



MoneyTree™ Навигатор венчурного рынка

Обзор венчурных сделок за 2012 год в России



Содержание

Введение	4
Информационные технологии	6
Биотехнологии и промышленные технологии	13
Крупные сделки и выходы	14
Гранты	15
География инвесторов	16
Заключение	17
Методология	18
Контакты	20

Введение

Мы представляем вашему вниманию третью публикацию отчета «MoneyTree™: Навигатор венчурного рынка» («MoneyTree™: Россия»), подготовленную Центром технологий и инноваций PwC и PwK по итогам развития венчурного рынка за 2012 год.

Исследования MoneyTree™ уже приобрели мировую известность благодаря многолетнему опыту PwC, которая проводит их для ведущих технологических рынков, включая США, Израиль и Индию.

Первая публикация «MoneyTree™: Россия» была посвящена анализу венчурных сделок, заключенных в 2011 году в секторе информационных технологий. В тот момент российская венчурная экосистема только начинала активно развиваться, что и повлекло за собой объективную необходимость всестороннего рассмотрения и анализа ситуации, в первую очередь именно в этом секторе.

Как и в предыдущем отчете за три квартала 2012 года, в этой публикации в центре нашего внимания останется сектор информационных технологий (ИТ), где мы сравниваем динамику венчурных инвестиций за два года. Мы также продолжаем анализировать данные по двум другим секторам: биотехнологии («биотех») и промышленные технологии («промтех»). Принципиальное отличие этого отчета – изменение величины сделок, которые мы относим к категории «крупных», а значит, выносим за скобки исследования, поскольку с ростом активности инвесторов, отмеченной на более зрелых стадиях, сделок размером от 50 до 100 млн долл. становится все больше. В этот отчет «MoneyTree™: Россия» мы добавили новый источник информации о сделках – RusBase («Стартап Афиша») – специальный сервис для стартапов и инвесторов, аналитики которого активно следят за событиями российского венчурного рынка. С учетом появления этой информации мы скорректировали данные по всем кварталам 2012 года и предлагаем вам более полную информацию о состоянии венчурного рынка в России.

Общий объем венчурных инвестиций на российском рынке за 2012 год, по нашим оценкам, составил 910,6 млн долл. США, которые были получены в результате 201 сделки (с учетом сделок, стоимость которых не разглашается).

Большая часть привлеченных венчурных инвестиций по-прежнему приходится на сектор ИТ: в 2012 году компании этого сектора привлекли 792,1 млн долл. США, что в 2 раза больше, чем в 2011 году. Для целей

сравнения мы включили в анализ венчурного рынка 2011 года 2 сделки на сумму от 50 до 100 млн долл. США, отнесенные ранее к крупным сделкам.

В прошлом году в секторе ИТ выделились три новых подсектора: технологии в финансах, медицина и здоровый образ жизни, образовательные услуги. В 2012 году мы наблюдали постепенное смещение фокуса инвесторов с ранних стадий развития компаний на более поздние. Изменение структуры рынка венчурных инвестиций в пользу более зрелых стадий развития компаний – закономерный этап в развитии индустрии. Сектора «промтех» и «биотех» пока уступают лидеру – ИТ – как по количеству проведенных сделок, так и по объему привлеченных инвестиций. По результатам 2012 года в секторе «промтех» было зафиксировано 18 сделок (108,4 млн долл. США), а в секторе «биотех» – 15 сделок (10,2 млн долл. США).

За 2012 год компаниям в области ИТ, в секторах «биотех» и «промтех» было выделено 702 гранта, суммарный объем которых превысил 145 млн долл. США. Напоминаем, что данные по грантам мы не включаем в общий объем рынка, относя их к нерыночным инструментам финансирования инновационных компаний.

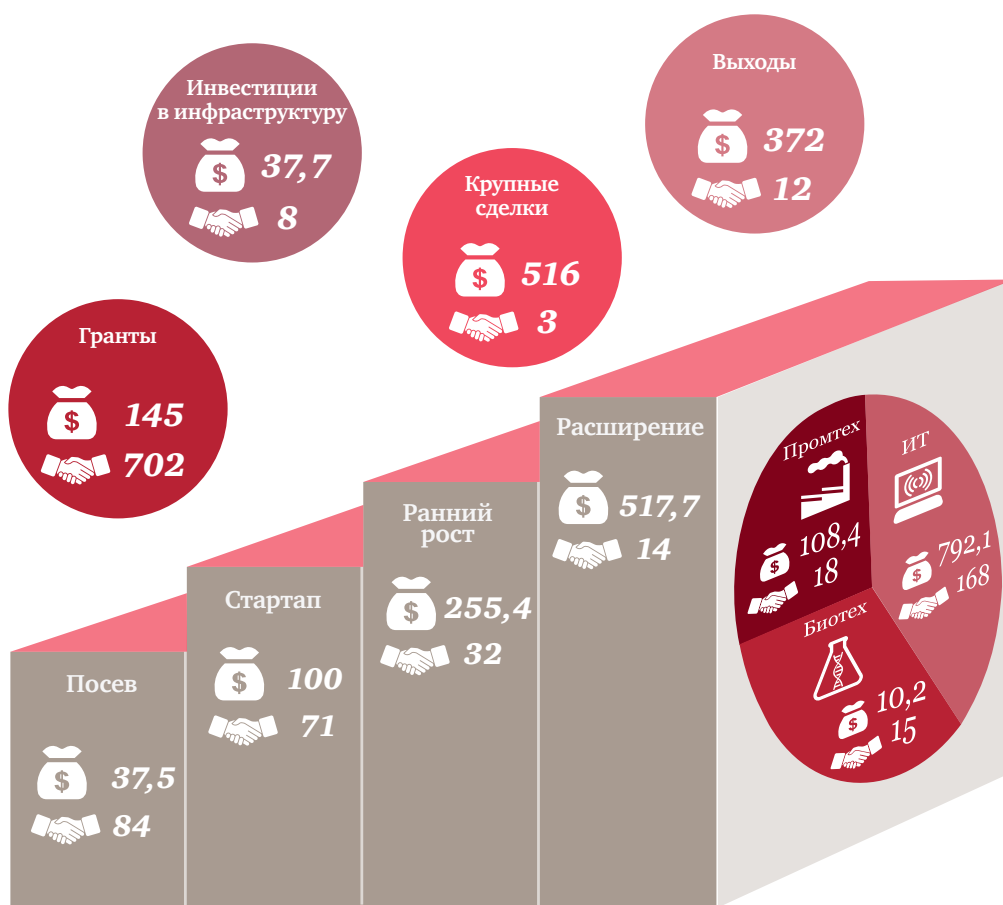
За 2012 года было зарегистрировано 8 сделок, связанных с развитием инновационной инфраструктуры, на общую сумму 37,7 млн долл. США, что говорит о продолжающемся развитии венчурного рынка. Эти сделки мы также не включаем в общий объем рынка.

В целом 2012 год положил конец волне «эмоциональных» стартапов и неоправданно завышенных инвестиционных ожиданий. В прошедшем году инвесторы стали тщательнее подходить к выбору портфельных проектов, отдавая предпочтение тем, кто смог доказать собственные успехи и перспективы не только словами, но и конкретными бизнес-показателями.

