Венчурная Россия

Результаты I полугодия 2019 года

DSIGHT

СОВМЕСТНО С

НАУРАН

Национальная ассоциация участников рынка альтернативных инвестиций

DS LAW Digital & Smart

ПАРТНЕР ОТЧЕТА

EY

Совершенствуя бизнес, улучшаем мир

ПАРТНЕР ОТЧЕТА

DSIGHT

Skolkovo Resident

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

Прошло полгода и российский венчурный рынок не «встал», как многие думали. Большое количество экспертов утверждало, что засилье государства в нем выдавит нормальных предпринимателей и все будет очень печально.

Вроде пока происходит обратное. Появляются новые фонды, не только государственные. Российские корпорации активно начинают развивать цифровые проекты, инвестировать или интегрировать в свою деятельность решения стартапов. Пока у нас не появилось большого количества институциональных инвесторов, но мы уже видим много корпоративных заказчиков. Это радует.

Конечно, государство не дремлет и грозится залить деньгами рынок со всех сторон — и государственные фонды, и гранты, и госзакупки с программами цифровой экономики. ВЭБ Инновации анонсировали много сделок, объявлены новые фонды. Одним словом, словесные вливания хорошо разогрели рынок и возможно вселили интерес.

Тренд прошлого года продолжается — мы наблюдаем небольшое падение в количестве сделок, но их объём растет. Инвесторы делают ставку на самых зрелых и сильных. И это дает свои плоды — объём экзитов стабильно растет. Более того мы видим и крупные международные сделки с нашими компаниями (Veeam — Insight Venture) и даже IPO — размещение hh.ru на Nasdaq можно считать невероятным успехом для российского технологического рынка.

Продолжающиеся тренды:

- Выход фондов на зарубежные инвестиции, и стремление стартапов к зарубежной выручке
- Дивидендные модели и кредитные фонды: инвестор дает кредиты или конвертируемые займы с процентной ставкой и получает ликвидность еще до экзита
- Активное строительство госфондов — уже много анонсировано, и уверен еще много услышим до конца года. Мое мнение: госинвестиции — это скорее зло, т.к. государство плохо инвестирует и часто нарушает баланс на рынке
- Непредсказуемая политика в области поддержки инвестиционного рынка. У нас опять посадки, причем кого — самых авторитетных инвесторов, либеральных чиновников... Формула Белоусова: 8 неудачных VC-инвестиций бюджетных денег = 20 лет суммарно
- Венчурный мир меняется и традиционные фонды теперь должны зарабатывать не только на инвестициях, но и доп. сервисах
- Все больше инвестиционных платформ и синдикатов, где участвует большое количество ангелов и небольших инвесторов
- Хочется отметить новый инструмент привлечения финансирования, который стали применять венчурные компании — коммерческие облигации

Можно резюмировать: рынок оживает, хоть мы и не видим приток иностранного капитала. Ожидания умеренно оптимистичные.

С уважением, Арсений Даббах,
Основатель Dsight

Существующее состояние российского венчурного рынка можно охарактеризовать, как «устойчивое с нейтральным прогнозом». С учетом экономических трендов последних лет это нормальное состояние — бурного роста ждать не приходится, однако, рынок «жив» и органически развивается. Постепенно устанавливаются «правила игры», формируются единые стандарты. Основные рыночные игроки накопили достаточный практический опыт и знания, наступает время анализа и закрепления практики.

Одной из важных тенденций рынка в первом полугодии 2019 г. является значительный рост активности корпоративных фондов. Мы, как представители бизнеса, приветствуем этот тренд, ведь все больший спрос на инновации со стороны крупных корпораций свидетельствует об их стремлении меняться, что, на наш взгляд, способно обеспечить поддержку венчурному рынку на годы вперед.

Также все более заметна востребованность российского права при структурировании сделок как со стороны инвесторов, так и компаний. Безусловно, для DS Law, как для независимой российской юридической фирмы, это очень позитивный момент, ведь у отечественных консультантов, впервые за долгое время, появился реальный шанс оказать влияние на формирование рыночной практики, принять участие в создании «best practice» и внести свой вклад в развитие здоровой конкуренции в отрасли.

С уважением,
Партнер корпоративной практики
адвокатского бюро DS Law,
Денис Беляев

DSIGHT

Dsight — BI-платформа (Business Intelligence), полностью сфокусированная на венчурном рынке. Компания выпускает отчеты «Венчурная Россия» два раза в год. Dsight оказывает BI-услуги корпорациям и инвесторам: мониторинг технологий, технологический скаутинг и исследования рынка\стартапа по всему миру. Основатели Dsight — Арсений Даббах и Сергей Канцеров.

СОДЕРЖАНИЕ

Методология 6

Обзор трендов 2019 года 9

1 Инвесторы ищут стартапы, прошедшие «долину смерти» 10

2 Объемы инвестиций сталирезко расти на всех стадиях 12

3 Корпорации все более активнына венчурном рынке 14

4 B2B-инвесторов интересуют облачные сервисы 16

5 Ритейлеры ищут сервисы быстрой и дешевой доставки продуктов 18

6 Средний чек растет за счет инвестиций на поздней стадии 21

7 Сделки в биотехе почти незаметны на рынке 22

Опрос инвесторов 23

Венчурный мир 25

Приложения 29

Сделки по сегментам — B2C 30

Сделки по сегментам — B2B 31

Сделки по секторам и выходы 33

науран

Национальная ассоциация участников рынка альтернативных инвестиций

Национальная ассоциация участников рынка альтернативных инвестиций призвана способствовать продвижению рынка долгосрочного капитала в России. Мы активно взаимодействуем с финансовыми регуляторами, СМИ и общественными организациями для повышения осведомленности о различных классах альтернативных инвестиций как инструменте создания акционерной стоимости в компании и для развития рынков капитала в нашей стране.

В сфере наших интересов прямые и венчурные инвестиции, недвижимость и инфраструктура, хедж-фонды и социальные инвестиции.

Нас поддерживают ведущие инвестиционные фонды, аудиторские и юридические компании, зарубежные СРО и другие представители финансового рынка, являющиеся нашими членами и партнерами.

НАУРАН является частью EMPEA Industry Partner Network и активно поддерживает деятельность Института современного арбитража.

Основными направлениями деятельности Ассоциации являются:

- развитие профильного образования, формирование системы аттестации специалистов в сфере альтернативных инвестиций и осуществление на постоянной основе исследований рынка долгосрочного капитала
- проведение различных отраслевых мероприятий в России и за рубежом
- продвижение законодательных инициатив, направленных на формирование более благоприятного инвестиционного климата.

Более подробно о НАУРАН Вы можете узнать на нашем сайте
www.naima-russia.org

В настоящем исследовании мы использовали рекомендации методологии, подготовленной РАВИ при участии игроков рынка венчурного инвестирования России. Под венчурными инвестициями понимаются инвестиции на сумму до 150 миллионов долларов (по средневзвешенному курсу ЦБ для рублевых сделок, действующему в рассматриваемый период времени) в рискованные, технологичные и потенциально высокодоходные (проекты с целевой ожидаемой внутренней нормой доходности IRR не менее 15%) проекты.

При этом под инвестицией понимается приобретение акционерного, уставного капитала непубличной компании-реципиента инвестиций и/или предоставление долгового финансирования с возможностью конвертации долей или акций (equity), в том числе и с отлагательными условиями. Инвестиции могут производить как фонды (юридические лица, зарегистрированные в российской или зарубежной юрисдикции, располагающие мобилизованным капиталом, сформированным из более чем одного источника для осуществления профессиональных вложений в форме прямых инвестиций в непубличные компании и соответствующим образом позиционирующие себя на рынке), так и частные лица или группы частных лиц.

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

Информацией об инвестиции, которая включается в отчет, является в первоочередном порядке та информация, которая становится доступной, когда о сделке стало известно в открытых источниках — СМИ, блогах, сайтах компаний, публичных презентациях и базах данных стартапов. Во всех остальных случаях действует правило уточнения у ньюсмейкера или первоисточника.

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

В общем объеме венчурного рынка не учитывались выходы, займы и инвестиции в рыночную инфраструктуру. Под инвестициями в рыночную инфраструктуру понимаются инвестиции в венчурные фонды, бизнес- инкубаторы, бизнес-акселераторы, технопарки и другие институты, которые осуществляют деятельность на венчурном рынке, но не являются венчурными компаниями.

Выход — это особый тип сделки, в ходе которой не привлекается дополнительное финансирование в сам проект, а один или несколько существующих акционеров продают свои доли в ходе сделки со стратегическим инвестором или IPO.

Мы разделили все венчурные проекты на 4 сектора:
Биотех, Промтех, Софт и Интернет — B2B, Софт и Интернет — B2C.

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

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

СОФТ И ИНТЕРНЕТ — B2B: приложения и интернет-сервисы, клиентами которых являются предприятия. К этому подсектору относятся, в частности, решения для управления бизнесом, маркетинга и разработки ИТ-продуктов.

СОФТ И ИНТЕРНЕТ — B2C: приложения и интернет-сервисы, клиентами которых являются физические лица, в т.ч. решения в сфере электронной торговли, предоставления контента, поиска, потребительских финансов, образования, а также игры, социальные сети и прочие сервисы для потребителей.

