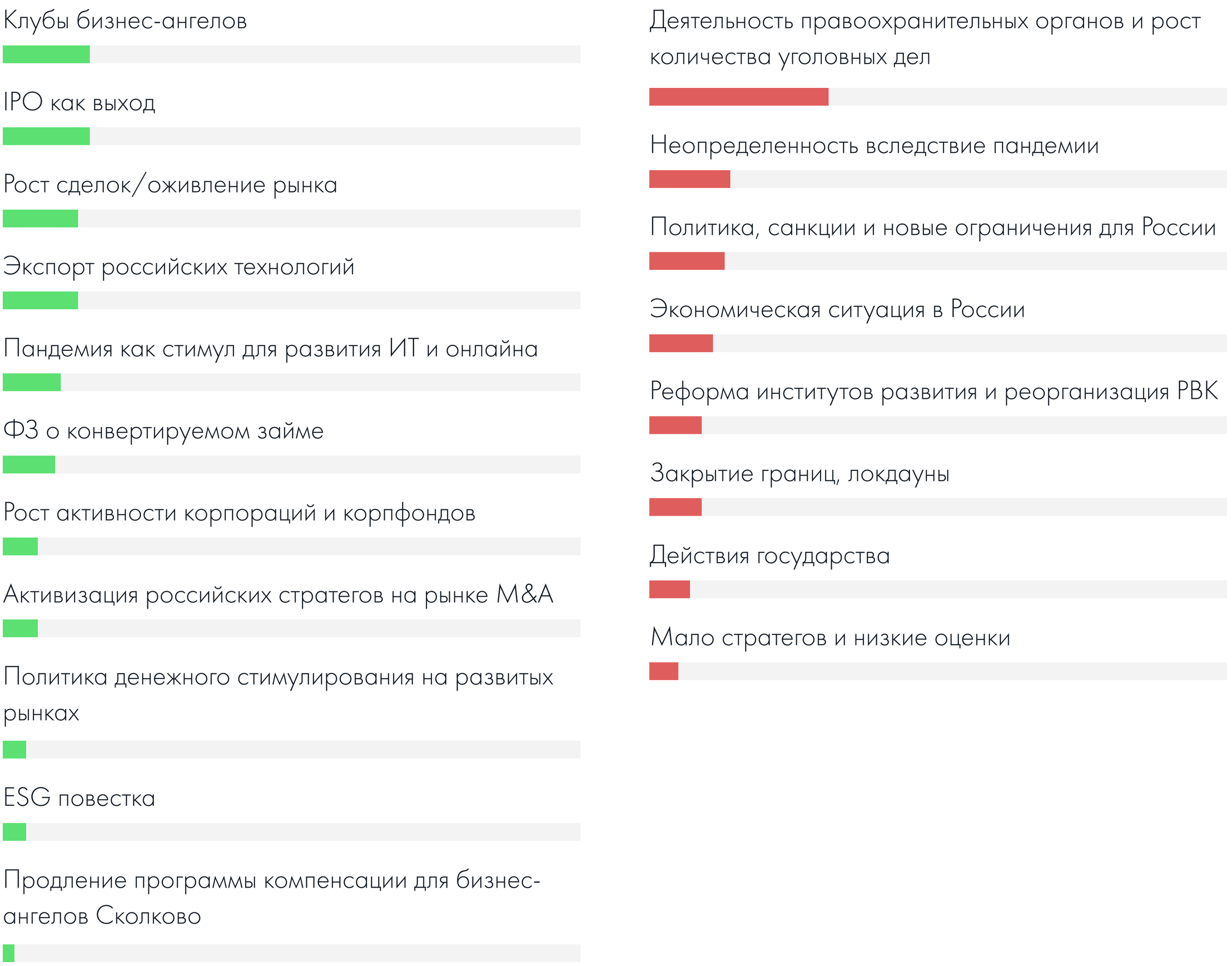
Инвестиции в зарубежные проекты последние 5 лет, если смотреть по портфелям известных фондов с русскими корнями, были доходнее. При этом, на мой взгляд, в следующие несколько лет с учетом зачастую кардинально необоснованных оценок в зарубежных, особенно американских, проектах, лучшие инвесторы в российские проекты смогут конкурировать с инвесторами в зарубежные.

Рынок

В данном разделе анкеты участникам исследования предлагалось назвать основные позитивные и негативные события, которые повлияли на российский рынок венчурных инвестиций в 2021 году.

Мы не предлагали респондентам варианты ответа, а предоставили возможность назвать три варианта ответа в каждом вопросе. Далее мы ранжировали ответы по частоте упоминаний и составили рейтинги позитивных и негативных событий для рынка.

Позитивные и негативные события российского венчурного рынка в 2020 году



Более охотно в этом году инвесторы делились своим мнением относительно позитивных событий рынка. Респонденты массово отметили развитие профессиональных сообществ бизнес-ангелов и их активность на венчурном рынке. Нарастающий тренд на синдицированные сделки в прошлом году продолжается все более крупными суммами сделок синдикатов, а благодаря такому инструменту входа на венчурный рынок как клубы бизнес-ангелов, происходит приток капиталов от HNWI.

С 2019 года, в котором HeadHunter стал первой российской компанией, вышедшей на биржу с 2013 года, начался тренд на IPO в России, и уже три года подряд инвесторы называют IPO положительным событием для венчурного рынка. Свершившиеся IPO Ozon, Циан прибавили рынку оптимизма и подтвердили возможность выхода через этот инструмент. Оживление рынка, активность разных игроков и рост количества сделок тоже отметило несколько инвесторов.