2012 год также ознаменовался повышенной активностью венчурных фондов на более поздних стадиях развития компаний. В этом году мы зафиксировали 12 выходов инвесторов из проектов на общую сумму 372 млн долл. США (включая сделки с нераскрытой стоимостью). Кроме того, были заключены 3 крупные сделки объемом более 100 млн долл. США каждая. Появление таких сделок – важный фактор развития рынка, демонстрирующий готовность инвесторов к значительным вложениям в перспективные компании и создающий предпосылки для дальнейших выходов.

Карта инвестиций

Объем в млн долл. США, количество сделок



Источник: PwC, Venture Database, RusBase, PwC

Главными стимулами развития венчурной экосистемы в 2012 году стало появление новой формации опытных «серийных» предпринимателей, рост числа успешных инновационных компаний, увеличение количества российских и зарубежных инвесторов, активных на российском рынке.

Данные за 2012 год еще раз показали нам продолжающийся процесс развития инновационной

экосистемы, «взросление» рынка венчурных инвестиций, накопление критического объема опыта и расширение числа сфер, привлекающих к себе повышенное внимание инвесторов. Однако дальнейшее успешное развитие отрасли требует качественных изменений в структуре рынка и дальнейшего усовершенствования законодательства.

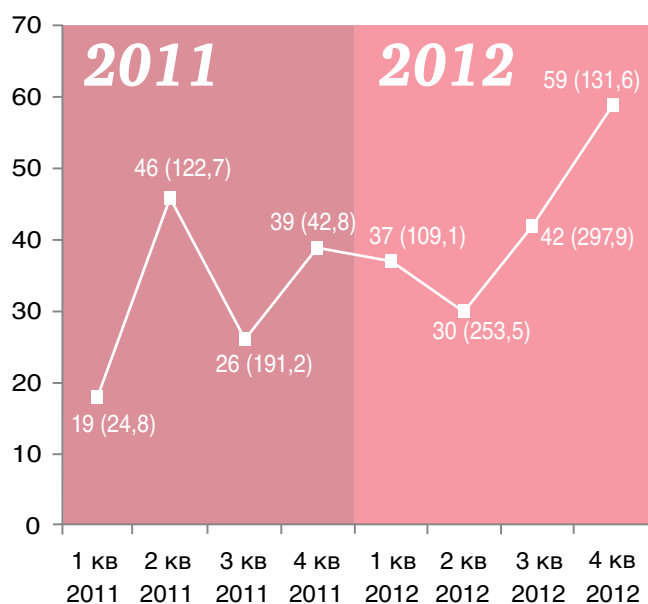
Информационные технологии

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

Центральное место в данном исследовании по-прежнему отведено сектору информационных технологий как наиболее динамично развивающейся отрасли российского инновационно-технологического бизнеса, привлекательной для большинства венчурных инвесторов. Более 84% инвестиционных сделок в 2012 году было заключено именно с ИТ-компаниями. Полученная статистика в целом отображает общую структуру предпочтений венчурных инвесторов, большинство из которых по-прежнему ориентируются исключительно на сектор информационных технологий.

Количество венчурных сделок в ИТ-секторе за прошедший год выросло на 19% (в абсолютном значении на 27 сделок). В 2011 году в отрасли была зафиксирована 141 сделка (стоимость только одной из них не раскрывалась), тогда как в 2012 году – 168 заключенных сделок (14 сделок с нераскрытой стоимостью). При этом общий объем венчурных вложений в компании ИТ-сектора вырос более чем в 2 раза и составил 792 млн долл. США за 2012 год против 392 млн долл. США за 2011 год.

Динамика венчурных сделок в ИТ-секторе в 2011-2012 гг., млн долл. США (количество сделок*)

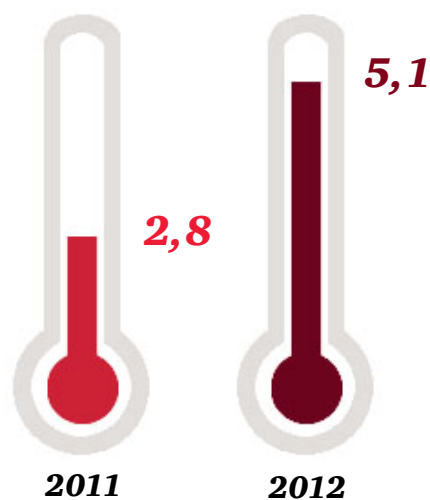


* Без учета сделок, точная дата закрытия которых не раскрывается
Источник: PwC, Venture Database, RusBase, PwC

Данный отчет во многом подтверждает основные тенденции, отмеченные нами в предыдущем отчете за три квартала 2012 года. Существенный рост суммарного объема инвестиций в сектор ИТ во многом обусловлен увеличением средней величины сделки. Так, если в 2011 году на одну сделку приходилось 2,8 млн долл. США, то в 2012 году этот показатель вырос до 5,1 млн долл. США. Эту тенденцию мы связываем прежде всего с повышением общего уровня развития венчурного рынка и переориентацией инвесторов на более поздние стадии развития стартапов и более зрелые проекты.

Кроме того, в 2012 году в секторе ИТ заметно усилилась конкуренция. Относительная легкость создания продукта, быстрый возврат инвестиций и низкая капиталоемкость привлекали в отрасль огромное количество предпринимателей, нацеленных на «быстрые деньги». С увеличением числа подобных проектов команды стартапов были вынуждены четче прорабатывать идеи, изначально строить грамотные финансовые модели и схемы монетизации, а также достигать первых результатов самостоятельно. Мы отмечаем активизацию «серийных» предпринимателей, то есть опытных бизнесменов, попробовавших свои силы в нескольких проектах и хорошо понимающих механизмы и принципы создания успешного бизнеса.

Средняя стоимость венчурной сделки в ИТ-секторе в 2011-2012 гг., млн долл. США



Источник: PwC, Venture Database, RusBase, PwC

В свою очередь, и инвесторы тщательнее стали подходить к отбору проектов в собственный портфель. Стремясь снизить риски, они повысили планку требований к компаниям. Для получения инвестиций под проект компаниям теперь необходимо иметь проверенную рынком бизнес-модель, опытную команду, принятый рынком продукт.

Второй наметившийся в 2012 году тренд связан с усилением конкуренции в инвестиционной среде. Чтобы привлечь к себе внимание сильных команд, инвесторы стали активнее продвигать собственные фонды и истории успеха своих портфельных компаний, в том числе на публичных мероприятиях и в прессе.

Повышение конкуренции делает венчурную индустрию прозрачнее, однако значительная часть рынка по-прежнему не попадает в поле зрения статистики из-за закрытого характера сделок.