Стадии развития инвестиционно-привлекательного стартапа:

ПОСЕВ
Ранняя стадия развития компании на этапе от идеи до формирования команды, проверки первых гипотез и ведения регулярной коммерческой деятельности.

СТАРТАП
Ранняя стадия развития компании, характеризующаяся началом постоянной и полноценной коммерческой деятельности, получением от нее выручки и ростом бизнеса.

РОСТ
Гиперактивная стадия развития компании, когда коммерческие гипотезы подтверждены и для бурного развития бизнес нуждается во внешнем финансировании.

ЭКСПАНСИЯ
Гиперактивная стадия развития компании, характеризующаяся ростом бизнеса и расширением географии присутствия.

ЗРЕЛОСТЬ
Стадия, на которой бизнес демонстрирует устойчивость и постоянный рост — как правило, менее бурный, чем на предыдущих стадиях, — в силу чего инвестиционные риски снижаются.

DS LAW
Digital & Smart

DS Law – ваш надежный юридический партнер на рынке Venture Capital

5 лет / **70** сделок / **$200M** инвестиций

Александр Филимонов
Старший партнер
PQE 15+

filimonov@ds-law.ru
+7 985 767 09 37

Денис Беляев
Партнер
PQE 12+

belyaev@ds-law.ru
+7 925 563 57 67

Умные правовые решения для бизнеса высоких технологий

#HiTechLaw #DigitalAndSmart

Обзор трендов 2019 года

Венчурная Россия
Результаты I полугодия 2019 года

1

Инвесторы ищут стартапы, прошедшие «долину смерти»

Российский венчурный рынок в первом полугодии 2019 года отметился самым скромным за последние пару лет количеством сделок. С января по июнь аналитики Dsight зафиксировали всего 109 сделок и 14 выходов — на треть меньше, чем за аналогичный период 2018 года.

Как правило, наибольшее число сделок на венчурном рынке заключается в рамках акселераторов — именно этот сегмент и просел в первом полугодии. Одной из главных причин стало сокращение инвестиционной активности Фонда развития интернет инициатив (ФРИИ), на который год назад приходилась почти половина всех посевных сделок. Но в первом полугодии 2019 года фонд проинвестировал всего в 16 компаний против 48 годом ранее. И если не учитывать эти инвестиции, то падение количества сделок в первом полугодии 2019 года окажется куда скромнее — 93 против 101 сделки за аналогичный период 2018 года. В феврале ФРИИ заявил, что завершает фазу активного инвестирования и переходит к модели «фонда бесконечного цикла». В ближайшие годы фонд сосредоточится на поддержке портфельных стартапов (речь идет о почти 400 компаниях) и только по мере их продажи начнет инвестировать в новые проекты.

1 П. 2018 **1 П. 2019**	Количество сделок	Объем инвестиций, млн долл.	Средний объем сделок, млн долл.
Посев	80 **41**	5,6 **8,1**	0,1 **0,2**
Стартап	22 **24**	9,7 **20,3**	0,4 **0,8**
Рост	35 **20**	83,6 **55,1**	2,4 **2,8**
Экспансия	6 **19**	38 **88,1**	6,3 **4,7**
Зрелость	6 **5**	261 **322**	43,5 **64,4**
Итого*	149 **109**	397,9 **493,6**	2,8 **4,5**
Выходы	17 **14**	158,4 **2186,3**	

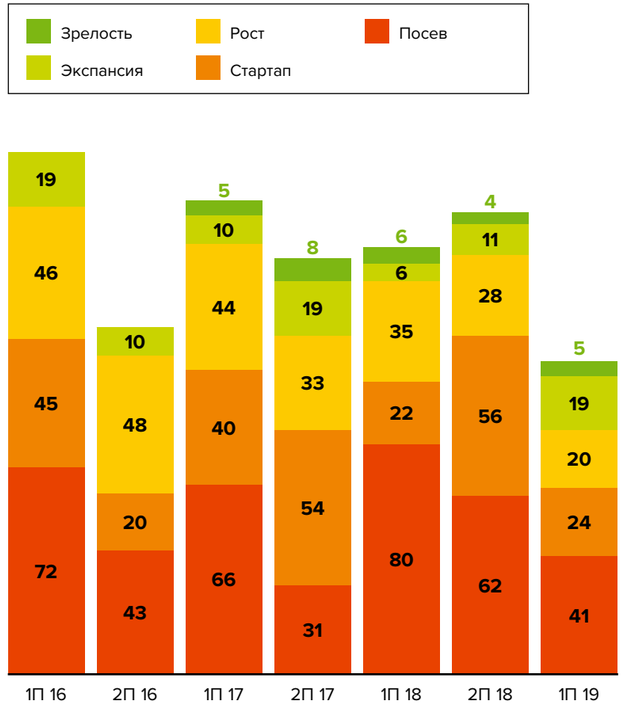
* В итог не включены сделки выхода

Источник: Dsight

Сократилась активность и других фондов, специализирующихся на инвестициях в компании на ранних стадиях, например Pulsar Venture Capital и NUMA Moscow. Впрочем, уже во втором полугодии мы сможем увидеть рост числа сделок с их участием. Завершится программа акселерации, которую Pulsar Venture Capital запустил вместе Кировским заводом. Новая программа акселерации сейчас завершается и у NUMA Moscow, сменившего бренд на Winno Moscow.

Подготовка к рывку — во 2 П 2019 завершатся большинство программ акселерации, шт.

Данные в диаграмме без выходов



Источник: Dsight

В первом полугодии 2019 года активность сократилась и в других сегментах венчурного рынка — например, на 43% сократилось количество сделок на стадии роста. Совсем иначе обстоит ситуация с компаниям на стадии экспансии. Здесь было заключено 19 сделок — в три раза больше чем годом ранее. Отметим две крупнейшие сделки этого сегмента. В мае сервис доставки продуктов из супермаркетов Instamart привлек $8 млн. Инвесторами стали Mail.ru Group, президент «Трансконтинентальной медиа компании» Александр Митрошенков, а также первый зампред правления Сбербанка Лев Хасис. Аналогичную сумму в $8 млн по оценке аналитиков Dsight экс-гендиректор «Мегафона» Иван Таврин вложил в давно искавший инвестора сервис для ремонта квартир «Сделано», получив 99,9% его акций.

Нельзя не отметить важного новичка на венчурном рынке — Внешэкономбанк (ВЭБ). В июне ВЭБ заявил о готовности инвестировать через дочернюю структуру VEB Ventures 34 млрд рублей. И сразу же договорился об инвестициях в семь компаний на общую сумму более $33 млн. Две трети этой суммы VEB Ventures вложила в три компании (каждая получила по 500 млн рублей или $7,5 млн) — производителей материалов для промышленно-гражданского строительства «Гален» и «Группа ОЗ», а также сервис доставки продуктов GoLama.

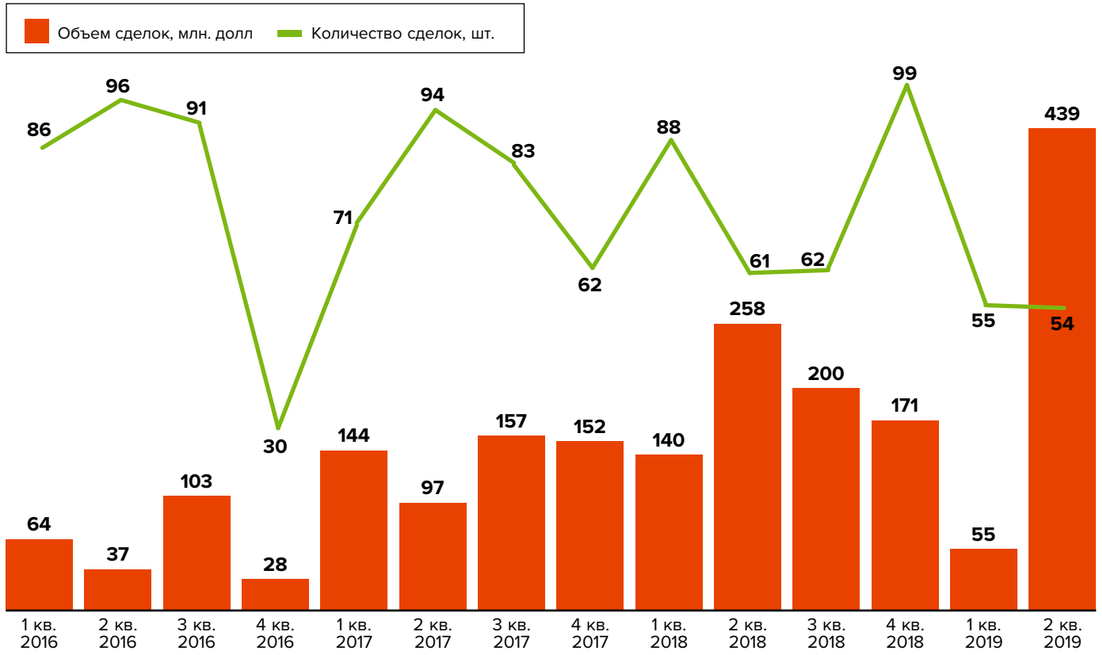
2

Объемы инвестиций стали резко расти на всех стадиях

Падение числа сделок в первом полугодии 2019 года не привело к сжатию венчурного рынка. Наоборот, объемы вложений достигли рекордного за последние пять лет уровня — $493,6 млн. По сравнению с первым полугодием 2018 года рост составил 24%.

