



MoneyTree™

Навигатор
венчурного
рынка

Обзор венчурной индустрии
России за 2019 год и первое
полугодие 2020 года



Олег Малышев

Партнер, практика по оказанию услуг технологическим компаниям и венчурным фондам, PwC в России

PwC совместно с АО «РВК» представляют девятый ежегодный обзор венчурной индустрии России «MoneyTree™: навигатор венчурного рынка» за 2019 год и первое полугодие 2020 года.

Российский венчурный рынок на протяжении всего проанализированного нами периода находился в состоянии коррекции. Так, объем венчурных сделок в 2019 году показал снижение на 2% до 427,1 млн долл. США от показателя 433,7 млн долл. США в 2018 году. При этом результаты первой половины 2020 года показали снижение на 9% до 240 млн долл. США против 262,8 млн долл. США в первом полугодии 2019 года. Стоит отметить, что общий объем венчурной экосистемы России в 2019 году составил 2,3 млрд долл. США, что в 3,4 раза превышает показатели 2018 года. Во многом этот рост обозначен крупными сделками по выходу инвесторов. В соответствии с контекстом событий первой половины 2020 года в периметр пристального интереса инвесторов попали проекты, связанные с организацией и контролем удаленной работы, обучением, а также проекты в сегменте потребительских товаров.

Существенным и важным направлением для значимого количества фондов с российскими корнями было и остается осуществление вложений в иностранные компании. Так, за первое полугодие 2020 года инвесторы приняли участие в составе синдикатов в 99 сделках на общую сумму 2,8 млрд долл. США. Хотя выделить точную долю вложений инвесторов с российскими корнями не представляется возможным, стоит признать, что тенденция к росту вложений в иностранные активы говорит о признании компетенций наших соотечественников иностранными участниками рынка.

Подводя итог, хотел бы заметить, что российский венчурный рынок стойко перенес турбулентность первой половины 2020 года, что очередной раз подтверждает способность участников рынка быстро адаптироваться в меняющихся обстоятельствах.

Для РВК стратегически важной задачей является повышение прозрачности венчурного рынка, поэтому мы рады представить вам очередной, уже девятый по счету, обзор «MoneyTree™: Россия» за 2019 год и первую половину 2020 года, подготовленный совместно с PwC.

В 2020 году коронакризис нарушил устойчивую работу многих отраслей, но венчурный рынок традиционно устойчив к экономическим кризисам, и использует их как фундамент для дальнейшего развития. В России первое полугодие предсказуемо показало серьезное падение количества сделок, но их объем снизился не так драматично – на 9%. Инвесторы, в первую очередь, стали более осторожны в сегменте сделок seed стадий, отдавая предпочтение более устойчивым и доказавшим свою жизнеспособность проектам. Статистика подтверждает и появление новых фаворитов – проектов в сфере edtech и потребительских товаров, которые позволили закрыть базовые потребности людей в период самоизоляции и ограничений на передвижение.

По результатам исследования и динамике второй половины года мы рассчитываем, что, вслед за мировыми трендами, российский венчурный рынок быстро отыграет падение. Сегодня мы наблюдаем стремительный рост числа сделок – как новых, так и отложенных весной. Инвесторы поддерживают проекты в своих портфелях, ожидая восстановления мировой экономики в следующем году, а также активно используют те возможности, которые открывает кризис.



Алексей Басов

Заместитель генерального
директора - Инвестиционный
директор, РВК

Содержание

Основные тенденции развития венчурной экосистемы в 2019 году и первом полугодии 2020 года	5
Венчурная экосистема	7
Анализ венчурных инвестиций	9
Сделки по выходу инвесторов	19
Гранты	24
Инвестиции в зарубежные стартапы	25
Статистика по активным венчурным фондам	34
Проекты, прекратившие работу	37
Заключение	39
Методология	40

Мнения экспертов



10 Александр Чачава



15 Искандер Гиниятуллин



18 Глеб Давидюк



21 Константин Виноградов



26 Герман Каплун



31 Игорь Рябенский



32 Виктор Орловский

Основные тенденции развития венчурной экосистемы в 2019 году и первом полугодии 2020 года

PwC совместно с АО «РВК» представляет девятый ежегодный обзор венчурной индустрии России «MoneyTree™: навигатор венчурного рынка» («MoneyTree™: Россия») за 2019 год и первое полугодие 2020 года.

В целях повышения последовательности и прозрачности методологии исследования было принято решение о включении в размер экосистемы 1 полугодия 2019 года сделок выхода из компаний Avito и HeadHunter, а также привлечения инвестиций в компанию Wheely. Вследствие этих действий размер экосистемы за первую половину 2019 года претерпел значительные изменения.

График 1. Исходная венчурная экосистема в 1-м полугодии 2019 года



График 2. Венчурные сделки в 1-м полугодии 2019 года

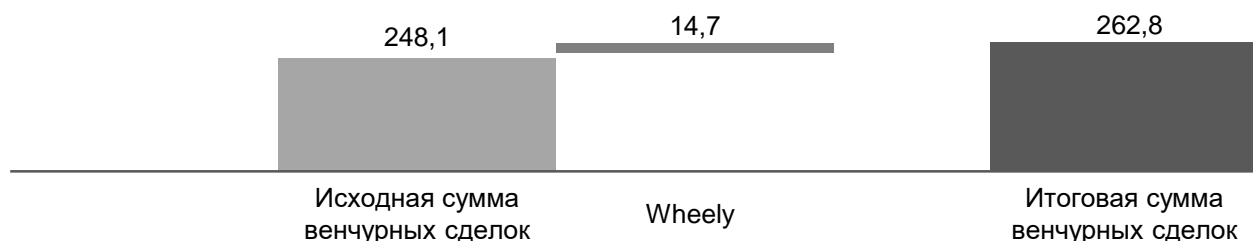


График 3. Сделки выхода в 1-м полугодии 2019 года

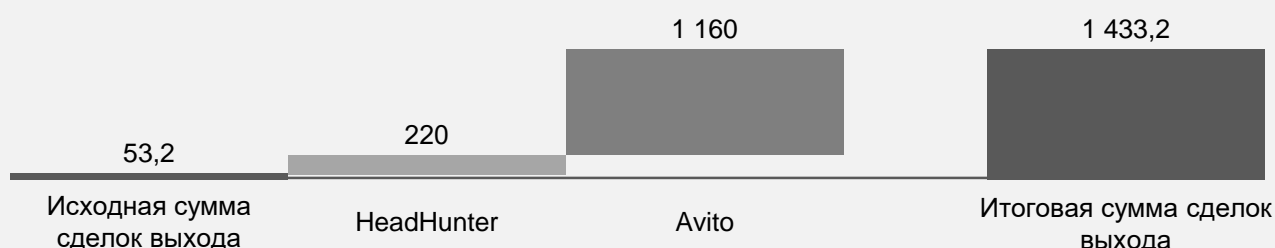
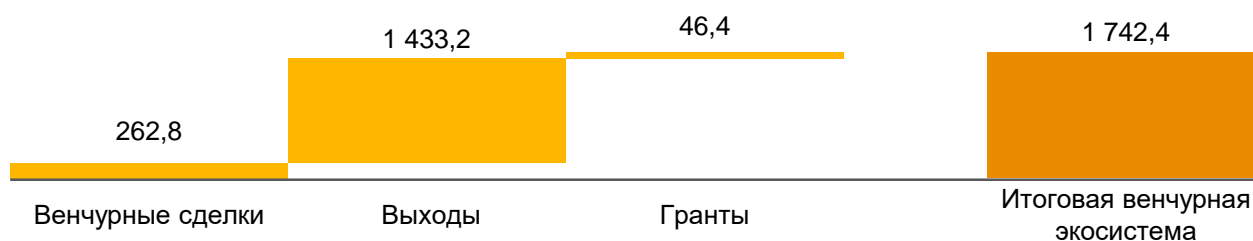


График 4. Итоговая венчурная экосистема в 1-м полугодии 2019 года



■ Общая сумма сделок, млн долл. США

Источник: РВК, РАВИ, PwC.

За первое полугодие 2020 года суммарный объем венчурной экосистемы составил 567 млн долл. США, что на 67% ниже уровня первого полугодия 2019 года в размере 1,7 млрд долл. США. Суммарный объем венчурной экосистемы в 2019 году по сравнению с предыдущим годом существенно увеличился и достиг 2,3 млрд долл. США (рост в 3,4 раза от 661,9 млн долл. США).

Рынок венчурных сделок, составляющий основу венчурной экосистемы, показал в первом полугодии 2020 года снижение на 9% до 240 млн долл. США при 78 сделках по сравнению с первым полугодием 2019 года, когда объем составлял 262,8 млн долл. США при 130 сделках. По итогам 2019 года объем рынка уменьшился на 2% до 427,1 млн долл. США против 433,7 млн долл. США годом ранее. В то же время количество сделок по сравнению с 2018 годом показало рост – со 195 до 216 сделок.

В первом полугодии 2020 года снижение объема рынка на 9%, при снижении количества сделок на 40% до 78 от 130 сделок в первой половине 2019 года, в первую очередь объясняется ростом среднего размера сделки до 5 млн долл. США по сравнению с 3,1 млн долл. США в первой половине 2019 года (рост на 61%). Драйвером роста среднего размера сделки в первом полугодии 2020 года стало увеличение среднего размера сделки на стадии расширения на 20% (до 16 млн долл. США с 13,3 млн долл. США в первой половине 2019 года). Данный рост вкпе с увеличением количества сделок на стадии расширения показывает возрастающий интерес инвесторов в период турбулентности к наиболее зрелым проектам с устойчивыми бизнес-моделями. При этом на посевной стадии размер сделки уменьшился вдвое (с 0,7 до 0,3 млн долл. США). На ранней стадии средняя сумма сделки уменьшилась на 19% (с 2,3 млн долл. США до 1,9 млн долл. США). На стадии стартапа наблюдалось снижение на 39% (с 2,7 млн долл. США до 1,7 млн долл. США).

Средний размер сделки в 2019 году скорректировался на 9% до 2,7 млн долл. США от значения 3 млн долл. США в 2018 году. Наибольшей коррекции в 2019 году подвергся средний размер инвестиции на посевной стадии (на 67% – с 1,2 млн долл. США до 0,4 млн долл. США). Отчасти это объясняется возвратом «к среднему» ввиду роста среднего размера сделки на данной стадии в 2018 году к 2017 году в 2,3 раза (с 0,5 млн долл. США до 1,2 млн долл. США). В противовес средний размер сделки на ранней стадии в 2019 году показал рост на 99% до 2,2 млн долл. США с 1,1 млн долл. США в 2018 году.

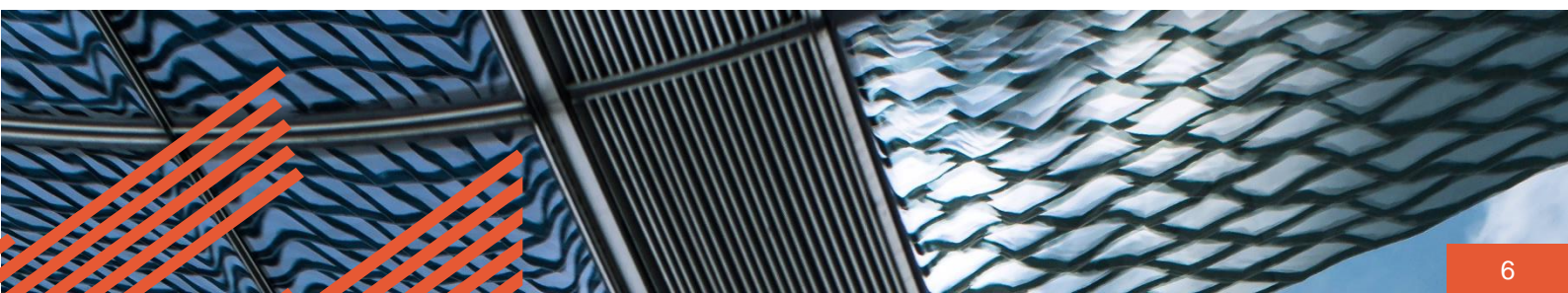
На стадии стартапа рост средней сделки в 2019 году составил 26% до 1,1 млн долл. США с 0,9 млн долл. США в 2018 году. Стадия расширения отметилась ростом среднего размера сделки в 2019 году на 42% до 7,8 млн долл. США (с 5,5 млн долл. США в 2018 году).

Первое полугодие 2020 года, наравне с первой половиной 2019 года, отметилось заключением крупной сделки с компанией Ozon.ru (150 млн долл. США в первом полугодии 2020 года и 119,3 млн долл. США в первом полугодии 2019 года). Несмотря на весьма зрелую стадию развития компании для российского рынка, она отнесена к венчурным ввиду ее digital native структуры и возможности расти опережающими темпами без существенного снижения маржи. Другими значимыми сделками 2019 года стали: инвестиция на сумму 40 млн долл. США в онлайн-кинотеатр ivi.ru и привлечение инвестиционных раундов компаниями Dostavista и Wheely в размере 15 млн долл. США для каждой компании.

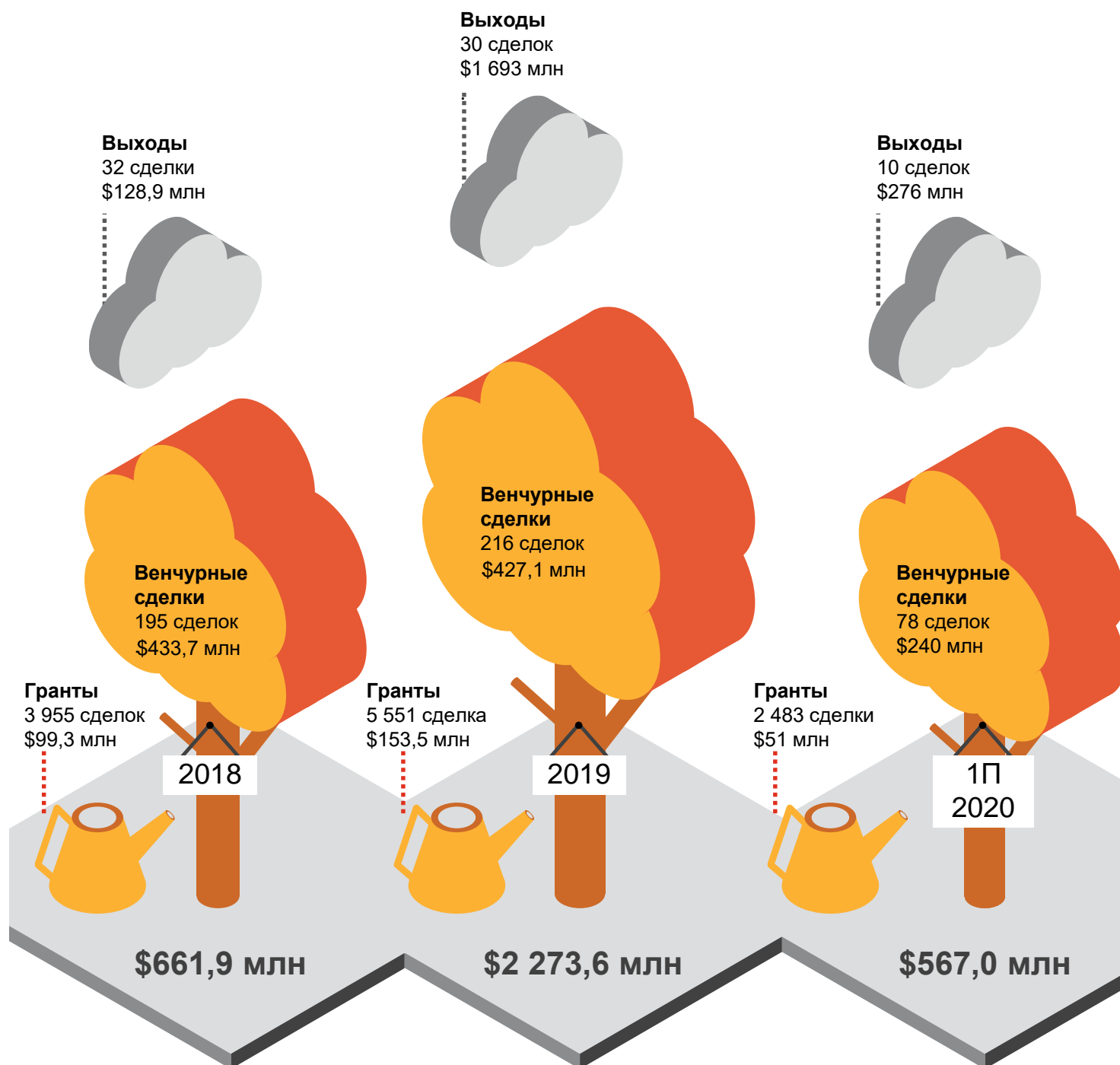
Отметим, что в первой половине 2020 года произошло 10 выходов, что на 5 меньше, чем в первой половине 2019 года (15 выходов). При этом суммарная стоимость выходов в первой половине 2020 года составила 276 млн долл. США против 1,4 млрд долл. США в первом полугодии 2019 года (снижение объема на 81%). Такая разница объясняется прошедшим IPO компании HeadHunter на американской бирже NASDAQ в размере 220 млн долл. США, а также выходом миноритарных акционеров из компании Avito в сумме 1,16 млрд долл. США.

Число выходов инвесторов в 2019 году сократилось на 6% до 30 сделок, что на 2 сделки меньше, чем в 2018 году. Суммарная стоимость выходов в 2019 году возросла в 13 раз и достигла 1,7 млрд долл. США по сравнению с 128,9 млн долл. США в 2018 году.

В первом полугодии 2020 года было выдано 2 483 гранта на сумму 51 млн долл. США, что на 10% больше в денежном выражении (46,4 млн долл. США) и на 5% больше в количественном выражении (2 357 выданных грантов), чем в первой половине 2019 года. Количество выданных в 2019 году грантов выросло до 5 551 против 3 955 в 2018 году – рост составил 40% в количественном выражении и 55% в денежном (153,5 млн долл. США в 2019 году против 99,3 млн долл. США в 2018 году). Наиболее активным фондом-грантодателем остается Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям или Фонд Бортника).



Венчурная экосистема*



Источник: РБК, РАВИ, РвС.

*Подсчет статистики по венчурным сделкам основан на базе данных Российской ассоциации венчурного инвестирования (далее – РАВИ) с учетом дополнений и корректировок согласно методологии РвС (подробнее – в разделе «Методология»).

С учетом сделок с неизвестной суммой: 51 сделка в 2018 году, 59 сделок в 2019 году и 30 сделок в первом полугодии 2020 года.

Данные по грантам включают информацию по Фонду содействия инновациям.



Владимир Бубницкий

Руководитель практики по оказанию услуг технологическим компаниям и венчурным фондам, Глава центра технологий и инноваций, PwC в России

Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

Мы рады представить Вашему вниманию девятый ежегодный обзор венчурной индустрии России «MoneyTree™: навигатор венчурного рынка» за 2019 год и первое полугодие 2020 года. Прошлый год для венчурной индустрии был достаточно интересным, а первое полугодие текущего года по праву можно считать периодом вызова для всего человечества.