Венчурные инвестиции по стадиям развития проекта

Полученные данные о распределении венчурных инвестиций по стадиям жизненного цикла проектов позволяют нам сделать вывод о дальнейшем взрослении венчурного рынка в России. В предыдущем отчете мы отмечали заметное перетекание капиталов из стадии

«посева» в более поздние стадии: «стартап», «ранний рост» и «расширение». По итогам всего 2012 года эта тенденция сохранилась. В 2012 году на посевной стадии было заключено на 22% меньше сделок (60), чем в 2011 году (77), в то время как на стадии «стартапа» зарегистрирован почти двукратный рост числа сделок (65 сделок в 2012 году против 34 – в 2011 году). Отмечено также значительное увеличение количества сделок на стадии «раннего роста» (16 сделок в 2011 году и 31 сделка в 2012 году) и на стадии «расширения» (всего 3 сделки в 2011 году против 12 сделок в 2012 году).

Наиболее заметным смещением инвестиционного фокуса фондов с ранних стадий развития компаний на более поздние становится при анализе объемов инвестиций. В 2012 году на стадии «посева» инвесторы вложили всего 27,7 млн долл. США, что примерно на 10% меньше показателя 2011 года (30,6 млн долл. США). При этом на стадии «стартапа» отмечался более чем двукратный рост (96,6 млн долл. США в 2012 году против 38,8 млн долл. США в 2011 году), на стадии «раннего роста» произошло увеличение объема инвестиций более чем в 2,5 раза (253,8 млн долл. США против 94,1 млн долл. США), в «расширение» компаний инвесторы вложили также в 2,5 раза больше (414 млн долл. США против 169,6 млн долл. США в 2011 году).

«В 2012 году заметны три основных тренда. Первый – существенное увеличение количества сделок, количества венчурных денег, рост числа игроков на рынке – стартапов, фондов, бизнес-ангелов. Но, к сожалению, этот рост происходит не столько за счет «умных денег», сколько за счет неквалифицированных инвесторов. Второе – больший интерес к инвестициям в компании ранних стадий. Третье – специализация фондов на определенных отраслях, вертикалях и типах решений. Поскольку конкуренция между фондами увеличивается, а количество перспективных команд растет значительно медленнее, чем количество фондов, основным конкурентным преимуществом становится конкретная экспертиза. Например, наш фонд чаще всего специализируется на сложном программном обеспечении, облачных технологиях, образовании, вертикальных решениях для финансов, государственных услуг и малого бизнеса, а также проектах на стадии вывода продуктов на глобальный рынок. Думаю, что в 2013 году эти тренды получат свое развитие, также мы увидим больше сделок с участием нескольких инвесторов, обладающих дополняющими компетенциями».

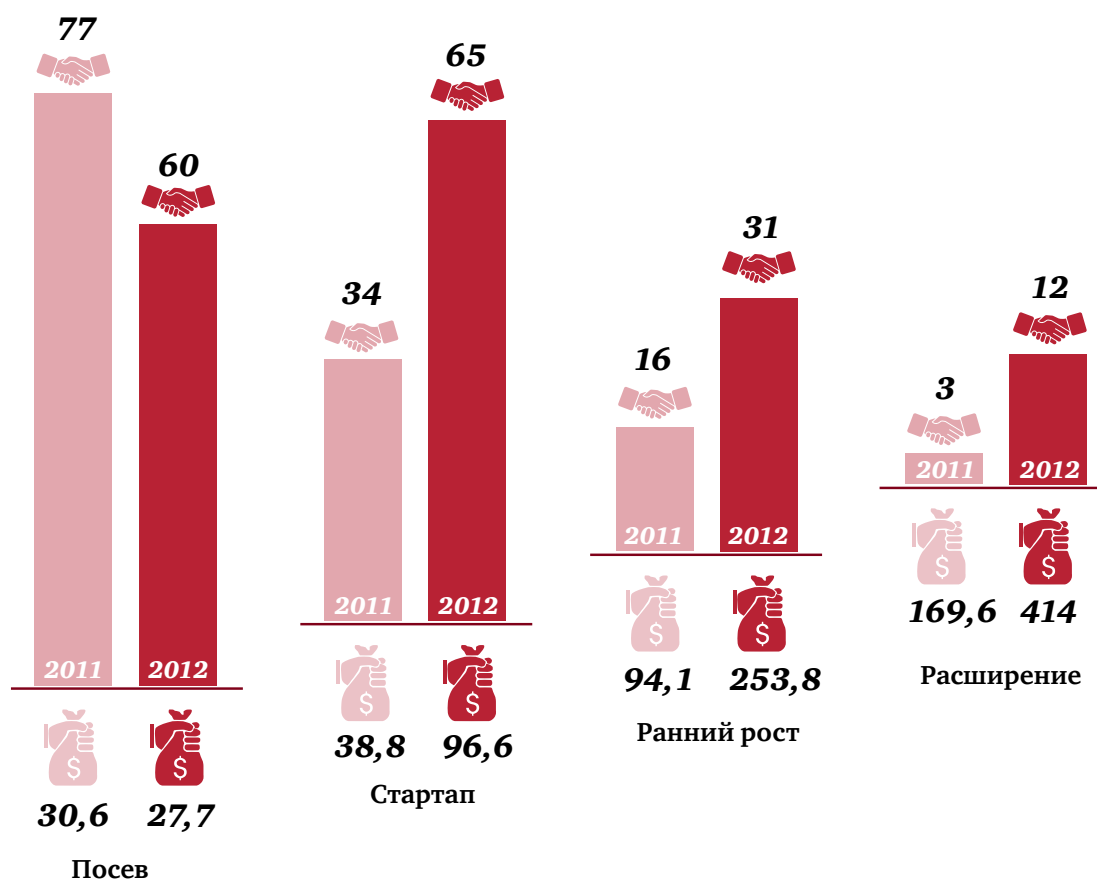
Гайдар Магдануров, директор по инвестициям, Runa Capital

Отмеченное нами еще в отчете за первые три квартала 2012 года перетекание капиталов с ранних стадий развития на более поздние – закономерный этап в развитии венчурного рынка. Российский рынок становится более зрелым: если в 2010–2011 годах инвесторы занимались формированием первичного потока проектов, то в 2012 году они смогли переключиться на капитализацию уже сформировавшегося потока сделок, прошедших первую «долину смерти».

С другой стороны, данный тренд может свидетельствовать о том, что в стране по-прежнему наблюдается дефицит

инвесторов (как частных, так и институциональных), специализирующихся исключительно на «предпосевной» и «посевной» стадиях. Мы предполагаем, что в краткосрочной перспективе сокращение количества сделок на ранней стадии развития компании может привести к замедлению темпов роста венчурного рынка из-за нехватки новых проектов на стадиях «роста» и «расширения» вследствие недостаточного количества посевных инвестиций.