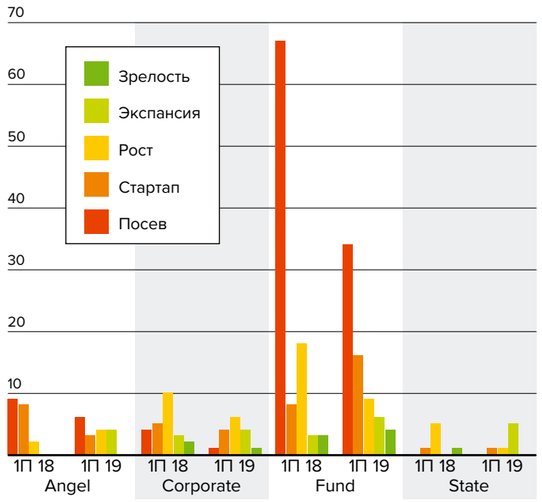
В то же время, добиться такого роста помогли всего лишь две крупные сделки с компаниями, которые уже давно получают от своих акционеров крупные инвестиции. В апреле основные собственники интернет-гипермаркета Ozon.ru — АФК «Система» и фонды Baring Vostok — предоставили компании конвертируемый заем на $150 млн. В прошлом году Ozon.ru, которому средства требуются для активного роста, уже получал финансирование — $84 млн в июне инвестировали Baring Vostok и сотовый оператор МТС, основным акционером которого является АФК «Система». А в конце года структуры «Системы» вместе с Baring Vostok вложили в компанию еще $80 млн.

Рост активности крупных инвесторов
Данные в диаграмме без выходов



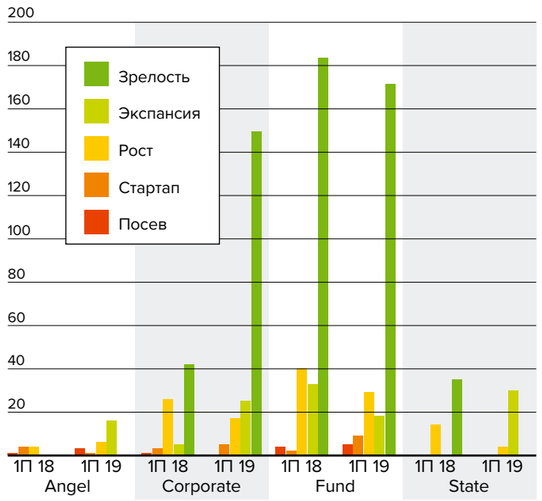
Источник: Dsight

Активность инвесторов разных типов, количество сделок, шт
Данные в диаграмме без выходов



Источник: Dsight

Активность инвесторов разных типов, сумма сделок, млн долл.
Данные в диаграмме без выходов



Источник: Dsight

Вторая сделка состоялась в мае — сервис вызова такси Gett привлек $120 млн от Access Industries Леонарда Блаватника, Baring Vostok, MCI и автоконцерна Volkswagen Group, которые инвестируют в компанию уже не первый год. В 2018 они вложили в Gett $80 млн при оценке компании в $1,4 млрд. Инвестиции 2019 года увеличили оценку до $1,5 млрд. Они могут стать для компании последними перед IPO, намеченном на начало 2020 года.

Если не учитывать сделки с Ozon.ru и Gett и сравнить первое полугодие 2019 года с аналогичным периодом прошлого года, окажется, что объемы инвестиций на венчурном рынке все же сократились почти на 4,3% до $223,6 млн. Произошло это из-за упоминавшегося выше сокращения числа сделок стадии роста с чеком $2–5 млн. Во всех других секторах рынка объемы инвестиций резко выросли. Почти в полтора раза — до $20,3 млн — увеличились инвестиции в компании на стадии стартапа. Еще год назад в этом сегменте не было ни одной сделки с чеком выше $2 млн. В первом полугодии 2019-го таких сразу четыре. Например, фонд ExpoCapital вместе с другими инвесторами вложил $2,5 млн в проект SmartPrice, созданный основателями сервиса CarPrice и помогающий клиентам крупнейших ритейлеров электроники менять телефоны по программе trade-in.

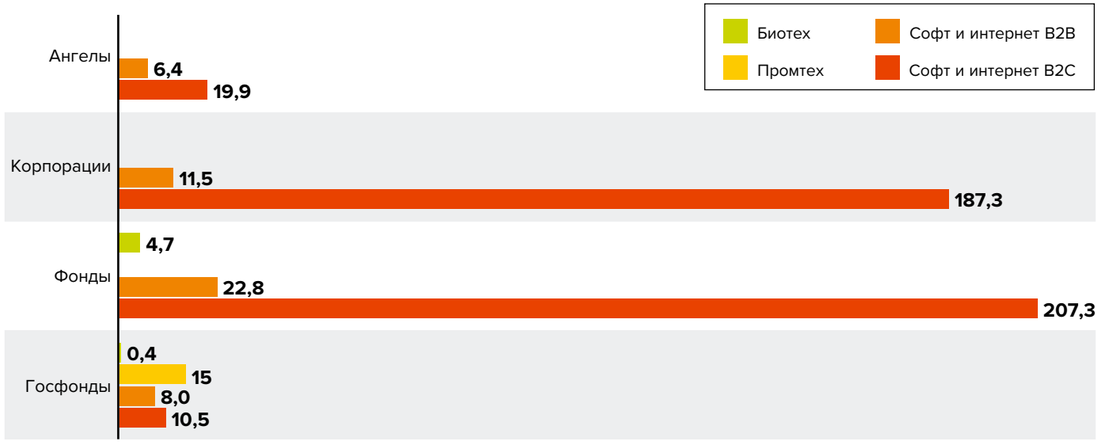
Еще одна примечательная сделка — $2 млн от фонда LETA Capital и сооснователя Oculus Майкла Антонова привлек российско-американский стартап Cerevrum, создающий обучающие модуляторы с использованием дополненной реальности для сотрудников крупных корпораций. По мнению аналитиков Dsight, именно в сегменте EdTech (Educational Technologies) следует ожидать роста количества и объема сделок. Причем, если раньше в этой области работали преимущественно единичные частные фонды, то теперь интерес на сегмент обращают крупные корпорации и государство. Например, РВК и Минэкономразвития в июне договорились создать совместный фонд объемом 7 млрд рублей для поддержки образовательных технологий.

3

Корпорации все более активны на венчурном рынке

Тренд на усиление роли крупных корпораций на венчурном рынке наметился еще в прошлом году. В первом полугодии 2019 года на них пришлась почти половина всего объема инвестиций.

Доля корпораций в общем объеме инвестиций продолжает расти, млн долл.
Данные в диаграмме без выходов



Источник: Dsight

Сделки с несколькими типами инвесторов относятся к группе, которая превалирует по объему в раунде

Одним из самых активных инвесторов уже не первый год остается группа Mail.ru. За весь 2018 год она провела 11 сделок. В первом полугодии 2019 года холдинг принял участие в четырех венчурных сделках, а также выкупил за $5 млн контрольный пакет в российско-финском разработчике игр Panzerdog.

Главным трендом первой половины 2019 года стало появление на венчурном рынке активных новичков из числа госкомпаний. Помимо ВЭБа, с упоминавшимися ранее семью сделками, еще таким стала группа «Газпром-медиа». О своем интересе к венчурному рынку корпорация заявила еще в 2016 году, но с тех пор в ее портфеле была только одна известная инвестиция — в Instamart в 2017 году. В этом же году «Газпром-медиа» провел сразу три сделки общей суммой $4,3 млн. Из них $2 млн корпорация вложила в группу компаний Happy Monday Family (HMF), которая занимается инфлюенс-маркетингом — интеграцией рекламы в публикации популярных блогеров, артистов и музыкантов с большим количеством подписчиков в социальных сетях.

В дальнейшем сделки с участием госкомпаний будут только расти. Подобный тренд наметился еще в прошлом году. Исполняя поручение президента Владимира Путина, озвученное в 2017 году, госкомпании начали активно инвестировать в стартапы, сейчас почти у всех крупнейших госкорпораций появились отделы, занимающиеся поиском технологичных проектов для инвестиций или интеграций.

Первая волна таких инвестиций пришлась на второе полугодие 2018 года, когда свои акселераторы запустили, например, КАМАЗ и Сбербанк — последний в партнерстве с 500 Startups. В первом полугодии сделки через акселераторы госкомпаний почти незаметны. Роста можно ожидать уже во втором полугодии 2019 года. Например, завершится совместная программа акселерации Сбербанка и Российского экспортного центра (РЭЦ), следом РЭЦ планирует запустить акселераторы вместе с ВТБ и Россельхозбанком. А в 2020 году можно ожидать того, что заработают на полную мощность фонды, о запуске которых в 2018 году, а также на Петербургском международном инвестиционном форуме в июне 2019-го заявляли другие госкомпании, среди которых Росатом, РЖД, «Вертолеты России».