Пандемия заставила всех участников экосистемы пересмотреть отношение не только к привычному укладу жизни, но и к инвестициям, в полном понимании этого слова. Стало очевидно, насколько мы оказались не готовы к подобного рода вызовам: отсутствие личного общения, ограничения в перемещении, невозможность планирования, катастрофическое падение показателей компаний, снижение аппетита к риску – все это коснулось как инвесторов, так и стартапов. Даже первоклассным проектам, которые ранее стабильно привлекали капитал у самых авторитетных инвесторов, заминка в принятии решений фондами могла стоить жизни. Некоторые особо смелые инвесторы смогли воспользоваться этой ситуацией и добраться до «элитных» сделок, доступ к которым еще недавно был бы для них закрыт.

После шока на рынке в марте – апреле мы можем наблюдать возобновившийся стремительный рост. Те инвесторы, которые по понятным причинам были вынуждены заморозить свои инвестиционные портфели в ожидании улучшения новостного фона, вернулись в привычный инвестиционный цикл и, более того, существенно увеличили аппетит к новым возможностям. Так, в первом полугодии 2020 года в России было совершено инвестиционных сделок на 240 млн долл. США, что всего на 22,8 млн долл. США меньше показателя за первое полугодие 2019 года. Это сильный результат с поправкой на турбулентность рынков.

Инвестиционный климат, на наш взгляд, является благоприятным, пожалуй, за исключением некоторых информационных поводов, являющихся сдерживающим фактором для профессиональных участников, инвестирующих в российский рынок. Достаточно немалое количество «экзитов», которое мы могли наблюдать, безусловно доказывает потенциал к глобальному росту и развитию отрасли в целом. Среди них хотел бы отдельно выделить международный успех HeadHunter при проведении IPO на бирже NASDAQ, выкуп южноафриканским фондом Naspers долей в Avito, а также продажу фондами Runa Capital и iTech Capital долей в Ecwid.

Выражаю благодарность приглашенным экспертам за участие в подготовке исследования!

Приятного чтения!

Анализ венчурных инвестиций

В целях повышения последовательности и прозрачности методологии исследования хотели бы отметить, что мы включили в список венчурных сделок первого полугодия 2019 года сделку привлечения инвестиций в компанию Wheely. Вследствие этих действий объем венчурных сделок за первую половину 2019 года претерпел изменения и составил 262,8 млн долл. США, а за полный 2019 год составил 427,1 млн долл. США.

Объем привлеченных средств на внутреннем венчурном рынке России за первое полугодие 2020 года составил 240 млн долл. США, что означает снижение на 22,8 млн долл. США, или 9%, по сравнению с первым полугодием 2019 года, когда объем венчурных сделок составил 262,8 млн долл. США. Стоит пояснить, что объем рынка за первое полугодие 2020 года включает в себя значимую по размеру сделку с компанией Ozon.ru на сумму 150 млн долл. США, или 63% рынка сделок за первое полугодие 2020 года. Несмотря на весьма зрелую стадию развития компании для российского рынка, она отнесена к венчурным ввиду ее digital native структуры и возможности расти опережающими темпами без существенного снижения маржи. Сумма сделок с Ozon.ru в первом полугодии 2020 составила 150 млн долл. США против 119,25 млн долл. США в первом полугодии 2019. При сравнении первого полугодия 2020 года с аналогичным периодом 2019 года без учета сделок с Ozon.ru в обоих периодах мы увидим объем сделок в размере 90 млн долл. США за 6 месяцев 2020 года против 143,6 млн долл. США, что означает снижение рынка на 37%.

Общий объем инвестиционных сделок в России за 2019 год составил 427,1 млн долл. США, что при сопоставлении с данными 2018 года демонстрирует снижение на 6,6 млн долл. США от значения 433,7 млн долл. США. Суммы сделок с Ozon.ru в 2019 году составили 134 млн долл. США против 77 млн долл. США в 2018 году. Сверив объемы рынка привлеченных инвестиций в венчурную экосистему России за 2019 и 2018 годы без учета сделок с Ozon.ru, мы увидим существенную тенденцию к снижению (минус 18%) размера рынка до 293 млн долл. США от 356 млн долл. США.

Рынок стал свидетелем ряда сделок, в которых компании с российскими корнями привлекали

инвестиции, но из-за особенностей методологии данного исследования не могли быть включены в суммарный объем венчурной экосистемы:

- Стоит отметить сделку от апреля 2020 года, не включенную в исследование, но крайне значимую для венчурного рынка России: привлечение в глобальную компанию с российскими корнями Miro (до 2019 года RealtimeBoard) 50 млн долл. США от фонда ICONIQ Capital с капиталом основателя Facebook Марка Цукерберга, сооснователя Napster Шона Паркера, главы Twitter и Square Джека Дорси.
- Отметим две схожие сделки по привлечению инвестиций: в сентябре 2019 года компания Acronis привлекла 147 млн долл. США от Goldman Sachs, а в июле 2019 года компания Momentus Space Михаила Кокорича – 26 млн долл. США при участии стартап-акселератора Y Combinator. У обеих компаний российские основатели, однако они были отнесены к категории глобальных.
- В 2019 году компания с российскими корнями Veeam Software привлекла 500 млн долл. США от Insight Venture Partners и пенсионного фонда Канады Canada Pension Plan Investment Board.
- Также отметим привлечение в 2020 году компанией «Яндекс» 1,06 млрд долл. США для фондирования сделки по выкупу у Сбербанка доли в «Яндекс.Маркете». Было проведено как публичное, так и частное размещение. В ходе публичного размещения 8,1 млн акций класса А компания привлекла 460 млн долл. США. Одновременно в рамках частного размещения было продано 12,1 млн акций класса А на сумму 600 млн долл. США. При частном размещении акции в равных долях приобрели: Роман Абрамович, «ВТБ-Капитал» и владельцы группы «Евраз» Александр Абрамов и Александр Фролов.
- Отметим еще одну сделку 2019 года – между Сбербанком и Rambler Group по покупке доли в последней. Так, в результате сделки доля Александра Мамута снизилась до 46,5%, доля Era Capital составила 7%, при этом денежные средства за пакет размером 46,5% были направлены на развитие медиахолдинга, в первую очередь на снижение долговой нагрузки.



Александр Чачава

Управляющий партнер
венчурного фонда
LETA Capital

Мнение эксперта

Первое полугодие 2020 года можно назвать идеальным штормом. Но катастрофы не произошло, несмотря на то что все факторы, способствующие катастрофам, реализовались. Технологический сектор в очередной раз доказал, что именно с ним связано будущее экономики. Стартапы, которые в критической ситуации пострадали больше всего, достаточно быстро восстановились за счет того, что это действительно технологичные, распределенные и эффективные компании.

Мы видим новую реальность в работе крупных технологических компаний с персоналом. Они столкнулись с тем, что сотрудники разъехались по всему миру, и в будущем этот тренд будет только усиливаться. Аутсорсинг и сотрудники, которые работали на удаленных территориях, существовали и раньше, но корпорации не верили, что целый штат сотрудников может эффективно работать из дома, а сейчас их просто поставили перед фактом. Считаю, что HR-вертикаль в ближайшую пару лет изменится до неузнаваемости.

Стало очевидно, что огромные перемены ждут и отрасль логистики во всех ее проявлениях (глобальные товарные потоки, в большей степени роботизированные производства). Устройства будут состоять из меньшего количества деталей, и компании будут платить, чтобы эти детали производились где-то в более доступной локации. Еще недавно никому не было важно, где производится тот или иной компонент: его все равно привезут, а сейчас это риск для устойчивости.

Конечно, резкое ограничение передвижения сказалось на практике принятия нами инвестиционных решений. Тяжело принимать важные

решения без личной встречи, но мы приспосабливаемся, так как теперь без этого, мы, возможно, не сможем закрывать сделки. В этой связи мы даже рассматривали один стартап, работающий в области нейропроцессов: его продукт позволяет в ходе видеоконференции получать обратную связь в виде частоты пульса, поведения зрачков собеседника и др. То есть всего того, что человек мог получить во время личной встречи, но лишен при удаленном общении. Конференц-связь уже несколько лет как реальность, в большинстве случаев это удобно, и если мы говорим про глобальный бизнес, то должны привыкать видеть друг друга довольно редко, хотя видеть надо. Без этого тяжело.

К сожалению, приходится признать, что у государства есть трудности с пониманием тонкостей венчурной индустрии. Для ускорения прогресса государству следует снизить регулирование и дать возможность рынку самому поработать. При этом появляются компании, которые занимают значимое место на международной арене. Уверен, что если компания создает value и у нее все корректно организовано и оформлено, то она может быть привлекательной, как пример – Miro, inDriver и еще полтора-два десятка компаний. Эти компании привлекают хорошие раунды, продолжают развиваться и поддерживать существенный штат сотрудников на территории России.

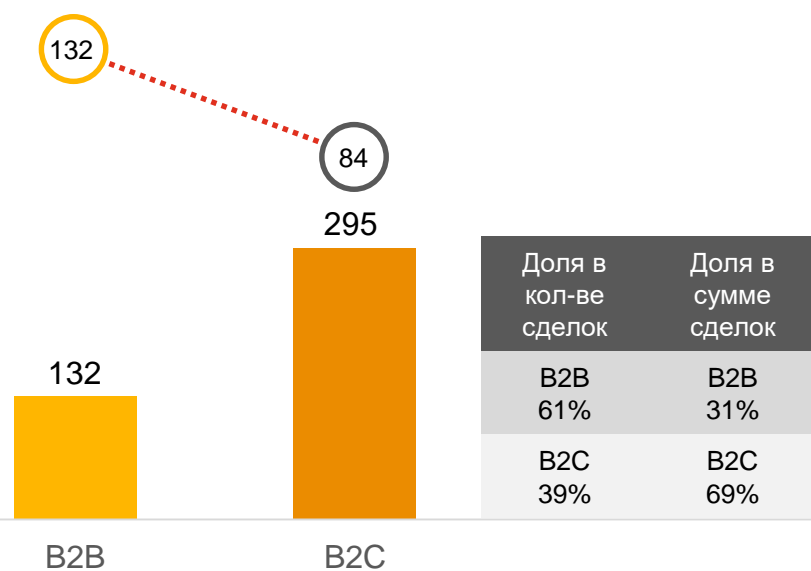
Считаю, что все произошедшие события в какой-то степени сыграли на руку русскоязычным глобальным технологическим предпринимателям. Они нивелировали часть фундаментальных недостатков, которые мешали конкурировать с англосаксонскими предпринимателями. Все, что касается территориально распределенного офиса и R&D-функции «где-то в глубинке России», перестало быть стоп-фактором при потенциальном выходе фонда из инвестиции «exit». Возможность продавать удаленно с переходом продаж в конференц-связь удешевила выстраивание маркетинга на зарубежных рынках. В конце концов, у русскоязычных предпринимателей просто больше опыта работы в ситуациях повышенной неопределенности. Поэтому я ожидаю, что русскоязычные предприниматели будут чуть-чуть больше прогрессировать и делать глобальный бизнес.

Нас радует увеличение количества фондов с фокусом на русскоязычных основателей стартапов с глобальными амбициями. Это только подтверждает правильность нашего инвестиционного тезиса. Мы видим возможности в консорциумах с такими фондами. Я даже в какой-то степени готов рассматривать приход конкурентов не как обострение конкуренции, а как появление дополнительного финансового плеча. Наша модель предполагает, что в наш портфель в дальнейшем, на более поздних стадиях, будут привлекаться еще раунды. И когда другие фонды говорят, что им этот рынок интересен, — это значит, что мы получаем плечо. Плечо, которое увеличит вероятность успеха. Вероятность того, что эта компания будет расти ударными темпами. Если мы говорим про миссию нашего фонда, то она в том, чтобы способствовать успеху русскоязычных технологических предпринимателей, делающих глобальный бизнес. Приход новых фондов, инвестирующих в эту категорию людей, — это положительный факт с точки зрения исполнения нашей миссии. Значит, это хороший, позитивный шаг.

В первом полугодии 2020 года доля B2B проектов составила 54%, или 42 сделки от общего количества проектов, нашедших финансирование. На них приходится 18% объема инвестиций (43 млн долл. США). Проекты B2C за соответствующий период продемонстрировали объем привлеченных средств в размере 197 млн долл. США при 36 сделках.

Для 2019 года расстановка сил осталась схожей. Так, B2B-проекты составляют 61% от общего количества транзакций (132 сделки из 216), что в денежном выражении составляет 132 млн долл. США. Общий размер сделок в 2019 году составляет 427,1 млн долл. США. Общим для 2019 года и первого полугодия 2020 года является преимущество B2B-проектов в количестве при одновременном преимуществе B2C-проектов в объемах привлеченного финансирования.

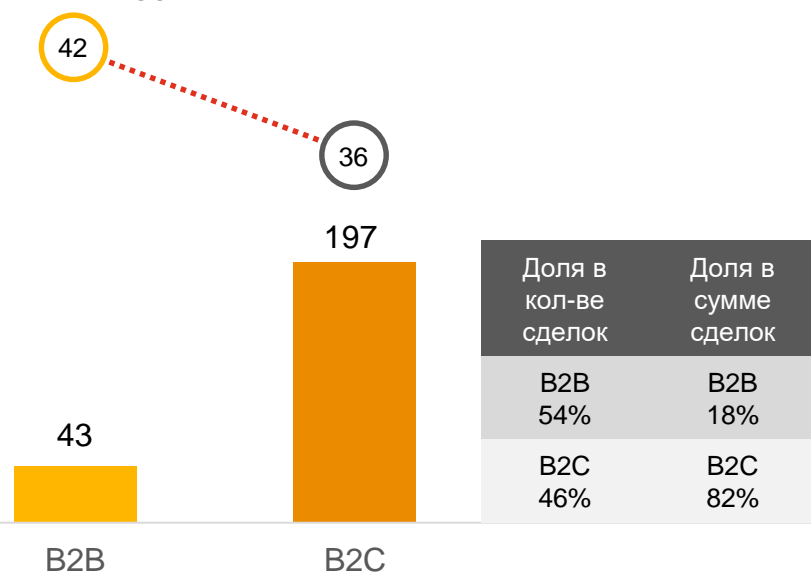
График 5. Сделки B2B/B2C в 2019 году



■ Общая сумма сделок, млн долл. США ○ Количество сделок

Источник: РБК, РАВИ, РwC.

График 6. Сделки B2B/B2C в 1-м полугодии 2020 года



■ Общая сумма сделок, млн долл. США ○ Количество сделок

Источник: РБК, РАВИ, РwC.

В силу причин, вызванных распространением коронавирусной инфекции по всему миру, Россия также столкнулась с трудностями в адаптации к работе в новых условиях. Венчурная индустрия, особенно на ранних стадиях инвестирования, где в России сосредоточено наибольшее количество венчурных инвесторов, максимально внимательно относится к знакомству и выбору команды проекта, ведь именно команда будет драйвером, в течении следующих 5-7 лет совместной работы с фондом, достижения амбициозных целей проекта. Знакомство с проектом и заключение сделок посредством удаленной связи не добавляет удобства и не является инструментом снижения инвестиционных рисков, в связи с чем рынок показал провал в феврале-марте и мае-июне по количеству сделок. Среднемесячное количество сделок за первое полугодие 2020 составляет 13 штук, что наглядно иллюстрирует снижение, указанное выше. Реализовывались по большей части сделки, проработка которых началась существенно раньше пандемии и находилась на финальных стадиях.

График 7. Сделки в помесечном разрезе в 2019 году

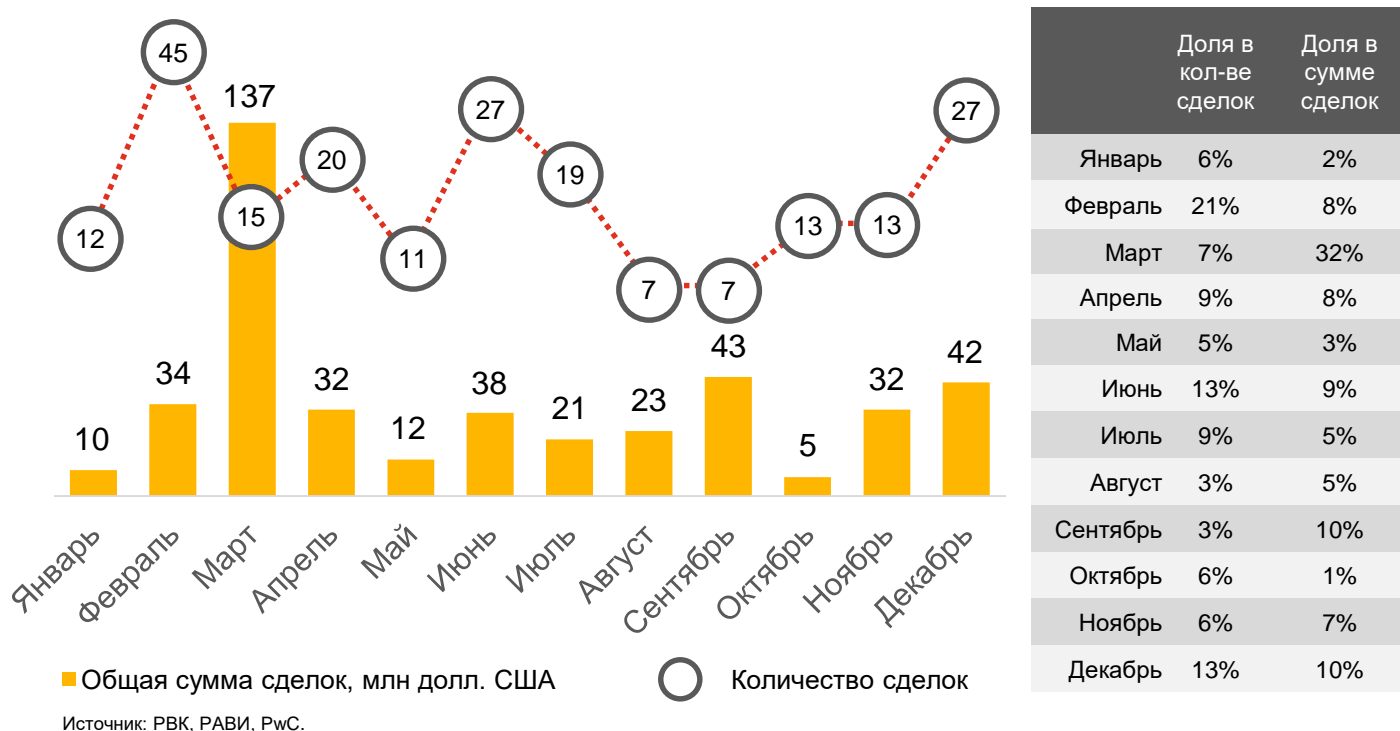
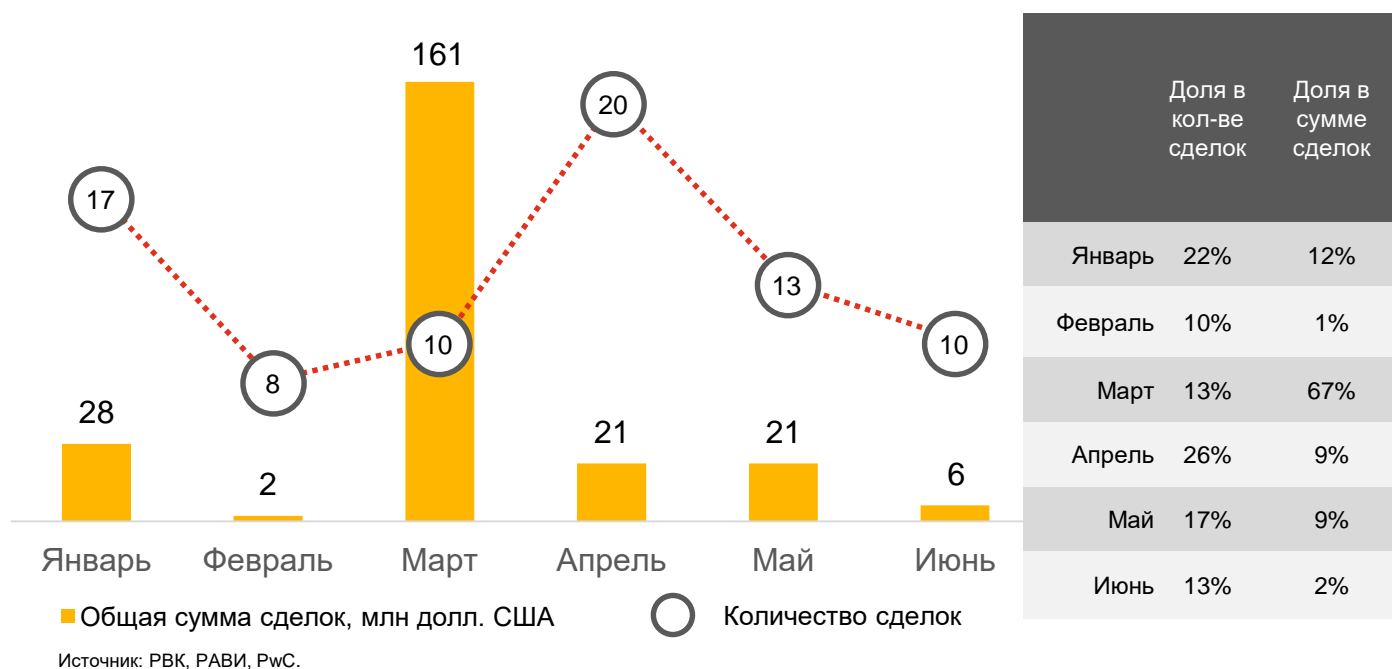


График 8. Сделки в помесечном разрезе в 1-м полугодии 2020 года



Заметно снижение количества сделок на ранней стадии и стадии стартапа, что может говорить о возникновении незанятой рыночной ниши. Отчасти эта гипотеза находит подтверждение в новостях о запуске новых фондов, нацеленных на русскоязычных основателей с проектами на стадии seed для их дальнейшего масштабирования на международных рынках.