Распределение инвестиций по стадиям проекта в ИТ-секторе, количество сделок (объем в млн долл. США)*



* Без учета сделок, стадия проекта которых не раскрывается

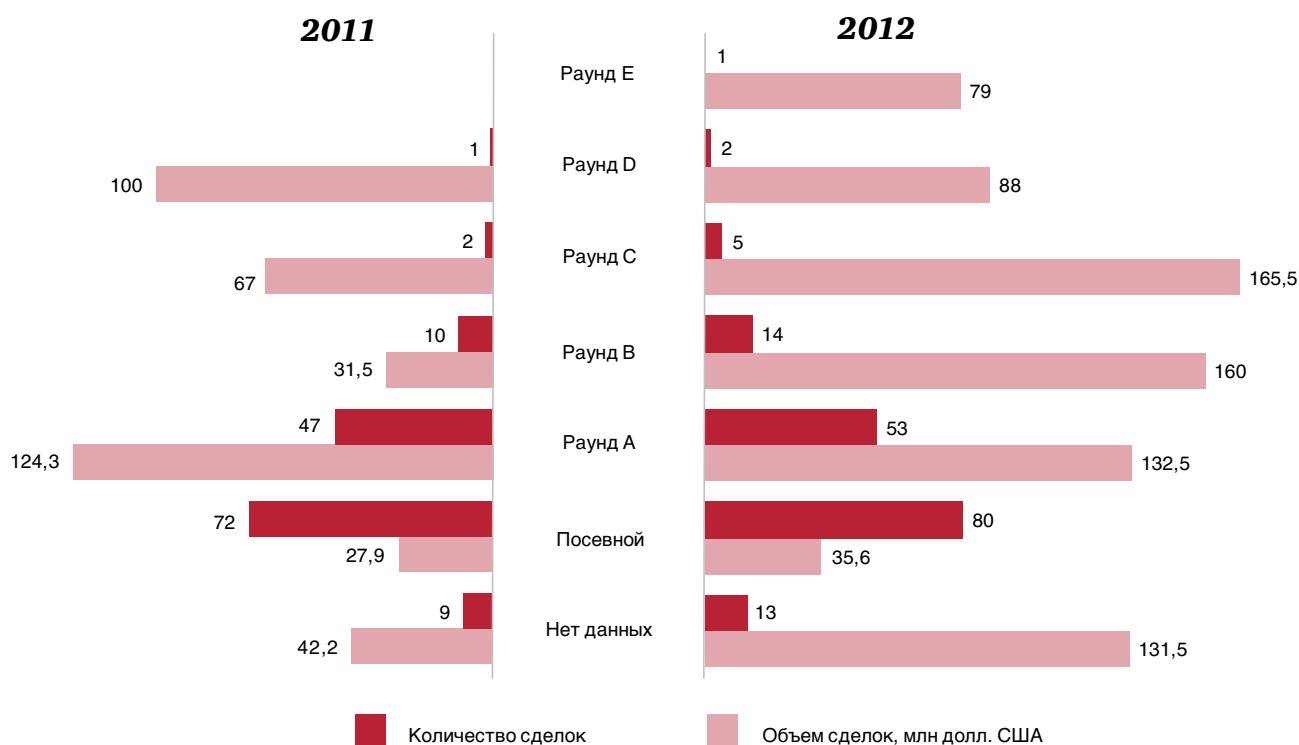
Источник: PBC, Venture Database, RusBase, PwC

Венчурные инвестиции по раундам инвестирования

С учетом трендов, описанных выше, в 2012 году наибольший рост наблюдается в инвестициях на более поздних раундах. В то же время наибольшее число сделок по-прежнему приходится на посевной раунд: в 2012 году таких сделок было заключено 80. На раунд А пришлось 53 сделки (против 47 сделок в 2011 году). Раунд В

испытал самый большой приток капитала: на 14 заключенных сделок в 2012 году здесь пришлось 160 млн долл. США (против 31,5 млн долл. США в 2011 году), на раунде С было закрыто 5 сделок на сумму 165,5 млн долл. США (против 2 сделок на 67 млн долл. США в 2011 году), на раунде D – 2 сделки на сумму 88 млн долл. США (против 1 сделки в 2011 году). Впервые в 2012 году мы зафиксировали сделку на раунде E (на 79 млн долл. США).

Распределение по раундам инвестиций в ИТ-секторе, количество сделок (объем в млн долл. США)



Источник: PwC, Venture Database, RusBase, PwC

«В 2012 году мы наблюдали эйфорию на фоне роста числа государственных программ поддержки молодых высокотехнологичных компаний, открытия новых инкубаторов, повышенного внимания прессы к венчурным инвестициям. Все это сопровождалось возникновением новых венчурных фондов, которые активно инвестировали в компании на ранней стадии, чтобы быстро сформировать инвестиционный портфель. В результате такой активности соотношение инвестиционных венчурных сделок и выходов инвесторов составило примерно 20:1. В 2013 году ситуация должна измениться, поскольку для многих активно инвестировавших фондов более приоритетной станет задача управления портфелем и развития портфельных компаний, а не новые быстрые инвестиции».

Роман Симонов, управляющий директор, Russia Partners, руководитель технологического направления – Russia Partners Technology Fund

Венчурные инвестиции по подсекторам: объем вложений и количество сделок

Четвертый квартал 2012 года существенно подкорректировал картину инвестиционных предпочтений инвесторов. Если в предыдущем отчете мы отмечали активный приток инвестиций в электронную коммерцию и туризм, то по итогам всего 2012 года наибольший рост по количеству сделок и объему привлеченных венчурных средств испытали мобильные приложения (12-кратный рост в количественном выражении), социальные сети и справочно-рекомендательные сервисы (двукратное увеличение количества сделок). Отчасти это объясняется насыщением портфелей компаниями сектора e-commerce и необходимостью увеличения отраслевой диверсификации. В 2012 году мы выделили также новые направления в области ИТ, которые вызывают пристальный интерес инвесторов: образование, медицина и здоровый образ жизни, а также технологии в финансовом секторе. Сравнивая полученные результаты с показателями 2011 года, мы отметили тенденции к увеличению числа и объема сделок в данных подсекторах.

Тем не менее электронная торговля (e-commerce) остается лидирующим подсектором по объему привлеченных инвестиций. В общей сложности в 2012 году инвесторы вложили в этот сектор 395,6 млн долл. США. По сравнению с 2011 годом данный показатель увеличился почти в два раза. На сектор e-commerce также приходятся самые большие сделки на венчурном рынке, объем которых зачастую превышал 20–25 млн долл. США, а в некоторых случаях приближался к 100 млн долл. США.

Крупные проекты в сфере электронной коммерции в 2012 году активно привлекали внешние инвестиции

на развитие собственной логистической инфраструктуры. Несмотря на тот факт, что e-commerce – самый капиталоемкий сектор в сегменте ИТ, большинство инвесторов по-прежнему обращают внимание на проекты в этом подсекторе. Это обусловлено ростом электронной коммерции: в прошедшем году темпы роста этого сегмента российского рынка розничной торговли составили 20–30%. При этом обороты e-commerce в России по-прежнему составляют 1,8–2,5% от общего объема российского розничного рынка по сравнению с 6–7% в развитых странах, оставляя значительный потенциал для роста.

По приросту заключенных сделок в 2012 году лидировал подсектор мобильных приложений, здесь инвесторы закрыли 12 сделок (против 1 в 2011 году). Общий объем инвестиций составил 28,8 млн долл. США при средней величине сделки в 2,2 млн долл. США.