О двух первых сделках договорился и Дальневосточный фонд высоких технологий (ДФВТ). Он был создан летом 2018 года при участии Российской венчурной компании (РВК), РОСНАНО и Фонда развития Дальнего Востока. ДФВТ вложил $1,2 млн в хабаровский сервис облачной телефонии Hotlead и $1,5 млн в IT-проект из Южно-Сахалинска Visitech, работающий в сфере промышленной безопасности и охраны труда.

Интерес к венчурному рынку сохраняют и крупные частные корпорации. В апреле завершился первый для PwC корпоративный акселератор с участием 16 технологических стартапов, сейчас компания запускает вторую программу акселерации. В сентябре компания KPOK запускает свой четвертый акселератор с упором на поиск решений для совместной продажи своим клиентам. Третий акселератор запустил и оператор МТС. Наконец, стоит обратить внимание на группу S7. В феврале она совместно с другими инвесторами вложила $8 млн в сервис бронирования трансфера в аэропорты GetTransfer. S7 уже инвестировала в GetTransfer в прошлом году, одновременно предложив его услуги собственным клиентам. Инвестиции в GetTransfer — не единичный случай. В конце 2018 года группа S7 запустила собственный венчурный фонд объемом $50 млн и уже проинвестировала $10 млн.

Сделки выхода за 1П 2019 года в секторе «Софт и Интернет B2C»

Дата	Цель	Инвестор	Сумма, $ млн	Стадия развития
янв. 2019	Avito	Naspers	**1160**	Зрелость
апр. 2019	GetLean	Севергрупп	**3**	Стартап
май. 2019	Panzerdog	MY.Games	**5**	Рост

4

B2B-инвесторов интересуют облачные сервисы

Преимущества инвестиций в рынок облачных услуг хорошо иллюстрирует пример интернет-гиганта Amazon. Основной бизнес компании — интернет-торговля — из года в год работает с невысокой рентабельностью и нередко демонстрирует убытки. А главным драйвером роста выручки и прибыли является облачное подразделение Amazon Web Services (AWS), созданное в 2007 году.

Рынок облачных сервисов во всем мире растет темпами выше 20% в год. По прогнозам аналитической компании IDC, в ближайшие пять лет расходы на публичные облачные сервисы удвоятся и в 2023 году составят почти $500 млрд против $229 млрд в 2019-ом.

В России схожая динамика. По оценкам IDC, в 2018 году объем российского рынка публичных и частных облаков вырос на 24,8% до 804,01 млн, в 2019-ом — увеличится еще на 23,6%.

Облачный рынок в России примечателен тем, что его рост обеспечивают не только экономические, но и политические причины. В 2018 году Роскомнадзор, пытаясь ограничить доступ к мессенджеру Telegram, блокировал облачные сервисы Google и Amazon, на которых работали сайты многих крупных российских компаний. В результате часть клиентов перешла к российским поставщикам облачных услуг. Например, с мая по август 2018 количество пользователей облачных сервисов МТС выросло на 40%, говорил «Ведомостям» представитель оператора. В первом полугодии 2019 года именно МТС совершил крупнейшую сделку в сегменте облачных решений, купив за $40 млн облачные активы группы «ИТ град» — одного из крупнейших облачных провайдеров в России, специализирующегося на IaaS-решениях.

Второй по размеру сделкой облачного рынка стала продажа фондом TMT Investment основателей РБК Александра Моргульчика и Германа Каплуна доли в 3,3% в Wrike — корпоративном сервисе для совместной работы и управления проектами. Покупателем выступил фонд Vista Equity Partners, сумма сделки составила $22,3 млн. Это почти в 20 раз больше первоначальной инвестиции, которую TMT Investment еще сделала в сервис еще в 2012 году.

Замыкает топ-3 крупнейших сделок покупка «Лабораторией Касперского» за $5 млн почти 30% в компании «Новые облачные технологии» (НОТ). НОТ разрабатывает пакет офисных приложений «МойОфис» и пытается конкурировать на российском рынке с Microsoft. Ей помогает объявленный уже давно курс на замену иностранного ПО отечественным, что особенно актуально для крупнейших госкомпаний, многие из которых становятся клиентами НОТ.

Мы не могли пройти мимо крупной сделки с иностранной компанией, созданной нашими соотечественниками — производителя программного обеспечения по управлению облачными данными Veeam Software, созданного в 2006 г. Андреем Бароновым и Ратмиром Тимашевым в Швейцарии. Veeam привлек инвестиции американского венчурного фонда Insight Venture Partners и пенсионного фонда Канады Canada Pension Plan Investment Board в размере $500 млн, оценка компании после инвестиций составляет 3,5–4 миллиарда долларов.

Сделки выхода за 1П 2019 года в секторе «Софт и Интернет B2B»

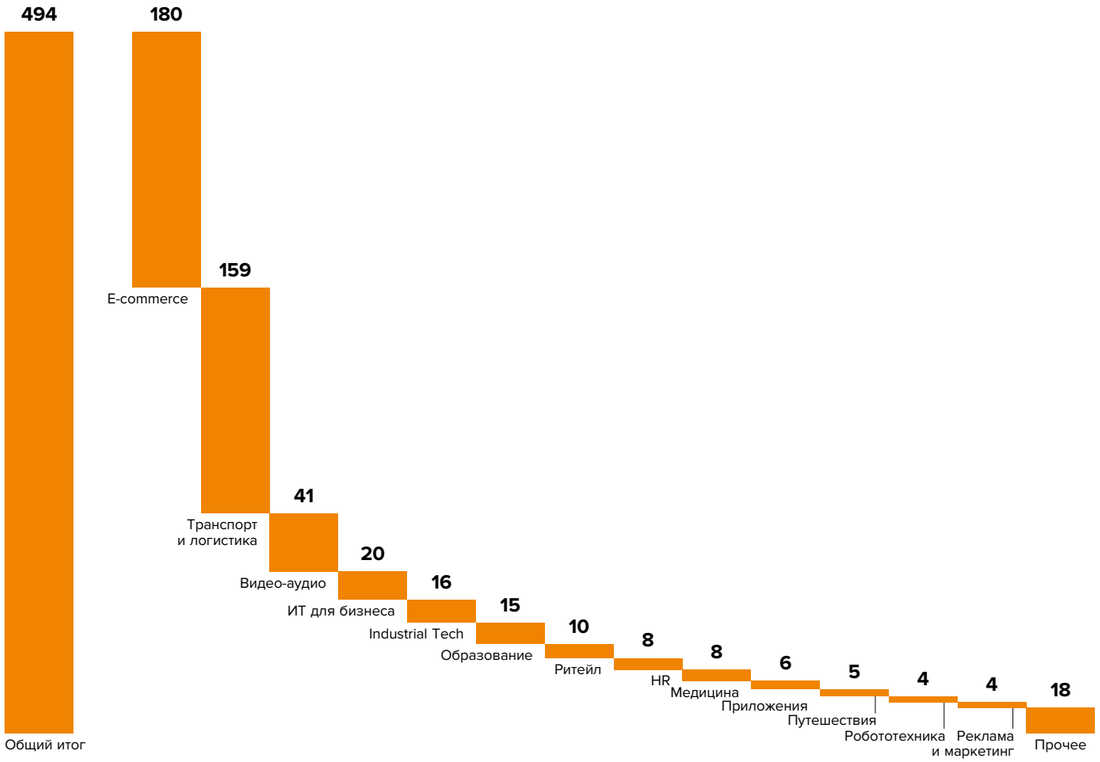
Дата	Цель	Инвестор	Сумма сделки, $ млн	Стадия развития
янв. 2019	Wrike	Vista Equity Partners	**22**	Зрелость
янв. 2019	Streetbee	Bemyeye	**15**	Стартап
янв. 2019	Медиалогия	ВТБ	**30**	Зрелость
фев. 2019	Pass24	Lanit	**2**	Стартап
мар. 2019	Nginx	F5 Networks	**670**	Зрелость
апр. 2019	Scan to Buy	Яндекс Маркет	**3**	Стартап
май 2019	HeadHunter	IPO	**220**	Зрелость
май 2019	Worki	Mail.ru Group	**10**	Экспансия
май 2019	CloudPayments	Tinkoff Bank	**3**	Стартап
май 2019	Мой Офис	Лаборатория Касперского	**5**	Зрелость
май 2019	Вокорд	Huawei	**38**	Стартап

5

Ритейлеры ищут сервисы быстрой и дешевой доставки продуктов

Еще в 2018 году аналитики Dsight выделили FoodTech как один из самых бурно развивающихся сегментов российского венчурного рынка. Всего за полтора года сформировались крупнейшие игроки в сегменте ресторанной доставки — «Яндекс.Еда» и группа Mail.ru, купившая сервисы Delivery Club и ZakaZaka. Несколько в ином направлении пошли Сбербанк и Rambler Group, создавшие вместе с GHP Group альянс для развития платформы «Фудплекс», объединяющей набор ресторанных сервисов, среди которых система автоматизации r_keeper, систему цифрового маркетинга и платежей Plazius, сервис бронирования «Афиша-Рестораны».