График 9. Сделки в разрезе стадии развития компании в 2019 году

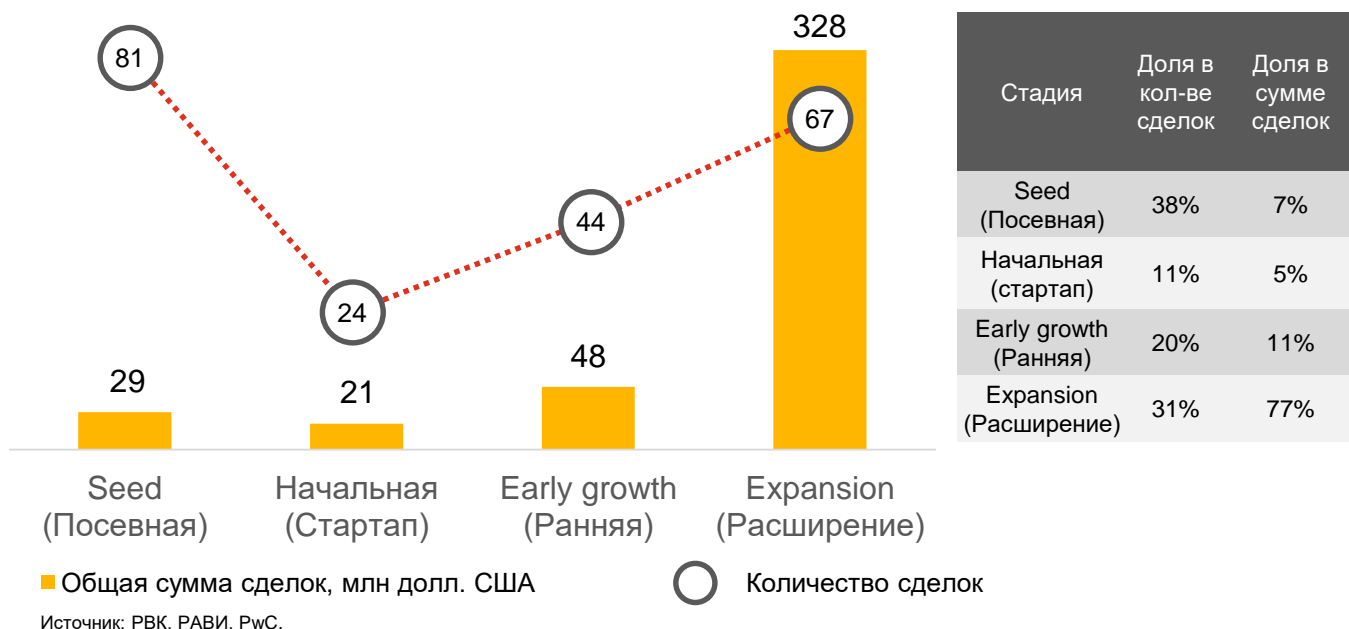
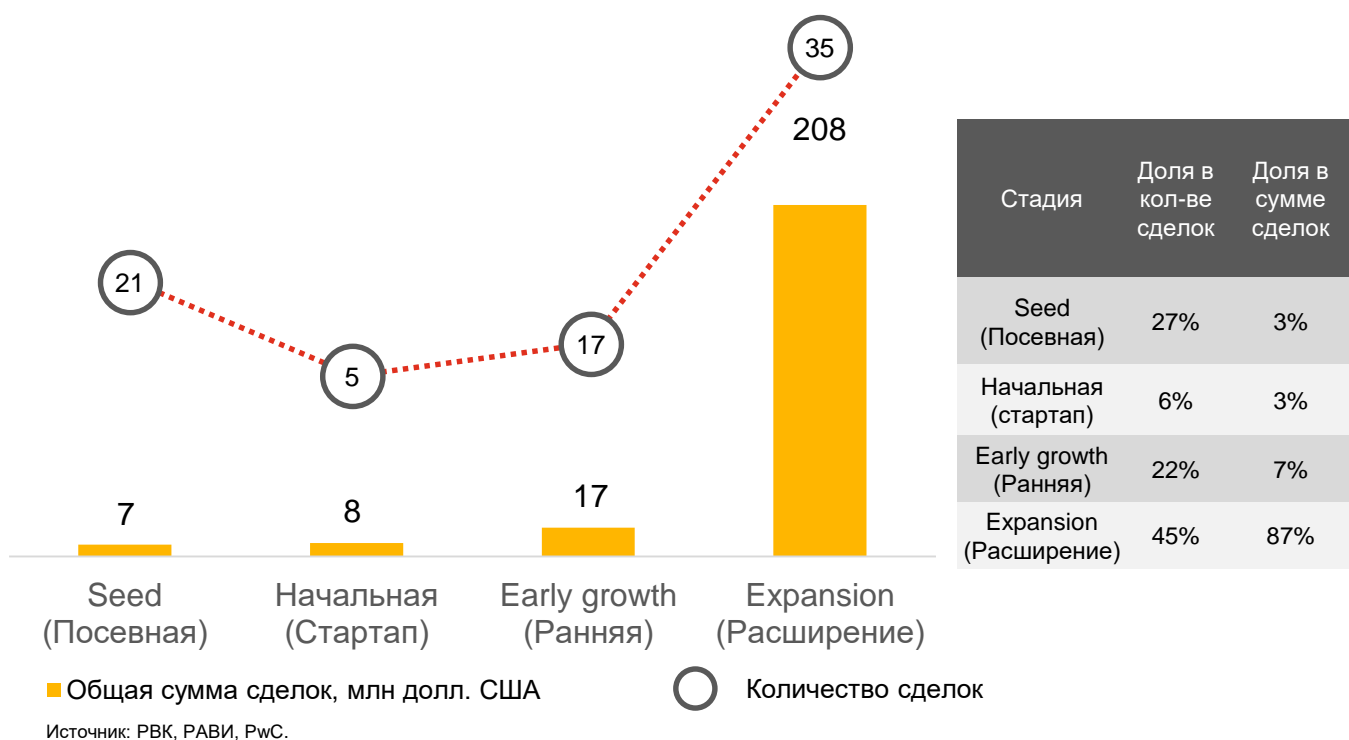


График 10. Сделки в разрезе стадии развития компании в 1-м полугодии 2020 года



Для первого полугодия 2020 года под влиянием эпидемии COVID отмечается смещение интереса инвесторов к проектам в сфере образования и потребительских товаров. Как бизнес, так и частный сектор столкнулись с необходимостью в развитии человеческого капитала и закрытии бытовых потребностей при ограничениях на передвижения. Адаптация к новым паттернам поведения, которая могла занять годы, прошла за считанные месяцы. Инвесторы не могли не отреагировать на такие изменения предпочтений клиентов стартапов.

В 2019 году основными выгодополучателями стали проекты в сфере решений для бизнеса, электронной коммерции и разработки ПО (17%, 10% и 9% от общего количества сделок соответственно).

График 11. Сделки в разрезе отраслевого сектора компании в 2019 году

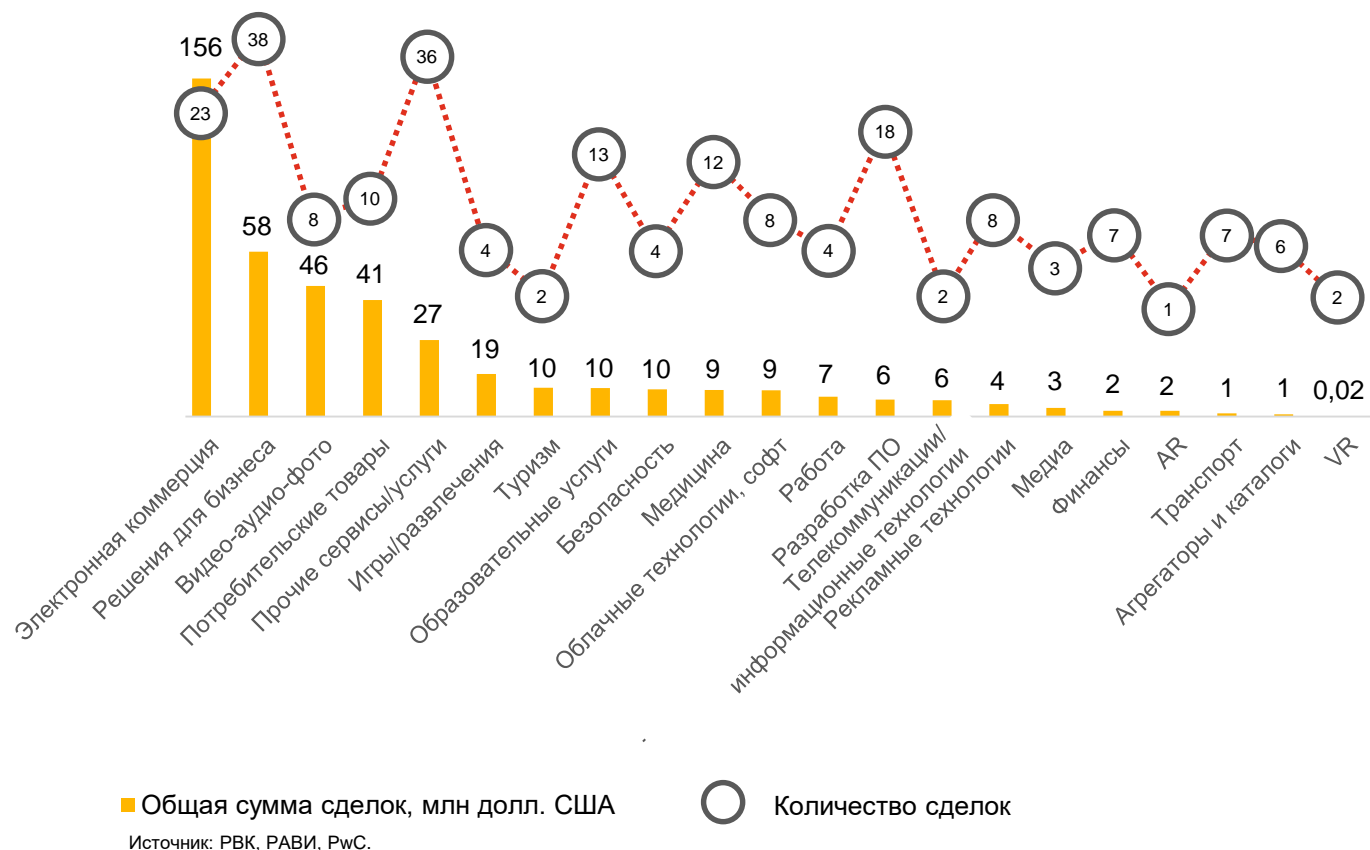
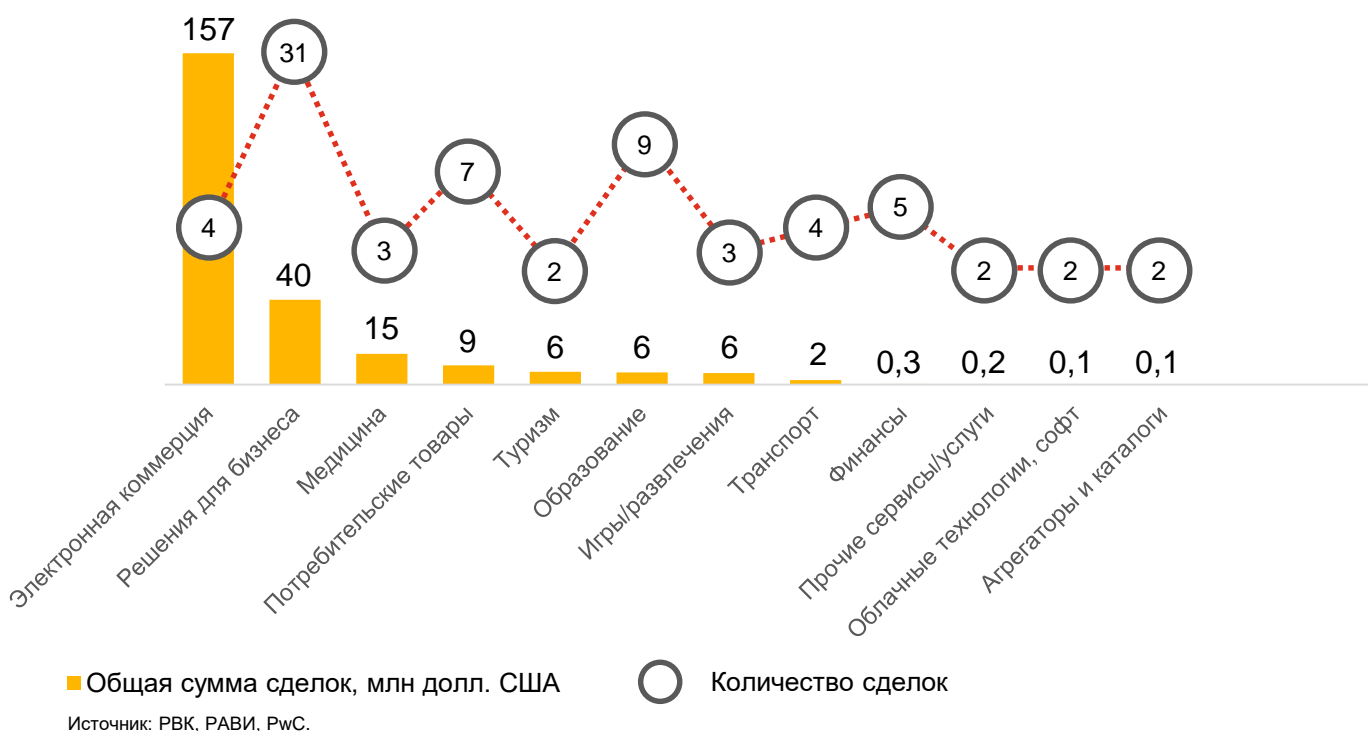


График 12. Сделки в разрезе отраслевого сектора компании в 1-м полугодии 2020 года





Искандер Гиниятуллин

Партнер венчурного фонда
Sistema VC

Мнение эксперта

В начале 2020 г. все фонды были настроены на нормальный рабочий процесс при относительно высокой волатильности – делать сделки, планировать выходы. Уже с середины марта мы увидели радикальное изменение: с планов по росту и экспансии на консолидацию и сохранение. Мы также сфокусировались на том, чтобы все наши портфельные компании стали использовать имеющуюся ликвидность более эффективно, а при необходимости – привлечь дополнительно достаточную ликвидность. Пришлось более активно включаться в формирование новых раундов, так как планы отдельных компаний к концу первого квартала стали требовать существенного пересмотра. С помощью наших соинвесторов в этот период мы успешно привлекли раунды по трети портфеля. В нескольких компаниях были разработаны стрессовые сценарии, в единичных случаях элементы этих сценариев пришлось даже внедрить.

По нашим наблюдениям, во втором квартале 2020 г. большинство венчурных фондов перестало изучать новые проекты. Настроение было положить проект в пайп и рассмотреть его осенью, потому что до осени у всех есть чем заняться. При этом я бы не назвал данное изменение активности снижением аппетита к риску. Скорее, это вопрос количества процессов, которые может одновременно вести команда. Если в обычное время команда занимается двумя проектами из текущего портфеля и изучает восемь новых возможностей, то в кризисной ситуации мы занимались девятью текущими компаниями и одной новой. В целом аппетит к риску остался неизменным и рынок прошел второй квартал достаточно успешно.

Среди глобальных трендов мы видим усиливающуюся деглобализацию, протекционизм собственных рынков. Все, что связано с дистанционным образом работы и жизни, изменило свое положение в приоритетах. Очень многие перешли на дистанционную работу, однако Google недавно сделала заявление, что их замеры эффективности работников на удаленном режиме показывают снижение. Неизвестно в долгосрочном тренде, сколько еще удаленная работа будет оставаться обоснованной. Для меня достаточно большой вопрос, что в изменившемся образе жизни, с новыми тенденциями и сервисами, будет оставаться востребованным. В то же время огромный рост e-commerce – уже необратимый шаг, потому что это комфортно. Традиционному ритейлу придется неизбежно переходить в онлайн и заново переосмысливать свои сервисы доставки. Развитие логистики было одним из перспективных направлений задолго до пандемии и продолжает повышать свою значимость сейчас. Мы видим это по стратегиям Amazon и Ozon.

Огосударствление, консолидация бизнеса, создание госкорпораций, наделение их функциями для развития венчурного рынка создает нерыночные механизмы конкуренции и ухудшает возможности по монетизации для инвесторов в России. Ограниченное количество участников рынка создает высокую конкуренцию в охоте на хорошие стартапы, что раздувает оценки на старте, а ограниченное количество корпораций, которые могут приобрести эти стартапы, лишь снижает доходность для инвесторов.