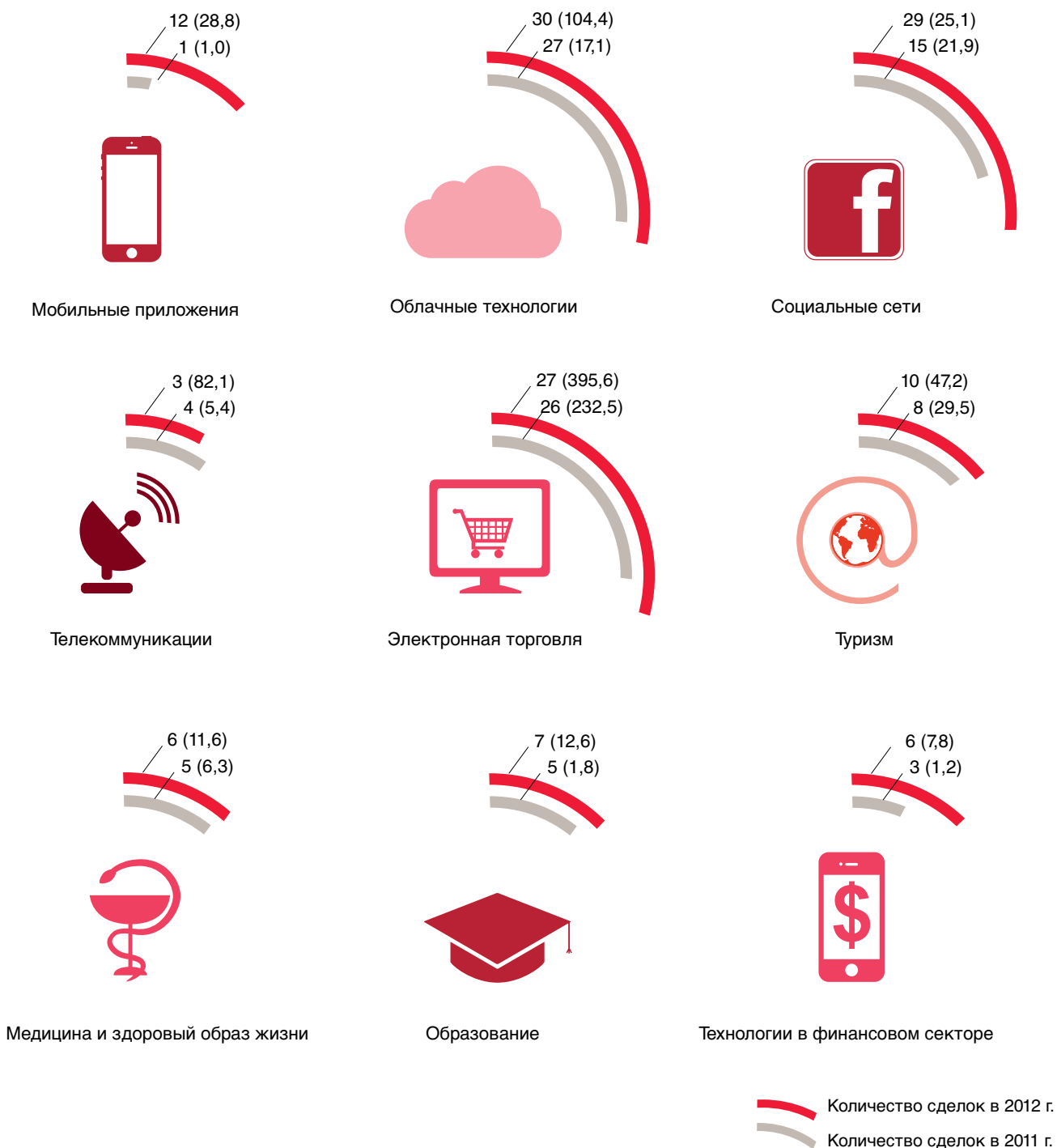
По-прежнему активно развивается сектор облачных технологий, в котором в 2012 году нам удалось зафиксировать 30 сделок на сумму 104,4 млн долл. США.

Неожиданным сюрпризом стал бурный рост проектов, связанных с социальными сетями и справочно-рекомендательными сервисами. По сравнению с 15 сделками на сумму 21,9 млн долл. США в 2011 году, в 2012 году было закрыто 29 сделок на сумму 25,1 млн долл. США. Определенную популярность набирают подсектора «образовательные услуги», «технологии в финансовом секторе» и «медицина и здоровый образ жизни»: в 2012 году в них было закрыто 7 (12,6 млн долл. США), 6 (7,8 млн долл. США) и 6 (11,6 млн долл. США) сделок соответственно.

«Активная деятельность различных программ акселераторов и инкубаторов, проводимых не только для резидентов, но и для массовой аудитории, привела к заметному улучшению качества стартап-компаний и изменению отношения предпринимателей к построению бизнеса. Это также повлекло за собой повышение интереса инвесторов к проектам начальных стадий. Например, мы планируем в ближайшие годы вкладывать около 10% нашего капитала именно в такие проекты. Также мы будем наблюдать повышенный интерес к секторам, которые раньше развивались в офлайн, а теперь все активнее развиваются в Интернете, а именно электронная торговля, технологии в сфере финансовых услуг, бронирование билетов и т.д.»

Любовь Симонова, ведущий эксперт, Almaz Capital Partners

Распределение инвестиций по основным подсекторам ИТ-сектора в 2011-2012 гг., количество сделок (объем в млн долл. США)