Треть всех инвестиций привлекли проекты в сегменте онлайн торговли, млн долл.
Данные в диаграмме без выходов



Источник: Dsight

Несмотря на то, что рынок ресторанной доставки уже кажется консолидированным крупными игроками на федеральном уровне, стартапы и сервисы, занимающиеся доставкой готовой еды, продолжают привлекать внимание инвесторов. Например, «Газпром-медиа» в феврале приобрел за $2 млн примерно 15% в сервисе доставки еды на мероприятия Catery. С инвестициями в сегменте FoodTech вышла в этом году на венчурный рынок даже девелоперская группа ПИК. Через дочернюю структуру «ПИК инновации» она приобрела за $2 млн примерно 24% сервиса доставки готовой еды «Кухня на районе», став его крупнейшим совладельцем. Для девелопера сотрудничество с «Кухней на районе» — один из способов расширить набор сервисов для клиентов. Например, одна из «Кухонь на районе» уже работает в ЖК «Бунинские луга» группы ПИК. Этим инвестиции ПИК в FoodTech не ограничились — в этом году девелопер также стал собственником 27% в кипрской компании Roboretail, которая владеет сетью дарк-сторов «Самокат».

Онлайн-продажи и доставка еды из супермаркета — не новое явление для российского рынка, но именно в эту сторону сейчас смещается интерес инвесторов в сегменте FoodTech. Крупнейшая сделка первого полугодия уже упоминалась выше — апрельская инвестиция $8 млн от Mail.ru и других инвесторов в Instamart. Следом инвестиции в размере $2,2 млн привлек от VEB Ventures прямой конкурент Instamart — сервис онлайн-доставки из магазинов Metro, «Лента» и «ВкусВилл» Golama.

В ближайшем будущем инвесторам, вкладывающим деньги в онлайн-доставку продуктов, придется решить сразу несколько вопросов. Во-первых, экстраполировать успех Москвы и Санкт-Петербурга в регионы. А во-вторых, снять ограничение, обусловленное стоимостью так называемой «последней мили» — далеко не каждый клиент готов заплатить 200-300 рублей за доставку пакета с продуктами примерно такой же стоимостью. Решать последнюю проблему можно либо крупными инвестициями, которые позволяют предлагать клиентам бесплатную доставку, либо снижением ее себестоимости и внедрением новых технологий. Еще один способ снизить себестоимость — увеличить плотность заказов. Сделать это под силу или крупным игрокам или с помощью агрегаторов курьерской доставки — по мнению аналитиков Dsight именно этот сегмент «последней мили» и будет активно консолидироваться в дальнейшем.

The international standard
for Russian venture news

ewdn.com/finance

East-West
Digital News

East-West Digital News is the first international news, research and consulting agency dedicated to the vibrant tech markets of Eastern Europe. Get in touch with us at contact@ewdn.com

Dowload EWDN's latest research on Russian e-commerce and related investment activity

https://www.ewdn.com/ecomreport/

6

Средний чек растет за счет инвестиций на поздней стадии

В первом полугодии 2019 года венчурный рынок стал свидетелем целой серии крупных поглощений и IPO. Это особенно заметно по компаниям, достигшим стадии зрелости. Из 11 венчурных сделок, объектом которых они становились, 6 пришлись на «выходы». Например, в январе южно-африканский холдинг Naspers выкупил 29,1% акций Avito за $1,16 млрд. Инвестировать в Avito холдинг начал еще в 2013 году и после январской сделки довел свою долю в онлайн-доске объявлений до 99,6%.

В марте российский программист Игорь Сысоев продал американской компании F5 Networks веб-сервер с открытым кодом Nginx, который разрабатывал с 2002 года. Сумма сделки составила $670 млн долларов, а Сысоев вместе с ключевыми разработчиками Nginx перешел в F5.

Отметим и единственное IPO российской компании — причем на иностранной бирже. В мае рекрутинговый сервис HeadHunter продал примерно 32% своих акций за $220 млн на нью-йоркской площадке Nasdaq. Всю компанию в ходе размещения оценили в $675 млн за два дня после IPO ее капитализация выросла почти на четверть. В июне произошла ещё одна сделка с рекрутинговым сервисом - Rabota.ru, в который вложил $3 млн Сбербанк

Последний раз российская компания проводила IPO в 2017 году — и это был металлургический холдинг En+, разместивший акции на Лондонской бирже. В прошлом году рынок ожидал IPO IT-холдинга IBS Анатолия Карачинского и Сергея Мацоцкого, которые планировали разместить на Московской бирже акции на 7-8 млрд рублей. Размещение пришлось отложить из-за санкций, введенных в апреле. Впрочем, в этом году акционерам IBS удалось принять участие в еще более масштабной сделке. В январе они договорились о продаже оффшорного ИТ-разработчика Luxoft американской компании DXT Technologies за почти $2 млрд.

Значительный рост среднего чека поздних стадий, млн долл.

Источник: Dsight

7

Сделки в биотехе почти незаметны на рынке

Биотеху уже давно прочат роль нового IT. Однако на российском венчурном рынке этот сектор последние пару лет сокращается. В 2016 году аналитики Dsight зафиксировали 24 сделки с биотех-стартапами, через год — немногим больше десяти, в 2018 году — всего пять. В первом полугодии 2019 года состоялись лишь две сделки. Проект «Онко Атлас» договорился об инвестициях с VEB Ventures, а Российская венчурная корпорация (РВК) вложила $4,7 млн в компанию Personal Medication & Health Management (PM&HM) — разработчика ингаляторов, снижающих токсичность препаратов для лечения туберкулеза и онкологии.

Российский биотех — одна из самых сложных отраслей для непрофильных и частных инвесторов. В этом сегменте высокий порог входа — необходимо одновременно конкурировать с «Большой фармой», обладающей существенным денежным ресурсом, и в то же время иметь довольно глубокую экспертизу. Неудивительно, что ключевые инвесторы на этом рынке связаны с государством — это Российская венчурная компания (РВК), а также созданный при ее участии совместно с «Р-Фарм» Алексея Репика фонд RBV Capital.

По оценке директора дочерних фондов РВК Михаила Федотова около 40% инвестиций компании приходятся на сегмент LifeScience — они собраны в портфелях «Фонда посевных инвестиций» и «Биофонда». Но еще в 2017 году РВК приняла решение закрыть все четыре дочерних фонда и сейчас постепенно сокращает количество портфельных компаний. Среди них есть перспективные биотех-проекты, доли в которых РВК планирует сохранить на ближайшие 4-5 лет. Это, например, производитель экзоскелетов «Экзоатлет» и комплекс лабораторий, проводящих генетические тесты ЦГРМ Genetico.

Опрос инвесторов

Россия остается в фокусе внутреннего инвестора

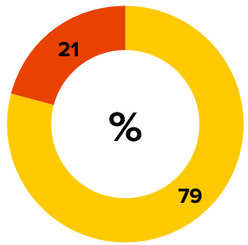
В рамках подготовки текущего исследования мы провели опрос 28 представителей инвестфондов. Опрашиваемые фонды были представлены следующими игроками — 33% из них крупнейшие фонды с объемом средств под управлением (AUM) свыше $50 млн. Еще 27% респондентов сообщили, что их объем AUM от $15 млн до $50 млн и точно такое же количество (27%), заявили объем AUM от $5 млн до $15 млн.

Первое полугодие было достаточно активным: 79% фондов принимали участие в сделках. Россия по-прежнему остается в фокусе внимания. Лишь 6 из 28 фондов не проводили сделок с российскими проектами. Хотя развитие венчурных фондов в России вряд ли можно назвать стремительным. В отличие от Китая и США, наши фонды только начинают осваивать мировые рынки.

Впрочем, сегодня ситуацию отнюдь нельзя назвать депрессивной. С каждым годом растет количество сделок, образовываются новые фонды — одиннадцать из опрошенных фондов были созданы в последние три года. При этом из новых фондов лишь два не принимали участие в сделках в России. Есть и страновая специфика, например, половина из опрошенных фондов не имела выходов за все время существования.