Что касается масштабирования компаний на иностранные рынки после создания бизнеса в России, задача может оказаться не только трудной, но и невыполнимой, например, для выхода на американский рынок в текущем моменте. Это не является стоп-фактором для огромных рынков Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, ЛатАм, но Штаты и Европа становятся закрытыми. В то же время consumer-рынки отличаются в каждой отдельной стране. Модели, успешные на одном рынке, далеко не всегда будут успешны где-то еще. Масштабирование может быть ограничено, и тут нужно выбрать: стать лидером локального рынка или пытаться таргетировать несколько других. Сегодня это очень дорогое удовольствие.

У рынка крайне высокие ожидания, что в первом квартале 2021 г. проблема с пандемией начнет кардинально решаться через общемировую вакцинацию. Как мы знаем, ожидания часто превышают возможности, и я думаю, что если ожидания будут достигнуты, то этот год может оказаться не таким уж плохим. Я лично надеюсь, что вакцину успешно применят и она будет очень хорошей. Что Китай с Америкой начнут мириться. Санкции с России начнут снимать. Но «черных лебедей» в следующем году, с моей точки зрения, может быть очень много.

Объем топ-20 сделок первого полугодия 2020 года составляет 230 млн долл. США, или 96% общего объема рынка в размере 240 млн долл. США. Помимо майских сделок с компаниями «Доктор Рядом Холдинг» и «Кухня на районе», можем выделить январские сделки при участии фондов РФПИ с компаниями Travelata.ru, CarPrice и Elementaree.

В 2019 году топ-20 сделок привлекли капитал в размере 324 млн долл. США, направленный венчурными инвесторами на финансирование стартапов. Это 76% от общего объема сделок за 2019 год в размере 427,1 млн долл. США. Крупнейшими сделками являются сделки с Ozon.ru, ivi.ru и Dostavista.

Таблица 1. Топ-20 сделок в 2019 году

Месяц	Компания	Сектор	Объем инвестиций, \$млн	Инвесторы
Март	Ozon.ru	Электронная коммерция	119,3	АФК «Система»
Сентябрь	ivi.ru	Видео-аудио-фото	40,0	Baring Vostok Capital Partners, Российский Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ), Flashpoint Venture Capital, RTP Global, Winter Capital
Ноябрь	Ice Storm	Игры/развлечения	15,0	Altergate
Август	Dostavista	Потребительские товары	15,0	AddVenture, Flashpoint Venture Capital, Vostok New Ventures
Ноябрь	Ozon.ru	Электронная коммерция	14,7	Baring Vostok Capital Partners, АФК Система
Апрель	Wheely	Потребительские товары	14,7	Concentric, Ad.ru, Михаил Соколов, Дмитрий Еремеев, Олег Чельцов
Июль	Ostrovok.ru (Группа Emerging Travel)	Туризм	10,0	Лев Левиев
Декабрь	Yclients	Решения для бизнеса	10,0	Elbrus Capital, Guard Capital
Декабрь	Voximplant	Решения для бизнеса	10,0	Baring Vostok Capital Partners, RTP Ventures
Январь	GetTransfer.com	Электронная коммерция	8,0	S7 Group, Emery Capital, Castel Capital
Декабрь	Группа ОЗ	Безопасность	8,0	VEB Ventures
Июнь	GoLama	Электронная коммерция	7,7	VEB Ventures
Июнь	Гален	Прочие сервисы/услуги	7,7	VEB Ventures
Июнь	Группа ОЗ	Решения для бизнеса	7,7	VEB Ventures
Апрель	Instamart	Потребительские товары	7,7	Mail.ru Group, Александра Митрошенкова, Лев Хасис
Июль	Maximum Education	Образовательные услуги	6,2	Skolkovo Digital
Апрель	Prisma labs	Видео-аудио-фото	6,0	Haxus
Май	ID R&D	Прочие сервисы/услуги	5,7	Gagarin Capital, GSR Ventures
Февраль	DataSine	Облачные технологии, софт	5,2	Sistema VC, Pentech Ventures, Propel Venture Partners, Twin Ventures International, C.entrepreneurs/Cathay Innovation

Таблица 2. Топ-20 сделок в 1-м полугодии 2020 года

Месяц	Компания	Сектор	Объем инвестиций, \$млн	Инвесторы
Март	Ozon.ru	Электронная коммерция	150,0	Baring Vostok Capital Partners, АФК «Система», Princeville Capital
Май	Доктор рядом Холдинг	Медицина	13,5	VEB Ventures
Апрель	ИнТерра	Решения для бизнеса	10,0	Людани
Январь	Just AI	Решения для бизнеса	9,0	Совкомбанк, МТС
Январь	Cyber Legacy	Игры/развлечения	5,5	Freedom International Group
Январь	Travelata.ru	Туризм	5,0	Российский Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ)
Январь	CarPrice	Электронная коммерция	5,0	Baring Vostok Capital Partners, Российский Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ)
Апрель	Elementaree	Потребительские товары	5,0	Российский Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ), Bonduelle
Май	Кухни на районе	Потребительские товары	3,9	O2O холдинг
Март	FERMATA	Решения для бизнеса	3,7	Massa Innovations
Март	СМ.Expert	Решения для бизнеса	3,0	Фонд "Сколково"
Апрель	Promobot	Решения для бизнеса	2,7	Дальневосточный фонд развития и внедрения высоких технологий
Март	electroNeek Robotics	Решения для бизнеса	2,5	I2BF Global Ventures, YellowRockets VC, Антон Литвяков, Сергей Дашков
Июнь	Urent	Транспорт	2,2	Андрей Виноград, Михаил Гейшерик, Андрей Азаров
Июнь	Lectera	Образование	2,1	Пул европейских инвесторов
Январь	АДЛ Заканчивание	Решения для бизнеса	1,6	New Industry Ventures
Февраль	Intelligence Retail	Решения для бизнеса	1,5	FinSight Ventures, ExpoCapital
Январь	NOVAKID	Образование	1,5	Leta Capital
Июнь	Агро.Клуб	Электронная коммерция	1,5	Elevator Ventures, Speedinvest
Май	Bright Kitchen	Решения для бизнеса	1,4	Демьян Кудрявцев, Степан Добровольский, Сергей Анурьев, Илья Варламов



Глеб Давидюк

Управляющий партнер
iTech Capital

Мнение эксперта

Если говорить о позитивных вещах для отрасли, то COVID и его последствия подтолкнули сознание аудитории к пониманию того, что интернет на сегодняшний день является совершенно незаменимой вещью и инструментарием, который дает доступ в технологический мир независимо от возраста, местоположения и социальной группы.

В результате феноменальный рост показали все удаленные сервисы, ведь туда за несколько месяцев пришла та аудитория, которую в нормальных условиях пришлось бы собирать как минимум несколько лет. В то же время серьезно обострилась конкуренция, и борьба за пользователя будет все острее с каждым новым сервисом на растущем рынке. Для инвестора это означает необходимость быть готовым вкладывать больше в маркетинг, поэтому больших цифр в последней строке P&L по-прежнему ждать придется еще очень долго.

На российском рынке, безусловно, стало больше доступных сделок, однако вовсе не потому, что количество предпринимателей существенно подросло. Количество сделок «на единицу площади» увеличилось в связи со спецификой инвестиционной «непривлекательности» страны. Многие иностранные инвесторы сократили свои аппетиты к риску, российские и вовсе сфокусировались на внешних рынках, не желая рисковать в родной стране в силу глубокого понимания

«специфики». Оставшиеся инвесторы, кто раньше занимался более ранними стадиями, корректируют свою стратегию и приходят к тому, чем мы в iTech занимаемся уже более 10 лет

В этом кризисном году мы столкнулись с существенными ограничениями персонального общения – это очевидная и достаточно чувствительная негативная составляющая процесса fundraising. Привлекать капитал и делать сделки по Zoom'у неудобно, как бы не хорохорилась армия интровертов. Несмотря на это, для нас как фонда этот год может стать едва ли не лучшим годом с точки зрения выходов (exits) и инвестиционных доходов. Мы заявили фонд с фокусом на проекты спортивной тематики и привлекаем в него капитал наравне с нашим вторым фондом iTech Capital II, LP. В фонде Global Sport Opportunities мы предприняли попытку удовлетворить амбиции якорных инвесторов из индустрии большого спорта, а также внедрить новую организационно правовую форму под названием Open Ended Structure.

Корпоративный мир как системный потребитель инновационных решений с точки зрения тренда, по идее, должен и может начать выстраивать инвестиционные стратегии и инструменты вполне себе осознанно, с точки зрения как стратегических интересов корпораций, так и портфельного менеджмента. Однако на данный момент я ни разу не наблюдал в корпоративных венчурных инвестициях подхода, основанного на казначейских принципах, когда возвратность и доходность превалируют над амбициями поиска очередного технологического чуда. Поэтому, как только скорость изменений, которую корпорации сейчас набирают, приведет к осознанию, что все инициативы должны быть в том числе финансово выгодными, а не только выполнять политическую повестку, тогда они смогут стать полноценными игроками, способными конкурировать на внешних рынках.

В целом мы вошли в некий новый мир, который раньше видели только в кино: мир тени апокалипсиса со многими ограничениями свобод, к которым мы привыкли, но несмотря на весь негативный контекст - мы выжили.

Сделки по выходу инвесторов

В целях повышения последовательности и прозрачности методологии исследования хотели бы отметить, что мы включили в список сделок по выходу инвесторов за первое полугодие 2019 года сделки с компаниями Avito и HeadHunter. Вследствие этих действий объем сделок выхода за первую половину 2019 года претерпел изменения и составил 1,4 млрд долл. США, а за полный 2019 год составил 1,7 млрд долл. США.

За 2019 год было совершено 30 сделок по выходу из инвестиций на сумму 1,7 млрд долл. США. Это означает снижение количества сделок на 6% (с 32 сделок в 2018 году) при росте объема выхода в 13 раз с 128,9 млн долл. США в 2018 году. Самой крупной сделкой 2019 года является покупка южноафриканским фондом Naspers 32% компании Avito за 1,16 млрд долл. США при оценочной стоимости Avito в 3,85 млрд долл. США. В ходе этой сделки смогли осуществить выход миноритарные акционеры Avito – Baring Vostok Capital Partners и Vostok New Ventures. По итогам сделки Naspers стала владельцем 99,6% сервиса онлайн-объявлений, оставшиеся 0,4% акций остались у менеджмента компании. Знаковой сделкой 2019 года стало проведение IPO компанией HeadHunter на бирже NASDAQ. Компания разместила 32% капитала, или 16,3 млн ADS (американских депозитарных акций), по цене 13,5 долл. США за акцию. Стоимость всего рекрутингового сервиса оценивается в 675 млн долл. США при размере IPO в 220 млн долл. США. Это успешный выход для Elbrus Capital. Также среди выходов 2019 года выделим сделку продажи доли в компании Ozon.ru со стороны RTP Global Леонида Богуславского. Покупателями выступили Baring Vostok Capital Partners и АФК «Система».

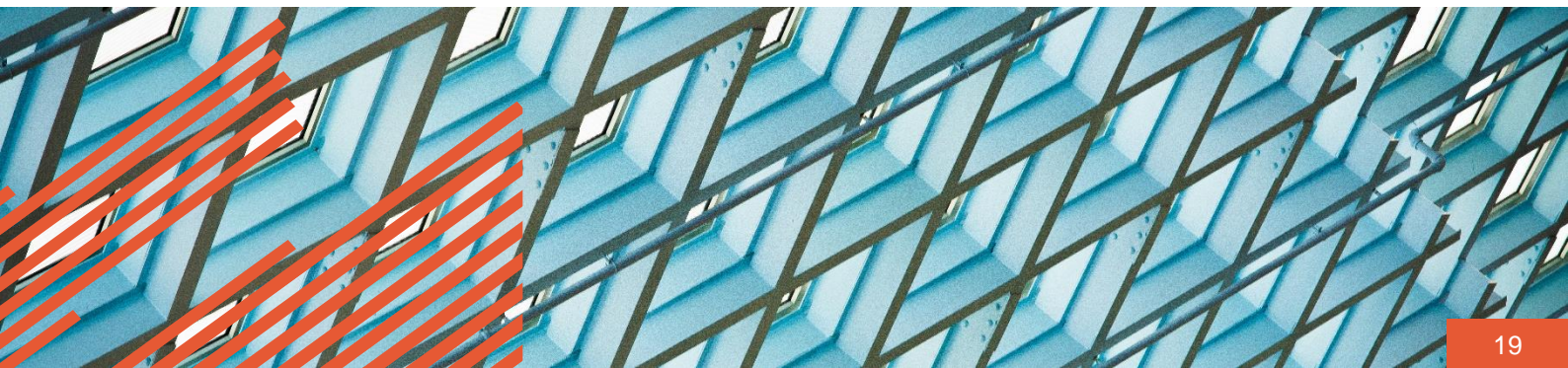
При рассмотрении результатов полных лет без учета двух особо крупных сделок (Avito

и HeadHunter) видим объем выходов в 2019 года в размере 313 млн долл. США, что выше объема выходов в 2018 году в размере 128,9 млн долл. США на 143%.

В первом полугодии 2020 года было отмечено 10 сделок на общую сумму 276 млн долл. США, что представляет собой снижение на 81% по сравнению с объемом выходов в первом полугодии 2019 года в размере 1,4 млрд долл. США. Без учета двух крупных сделок с Avito и HeadHunter объем выходов в первом полугодии 2019 года составил 53 млн долл. США, а показатели рынка выходов за первое полугодие 2020 года остался неизменен - 276 млн долл. США. При таком сравнении рынок показал рост в 4,2 раза.

Особо отметим продажу компании «2ГИС» Сбербанку и СП банка с Mail.ru. В рамках сделки 72% в картографическом сервисе «2ГИС» переходит во владение Сбербанка, еще 3% получит СП. Это выход для фондов Baring Vostok и RTP Global Леонида Богуславского, которым принадлежало 20 и 2,3% соответственно. Для сделки «2ГИС» оценен в 14,3 млрд руб.

Также заслуживает внимания сделка по привлечению средств в проект с российскими корнями Eswid. Эта сделка интересна в том числе потому, что в рамках раунда на 42 млн долл. США от Morgan Stanley Expansion Capital и PeakSpan Capital средства будут направлены как на дальнейшее масштабирование бизнеса, так и на выкуп долей ранних инвесторов. Это экзит для фондов, включая Runa Capital и iTech Capital.



Хотим отметить значимые для рынка сделки выхода, которые, согласно методологии, не попадают в объем венчурной экосистемы.

- Покупка в 2019 году компанией F5 Networks разработчика веб-сервера для сайтов с высокой нагрузкой NGINX за 670 млн долл. США. Эта сделка является экзитом для Runa Capital.
- Продажа компании Luxoft (дочерней компании IBS) американской DXC Technology в 2019 году. Стоимость сделки составит примерно 2 млрд долл. США. Сообщается, что компания сохранит свой бренд.
- В рамках создания объединенной компании Dating.com Group совместно с SOL Holdings в 2019 году SDVentures Дмитрия Волкова продала компании SOL Holdings патенты и ПО Dating.com и связанных сервисов. Размер сделки составит 215 млн долл. США. Помимо денег, SDVentures получит от SOL Holdings миноритарную долю с опционом на ее увеличение в Dating.com Group.
- Продажа в 2019 году контрольной доли в MagicLab – компании-владельце сервисов для знакомств Badoo, Bumble, Chappy и Lumen – основателем Андреем Андреевым. Для целей

сделки MagicLab оценена примерно в 3 млрд долл. США, покупателем выступила американская инвестиционная группа Blackstone Group. Это также экзит для «Финам», которая продала свой пакет в размере 20%.

- Сделка по покупке разработчика программного обеспечения с российскими корнями Veeam Software венчурным фондом Insight Partners за 5 млрд долл. США в январе 2020 года. Компания была запущена выходцами из фонда ABRT Venture Fund Андреем Бароновым и Ратмиром Тимашевым.

Значимым для рынка событием является раздел совместного бизнеса Сбербанка и «Яндекса». В рамках данного процесса Сбербанк продаст «Яндексу» 45% в компании Yandex.Market B.V. (включает в себя бренды Яндекс.Маркет, Беру, Суперчек), но выкупит у «Яндекса» его долю (25% + 1 рубль) в проекте «Яндекс.Деньги». Сумма сделки по продаже доли в Yandex.Market B.V. составит 42 млрд рублей, а ожидаемая прибыль банка от сделки – около 20 млрд рублей. Объем сделки с «Яндекс.Деньги» составит около 2,4 млрд рублей согласно расчету цены в соответствии с акционерным соглашением между Сбербанком и «Яндексом» от 2013 года.





Константин Виноградов

Инвестиционный директор
Runa Capital

Мнение эксперта

Среди самых заметных событий, кроме COVID, хотел бы выделить забавное совпадение. В последнем раунде Revolut получил оценку 5,5 млрд долларов, и это ровно столько, сколько по сообщениям СМИ «Яндекс» предложил за Tinkoff. Это очень забавно, потому что у Revolut вся выручка за 2019 год составила около 210 млн долларов, а у Tinkoff чистая прибыль за год была более 500 млн долларов. Это хорошо показывает разницу в оценке похожих бизнесов, оперирующих на российском и международных венчурных рынках.

Локально, в short-term, снизилось количество доступного капитала. Многие фонды приостановили инвестиционную деятельность или стали вести себя более аккуратно во время COVID. Элементарно, не все фонды готовы принимать решения об инвестициях в несколько миллионов долларов по Zoom, хотя некоторые уже адаптировались и делают сделки – венчурная жизнь продолжается. Сложно инвестировать в основателей, которых никогда лично не видел. Из-за турбулентности на рынках темп совершения новых инвестиций снизился.

На международном рынке сейчас большое количество денег и конкуренция между фондами растет. Количество хороших стартапов на средней фонд убывает. С другой стороны, количество фондов на один хороший стартап растет. Сейчас прекрасное время делать новые стартапы, так как сейчас достаточно денег на глобальных рынках и с каждым годом все больше необходимой инфраструктуры. Поэтому средний темп роста стартапов увеличивается в последние годы.

В то же время в России после seed stage количество доступного капитала резко снижается, т. к. для венчурных фондов ранних стадий по-прежнему не решена проблема выходов. Единственным реалистичным способом заработать 10-50x на вложенный капитал остаются инвестиции в компании, ориентированные на рынки за пределами СНГ. Такие международные компании стараются еще на посевной стадии попасть в международный топ-акселератор. Поэтому проще выловить их основателей с подростковыми бизнесами в Калифорнии, Лондоне, Берлине, Париже.

С точки зрения диджитализации у крупных компаний нет другого выбора как становиться технологичными. Они были вынуждены перейти на удаленную работу и начать трансформацию. К примеру, есть Tinkoff, где все в онлайн, и остальные банки, которые в большинстве своем говорили, что наличие отделений – это хорошо и полезно для отношений с клиентами. COVID показал, что в современном мире отделения генерируют расходы на содержание и могут способствовать распространению заболеваний среди клиентов. В то же время люди готовы давно работать с банком онлайн, и скорее всего не вернуться в отделения после локдаунов. С социальной точки зрения, COVID – это по-человечески ужасно. В то же время он дал огромный толчок для IT-рынка, и те перемены, которые должны были произойти за многие годы с точки зрения миграции отраслей в онлайн, произошли всего за три месяца. Оценка в теории – это сумма дисконтированных денежных потоков. Из-за COVID абстрактный IT-бизнес в вакууме стал дороже, потому что миграция в онлайн ускорила кардинально, и cashflows, которые были где-то вдалеке, стали ближе к текущему моменту. В результате в short-term оценки просели из-за турбулентности рынков, но в long-term должны вырасти.