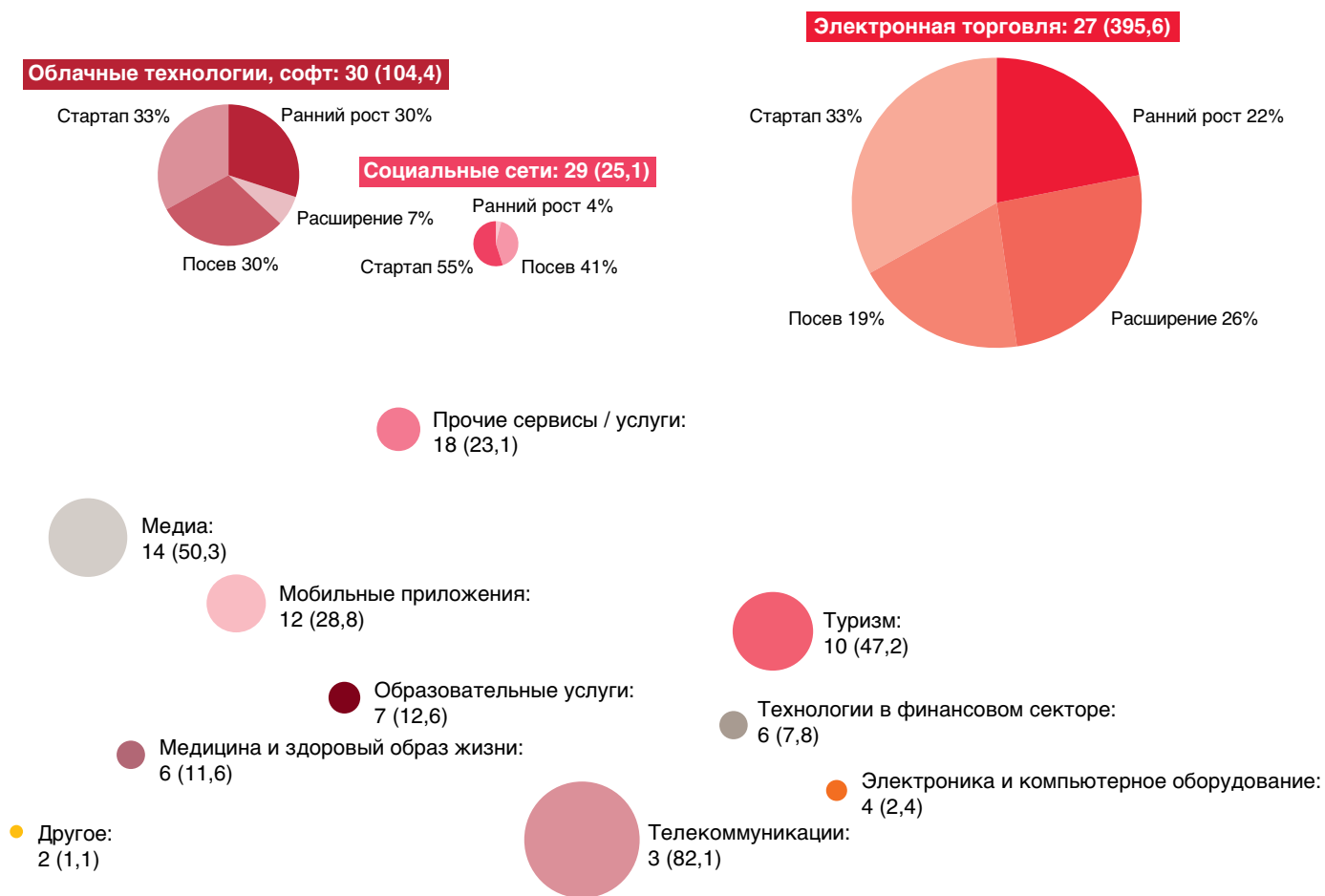


На уровне прошлого года сохраняется интерес инвесторов к туризму. В 2012 году инвесторы заключили с такими компаниями 10 сделок на общую сумму 47,2 млн долл. США.

В целом мы видим, что на сегодняшний день в ИТ-отрасли венчурного рынка продолжается сегментация. В своих отчетах мы постепенно увеличиваем количество подсекторов, которые привлекают внимание инвесторов. Данная тенденция обусловлена насыщением рынка в отдельных сегментах и, как следствие, необходимостью развития инфраструктуры и сопутствующих сервисов. Например, рост электронной торговли дает мощный стимул к распространению комплементарных

сервисов, таких как онлайн-кредитование, облачные сервисы управления контентом, решения по логистике и т. д. Подсектор туризма тянет за собой волну рекомендательных сервисов, мобильных приложений, сервисов планирования путешествий. В этом году также наметилась тенденция к переориентации ИТ-сервисов из сектора B2C в сектор B2B. Росло количество проектов, ориентирующихся на предоставление услуг для бизнеса. Как правило, в сегменте B2B у стартапов процесс валидации бизнес-модели протекает быстрее, а путь продукта к рынку оказывается короче, что дает инвесторам дополнительный стимул вкладывать средства в такие компании.

Венчурные инвестиции по подсекторам ИТ и стадиям развития проекта, количество сделок (объем в млн долл. США)*



* Диаметр пропорционален величине инвестиций
 Источник: PwC, Venture Database, RusBase, PwC

Биотехнологии и промышленные технологии

В отчете за три квартала 2012 года мы впервые ввели раздел, посвященный секторам биотехнологий и промышленных технологий. В данном отчете мы продолжаем следить за тенденциями в этих областях. Пока на инвестиционной картине российского венчурного рынка данные сектора еще не так заметны, как ИТ, поэтому на данном этапе мы не делим их на подсектора. Однако по итогам всего 2012 года мы видим все увеличивающуюся активность инвесторов в отличных от ИТ отраслях.

Общий объем венчурных инвестиций в российский сектор биотехнологий по итогам 2012 года составил 10,2 млн долл. США. Всего за год было совершено 15 сделок, примерно треть которых носила закрытый характер.

Объем венчурных инвестиций в российский сектор промышленных технологий в 2012 году составил 108,4 млн долл. США. Всего было заключено 18 сделок.

В настоящий момент в секторах биотехнологий и промышленных технологий заключаются в основном сделки на ранних стадиях проектов с относительно небольшой средней стоимостью (по «биотеху» – порядка 1 млн долл. США). Средняя стоимость сделки

по «промтеху» составляет 7,2 млн долл. США. Отмеченные нами тенденции пока идут вразрез с общемировой практикой, где данные сектора отличаются высокой капиталоемкостью и долгосрочностью инвестиций.

Вполне вероятно, что нам виден далеко не весь объем сделок, заключаемых в секторах биотехнологий и промышленных технологий. Чаще всего финансирование таких проектов осуществляется за счет инвестиционных программ, реализуемых крупными компаниями.

Отметим также, что на сектора биотехнологий и промышленных технологий приходится самое большое количество грантов, нацеленных как раз на поддержку наиболее наукоемких стартапов.

Мы ожидаем, что при сохранении благоприятных условий в российской и мировой экономике данные направления будут продолжать развиваться.

«В течение длительного времени огромное количество денег в России вкладывалось в то, что проходило под маркой «инновационное», но это не привело к инновационному скачку в сфере биотехнологий. Тем не менее, в настоящий момент в России сложился рынок для действительно инновационного развития, и по сравнению с Западом сохраняется хорошая ситуация с деньгами. Отрицательными факторами, влияющими на развитие венчурного рынка, остаются законодательное поле и отсутствие грамотного менеджмента. Более того, подавляющая часть денег на рынке, предоставляемая федеральными целевыми программами, не подходит под категорию венчурного финансирования. Как только нам удастся усовершенствовать законодательную базу и улучшить качество денег, у России появится шанс занять серьезные позиции на мировом рынке инноваций».

Алексей Конов, партнер, Life Sciences Venture Fund

Крупные сделки и выходы

Бурное развитие российского рынка венчурных инвестиций и рост числа сделок на поздних стадиях и, как следствие, средней величины сделки обусловили необходимость поднятия планки крупных сделок (не включаемых для целей нашего анализа в общий объем рынка) с 50 до 100 млн долл. США. Всего за 2012 год зарегистрировано 3 крупных сделки (размером более 100 млн долл. США) с суммарным объемом инвестиций 516 млн. долл. США. В 2011 году, с учетом изменений в нашей методологии, в эту категорию вошли 3 сделки общим объемом 462 млн долл. США. Мы ожидаем, что эта тенденция сохранится и в 2013 году, так как многие из компаний, привлечших инвестиции раундов В–С в 2012 году и демонстрирующих высокие темпы развития, будут

нуждаться в существенно более значимых объемах капитала для продолжения роста.