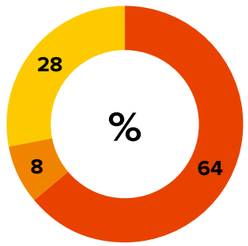
Фондов, принявших участие в опросе — 28

Более ¾ опрошенных фондов участвовало в венчурных сделках 1 П 2019



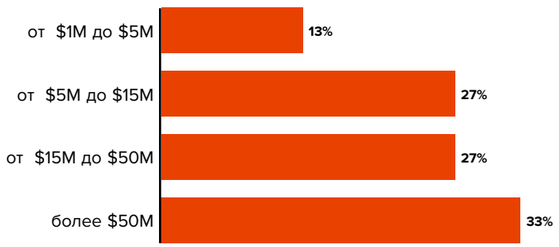
Большинство фондов находится в активной стадии

- фонды, находящиеся в активной стадии инвестирования
- фонды, инвестировавшие преимущественно в follow-on раунды портфельных компаний
- фонды, занимавшиеся преимущественно управлением текущим портфелем



Половина опрошенных фондов не имела выходов за время существования

Треть опрошенных фондов имеют AUM более $50M



Источник: опрос российских венчурных фондов Dsight

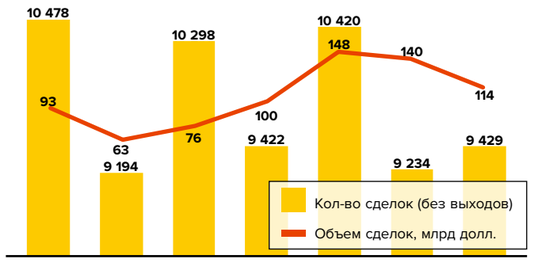
Венчурный мир

Данные предоставлены Pitchbook

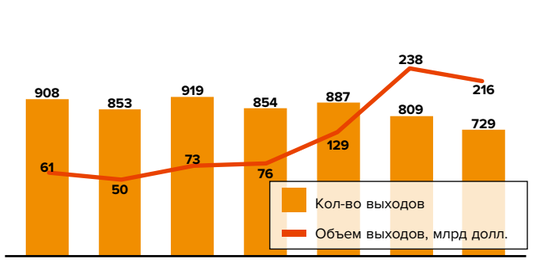
Чем живет глобальный венчурный рынок?

На мировом венчурном рынке за прошедший год произошла коррекция по количеству сделок. Их число сократилось на 10% — с 10 420 сделок в 1 полугодии 2018 года против 9 429 в аналогичном периоде 2019 года (без учета выходов). Падение проходило в абсолютных и относительных показателях — объем вложенных средств упал со $148 млрд до $114 млрд. Падение объема рынка составило 23%. Европейский рынок выглядит немного лучше — количество сделок хоть и снизилось на 11%, но в объемном выражении рынок вырос на $4 млрд в сравнении с предыдущим полугодием. Основное количество сделок происходило в Великобритании и Ирландии и таких секторах как софт, фарма и биотехнологии.

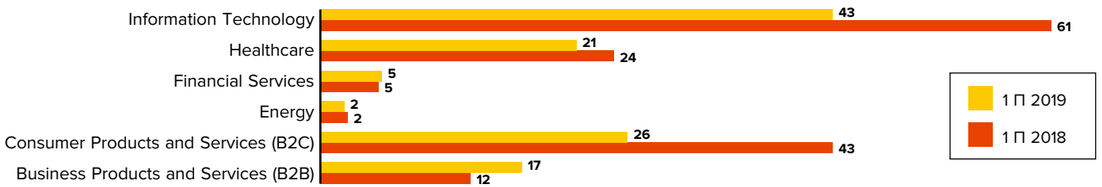
Мировой венчурный рынок в первом квартале заметно охладился



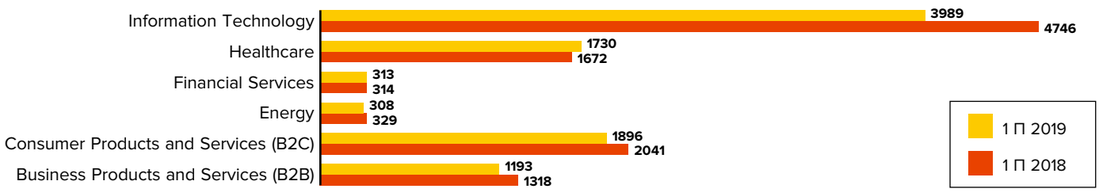
Количество выходов за долгое время начало сокращаться



Несмотря на падение рынка, рост интереса к B2B-сегменту в мире только растет
Объем сделок по секторам, млрд долл.



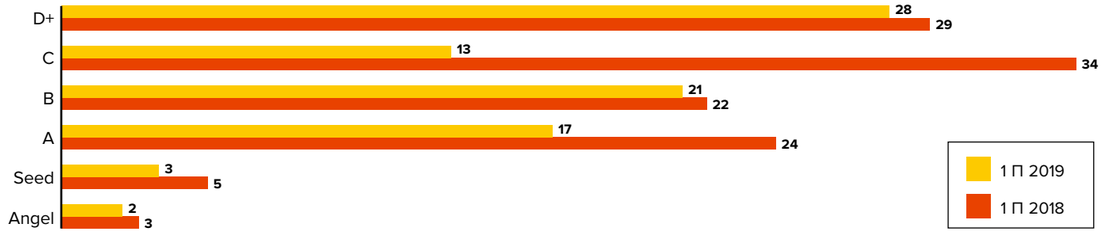
Интерес к сектору здравоохранения не падает
Кол-во сделок по секторам, шт.



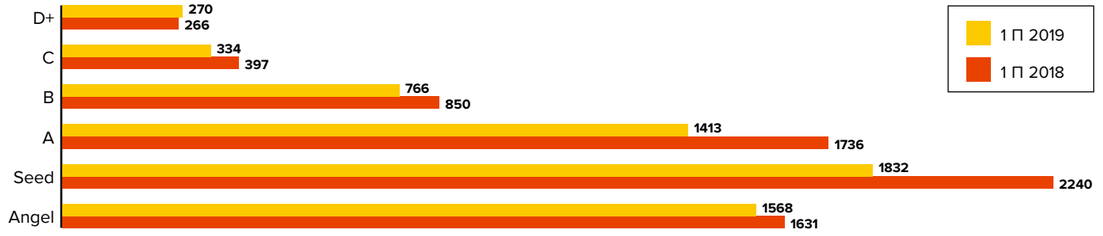
Источник: Pitchbook

Данные отличаются от приведённых в отчете Венчурная Россия по итогам 2018 года по причине уточнения и дополнения базы сделок за прошедший период

Объемы сделок сокращались на всех раундах
Объем сделок по раундам, млрд долл.



Количество сделок росло только на последней стадии инвестирования (D+)
Кол-во сделок по раундам, шт.



Источник: Pitchbook

На мировом рынке в денежном выражении выросло количество выходов — со $129 млрд до $216 млрд, но при этом количество выходов из компаний упало с 887 до 729. Особенно заметным провал с выходами был в странах ЕС — их количество рухнуло на 14%, а в объемном выражении с $43 млрд до $2 млрд. Снижение количества выходов может быть связано с неудачной общемировой биржевой конъюнктурой. Продолжается тенденция, в рамках которой многие компании откладывают сделки на фоне пессимистического настроения рынков и экономических конфликтов между Китаем и США.

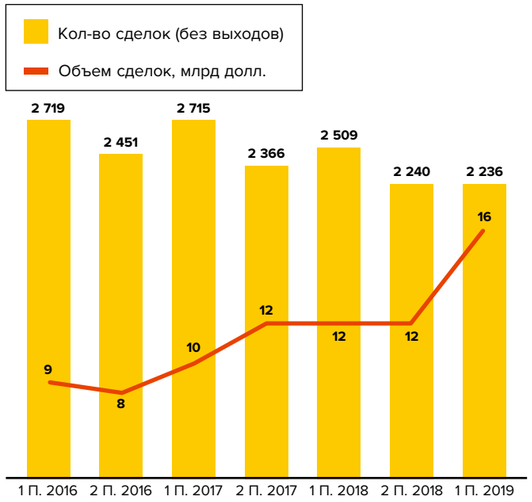
Тем не менее, несмотря на общую негативную динамику по количеству и объему сделок — показатели отдельных секторов росли или оставались примерно на том же уровне — количество сделок в IT выросло на 757, в потребительских товарах и услугах на 145, в сервисах для бизнеса (B2B) на 125, в энергетике на 21.

В объемном выражении ситуация выглядит хуже — суммы сделок падали практически по всем секторам за исключением энергетики и финансовых услуг (в этих двух секторах они остались на уровне предыдущего полугодия).

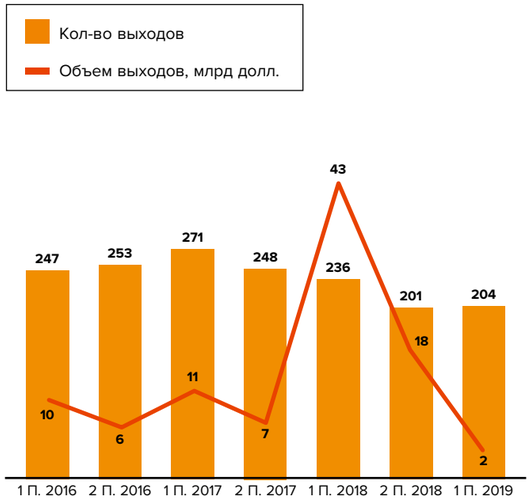
Сектор услуг и сервисов для бизнеса (B2B) оказался единственным растущим — объем сделок в нем вырос на $5 млрд. Стоит отметить и некоторые крупные мировые сделки — сервис по доставке еды DoorDash получил от инвесторов $600 млн, туристическое приложение GetYourGuide — $484 млн, финтех-проект TransferWise привлек $292 млн, а платежный сервис Marqeta — $260 млн. Так что рынок не остановился, а некоторые из этих сделок и вовсе оказались рекордными для стартапов из отдельных сегментов рынка и сделали их самыми дорогими в своих нишах.