Мой главный тезис для российских основателей стартапов – если вы реально хотите построить большой бизнес, который будет стоить сотни миллионов или миллиарды долларов, привлекать для него венчурные инвестиции, то нужно с первого дня мыслить глобально. Если вы сначала ориентируетесь на российский рынок, то у вас выстраивается некий ДНК компании под российский рынок, и когда бизнес доходит до выручки в пару миллионов долларов, то этот DNA уже практически не поменять, и построить по-настоящему глобальную компанию не получится.

Одновременно основателям надо ориентироваться на то, в чем у России есть competitive edge. Здесь много хороших разработчиков, которые могут производить качественный продукт, и они дешевле, чем на развитых рынках. Выигрышная стратегия – делать глобальные продукты для пользователей по всему миру, используя преимущества локального рынка.

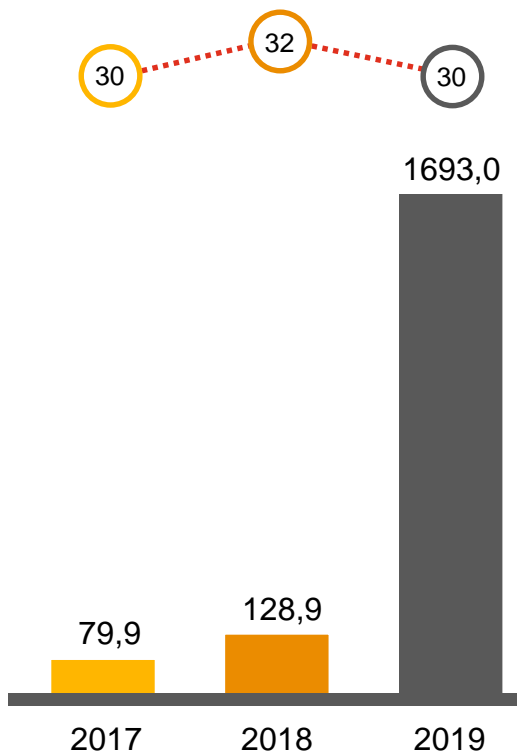
Таблица 3. Сделки по выходу инвесторов в 2019 году

Месяц	Компания	Сектор	Инвестор	Сумма сделки, \$млн
Январь	Avito	Агрегаторы и каталоги	Naspers	1 160
Апрель	Rabota.ru	Агрегаторы и каталоги	Сбербанк России	8
Апрель	Tardis.ai	E-commerce	Moscow Seed Fund	0,13
Май	HeadHunter	Работа	IPO	220
Май	TiWO	E-commerce	Moscow Seed Fund	0,12
Июнь	Вокорд	Разработка ПО	Huawei	45
Июнь	Aplaut	E-commerce	Admitad Invest	0,32
Август	YouDrive	Транспорт	Mail.ru Group	45,5
Август	iGoods	Потребительские товары	Joom	5
Сентябрь	Busfor	E-commerce	BlaBlaCar	88,3
Сентябрь	Ozon	E-commerce	Baring Vostok Capital Partners и АФК "Система"	50
Сентябрь	Bookform	Решения для бизнеса	Yandex	9
Сентябрь	Geosteering Technologies	Решения для бизнеса	Цифра	9
Ноябрь	Syntacore	Решения для бизнеса	Yadro	10
Декабрь	Skillbox	Обучение	Mail.ru	20
Декабрь	Tvzavr	Видео-аудио-фото	Руслан Кафтанатий	16
Декабрь	TopDelivery	E-commerce	Beta Pro	7

Таблица 4. Сделки по выходу инвесторов в 1 полугодии 2020 года

Месяц	Компания	Сектор	Инвестор	Сумма сделки, \$млн
Июнь	2ГИС	Картографический сервис	Сбербанк	156
Февраль	НПФ «Беркут»	Связь	Tele2	73
Май	Еswid	Электронная коммерция	Morgan Stanley Expansion Capital, PeakSpan Capital	42
Май	Айвикс	Здравоохранение	Ovoca Bio PLC	5

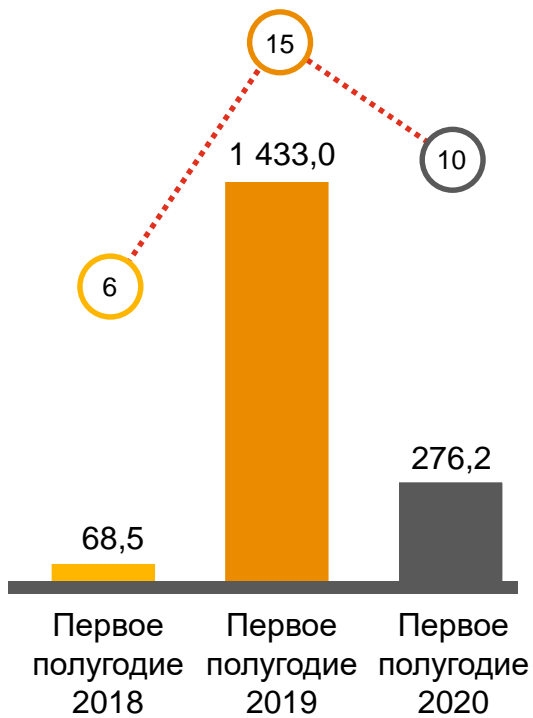
График 13. Сделки по выходу инвесторов в разрезе по годам



■ Общая сумма сделок, млн долл. США ○ Количество сделок

Источник: РВК, РАВИ, РwC.

График 14. Сделки по выходу инвесторов в разрезе по полугодиям



■ Общая сумма сделок, млн долл. США ○ Количество сделок

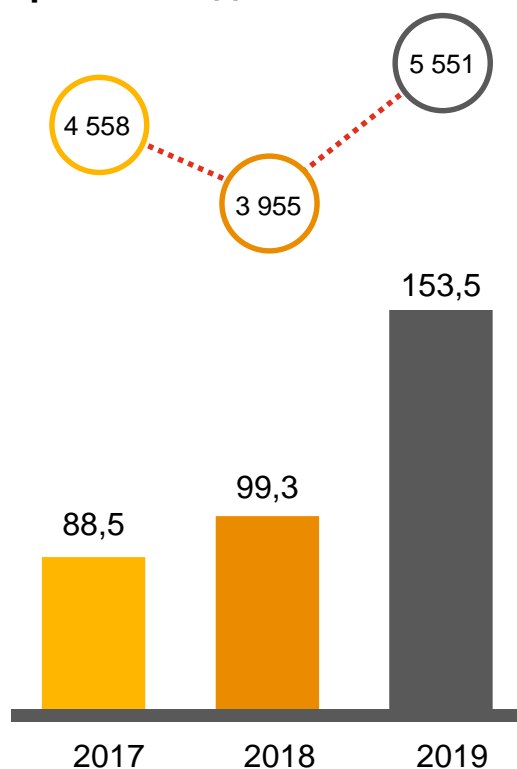
Источник: РВК, РАВИ, РwC.

Гранты

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

За несколько прошедших лет мы видим устойчивый рост объема выдаваемых грантов как в годовом, так и в полугодовом сопоставлении. Рост связывается с возрастающим интересом государства к индустрии, а также взрослением и расширением рынка венчурных инвестиций как такового. Грантовая составляющая является не самым крупным компонентом венчурной экосистемы, но имеет системообразующий характер.

График 15. Гранты выданные в разрезе по годам



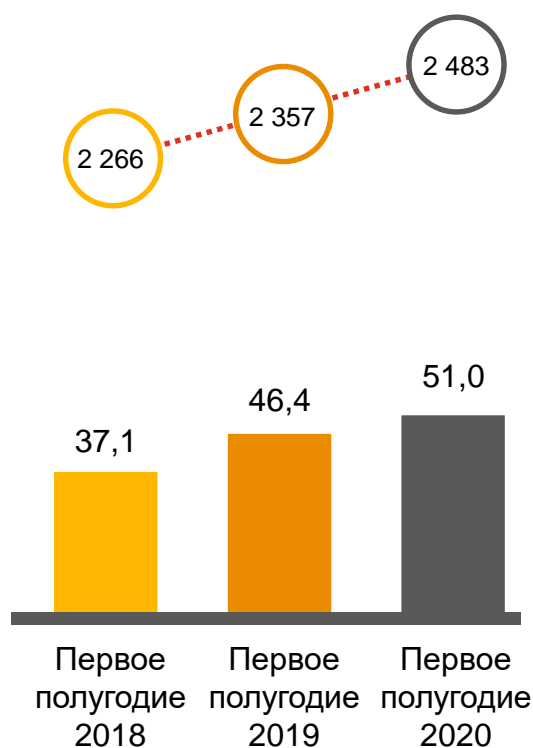
■ Общая сумма сделок, млн долл. США

Источник: РВК, РАВИ, РвС.

По результатам 2019 года был выдан 5551 грант на сумму 153,5 млн долл. США, что значительно превышает показатели 2018 года, в котором было выдано 3955 грантов на сумму 99,3 млн долл. США. Рост количества выданных грантов составил 40%, в то время как рост суммы грантов составил опережающие 55%.

Первое полугодие 2020 года также показало устойчивый рост по сравнению с показателями первого полугодия 2019 года. Мы отмечаем рост количества грантов до 2483 единиц в первом полугодии 2020 года в сравнении с 2357 грантами за первые 6 месяцев 2019 года (плюс 5%). Объем выданных грантов показал опережающий рост в сравнении с приростом количества грантов. Так, объем выданных грантов за первое полугодие 2020 года составил 51 млн долл. США, что на 10% больше показателя первого полугодия 2019 года в размере 46,4 млн долл. США.

График 16. Гранты выданные в разрезе по полугодиям



○ Количество сделок

Инвестиции в зарубежные стартапы

В данном разделе рассматриваются сделки, в которых приняли участие инвесторы с российскими корнями как в качестве соинвесторов в рамках инвестиционного раунда, так и в качестве единоличных участников раунда привлечения инвестиций. Чаще всего инвесторы с российскими корнями выступали участниками синдикативных сделок ввиду снижения портфельных рисков и привлечения дополнительных компетенций профессиональных инвесторов для ускоренного роста проинвестированных компаний. Выделить конкретную сумму, приходящуюся на инвесторов с российскими корнями, чаще всего не представляется возможным из-за недостатка публичной информации. По этой причине в данном разделе представлены общие объемы инвестиционных раундов с участием всех инвесторов, а не только с российскими корнями.

Мы наблюдаем как все большее количество инвесторов с российскими корнями корректируют инвестиционный тезис и смещают географический фокус на развитые рынки по причине концентрации качественных проектов, более привлекательных мультипликаторов при выходе из инвестиции и большего количества возможностей для выхода.

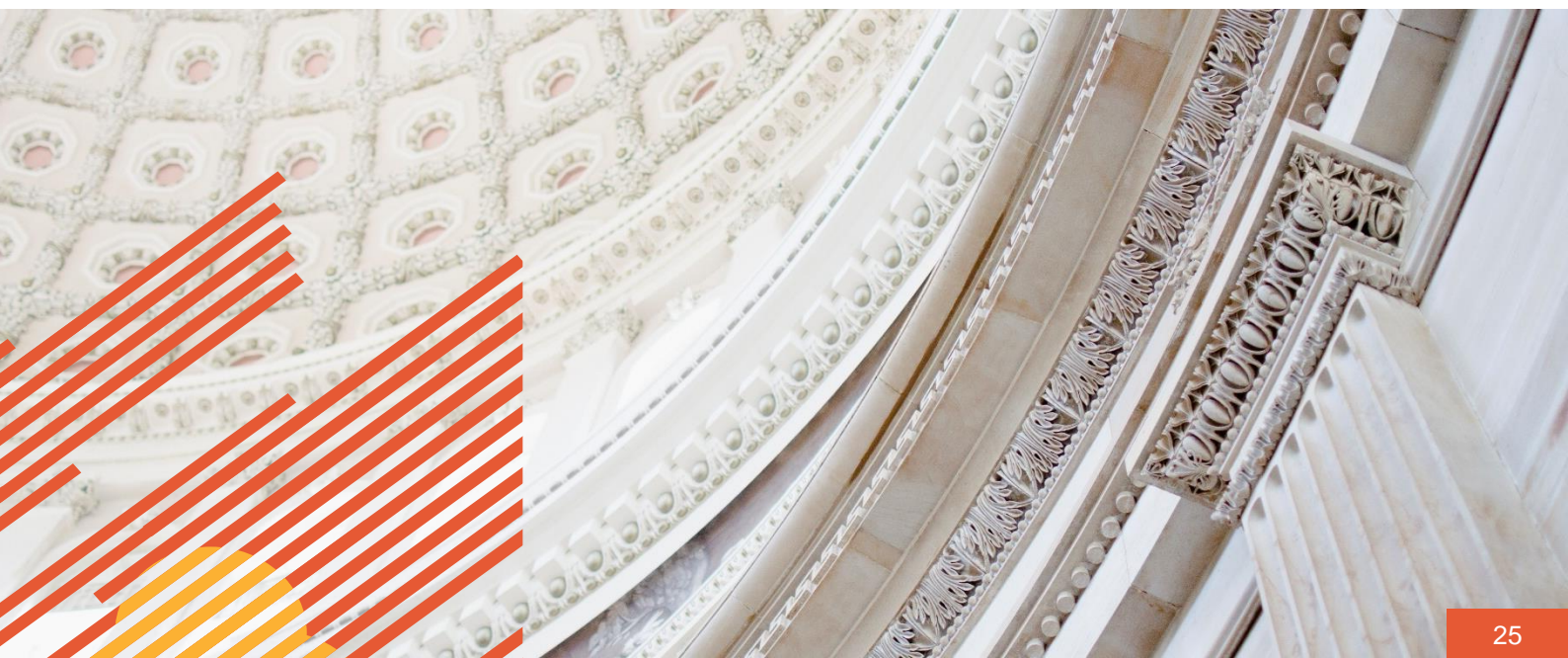
В первом полугодии 2020 года объем вложений в иностранные стартапы при финансовой поддержке инвесторов с российскими корнями составил 2,8 млрд долл. США при 99 вложениях. Стоит отметить наличие 18 сделок с объемом раунда свыше 50 млн долл. США, общая сумма которых составляет 2,1 млрд долл. США, или 75%

от общего размера вложений в иностранные стартапы.

Полный 2019 год показал сопоставимые результаты в размере 4,2 млрд долл. США, вложенных в иностранные компании инвесторами, среди которых были российские участники венчурного рынка. Также присутствовало весьма ограниченное количество сделок, формирующих подавляющую часть объема вложенных средств. Можем выделить 19 сделок размером более 50 млн долл. США, на которые пришлось 3 млрд долл. США, или 73% вложенных средств.

Отмечается поступательный рост среднего размера сделки от года к году. Так в 2019 году средний размер сделки показал рост в 2,8 раза к 2018 году и составил 26 млн долл. США против 9,3 млн долл. США в 2018 году соответственно. При этом средний размер сделки за первое полугодие 2020 года показал менее существенное увеличение – 19% и достиг 28,4 млн долл. США по сравнению с 23,9 млн долл. США в первом полугодии 2019 года.

Объем вложений инвесторов с российскими корнями в иностранные компании за первое полугодие 2019 года составил 860 млн долл. США при 36 совершенных инвестициях, что дало значение среднего размера сделки в размере 23,9 млн долл. США.





**Герман
Каплун**

Директор по стратегии
TMT Investments

Мнение эксперта

Надо понимать, что мы практически не инвестируем в Россию. Мы инвестор с российскими корнями, у нас в портфеле много проектов с основателями – выходцами из России и стран СНГ, но в России у нас сделок почти нет.

Глобально мы видим сильную активность всех участников венчурной индустрии в этом году. Да, когда все падало глобально в марте-апреле, в эти два месяца все были напуганы. Но потом инвесторы оживились, решили, что все теперь дешево и пора покупать. Хотя, на мой взгляд, цены на стартапы не сильно изменились, но тем не менее все венчурные инвесторы кинулись покупать. Мы видим ажиотаж и огромное количество совершаемых сделок. Давно такого бума не было.

Очевидно, что инвесторы какое-то время придерживали капитал, не очень активно инвестировали, но все вернулось на круги своя и даже ускорилось с новой силой. Вокруг очень много перспективных проектов, и за них разворачивается хорошая, ожесточенная конкуренция. При этом большинство проектов, кроме нескольких отраслей, показывают существенно худшие результаты, чем в том году. Однако большинство участников рынка понимают, что это временно. Ну не может компания такси без осуществления доставок показывать такой же результат, как в прошлом году. Логично, что если люди ездят меньше, то тут ничего не сделаешь.

В тех же отраслях, где заметен подъем и проект суперуспешен, крайне важна скорость принятия решений на стороне инвестора. Например, если это доставка в Индии, которая растет на 15-20% каждый месяц, то, конечно, за такой проект драка и безумие.

Мы видим, что мультипликаторы совершенно сумасшедшие: по 30-40 оборотов для быстрорастущих компаний сейчас стало нормой. Но если по проекту не до конца понятно, это временный подъем или нет, то ситуация обратная. Так, в сфере обучения нет ясности, это коронавирус так повлиял и стабильный рост будет продолжаться или, когда все закончится, темп существенно снизится – не будет таких бешеных темпов роста.