Кроме того, в 2012 году сделки по выходу инвесторов из портфельных компаний впервые приобрели систематический характер – всего в 2012 году было зафиксировано 12 таких сделок на общую сумму 372 млн долл. США (включая сделки с нераскрытой стоимостью). Для сравнения в 2011 году был зафиксирован один выход – IPO «Яндекса» на сумму 1,3 млрд долл. США. Это важный сигнал для всего рынка, определяющий перспективу его развития, а также дающий возможность управляющим фондов показать инвесторам на реальных примерах, что российский венчурный рынок является привлекательным с точки зрения размещения капитала.

Крупные сделки

Название компании	Сектор компании	Инвестор	Объем инвестиций (млн долл. США)	Дата сделки
Усолье-Сибирский силикон	Чистые технологии	РОСНАНО Сбербанк России	133	Март 2012 г.
Pilkington	Чистые технологии	РОСНАНО	247	Май 2012 г.
GS Nanotech	Электроника	General Satellite	136	Декабрь 2012 г.

Выходы*

Название компании	Сектор компании	Покупатель	Объем сделки (млн долл. США)	Дата сделки
Sapato	Электронная торговля	Ozon	50	Февраль 2012 г.
Сотмаркет	Электронная торговля	IQ one	50	Август 2012 г.
Яндекс	Другое	Нет данных	184	Ноябрь 2012 г.
Яндекс.Деньги	Технологии в финансовом секторе	Сбербанк России	60	Декабрь 2012 г.

* В таблице представлены только сделки объемом не менее 50 млн долл. США каждая
 Источник: РВК, Venture Database, RusBase, PwC, данные с сайтов компаний

Гранты

В отчет за три квартала 2012 год мы впервые включили новый раздел, посвященный грантам. В данном отчете мы продолжаем отражать количество грантов, выделенных стартап-компаниям в области ИТ, промышленных технологий и биотехнологий. Сумму грантов мы не включаем в общий объем рынка, считая их нерыночным инструментом финансирования инновационной деятельности, однако мы рассматриваем гранты в качестве важного стимула развития венчурного рынка и инновационной экосистемы России в целом.

Всего в 2012 году для проектов в области ИТ, «биотеха» и «промтеха» было выделено 702 гранта на общую

сумму 145 млн долл. США. Самое большое количество грантов выделил Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника): 556 грантов на общую сумму порядка 24,4 млн долл. США. Вторым по активности стал Фонд «Сколково», который в 2012 году выделил 107 грантов на сумму 119 млн долл. США.

Большинство грантов (318) получили компании из наукоемких отраслей: биотехнологий и промышленных технологий. При этом ИТ-компании привлекли только 210 грантов на сумму 32 млн долл. США.

Организация	Сектор	Количество проектов	Объем инвестиций (млн долл. США)
Фонд Сколково	Биотех	17	16,7
	ИТ	41	26,5
	Промтех	49	75,8
Фонд Бортника	Биотех	101	3,2
	ИТ	130	3,9
	Промтех	151	4,9
	Нет данных	174	12,4
Посевной фонд Microsoft	ИТ	13	0,5
Прочие	ИТ	26	1,1
Всего		702	145,0

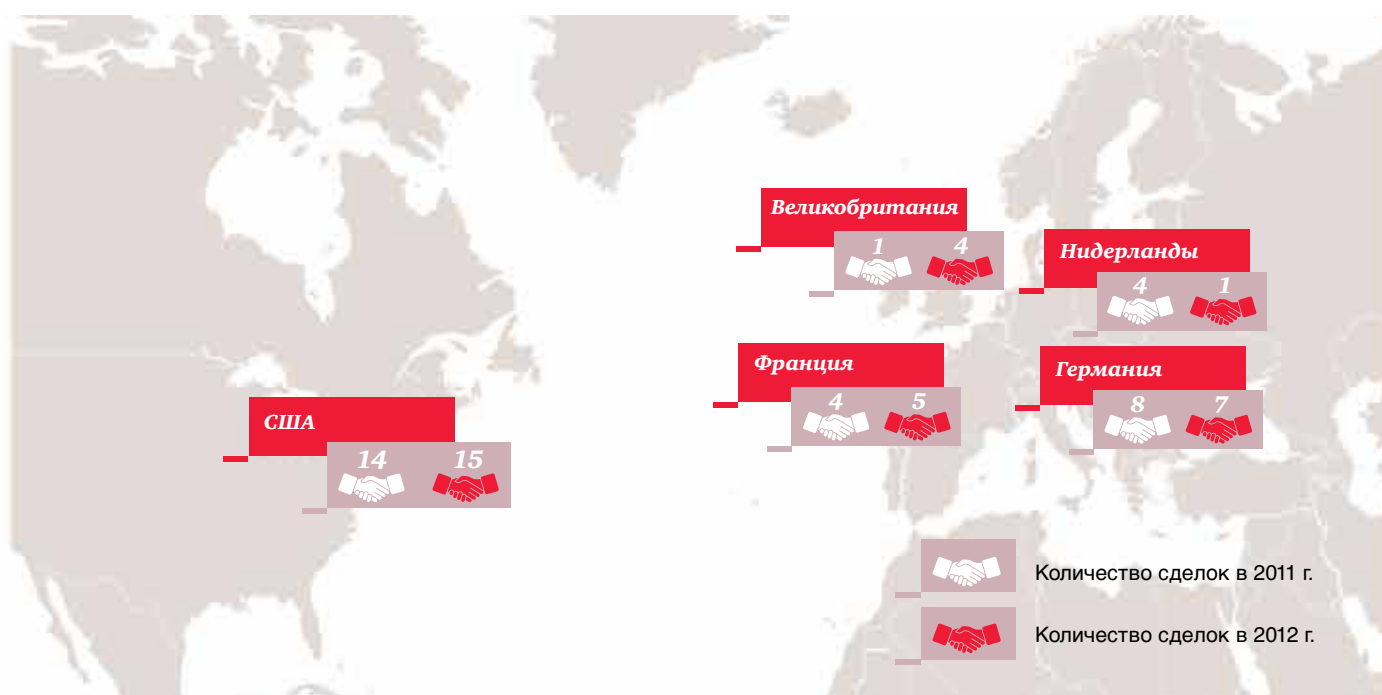
Источник: PBK, Venture Database, RusBase, PwC, данные с сайтов организаций

География инвесторов

Мы проанализировали географию инвесторов с точки зрения расположения их штаб-квартир, без учета места регистрации юридического лица. Российские инвесторы остаются основной движущей силой российского венчурного рынка (в 2012 году они приняли участие в 182 сделках). При этом все заметнее становятся

иностранные игроки. Так, второе место по количеству сделок принадлежит США (15 сделок), а третье – Германии (7 сделок). По сравнению с 2011 годом растет интерес к российским стартапам со стороны азиатских инвесторов: в 2012 году мы зафиксировали 2 сделки с участием капитала японских инвесторов.

Топ-5 иностранных инвестора в 2011 и 2012 гг.



Источник: PBK, Venture Database, RusBase, PwC

«В последние два года мы были свидетелями не только расцвета государственных программ поддержки предпринимательства, но и притока значительного объема капитала на российский венчурный рынок со стороны российских инвесторов. Однако рынок по-прежнему находится на раннем этапе своего развития и большинству его участников еще только предстоит научиться приносить доходы инвесторам и доказать свою жизнеспособность.