Одним из трендов этого года стали успехи стартапов от российских основателей за рубежом. Это сигнал о том, что мы научились создавать технологии на экспорт и выходить с проверенной бизнес-моделью на новые рынки.

Инвесторы продолжают выделять эффект пандемии, которая стала драйвером развития онлайновых сервисов и оттока сотрудников на удаленку. Как фактор пандемия имеет для рынка и положительные и негативные последствия, поэтому занимает места в обоих рейтингах.

Среди главных негативных событий уже третий год подряд остаются уголовные дела против представителей инновационной экосистемы и ИТ-компаний.

Речь идет об аресте Ильи Сачкова, основателя Group-IB, обвинительном приговоре Майкла Калви, домашнем аресте Александра Повалко. Другие негативные факторы, которые отрицательно сказываются на развитии рынка, тоже в большинстве своем носят внешний характер: политические и экономические условия, действия государства, неопределенность в следствие пандемии.

Нужна ли российскому vc рынку помощь государства?

* Допускался выбор 3-х вариантов ответа

В вопросе о помощи рынку от государства инвесторы уже несколько лет подряд говорят о том, что государство должно создавать инфраструктуру и стимулировать рынок выходов, прививать культуру покупки инноваций, а не осуществлять прямые инвестиции.

На фоне деятельности правоохранительных органов инвесторы скорее не хотели бы вмешательства государства и просят убрать «логику прокурора», а заняться развитием среды, например, оптимизировать налоги, развивать конкурентную среду, оказывать меры поддержки наиболее динамичным компаниям.

Алексей Соловьев

Основатель инвестиционной компании A.Partners

Вопрос: Как вы оцениваете позитивные и негативные события рынка?

Реальность выхода российских компаний на биржу и IPO как форма выхода, по моему мнению, одно из важных явлений для рынка. После первых IPO HeadHunter, Ozon в конце прошлого года, размещения ЦИАН, большое количество российских технологических компанией заявили в этом году о намерении стать публичными. Однако, остается еще много вопросов к этому рынку: есть отказы и переносы IPO, например, Делимобиль перенесли выход на биржу на следующий год.

Но если раньше IPO компании, работающей на локальном рынке, был на уровне фантастики, то сейчас появились бенчмарки, которые показывают, какой российской технологической компанией надо быть, и это важное событие.

Даниил Пленин

Основатель telegram-канала “Русский венчур”

Вопрос: Как вы оцениваете позитивные и негативные события рынка?

Говоря о российских стартапах, следует отметить, что некоторая часть из них (пока меньшая), вслед за некоторой частью российских фондов, похоже, смогла адаптироваться к существующей полит-экономической реальности, выйти на международный рынок и вызвать там интерес у зарубежных инвесторов. Поэтому есть основания считать этот год еще одним небольшим шагом в сторону построения в России startup nation.

Заключение

Алексей Соловьев

Венчурный инвестор, основатель инвестиционной компании A.Partners, со-основатель клуба бизнес-ангелов Angelsdeck

В этом году результаты нашего исследования подчеркивают ряд динамичных изменений: рост инвестиционной активности, оживление рынка, приток частных капиталов и новых игроков, работу инвесторов на международных рынках и экспорт российских технологий и бизнес-моделей. Я бы хотел поделиться с вами своими ключевыми выводами, которые я сделал по результатам нашего исследования 2021 года:

1. Диффузия национального рынка венчурного капитала в международный - явление, которое происходит на уровне инвесторов, фондов, бизнес-ангелов, компаний. Впервые с 2015 года меняется доля российских компаний в портфеле инвесторов, а это значит, что инвесторы российского происхождения благодаря наработанным опыту и репутации чувствуют себя свободно на международном рынке и уже являются серийными игроками, поднимая капиталы на следующие фонды и конкурируя за лучшие сделки.

2. Произошло укрепление значимости частного капитала на рынке венчурных инвестиций в 4 формах: в форме ангельских инвестиций напрямую в стартап, в форме ангельства в синдикатах, в форме присутствия в качестве LP в фондах и соинвестирование с фондами в качестве LP. Немаловажную роль в притоке частного капитала сыграли клубы бизнес-ангелов - хоть синдикация сделок была и раньше, сейчас этот инструмент стал более доступен: созрел рынок, до нас дошли юридические инновации, произошла популяризация ангельских инвестиций, и в целом нарастает хайп связанный с технологиями будущего. Объединения ангелов уже инвестируют наравне с фондами, и не только на ранних стадиях.

3. Роль государства в венчурном бизнесе претерпела изменения. С одной стороны, непосредственного участия государства как активного инвестора стало меньше, уменьшилось и количество игроков. С другой стороны, активно инвестирующие государственные участники (РФПИ, Сколково, Veb Ventures, ВТБ Капитал и некоторые другие) все больше становятся похожи на частных инвесторов с точки зрения быстроты работы, согласований, процессов внутри своих инвестиционных подразделений - в этом смысле границы также стираются.

Спасибо всем, кто помог нам в работе над этим отчетом - управляющим партнерам фондов, бизнес-ангелам, представителям корпораций и государственных компаний. Благодаря вашему участию мы каждый год “измеряем” настроения венчурных инвесторов, динамику рынка и подмечаем важные тренды. Спасибо нашим партнерам EY, DS Law, Лаборатории Касперского за совместную работу и поддержку отчета в этом году.

Отчет “Венчурный Барометр 2021” и исследования прошлых лет вы можете найти на сайте vc-barometer.ru. По традиции он бесплатный и публичный.

Спасибо за внимание!