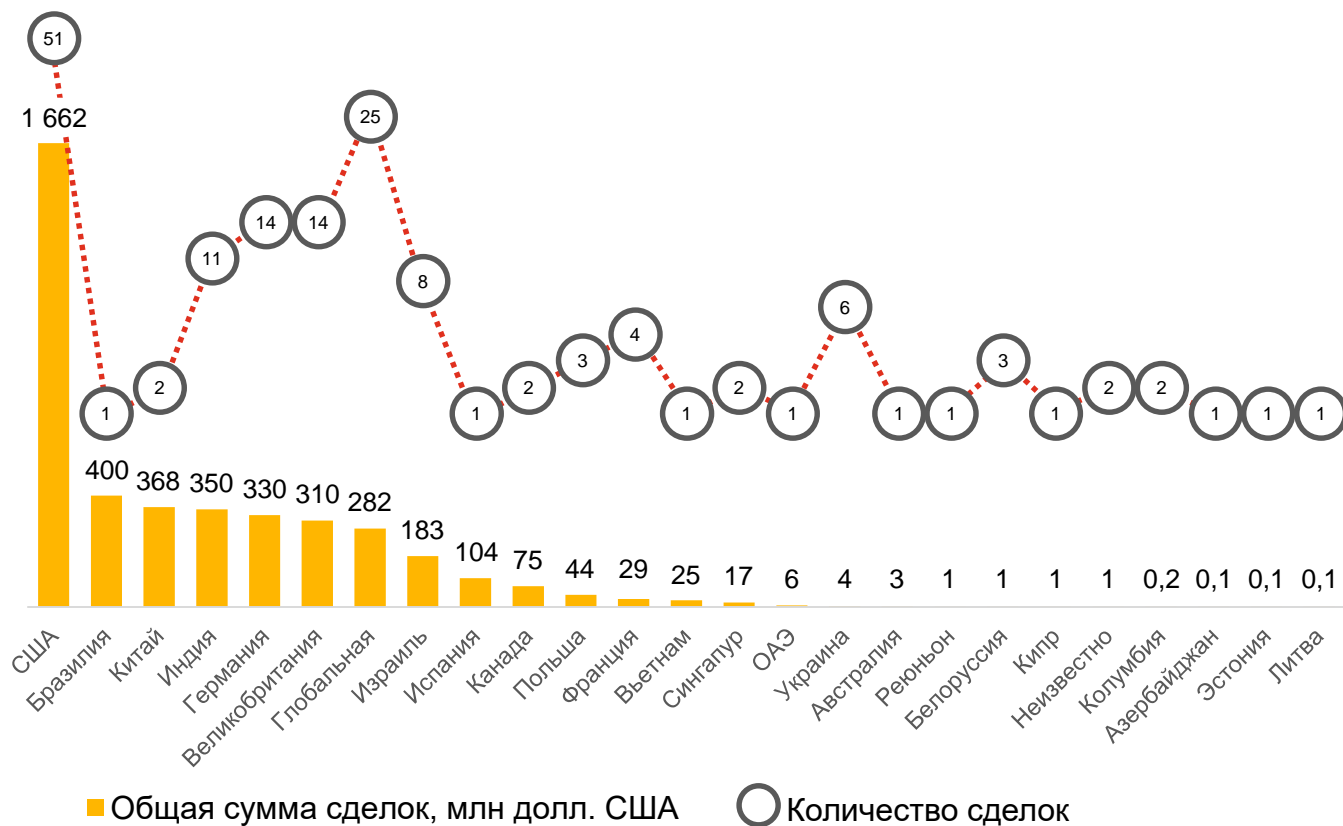
Присоединюсь к мнению коллег о том, что COVID во многих IT-отраслях ускорил все, что ранее происходило медленно. В постковидном мире «удаленка» – это уже требование. Для значительной части функционала удаленная работа подходит, но далеко не для всего и не для всех. Стоит острая задача сделать удаленную работу по-настоящему эффективной, но пока для многих специальностей это не лучший подход. Невысокая скорость ответа и реакции, низкая концентрация – все это открывает огромное направление для больших доработок. Удаленная работа предъявляет много требований, например в отношении записи разговора с согласием, повтора записанного разговора, его нарезки. Это поле для появления новых стартапов. Мы давно присматривались, но с кризисом стали особо пристально работать с биотех и осуществили несколько экспериментальных инвестиций.

Опять же я не говорю, что инвестировать в Россию плохо, это большой рынок, пусть и по покупательной способности он может быть сопоставим с Австрией, но очень сконцентрированной в нескольких городах Австрии. Трудность в том, что наши акционеры инвестируют в долларах и, соответственно, не хотят нести валютные риски.

Что касается России, то здесь заметен тренд на развитие фондов с фокусом на русскоязычных основателей с глобальными амбициями. Это логично и объяснимо. Намного легче работать с теми, культуру кого ты понимаешь. Для инвестора крайне важно понимание психологии, то есть чего хотят основатели. Это также облегчает путь к поиску проектов. И да, понимание психологии позволяет управлять рисками, позволяет построить более плотные отношения. В целом мне очень нравится то, что сделало ФРИИ. Они реально очень много всего полезного посеяли. Выросло большое количество локальных ангелов.

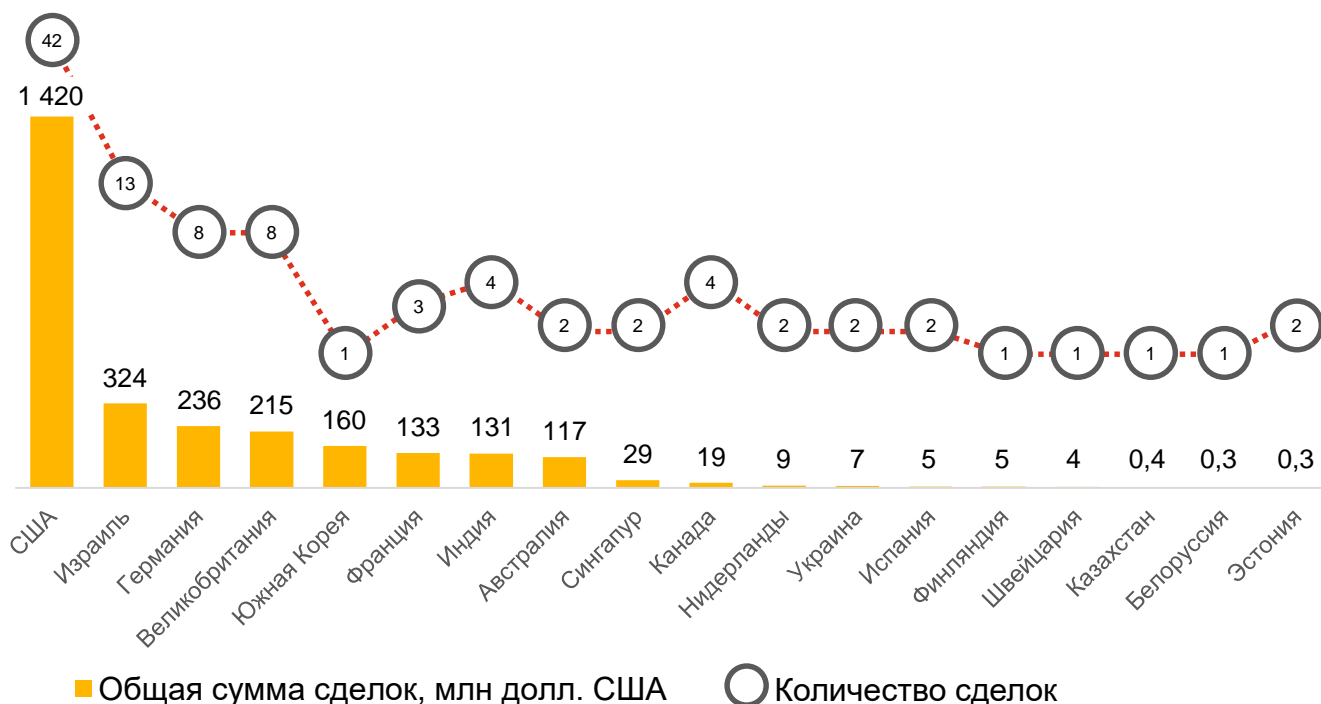
При сопоставлении данных в таблицах разбивки сделок по географическому критерию за 2019 и первое полугодие 2020, мы видим страны лидеры по среднему чеку: Европа (Великобритания, Германия, Франция), Израиль, Индия и США. Можно с уверенностью судить, что именно в этих странах происходит самая серьезная конкуренция за вложения в лучшие технологические компании.

График 17. Зарубежные сделки фондов с российскими корнями в разрезе стран в 2019 году



Источник: РВК, РАВИ, PwC.

График 18. Зарубежные сделки фондов с российскими корнями в разрезе стран в 1-м полугодии 2020 года



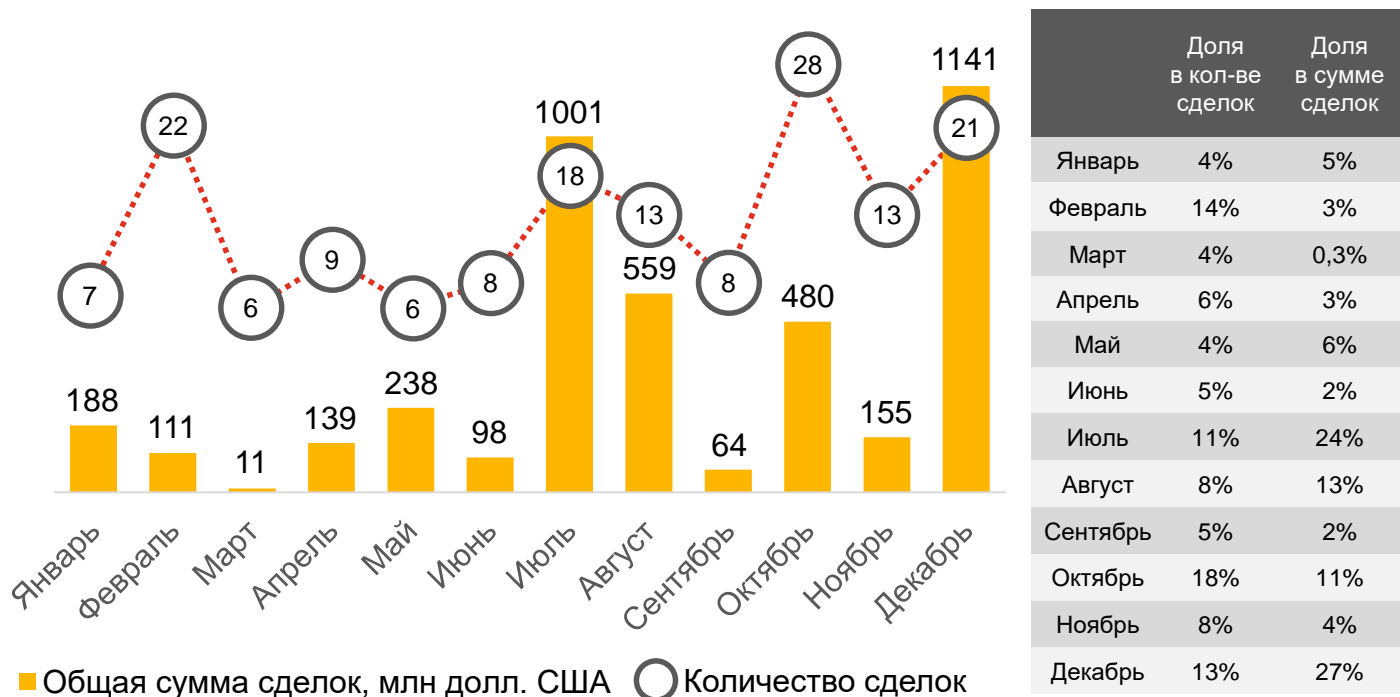
Источник: РВК, РАВИ, PwC.

При достаточно равномерном распределении количества сделок по месяцам объявления о сделках, заметно существенное снижение среднего размера сделки в период февраля-мая 2020. Несмотря на то, что в первом квартале 2020 года управляющие компании США привлекли более 20 млрд долл. США в новые венчурные фонды, весь рынок замер в ожидании. В первостепенном фокусе внимания оказались существующие портфельные компании и их выживание, что сказалось на размере инвестиционных раундов.

В то время как февраль показывал превышение среднего размера сделки по сравнению со средним размером сделки за первое полугодие 2020, соответствующие показатели за март и апрель показали снижение на 39% и 59%.

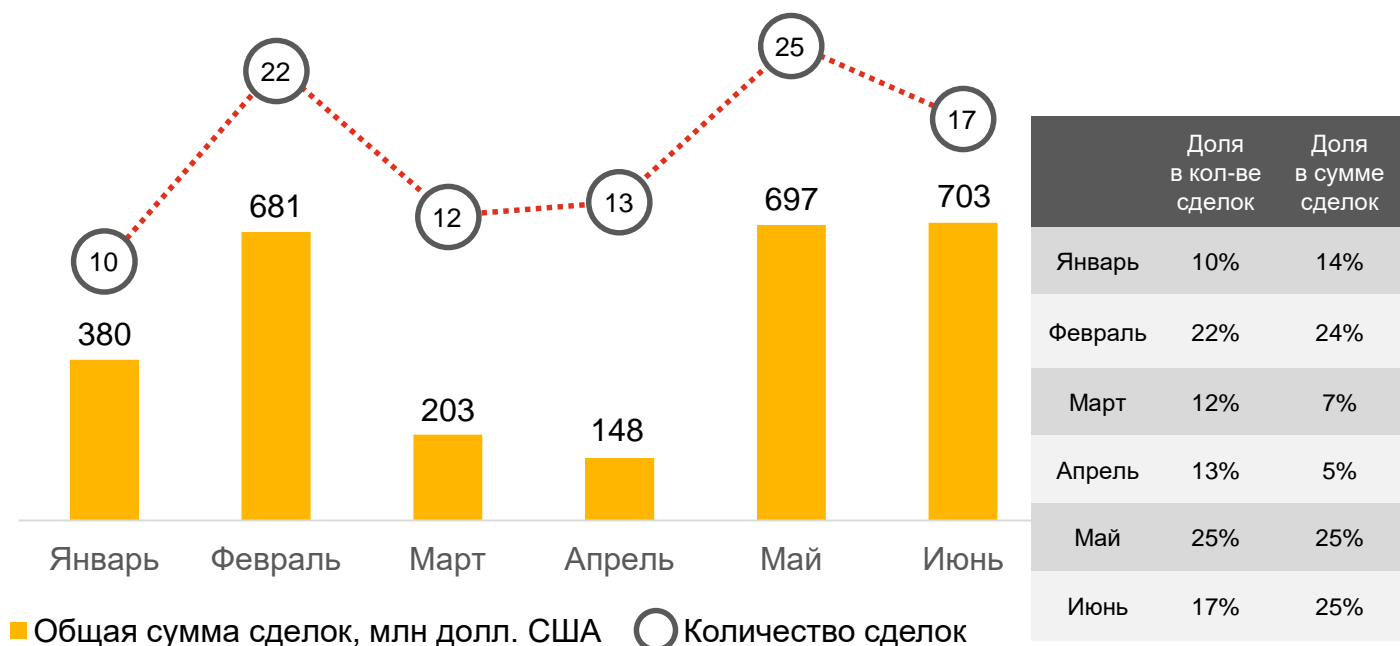
При этом майский показатель среднего размера сделки уже был сопоставим со средним значением за полугодие, а июнь поставил рекорд полугодия с превышением среднего на 49%.

График 19. Зарубежные сделки фондов с российскими корнями в ежемесячном разрезе в 2019 году



Источник: РБК, РАВИ, PwC.

График 20. Зарубежные сделки фондов с российскими корнями в ежемесячном разрезе в 1-м полугодии 2020 года



Источник: РБК, РАВИ, PwC.

Заметно устойчивое преобладание нескольких инвесторов в топ-сделках за 2019 и первое полугодие 2020. Так, например, DST Global, который участвовал в 6 из топ-20 сделок 1 полугодия 2020 аллоцировал на себя участие в раундах объемом 900 млн долл. США.

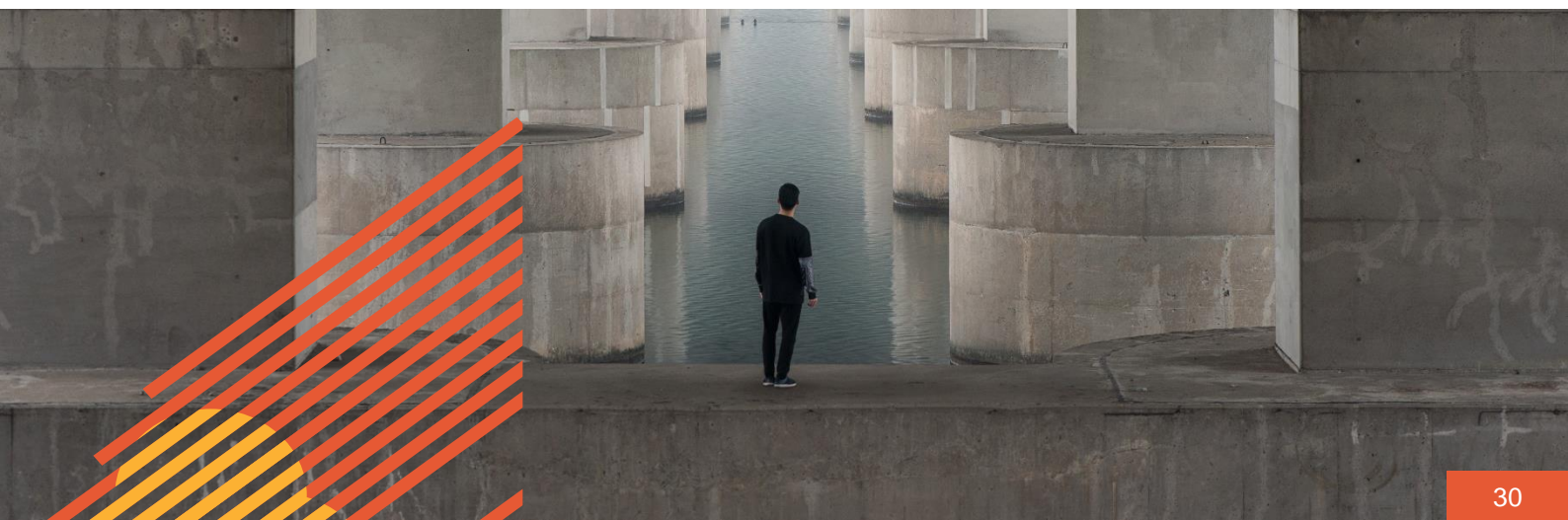
Также в 2019 году DST Global Юлия Мильнера участвовал в 6 сделках из топ-20 уже на сумму 2 млрд долл. США, отметился Target Global Александра Фролова и Михаила Лобанова с 4 сделками на 378 млн долл.США.

Таблица 5. Топ-20 сделок в 2019 году

Месяц	Компания	Страна	Общая сумма сделки, \$млн	Инвесторы
Декабрь	Chime	США	500	DST Global
Июль	Nubank	Бразилия	400	DST Global
Август	Root Insurance	США	350	DST Global
Июль	Robinhood	США	323	DST Global
Декабрь	Baibu	Китай	300	DST Global
Октябрь	Lightricks	Израиль	135	Access Industries
Май	Gett	Глобальная	120	Baring Vostok Capital Partners, Access Industries
Август	Cred	Индия	120	RTP Global
Декабрь	WeFox	Германия	110	Target Global
Январь	Acorns	Глобальная	105	DST Global
Июль	TravelPerk	Испания	104	Target Global
Октябрь	Rapyd	Великобритания	100	Target Global
Декабрь	General Fusion	Канада	65	I2BF Global Ventures
Январь	Flash	Германия	64	Target Global
Ноябрь	Codemaо	Китай	58	Российско-китайский инвестиционный фонд (РКИФ)
Август	Uniphore	Индия	51	Sistema Asia Fund
Май	Xometry	США	50	Almaz Capital
Апрель	Roofstock	США	50	Fort Ross Ventures
Май	Xometry	США	50	Almaz Capital
Июль	Fetch Robotics	США	46	Fort Ross Ventures

Таблица 6. Топ-20 сделок в 1 полугодии 2020 года

Месяц	Компания	Страна	Общая сумма сделки, \$млн	Инвесторы
Февраль	SambaNova Systems	США	250	Redline Capital
Июнь	Instacart	США	225	DST Global
Май	Carta	США	180	FinSight Ventures
Май	Market Kurly	Южная Корея	160	DST Global
Июнь	Checkout.com	Великобритания	150	DST Global
Июнь	Brex	США	150	DST Global
Январь	Qonto	Франция	115	DST Global
Февраль	Vayyar	Израиль	109	Access Industries
Февраль	Tier Mobility	Германия	100	RTP Global
Май	Via Transportation Inc	США	100	Ervington Investments
Март	Airwallex	Австралия	100	DST Global
Январь	Sisense	Израиль	100	Access Industries
Февраль	ZeroFOX	США	74	Redline Capital
Январь	MoneyTap	Индия	70	RTP Global
Май	Smava	Германия	62	Runa Capital
Январь	Roofstock	США	50	Fort Ross Ventures
Апрель	Albert	США	50	Altair Capital
Май	DigitalOcean	США	50	Access Industries
Май	Lendingkart	Индия	42	Sistema Asia Fund





Игорь Рябенский

Управляющий партнер
фонда Altair Capital

Мнение эксперта

По нашим наблюдениям, венчурная индустрия встретила 2020 год великолепно. Была лихорадка в марте – апреле, но для нас это было непродолжительным явлением.