Данные отличаются от приведённых в отчете Венчурная Россия по итогам 2018 года по причине уточнения и дополнения базы сделок за прошедший период

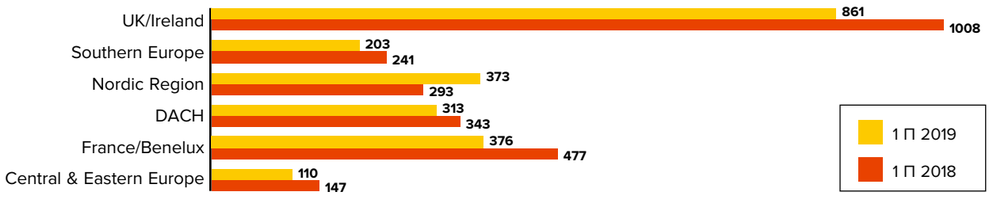
Объем сделок в Европе продолжает расти



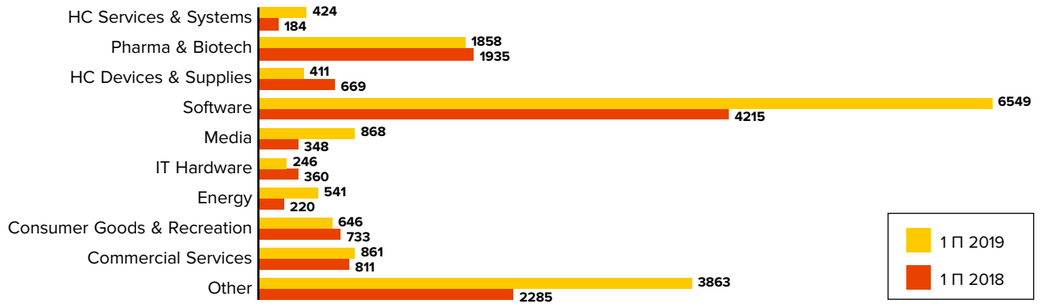
Объем выходов в ЕС сокращается уже полтора года



Великобритания давно является непревзойденным лидером по количеству и объему сделок
Кол-во сделок по регионам, шт



Софт, фарма и биотех остаются популярной инвестиционной идеей в первом квартале
Объем сделок по секторам, млн долл.



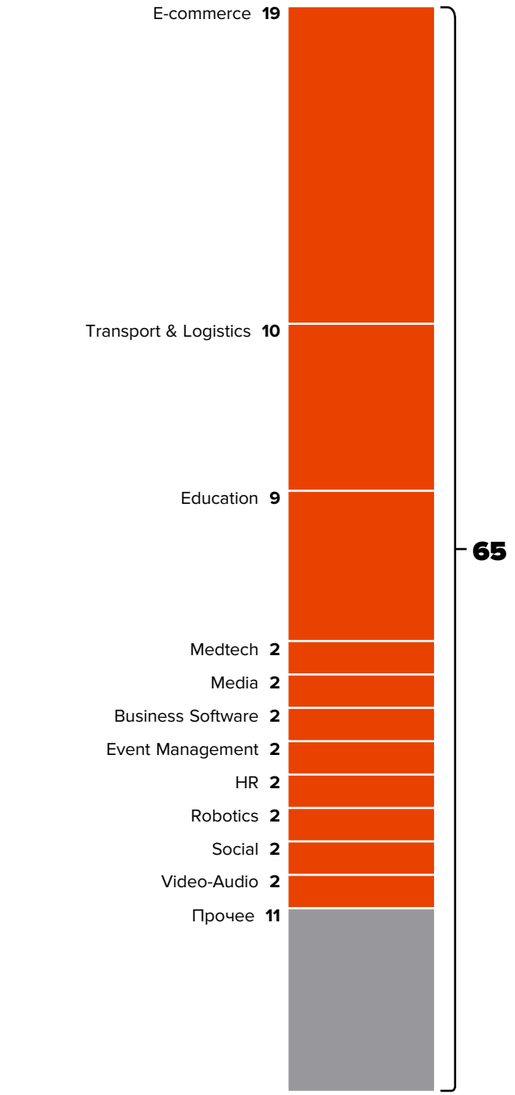
Источник: Pitchbook

Данные отличаются от приведённых в отчете Венчурная Россия по итогам 2018 года по причине уточнения и дополнения базы сделок за прошедший период

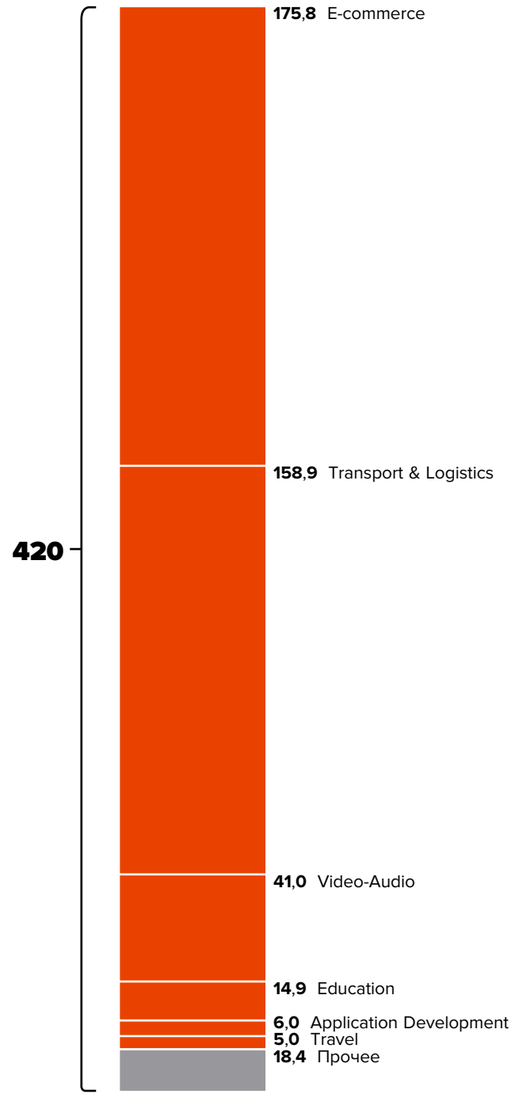
Приложения

Сделки по сегментам — B2C

Структура сделок по секторам*, в количественном выражении



Структура сделок по секторам*, млн долл.

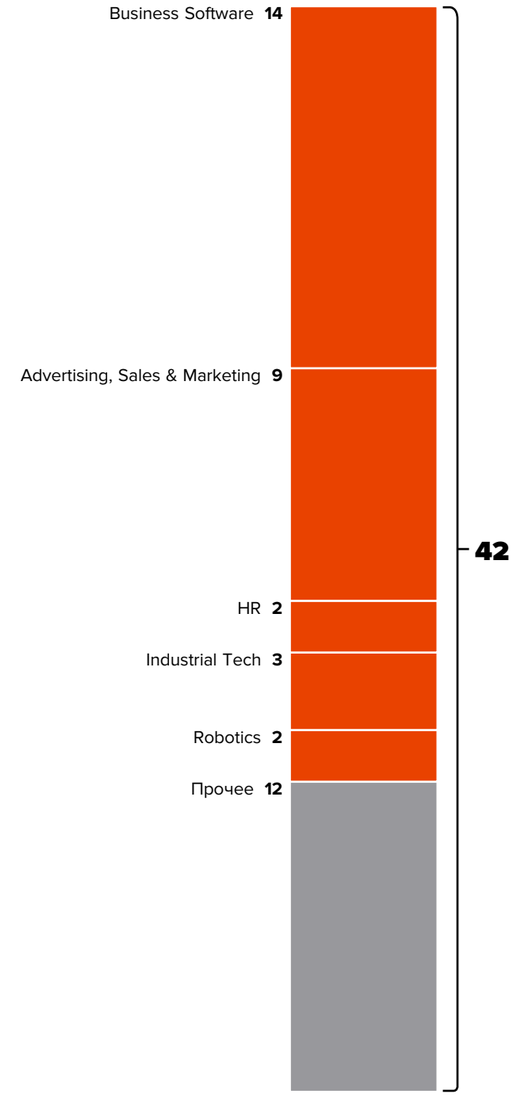


* в представленных графиках исключены сделки выходов

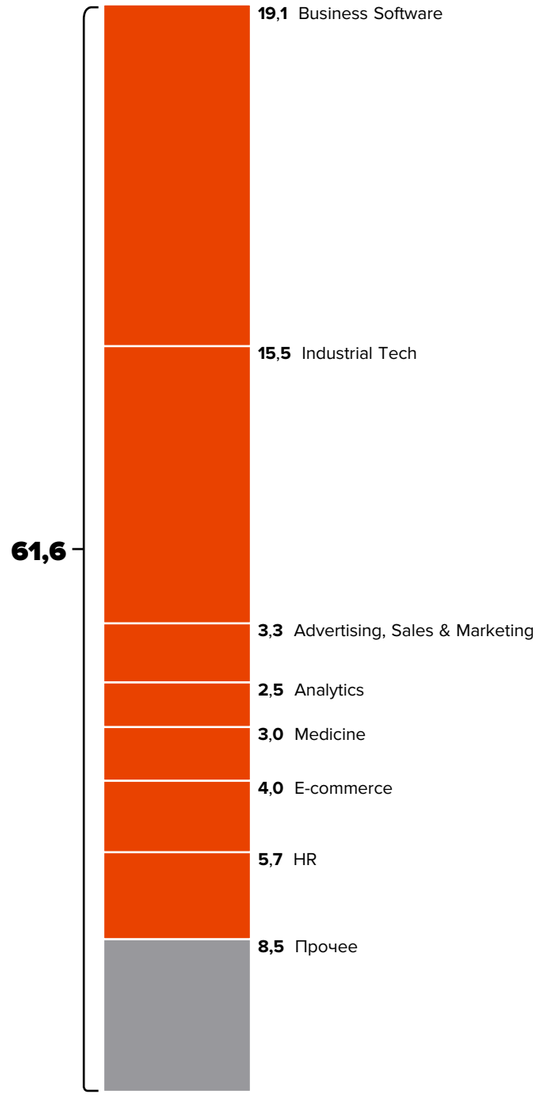
Источник: Dsight

Сделки по сегментам — B2B

Структура сделок по секторам*, в количественном выражении



Структура сделок по секторам*, млн долл.