С другой стороны, в России все еще отсутствует полноценный рынок инвесторов, а многие проекты ведутся инвесторами-одиночками, либо фондами в совместном управлении или с ограниченной свободой принятия инвестиционных решений. Это создает препятствия для международных игроков, нацеленных на развитие своих региональных подразделений в России.

В конце 2013 года мы, возможно, увидим ряд крупных сделок слияния и поглощения, которые начнут новую эру российского рынка технологического предпринимательства, обеспечив качественный скачок всему инновационно-венчурному рынку России, значительно повысив его привлекательность на международной венчурной арене».

Дэвид Вароквир, Партнер, Mangrove Capital Partners

Заключение

2012 год отчетливо показал, что венчурный рынок в России становится более зрелым и прозрачным. Постепенно происходит смещение инвестиционного фокуса с ранних стадий развития проектов на более поздние. В 2012 году мы зафиксировали снижение активности инвесторов на «посевной» стадии и отметили бурный рост на раундах В, С, D и E. Мы также видели 12 успешных сделок по выходу инвесторов. Это означает, что для инвесторов рынок постепенно становится привлекательнее, так как на нем появляются крупные корпоративные игроки, закрывающие венчурный инвестиционный цикл.

В 2012 году по-прежнему самым крупным сегментом венчурного рынка оставалась ИТ-отрасль. Здесь мы отметили подавляющее большинство сделок – 84%, 7% сделок пришлось на отрасль биотехнологий, 9% – на промышленные технологии. С увеличением прозрачности рынка и развитием корпоративных программ по инвестированию мы ожидаем увеличения активности корпоративных инвесторов в наукоемких отраслях, в том числе за счет появления корпоративных венчурных фондов. Большую роль в поддержке проектов в областях «биотеха» и «промтеха» также играют грантовые программы.

Пытаясь заглянуть в будущее, мы убеждены, что российский венчурный рынок обладает значительным потенциалом дальнейшего роста и в средне- и долгосрочной перспективе может удвоиться. В то же время для реализации этого потенциала рынку требуются качественные изменения, такие как расширение возможностей для осуществления крупных выходов, накопление новыми игроками критического опыта (в том числе – неудачных инвестиций), усиление роли крупных российских и зарубежных корпораций как потребителей инноваций и источника капитала для венчурного рынка, расширение венчурной активности за пределами ИТ-сектора.

Для ускоренного развития рынка также требуется решение вопроса человеческого капитала – необходимо увеличение и повышение качества подготовки предпринимательско-менеджерского пула, который сможет сбалансировать сильный технический потенциал российских стартапов и обеспечить успешную коммерциализацию проектов. Острыми для рынка являются вопросы защиты интеллектуальной собственности, усиления роли университетов и академий в стимулировании инновационной активности, снижения регионального дисбаланса в развитии инновационно-венчурной экосистемы, а также повышения общего качества инвестиционного климата и культуры предпринимательства в России.

По нашим оценкам, в 2013 году рост российской венчурной индустрии замедлится и общий объем рынка по сравнению с 2012 годом значительно не изменится. При этом мы ожидаем, что инвесторы продолжат переключать внимание на компании, уже привлечшие первые раунды инвестиций и требующие дополнительный капитал для продолжения роста. В свою очередь, это приведет к дальнейшему изменению структуры рынка в пользу более поздних стадий развития компаний и росту средней величины венчурных сделок. С учетом постепенного насыщения рынка электронной коммерции и накопившихся в нем системных проблем, новые инвестиции все больше будут направляться в другие сектора ИТ-рынка, при этом среди инвесторов постепенно будет расти популярность компаний в сфере промышленных инноваций, медицины и здорового образа жизни. В зависимости от общего состояния мировой экономики и стабильности российской, мы также можем увидеть в этом году начало новой волны выходов – как за счет выхода компаний, показавших в последние годы быстрый рост, на биржи, так и за счет продаж более крупным российским и иностранным игрокам.

Методология

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

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

При анализе данных учитывались фактически полученные венчурные инвестиции, осуществленные бизнес-ангелами, инвестиционными компаниями, частными, корпоративными или государственными венчурными фондами на сумму не более 100 млн долл. США в ходе одного раунда финансирования*. Если компания получала инвестиции в результате двух и более раундов, то каждый раунд рассматривался как отдельная сделка. В рамках исследования учитывались сделки, формально завершённые в период с 1 января 2012 года по 31 декабря 2012 года.

Под венчурным инвестированием подразумевается приобретение акционерного, уставного капитала новых или растущих компаний, при этом приобретенная доля была меньше контрольного пакета. Инвестируемые средства направляются преимущественно на развитие бизнеса, а не на выкуп долей существующих акционеров (основателей) компании. В данном отчете рассматриваются компании, осуществляющие деятельность в области информационных, биологических или промышленных технологий на территории РФ.

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

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

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

Определение секторов и подсекторов:

К сектору «Биотехнологии» относятся компании, разрабатывающие медицинское оборудование и лекарственные препараты, проводящие медицинские исследования и предоставляющие инновационные медицинские услуги.

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

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

Стадии жизненного цикла проекта / компании и их определение

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

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

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

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

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

* В связи с ростом активности инвесторов на более зрелых стадиях развития проектов, было принято решение поднять нижнюю планку категории «крупных» сделок с 50 до 100 млн долл. США.



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

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

Число проинвестированных фондами РВК инновационных компаний на конец 2012 года достигло 139.

Совокупный объем проинвестированных средств — 12,1 млрд рублей.

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

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

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

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

VENTURE DATABASE

Venture Database – это статистика российского инновационно-венчурного рынка. Профессионалам - доступ к свежей аналитической информации о новых сделках, проектах и инвесторах на рынке; корпорациям - перспективные модели развития бизнеса.

RUSBASE

RusBase (Стартап Афиша) – это центральная и старейшая онлайн-площадка для российских стартапов и инвесторов, которая включает в себя как медиа-блок (новости, аналитика и онлайн-образование), так и сервисы для обеих целевых групп, а также уникальную открытую энциклопедию российского венчурного рынка. Английзычная версия RusBase является онлайн гидом по российскому венчурному рынку для международных инвесторов и стартапов



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

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

Мы уверены, что «MoneyTree™: Россия» станет важным инструментом на пути становления российского венчурного рынка, открывая его для многих зарубежных игроков.

PwC в России (www.pwc.ru) предоставляет услуги в области аудита и бизнес-консультирования, а также налоговые и юридические услуги компаниям разных отраслей. В офисах PwC в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, Новосибирске, Краснодаре, Воронеже, Южно-Сахалинске и Владикавказе работают более 2 300 специалистов. Мы используем свои знания, богатый опыт и творческий подход для разработки практических советов и решений, открывающих новые перспективы для бизнеса. Глобальная сеть фирм PwC объединяет более 181 000 сотрудников в 158 странах.

Контакты

Центр технологий и инноваций PwC



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



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

РВК



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



Сергей Макаров
Руководитель отдела
инфраструктурных проектов
Makarov.SE@rusventure.ru



www.pwc.ru/moneytree



www.rusventure.ru

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

© 2013 PwC, ОАО «РВК». Все права защищены.

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