Если кратко, то события начала года ознаменовали слом привычного существования. Смена парадигм всегда происходит неожиданно, и многие вещи, которые казались очевидными и крутыми, вдруг стали невостребованными. Мы увидели прежде всего удар по тревелу, следом по ретейлу, по ресторанам, отрасли развлечений. Наиболее динамичные предприниматели и команды, отрасли которых пострадали, перестроились и либо уже чувствуют себя отлично, либо совершили разворот бизнес-модели “pivot” и растут в новом направлении.

Enterprise-продажи для стартапов в corporate-сегменте всегда были сложными, а стали еще сложнее. Причин несколько. Во-первых, продажи, построенные на плотном живом networking`е, стали более холодными. Во-вторых, присутствует откладывание сроков проведения пилотов или вовсе приостановка работ после сокращения команды внутри enterprise, с которой работал стартап.

В то же время масштабируемые бизнесы с большим impact-эффектом и бизнесы в парадигме work from home находят отклик и встречное движение со стороны корпораций, которые стараются наладить сотрудничество. При этом мы были и остаемся сторонниками распределенных low-touch-sale-сервисов и предпочитаем не проходить

через большие корпоративные жернова. Мы анализируем свои успехи и понимаем, что у нас очень большое количество проектов в digital health и на данный момент они приносят наименьший возврат, хотя каждый из проектов решает важную задачу. Одновременно с этим основные успехи сосредоточены в direct to consumer, SaaS, fintech.

Очевидны назревающие тектонические изменения в отрасли здоровья и образования. Большим трендом будет деурбанизация, в связи с которой претерпит изменения HR-отрасль. Огромные сдвиги будут в биотехе, фарме. В сфере питания влияние могут оказать новые технологии, например искусственные протеины.

Все инвесторы прогнозировали рынок покупателя, но этого не произошло. За крутые проекты конкуренция только усилилась, а оценки даже не думают снижаться. Порой происходит прямо противоположное. После общения с проектом и достижения первичных договоренностей он поднимает оценку в 2–4 раза. В проекте ничего не изменилось кроме оценки, а поводом послужило появление «безымянного» фонда, готового платить больше. И такая близорукость свойственна даже проектам на pre-seed-стадии. Проекты наступают на грабли непонимания: непрофессиональные инвесторы не приведут их к нормальному следующему раунду. Проекты получают минимальную помощь, так как у таких инвесторов нет ни обширного опыта, ни экосистемы, ни networking`а.

Как COVID повлиял на нас? Адаптация к удаленному заключению сделок для нас оказалась неактуальной. Мы как международный инвестор с распределенной командой пользуемся конференц-звонками больше двадцати лет – для нас это привычно. Но сегодня, к сожалению, технологии не способны заменить личное общение и не приближают нас к тому, как живое общение проходило раньше. Как один из возможных трендов я ожидаю совершенствования сервисов удаленной связи или появления других инструментов, которые позволят проводить удаленное общение более качественно.

При фокусе на крепком seed и round A мы не смогли отказаться от своей привычной среды и сделали более 25 сделок в песочнице (pre-seed, ранний seed) за неполный год, хотя планировали десять. Бывают классные проекты, но предприниматели пока не готовы привлекать ранние инвестиции. Тогда мы просто дружим, общаемся, я советую проектам и считаю, если помогу избежать ошибок, пусть даже потом на этом ничего не заработаю, то это тоже классно. Это мой вклад в развитие экосистемы. Так к тебе формируется доверие, и когда основатели видят, что ты говоришь по делу, даже когда это бескорыстно, то, когда ты вложишь денег, будешь делать не меньше. Есть масса проектов, которым я сперва помогал просто советом и которые потом стали звездными выходами в нашем портфеле.

Российским основателям стартапов хочу пожелать хорошенько прицелься перед началом проекта, вы можете сосредоточиться на локальном рынке, если он достаточно большой, и вы можете стать чемпионом. Это и не больно, и не стыдно. Такие случаи есть, мы стараемся особо в них не заходить, но иногда не можем удержаться. В противном случае необходимы глобальные амбиции и ясное видение пути. Нужно забыть про локальный рынок и играть по-крупному.



Виктор Орловский

Управляющий партнёр
венчурного фонда
Fort Ross Ventures

Мнение эксперта

Кризис и локдаун в том виде, в котором они наступили, не были ожидаемы никем. Из-за невозможности встречаться с перспективными компаниями во время локдауна многие лишились возможности инвестировать, особенно на ранних стадиях. На момент начала марта у наших портфельных компаний было несколько подписанных term-sheets – все они были отозваны. Мы сами как инвесторы также отозвали подписанный term-sheet. Всем пришлось совершенно неожиданным образом столкнуться с тем, что все внимание переключилось на портфельные компании вместо инвестиций. И это то, почему венчурный капитал перестал поступать на рынок.

Фактически все стартапы во время COVID можно разделить на две категории: те, у которых, по счастливой случайности оказался большой кеш на момент локдауна, – они смогли перегруппироваться, и те, у которых большого кеша не оказалось, кто не успел поднять раунд до пандемии.

Небольшое количество компаний почувствовали ураганный ветер в спину, который несет так, что ты просто рискуешь поломать руки и ноги. Но те компании из пострадавших отраслей, у которых не оказалось большого кеша, замерли – сократили большое количество расходов, не растут и переживают эту зиму. Не было ни одной портфельной компании, которая бы не почувствовала изменения.

Такая высокая неопределенность и невозможность оценить влияние кризиса на компанию сказались в достаточно сильном снижении оценок, если считать по мультипликатору. В то же время мы все получаем достаточно обнадеживающие данные от фармацевтических компаний о разработке вакцин. Я ожидаю, что очень много компаний, которые «задержали дыхание», переживут кризис, и мы увидим большое количество сделок в первом-втором квартале 2021 года. В любом случае те компании, которые пережили кризис, станут сильнее и здоровее. Многие компании смогли серьезно повысить свою продуктивность и эффективность – выжимая больше из имеющихся ресурсов.

Многие компании были сперва очарованы новыми возможностями работы через Zoom. Но в более долгой перспективе работы в онлайн почувствовали, что в особенности там, где нужен креатив, прорыв, глубокое взаимодействие с командой, это не работает. Мир вдруг перестал создавать прорывные инновации, потому что, как оказалось, в онлайн они не производятся. Как пример: в одной из крупнейших биотех-компаний за 10 месяцев 2020 года появилось всего три новых патента, в то время как ранее регистрировалось в среднем 250–350 в год. И не потому, что патентное бюро не работало, а потому, что люди оказались не в состоянии производить какие-то значимые вещи в Zoom'e. Нужна химия между друг другом, нужно встречаться и обсуждать.

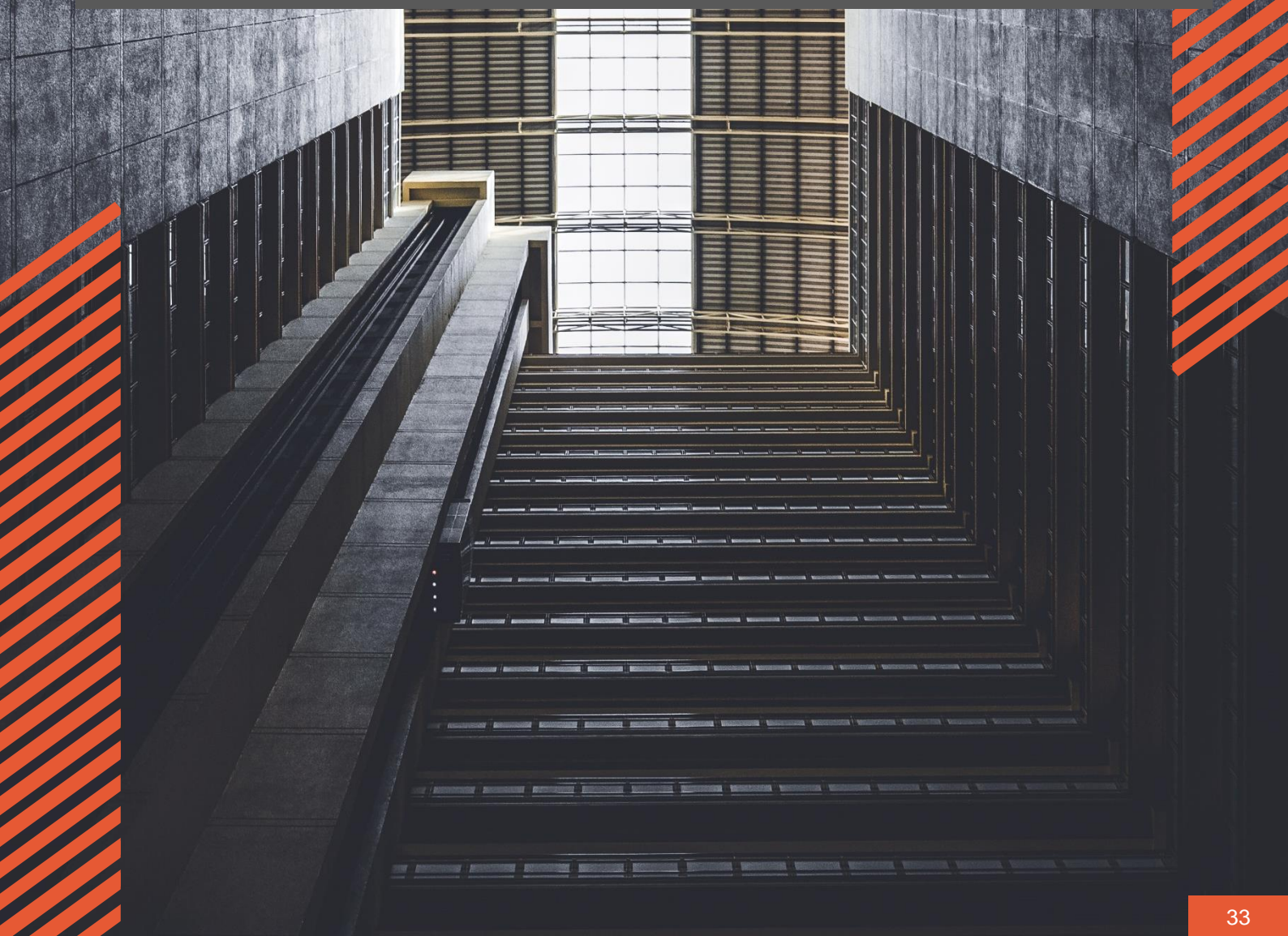
Кризис сильно встряхнул корпоративный сектор. Так, среди компаний списка Fortune абсолютное большинство живет прошлым столетием, они в течение 20–30 лет вообще не замечали технологического прогресса и скорее играли в инновации, а не применяли их в повседневной деятельности. В момент своего становления и взросления они были инновационными, автоматизированными, но когда они стали взрослыми, появился статус-кво. Еще недавно они делали вид, что занимались инновациями, но на самом деле главный паттерн для них – защита статус-кво. Теперь пришлось начать трансформацию, и у некоторых получится лучше, потому что они смогут сгруппироваться, поменять психологию, ментальность. А те, которые не смогут, начнут сливаться вместе, но при такой математике минус на минус дает только жирный минус, и через 3-5 лет мы увидим слом, который сейчас начался. В этом смысле стартапам как раз и нужны такие разломы – они вскрывают много проблем, которые годами не решались и которые теперь стартапы побежали решать.

При этом корпорация в целом не может заниматься инновациями. На одну прорывную инновацию может приходиться 99 провалов. Соответственно, вы должны поощрять провалы, а не победы, потому что нельзя поощрять одну победу, когда она у вас такая редкая. Это противоречит духу корпорации, она должна поощрять победу. Такой конфликт заложен очень глубоко в корпорации. В то же время венчурный фонд – это своего рода лаборатория, куда поступает капитал, на который создается одна прорывная инновация из 100 инвестиций, которые умирают. В каком-то смысле венчурные фонды выполняют функции аутсорсинга создания инноваций. Всем большим корпорациям следует покупать прорывные инновации у стартапов, как это делают лидеры рынка.

Стоит отметить, что достаточно сильно поменялся рынок труда. Теперь вы можете работать в крупной корпорации, а жить в относительно удаленной локации, и весь онлайн этому очень сильно способствует. Как следствие – очень большой рост рынка фрилансеров, потому что люди получили возможность более широкого выбора. Я думаю, что в ближайшем будущем у этого направления будет очень большой рост.

Совершенно точно онлайн-образование откроет фантастические возможности миллиардам людей, которые не могли его получить. Увеличится количество талантливых людей в экономике, которые смогут свои таланты конвертировать в какие-то изобретения. Известно, что один талантливый человек кормит сотни людей. Сейчас количество талантливых людей, которые получают образование и могут свои таланты применить, ограничено (примерно половина молодых людей в мире, в особенности в Африке и Азии, не имеют доступа к хорошему образованию). Через 15-20 лет этот барьер будет сломлен, и это даст огромный рост мировой экономике. Я думаю, это самый большой драйвер из всего, что может дать прирост ВВП человечеству глобально.

В целом мир перманентно качается от глобализации к локализации и от локализации к глобализации. В девяностые была очень большая ставка на глобализацию и сверхинтеграцию. Потом она сменилась более локализованной политикой, и в последнее десятилетие идет тренд в обратную сторону – на абсолютную дезинтеграцию, на полную локализацию. Я очень сильно верю в глобализацию и считаю, что это исключительно временная инерция движения маятника в обратную сторону. Думаю, что когда политики во всем мире сменятся естественным образом на тех людей, которым сейчас 20-30 лет, эти люди будут думать абсолютно глобально. У них не будет никаких воспоминаний о том, что мир был другим, и они будут драйвить его в сторону какого-то общего пространства и сглаживания границ. Мир уже стал настолько глобальным по определению (и рынок капитала, и рынок труда), что все остальное – это инерция. Сейчас нет ни одного бенефициара, который выиграл бы от крушения любой крупной экономики. Есть только бенефициары от роста. Если будет рост, то все выиграют.



Статистика по активным венчурным фондам

Данный раздел призван дать обзорное представление о новых фондах, создаваемых управляющими компаниями с российскими корнями. Географический фокус фондов может находиться вне территории России, однако данная информация показывает тенденции развития. В данный раздел были добавлены фонды, новости о создании которых были опубликованы в 2019 и 1 полугодии 2020 года. Стоит отметить, что от момента объявления фонда до завершения его фандрайзинга может пройти до 2 лет. Мы ориентируемся на дату объявления о создании фонда, а не данных о моменте его закрытия. За объем фонда были приняты данные о целевом размере фонда.

В 2019 году управляющими компаниями с российскими корнями было заявлено создание 16 новых фондов на 4,2 млрд долл. США. Среди них 11 фондов с географическим фокусом на Россию и СНГ общим объемом в 3,7 млрд долл. США. Стоит выделить присутствие двух фондов Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) с географическим фокусом на Россию на сумму 3 млрд долл. США или 72% от общего заявленного размера фондов в размере 4,2 млрд долл. США. Такой размер фондов является нетипичным для венчурной индустрии России, что позволяет выделить сегмент новых фондов с типичными объемами в количестве 9 единиц и объемом в 655 млн долл. США. Для такого сегмента средний размер фонда составил 73 млн долл. США,

За первое полугодие 2020 было анонсировано создание 10 фондов с российскими корнями на сумму 1,3 млрд долл. США при этом по двум фондам отсутствует информация о заявленных объемах фондов. В инвестиционном тезисе 5 фондов присутствует Россия при аллокации на нее 380 млн долл. США (в т.ч. два фонда, которые не раскрыли заявленный объем). Средний заявленный размер новых фондов с фокусом на Россию за первое полугодие 2020 составил 126 млн долл. США. Превышение среднего размера фонда в 1 полугодии 2020 над 2019 годом в размере 51 млн долл. США или 68% связано с меньшей выборкой фондов и наличием в ней нового фонда Da Vinci Capital заявленным размером в 250 млн долл. США.

Отметим, что за рассматриваемый период венчурные фонды заявили структуры близкие к агрохолдингу “Эфко” - Fuel for Growth на 50 млн долл. США и Нижегородскому масложировому комбинату – Aintrigud. Оба фонда будут инвестировать в новые технологии в производстве продуктов питания.

В ноябре 2019 года стало известно, что Baring Vostok Capital Partners отложил создание шестого фонда для зарубежных инвестиций в российские компании. Это связано с обеспокоенностью международных институциональных инвесторов противоречиями в российском и международном арбитражном законодательстве и неопределенностью в вопросах защиты прав инвесторов, отметили в пресс-службе Baring Vostok Capital Partners.

Также выделяем несколько сделок, не вошедших в объем заявленных новых фондов с российскими корнями за 2019 и 1 полугодие 2020, но значимых для рынка. Повод для невключения – фонды были заявлены до рассматриваемого периода, но в 2019 – 1 полугодии 2020 в них произошло привлечение существенного капитала.