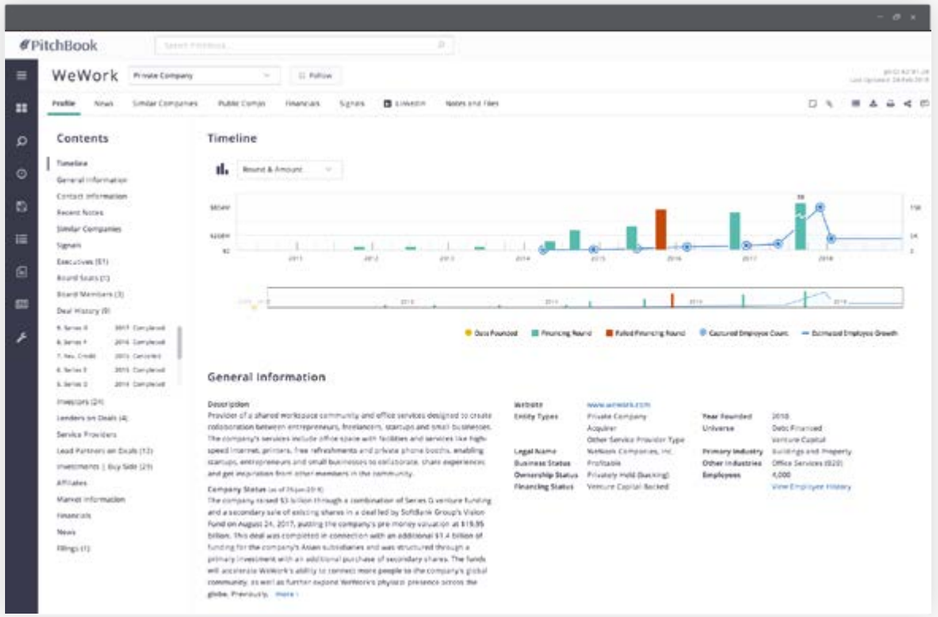


* в представленных графиках исключены сделки выходов

Источник: Dsight

PitchBook

Инвестируйте разумнее. Сделайте свой следующий шаг правильным.



PitchBook играет важную роль в венчурной экосистеме и финансовом рынке России. Мы предоставляем детальную информацию о компаниях, инвесторах, фондах, сделках и профессиональных лицах. Лидирующие мировые инвесторы и корпорации полагаются на платформу PitchBook ежедневно, чтобы иденцифицировать лучшие возможности и принимать более проинформированные решения.

"После продолжительного рассмотрения всех вариантов, мы выбрали PitchBook, как лучший источник информации о стартапах и инвесторах. Платформа помогает нам понять венчурную индустрию в целом, а также каждую потенциальную сделку"

Виктор Червяков

Инвестиционный Директор

Skolkovo Ventures

Получите бесплатный тест-доступ: demoEMEA@pitchbook.com

Телефон: +44.203.890.4928

Сделки по секторам и выходы

Крупнейшие венчурные сделки за 1П 2019 года (с выходами)

Дата	Цель	Инвестор	Сумма сделки, млн долл.	Сектор
янв. 2019	Avito	Naspers	**1160**	Marketplace
мар. 2019	Nginx	F5 Networks	**670**	ПО
мая. 2019	HeadHunter	IPO	**220**	HR
апр. 2019	Ozon	Sistema VC, Baring Vostok Capital Partners	**150**	E-commerce
май 2019	Gett	Access Industries, Baring Vostok, MCI, Volkswagen Group	**120**	Транспорт и Логистика
июн. 2019	ivi.ru	РФПИ, Baring Vostok Capital Partners, Flashpoint VC, RTP Global, Winter Capital, Mudabala	**40**	Видео-аудио
май 2019	Вокорд	Huawei	**38**	Безопасность
янв. 2019	Медиалогия	ВТБ	**30**	Аналитика
янв. 2019	Wrike	Vista Equity Partners	**22**	ИТ для бизнеса
янв. 2019	Streetbee	Bemyeye	**15**	ИИ

Крупнейшие венчурные сделки за 1П 2019 года (без выходов)

Дата	Цель	Инвестор	Сумма сделки, млн долл.	Сектор
апр. 2019	Ozon	Sistema VC, Baring Vostok Capital Partners	**150**	E-commerce
май 2019	Gett	Access Industries, Baring Vostok, MCI, Volkswagen Group	**120**	Транспорт и логистика
июн. 2019	ivi.ru	РФПИ, Baring Vostok Capital Partners, Flashpoint VC, RTP Global, Winter Capital, Mudabala	**40**	Видео-аудио
апр. 2019	Wheely	Concentric, Ad.ru, Михаил Соколов, Дмитрий Еремеев, Олег Чельцов	**15**	Транспорт и логистика
июн. 2019	Фасоль	Metro Cash & Carry, РФПИ	**10**	Ритейл
янв. 2019	GetTransfer	S7 Group, Emery Capital, Castel Capital	**8**	Транспорт и логистика
апр. 2019	Instamart	Mail.ru Group, Лев Хасис, Александр Митрошенков	**8**	Транспорт и логистика
май 2019	Сделано	Иван Таврин	**8**	E-commerce
июн. 2019	Golama	VEB Ventures	**7,5**	E-commerce
июн. 2019	Гелен	VEB Ventures	**7,5**	Industrial Tech
июн. 2019	Группа ОЗ	VEB Ventures	**7,5**	Industrial Tech
фев. 2019	MEL Science	TMT Investments	**6**	Образование
апр. 2019	Prisma	Haxus	**6**	Приложения
май 2019	World Chess	Prytek, Игорь Рыбаков	**6**	Образование
июн. 2019	Авиа Центр	Ctrip	**5**	Путешествия
фев. 2019	PM&HM	PBK	**4,7**	Медицина
фев. 2019	Busfor	Vostok New Ventures	**4,5**	Транспорт и логистика
июн. 2019	Brain4Net	Коммит Кэпитал, VEB Ventures	**4,5**	ИТ для бизнеса
фев. 2019	Roistat	iTech Capital	**4**	ИТ для бизнеса
фев. 2019	Skillaz	HeadHunter	**4**	HR
фев. 2019	B2B-Export	Исаака Фокуо	**4**	E-commerce

Выходы 1П 2019 года

Дата	Цель	Инвестор	Сумма сделки, млн долл.	Стадия компании	Сектор
янв. 2019	Wrike	Vista Equity Partners	**22**	Зрелость	ИТ для бизнеса
янв. 2019	Streetbee	Bemyeye	**15**	Стартап	ИИ
янв. 2019	Медиалогия	ВТБ	**30**	Зрелость	Аналитика
янв. 2019	Avito	Naspers	**1160**	Зрелость	Marketplace
фев. 2019	Pass24	Lanit	**2**	Стартап	ИТ для бизнеса
мар. 2019	Nginx	F5 Networks	**670**	Зрелость	ПО
апр. 2019	Scan to Buy	Яндекс Маркет	**3**	Стартап	Платежи
апр. 2019	GetLean	Севергрупп	**3**	Стартап	Образование
май 2019	HeadHunter	IPO	**220**	Зрелость	HR
май 2019	Panzerdog	MY.Games	**5**	Рост	Игры
май 2019	Worki	Mail.ru Group	**10**	Экспансия	HR
май 2019	CloudPayments	Tinkoff Bank	**3**	Стартап	Платежи
май 2019	Мой Офис	Лаборатория Касперского	**5**	Зрелость	ИТ для бизнеса
май 2019	Вокорд	Huawei	**38**	Стартап	Безопасность

DSIGHT

Sk Сколково
Skolkovo Resident

Business Intelligence for Investment Decisions

Analytics for VC\Hi-Tech markets:

- Technology Scouting
- Market\Startup Research
- Technology Monitoring
- Database Russia&CIS
- Venture Russia Report

Our partners:

naima
National Alternative Investment Management Association

EY
Building a better working world

crunchbase

www.dsight.ru
info@dsight.ru

2019 © Dsight. Все права защищены