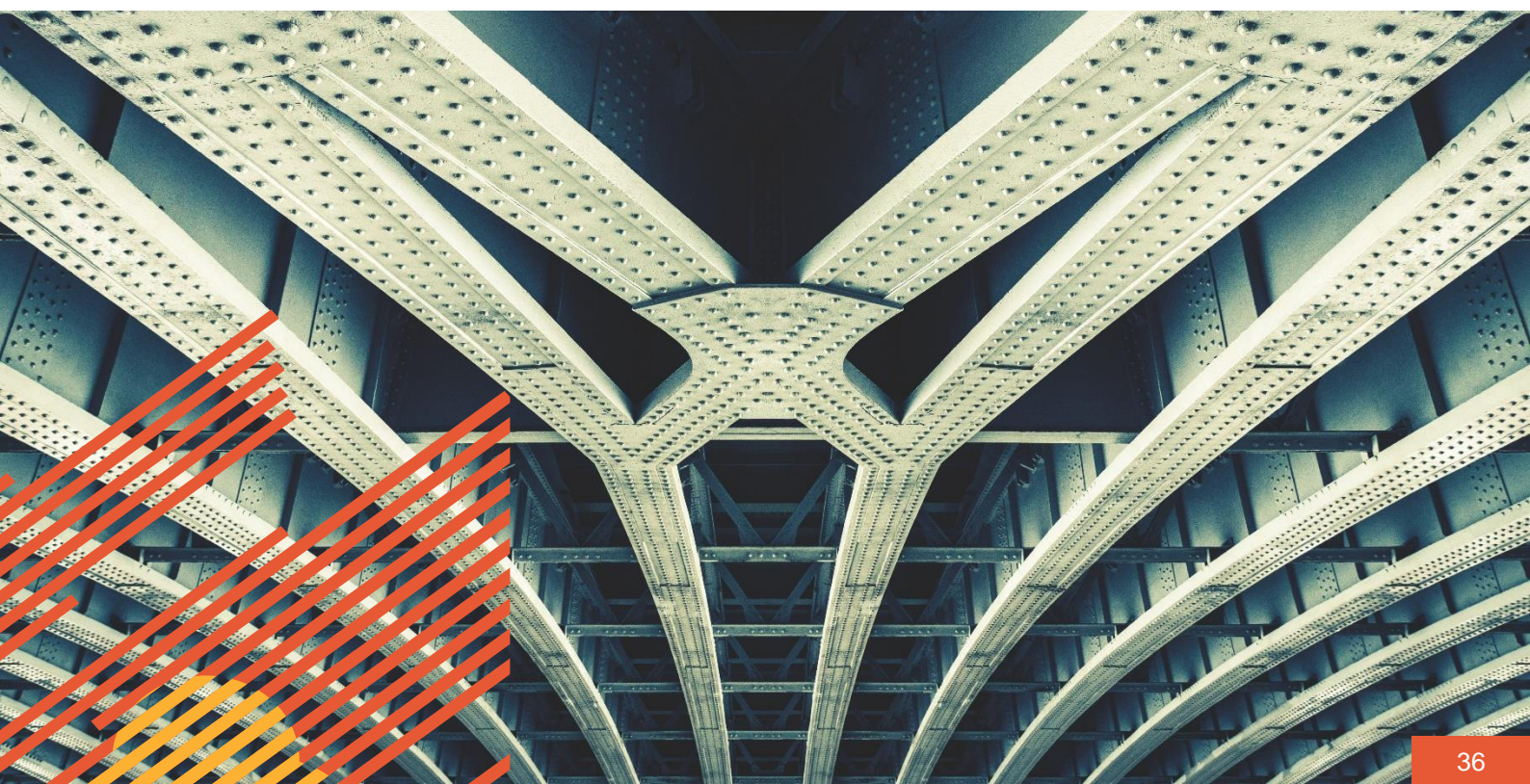
- В начале 2020 года «Ростелеком» стал инвестором «ФРИИ Инвест», вложив 2 млрд рублей. По словам директора Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) Кирилла Варламова, привлеченные средства будут инвестированы в новые проекты и перспективные стартапы текущего портфеля.
- Fort Ross Ventures закрыл свой второй фонд SBT Venture Fund II на 235 млн долл. США, который был заявлен в октябре 2017 года. Фокус будет сосредоточен на инвестициях в стартапы из США, Израиля и Восточной Европы в сферах финтех, ПО, а также маркетплейсов и проектов по кибербезопасности.

Таблица 7. Фонды, заявленные в 2019 году

Основатели	Название фонда	Объем фонда, \$млн	Средний чек, \$млн	Фокус
РВК, Da Vinci Capital	Da Vinci Pre-IPO Tech Fund	90	5	Инвестиции в российские IT-компании с международным бизнесом, которые планируют выходить на биржу.
Алексей Менн	Begin Capital Partners	30	1,5-2	Инвестиции в проекты с выручкой и тракшеном, стартап должен быть ориентирован "на рынки за пределами России".
Константин Синюшин, Игорь Лутц и Антон Полетаев	Инвестиционный "невенчурный" фонд	50	н/д	Инвестиции в производство консольных компьютерных игр "ведущих мировых игровых студий", а точнее, в остросюжетные single player игры.
Газпромбанк, Газпром нефть, РВК и "ВЭБ Инновации"	New Industry Ventures	60	н/д	Инвестиции в технологии нефтегазовой отрасли, нефтегазохимии и энергетики.
МТС	Корпоративный венчурный фонд на базе акселератора MTS StartUp Hub	15	0,5-1	Фонд будет вкладываться в стартапы из России и СНГ на ранней стадии развития.
Flashpoint Venture Capital	н/д	45	2-3	Кредитование IT-стартапов Европы и Израиля. Вместо доли Flashpoint предложит стартапам венчурный долг — кредит под 5-15% годовых на срок от трех до пяти лет.
Phystech Ventures, North Energy Ventures	Terra Fund II	40	н/д	Фонд сфокусируется на более поздних стадиях в таких сферах, как новые технологии традиционной энергии, умные сети, промышленный IoT, робототехника, ИИ, машинное обучение.
Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)	н/д	2000	н/д	Финансирование российских проектов с устойчивой бизнес-моделью в области искусственного интеллекта, а также в смежные сферы: облачные вычисления, центры обработки и сбора данных.
Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), Китайская инвестиционная корпорация (CIC)	Российско-китайский научно-технический инновационный фонд	1000	н/д	В фокусе фонда - ИИ, инновационные материалы, космические технологии. Вкладываться будут в стартапы России и Китая.
Министерство промышленности и торговли РФ, РВК	н/д	70	н/д	Инвестиции в проекты ранних стадий, работающих в сфере фармацевтической и медицинской промышленности.
"РЖД-технологии" и "РТ-инвест"	н/д	100	н/д	Инвестиции в сферу развития ИКТ на транспорте: проекты промышленного интернета вещей и транспортной телематики.
Starta Ventures	н/д	50	0,2-0,5	Вложения в компании на предпосевной, посевной и ранней стадиях роста. Проекты получают поддержку в ведении бизнеса в США и выходе на глобальный рынок.
Runa Capital	Runa Capital III	157	1-10	Компания сосредоточится на проектах, связанных с машинным обучением и вычислениями на квантовых компьютерах
VEB Ventures, Daedeok Ventures Partners	н/д	200	н/д	Фонд будет вкладываться в технологические проекты в России и Корее. Речь идет о таких сферах, как технологии умного города, медицина и промышленность высоких переделов.
Агрохолдинг "Эфко"	Fuel for Growth	50	н/д	Фонд будет инвестировать в стартапы на ранних стадиях в сфере новых технологий в производстве продуктов питания, а также в сфере логистики, искусственного интеллекта по изучению потребительских предпочтений.
Altair Capital	н/д	200	н/д	Фонд будет искать глобальные проекты на стадиях seed и в раунде А по всему миру.

Таблица 8. Фонды, заявленные в 1 полугодии 2020 года

Основатели	Название фонда	Объем фонда, \$млн	Средний чек, \$млн	Фокус
«Татнефть», Pulsar Venture Capital	н/д	60	н/д	Акселерационная программа с венчурным фондом. Инвестиции в треки «Биотехнологии» и «Промышленная химия и новые материалы».
Da Vinci Capital	н/д	250	н/д	Интересны стартапы из Украины, Белоруссии, Казахстана, Узбекистана, Армении, а также других развивающихся рынков. Отраслевой фокус: fintech, B2B, SaaS, mobility, AI, решения в области шеринга и consumer services.
Target Global	Early Stage Fund II	110	н/д	Технологические компании на ранних этапах развития из Европы и Израиля в e-commerce, SaaS, AI, а также работающие в сфере финансов и здравоохранения.
АФК "Система"	Sistema Smart Tech	70	1-4	Фонд будет инвестировать преимущественно в российские компании, отдавая предпочтение стартапам с перспективой продажи стратегическому инвестору, для которого они могут стать частью экосистемы.
RTP Global	н/д	650	н/д	RTP Global инвестирует в технологические компании, работающие в сфере ИИ, фудтеха, электронной коммерции, транспорта, финтеха.
Dating com Group	н/д	50	3-5	Корпоративный венчурный фонд для инвестиций в дейтинговые компании с посевной стадии до раунда В.
Основатели бизнес-клуба «Шмит 16»	S16 Angels Fund	н/д	н/д	Фонд будет вкладываться в технологические стартапы на стадиях pre-seed и seed, работающие на рынках России, Европы и США.
Антон Аликов (ex-партнер Blackfort Capital AG)	Arctic Ventures	50	н/д	В фокусе интересов - компании на поздних стадиях инвестирования, в том числе pre-IPO, работающие в Edtech, здравоохранении, сфере аэрокосмических технологий, кибербезопасности, e-commerce, рекламы и маркетинга.
Иван Сидорок (совладелец НМЖК) и партнеры	Aintrigud	н/д	н/д	Он будет инвестировать в новые технологии в производстве продуктов питания.
Grishin Robotics	Grishin Robotics Fund II	100	н/д	Фонд будет инвестировать в американские компании ранних стадий развития в сфере онлайн-игр и развлечений, foodtech, а также сервисы персональной и командной продуктивности, онлайн-образования и фитнеса.



Проекты, прекратившие работу

Первая половина 2020 года ознаменовалась закрытием целого ряда крупных проектов в том числе в сфере доставки.

В данном разделе мы подсветили некоторые проекты, которые прекратили или приостановили работу в 2019 или первом полугодии 2020. Заметен тренд на ужесточение конкуренции в секторе доставки продуктов, что привело к сокращению числа крупных игроков, в том числе, получивших ранее фондирование от профессиональных участников рынка.

В январе 2020 стало известно о прекращении деятельности проекта **Foodza** с конца 2019 года. По словам основателя проекта Владимира Холязникова, было принято решение закрыть проект, так как за два года «не нашли устойчивую бизнес модель, которая могла бы составить значимую конкуренцию существующей дистрибуции через рынки».

Сервис доставки продуктов **Golama** сооснователя агрегатора такси «Везёт» Евгения Львова также в январе 2020 объявил о закрытии. Причиной послужили трудности с привлечением следующего инвестиционного раунда в размере 7,5 млн долл. США от VEB Ventures («дочка» ВЭБ.РФ).

В январе 2020 компания Dostavista закрыла сервис заказа и срочной доставки товаров из ближайших магазинов **Superbro**, запущенный в феврале 2019 года. По словам партнера Dostavista Александра Шамиса, Superbro закрылся, так как не смог показать взрывного роста в короткое время, а затраты на Superbro составили «меньше миллиона долларов».

В январе 2020 стало известно, что петербургский сервис доставки еды «Достаевский» заморозит проект по экспресс-доставке продуктов **«DostaMarket»** после двух месяцев тестирования.

В апреле 2020 стало известно, что сервис по прокату самокатов **“Самокат шеринг”** подал заявление о банкротстве. За время работы проект привлек более 1,5 млн евро инвестиционных средств.

Сервис для предварительной оплаты заказов в ресторане **SaveTime4** Александра Нечаева в январе 2020 объявил о заморозке деятельности на неопределенный срок. Сервис позволял делать предзаказы в кафе, барах, ресторанах и оплачивать их прямо из приложения. Так пользователи сэкономили время, которое бы потратили на ожидание официанта. Кроме того, через приложение можно было оплатить еду на фудкортах и фестивалях без очереди и получить оповещение о готовности заказа.

Основанный в 2012 году сервис для бронирования столов в ресторанах Москвы и Санкт-Петербурга **Gettable** объявил о прекращении работы в апреле 2020. Среди инвесторов проекта значится венчурный фонд AddVenture с вложениями в размере 1 млн долл. США.

В апреле 2019 о приостановке работы объявила платформа для ремонта автомобилей по заранее оговоренной фиксированной цене **CarFix**. Проект был запущен в мае 2016 года и за это время привлек более 5 млн евро инвестиций.

Бьюти-стартап **Shelly**, объявил о приостановке работы на неопределенный срок в мае 2019 года. По словам одного из инвесторов проекта, управляющего партнёра AddVenture Максима Медведева, команда приложила много усилий, чтобы построить прибыльную модель, но, к сожалению, после большого числа экспериментов не удалось свести юнит-экономику.

Таблица 9. Проекты, прекратившие работу в 2019 и 1 полугодии 2020 года

Год	Компания	Описание	Размер привлеченного капитала, \$млн	Инвесторы
2020	Foodza	Доставка фермерских продуктов	1+	Mail.ru, Larix VC
2020	Golama	Доставка продуктов	2,3	Сооснователь агрегатора такси «Везёт» Евгений Львов
2020	Superbro	Сервис срочной доставки товаров	менее 1	Курьерская служба Dostavista
2020	DostaMarket	Экспресс-доставка продуктов питания	н/д	Сервис доставки еды «Достаевский»
2020	Самокат шеринг	Аренда самокатов	1,5+ млн евро	Акселератор Urban X, Антон Супрун
2020	SaveTime4	Предварительная оплата заказов в ресторане	50-70 тыс.	Основатель Александр Нечаев
2020	Gettable	Бронирование столов в ресторанах	1	AddVenture
2019	CarFix	Ремонт автомобилей по заранее оговоренной фиксированной цене	5+ млн евро	Оскар Хартманн, Mail.ru Group, Simile Venture Partners, Kima Ventures
2019	Shelly	Бьюти-стартап	3,5+	AltaIR Capital, Kismet Capital Group (KCG), NP Capital, AddVenture



Заключение

В первые шесть месяцев 2020 года на венчурном рынке состоялось 78 сделок общим объемом 240 млн долл. США, что является снижением на 40% по сравнению с количеством сделок в первой половине 2019 года, когда было совершено 130 сделок объемом в 262,8 млн долл. США. В 2019 году объем рынка венчурных сделок составил 427,1 млн долл. США, что на 2% ниже показателя 2018 года в размере 433,7 млн долл. США. Несмотря на все особенности первой половины 2020 года и политический контекст событий и преобразований в венчурной отрасли, российский венчурный рынок показывает незначительное снижение как в первом полугодии 2020 года по сравнению с первым полугодием 2019 года (на 9%), так и в 2019 году по сравнению с 2018 годом (на 2%).

В 2019 году мы стали свидетелями возобновления роста количества сделок на венчурном рынке после 2018 года, прервавшего череду четырех лет роста. Общее число сделок в 2019 году составило 216, в 2018 году – 195.

В продолжение начавшегося ранее тренда основной спрос инвесторов остается сфокусированным на проектах более зрелой стадии развития. В первом полугодии 2020 года 87% от общей суммы инвестиций пришлось на стадию расширения, что больше, чем в первой половине 2019 года (64%). В 2019 году 77% всех сделок в стоимостном выражении приходилось на стадию расширения, в то время как в 2018 году их доля составляла 80% от суммы инвестиций.

Отметим схожее доленое распределение между сделками B2B и B2C как в денежном, так и в количественном выражении от года к году. Так, на российском венчурном рынке количественно преобладают сделки B2B, притом что в денежном выражении доминируют сделки с компаниями B2C: в первом полугодии 2020 года 54% сделок в количественном выражении пришлось на B2B (в первом полугодии 2019 года – 61%), а в денежном выражении сделки B2C в первом полугодии 2020 года составили 82%, или 197 млн долл. США (в первом полугодии 2019 года – 74%, или 195 млн долл. США).

В первом полугодии 2020 года в помесячной детализации рынок показал просадку по количеству сделок в феврале-марте и мае-июне. Среднемесячное количество сделок за первое полугодие 2020 года составило 13 единиц при количестве сделок в январе и апреле 17 и 20 единиц соответственно. Реализовывались по большей части сделки, проработка которых началась задолго до пандемии и находилась на финальных стадиях.

Зарубежные инвестиции, как и прежде, играют существенную роль в диверсификации портфеля инвесторов с российскими корнями. В первом полугодии 2020 года фонды с российскими корнями участвовали в 99 раундах инвестиций в зарубежные стартапы. При этом общая сумма раундов, в которых участвовали инвесторы с российскими корнями, часто совместно с зарубежными фондами, составила 2,8 млрд долл. США против 860 млн долл. США в первом полугодии 2019 года. По итогам 2019 года объем таких инвестиций составил 4,2 млрд долл. США. Общая сумма зарубежных раундов венчурных инвестиций, в которых приняли участие фонды с российскими корнями, существенно превышает сумму инвестиций на российском рынке, но прямое сравнение этих сумм некорректно, так как фонды с российскими корнями в большинстве случаев выступают только миноритарными инвесторами в рамках раундов. Также стоит учесть, что в рамках рассматриваемого периода было реализовано несколько десятков мегараундов размером более 100 млн долл. США, что также оказало значительное влияние на итоговые цифры. Тем не менее рост этой суммы может свидетельствовать о повышении уровня интеграции российских фондов в мировую венчурную экосистему.

Несмотря на снижение российского венчурного рынка, важно отметить, что в период турбулентности на внешних финансовых рынках и распространения пандемии COVID рынок показал стойкость и готовность адаптироваться к изменениям, что вселяет уверенность в перспективах его развития.

Методология

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

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

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

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

Для целей исследования под венчурной экосистемой понимается совокупность сделок по привлечению венчурного финансирования, сделок по выходу инвесторов, а также размер выданных грантов.

При анализе данных учитывались фактически полученные венчурные инвестиции, осуществленные бизнес-ангелами,

инвестиционными компаниями, частными, корпоративными или государственными венчурными фондами в ходе одного раунда финансирования. Если компания получала инвестиции в результате двух и более раундов, то каждый раунд рассматривался как отдельная сделка. В рамках исследования учитывались сделки, формально завершённые в период с 1 января 2018 года по 30 июня 2020 года.

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

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

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



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, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Перми, Краснодаре, Уфе, Воронеже, Ростове-на-Дону и Владикавказе работают более 3 000 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 236 000 сотрудников в 158 странах.



РВК – единственный в России фонд фондов с мандатом развития национального венчурного рынка. С участием капитала РВК создано 28 фондов совокупным размером 58,2 млрд руб., в портфеле которых находятся 150 портфельных компаний.

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

Определение секторов

Сектора включают в себя: 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; услуги в области поиска работы; 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); 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.



Контакты



Олег Малышев

Партнер, практика по оказанию услуг технологическим компаниям и венчурным фондам, PwC в России
oleg.malyshev@pwc.com



Владимир Бубницкий

Руководитель практики по оказанию услуг технологическим компаниям и венчурным фондам, Глава центра технологий и инноваций, PwC в России
vladimir.bubnitskiy@pwc.com



Александр Александровский

Менеджер, практика по оказанию услуг технологическим компаниям и венчурным фондам, PwC в России
aleksander.aleksandrovskiy@pwc.com



Алексей Басов

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



Алексей Аткишкин

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

Над исследованием также работали:

Наталья Парыгина, Алексей Косых, Александра Овсянникова, Анастасия Остапенко, Ярослав Кулешов, Дмитрий Безруков, Елена Бизюкова

www.pwc.ru

PwC в России (www.pwc.ru) предоставляет услуги в области аудита и бизнес-консультирования, а также налоговые и юридические услуги компаниям разных отраслей. В офисах PwC в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Казани, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Воронеже, Владикавказе, Перми, Нижнем Новгороде и Уфе работают более 3 500 специалистов. Мы используем свои знания, богатый опыт и творческий подход для разработки практических советов и решений, открывающих новые перспективы для бизнеса. Глобальная сеть фирм PwC объединяет более 251 000 сотрудников в 158 странах.

*Под «PwC» понимается общество с ограниченной ответственностью «ПрайсвотерхаусКуперс Консультирование» или, в зависимости от контекста, другие фирмы, входящие в глобальную сеть

PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL). Каждая фирма сети является самостоятельным юридическим лицом.

© ООО «ПрайсвотерхаусКуперс Консультирование», 2020. Все права защищены

